



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

TÍTULO:

Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017

AUTORAS:

**Ruiz Castro, Karen Dayana
Schaffry López, Evelyn Johanna**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
INGENIERA COMERCIAL**

TUTOR:

Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)

**Guayaquil, Ecuador
10 de Septiembre del 2019**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Ruiz Castro, Karen Dayana** y **Schaffry López, Evelyn Johanna**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Ingeniera Comercial.

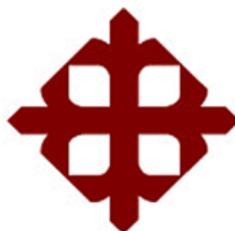
TUTOR

f. _____
Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
Econ. Pico Versoza, Lucia Magdalena, Mgs

Guayaquil, a los 10 días del mes de septiembre del año 2019.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Ruiz Castro, Karen Dayana**
Schaffry López, Evelyn Johanna

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “**Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017**”, previa a la obtención del Título de: Ingeniera Comercial, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 10 días del mes de septiembre del año 2019.

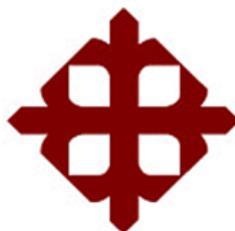
LAS AUTORAS

f. _____

Ruiz Castro, Karen Dayana

f. _____

Schaffry López, Evelyn Johanna



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotras, **Ruiz Castro, Karen Dayana**
Schaffry López, Evelyn Johanna

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “**Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 10 días del mes de septiembre del año 2019.

LAS AUTORAS

f. _____
Ruiz Castro, Karen Dayana

f. _____
Schaffry López, Evelyn Johanna

REPORTE URKUND

← → ↻ secure.orkund.com/view/53580681-483591-389173#q1bKLVayio7VUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYmQgFAA==

URKUND Källförteckning Markeringar ★ Jag till prova nya Urkund Nelson Alberto Rugel Vega (nelson.alberto.rugel.vega) ▼

Dokument [SCHAFFRY_EVELYN_RUIZ_KAREN_FINAL.docx](#) (D55059994)

Inskickat 2019-08-27 08:42 (-07:00)

Inskickad av eveschaffry@gmail.com

Mottagare nelson.rugel.ucsg@analysis.orkund.com

0% av det här c:a 63 sidor stora dokumentet består av text som också förekommer i 0 st källor.

Rankning	Sökväg/Filnamn
>	https://www.tuugo.ec/Companies/agencia-asesora-productora-de-seguros/12600022550
	https://www.nasoasa.com/

Alternativa källor

Oanvända källor

0 Varningar Återställ Exportera Skicka

SEGURAG CIA. LTDA. 0190424596001 AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS SOSBROKER CIA.LTDA.
1792791022001 AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS "VILLEGAS & BARROS "DÓXA" S.A.
1191767590001 AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS VISIONARIOS & ASOCIADOS V&APS CIA.LTDA.
1792479452001 AGENCIA ASESORA PRODUCTORA FEVESEGUROS CIA. LTDA. 0190411311001 AGENCIA ASESOR.
PRODUCT. DE SEGUROS PROI 0992649070001 AGENCIA PRODUCTORA DE SEGUROS "JALILBROKERS S.A."
1791886232001 AGUIAR MORALES & ASOCIADOS S.A. 1790987108001 AJECHB S.A. 1791830490001 ALAMO S.A.
AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS 1791988590001 ALEPH CIA. LTDA. 1792673461001 ALEXANDRA-
PEREZ-COELLO-APC AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A. 1391708440001 ALFARO S.A.
1790500748001 ALFASEGUROS CIA. LTDA. 1792024250001 ALFIL CIA. LTDA. 0992806680001 ALFREDO
CARRILLO C. S.A. ALENCARSA 1792289173001 ALGARCOST COMPAÑIA LIMITADA AGENCIA ASESORA
PRODUCTORA DE SEGUROS 1790974634001 ALIADA 2000 CIA LTDA AGENCIA ASESORA Y PRODUCTORA DE
SEGUROS 1790434877001 ALIANZA S.A. 1791951034001 ALLIANZGLOBAL DEL VALLE CIA. LTDA. 1792279046001
ALLRISK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA. 1890112966001 ALMOCOLS CIA. LTDA.
1791351584001 ALPESEG S.A. 1791837789001 ALLTOS S.A. 0992365153001 ALYEROVA S.A. 1990919042001
AMAZONIASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS EDWIN JIMENEZ CIA.LTDA. 1790928837001
AMOCO S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS 1791827171001 ANDRADE SORIA AYS CIA. LTDA.
1792685885001 ANTICIPA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A. 1791955293001 AON RISK
SERVICES ECUADOR S.A. 0990715793001 APESE S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791846591001 APROSAR CIA. LTDA. 1791247337001 APROSE CIA. LTDA. 0990318972001 ARBOL DE ORO A.D.O.
CIA.LTDA.
AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS 1792673704001 ARGUSEGUROS AGENCIA ASESORA
PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA. 1792223695001 ARIESEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE

Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)
CI # 0902191188

Ruiz Castro, Karen Dayana
CI # 0930379060

Schaffy Lopez, Evelyn Johanna
CI # 0930937040

AGRADECIMIENTO

Es de gran felicidad y satisfacción hoy finalizar una etapa más de mi vida, cumplir un sueño y ver el fruto de un gran esfuerzo. Siempre estaré agradecida ante Dios, ya que me ha permitido poder terminar uno de mis propósitos de vida, por mantenerme de pie cada día y guiarme en mi camino, por darme la fortaleza para seguir adelante en aquellos momentos de debilidad, y más que todo por darme unos padres que me han brindado apoyo en mi proyecto de vida.

A mis padres, porque son unos de mis pilares para seguir formándome, gracias a sus guías, enseñanzas, valores, y sobre todo el amor que me han entregado. Mamá, gracias por ser una persona excepcional y de gran motivación, un ejemplo de lucha y superación, que me ha inculcado el amor a Dios y me ha enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar hasta cumplir mis metas. Ella me ha demostrado que nada es imposible si se hace con esfuerzo y ganas de salir adelante. Papá, gracias por el apoyo y sustento de mis estudios, gracias por ser mi protector y escudo ante cualquier situación.

A mi mejor amiga y compañera de tesis, Evelyn Schaffry con quien he cursado escuela, colegio y ahora carrera universitaria desde el inicio y ahora culminándola con este gran proyecto.

Al tutor, el Econ. Nelson Rugel, por orientar el proceso de elaboración de este proyecto y a todos los profesores que formaron parte de mi carrera.

Ruiz Castro, Karen Dayana

AGRADECIMIENTO

A Dios por cuidarme y por darme fuerzas en mis altibajos, a mi familia por apoyarme con todo lo que me propongo, a mis amigos por estar junto a mí, mi mejor amiga y compañera de tesis Karen por haber logrado nuestro gran objetivo, mi tutor por aportarme conocimiento y contribución en el trabajo y cada una de las personas que fueron parte de este logro. Gracias a ustedes por ayudarme en este gran paso de mi vida y les deseo todo lo mejor.

Schaffry López, Evelyn Johanna

DEDICATORIA

A Dios por permitirme llegar a cumplir la meta y ser mi guía. A mis padres, Carmen Castro y Benito Ruiz quienes son mi inspiración y el pilar fundamental en mi camino. A mi familia por el apoyo que me brindaron en el transcurso de cada año de mi carrera universitaria.

A mi hermano, Jaime Ruiz por su ayuda, compañía y consejos. A mi tuki por acompañarme en mis desveladas a los largo de estos años de estudios.

A mis mejores amigas y a mis amigas que conocí desde el pre, son parte de mi vida que, de alguna forma, son participes de mis sueños y metas alcanzadas.

Finalmente a mis profesores que gracias a su paciencia y enseñanza les debo gran parte de mis conocimientos.

Ruiz Castro, Karen Dayana

DEDICATORIA

Quiero dedicar esta tesis a de manera especial a mis padres, Walther y Evelyn por ser mis pilares, apoyarme incondicionalmente en todo lo que me propongo, por sus consejos que han sabido guiarme en todo este camino y ser ejemplos de perseverancia y constancia, por siempre estar conmigo en mi proceso de formación personal y profesional.

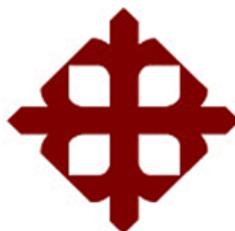
A mi hermana Michelle, eres y siempre serás mi modelo a seguir, mi amiga y mi fiel consejera y mi hermanito Walther, que siempre me ha estado junto a mí a pesar de su edad siempre me ha protegido.

A mi abuelito Oscar, por su apoyo incondicional en toda mi carrera universitaria, mis abuelitos Juana, Isabel y Enrique por su amor y motivación. Y sin dejar atrás a toda mi familia por confiar en mí, son la razón por sentirme orgullosa de culminar mi carrera.

A mi mejor amiga y compañera de tesis por siempre apoyarnos mutuamente durante todo el proceso, sin olvidar mencionar a mis amigas desde el pre que vivimos toda la experiencia universitaria juntas.

Los amo una vida eterna. Este trabajo es producto de ustedes, mi familia entera y cada una de las personas que forman parte de mi vida.

Schaffry López, Evelyn Johanna



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____
**Econ, Pico Versoza, Lucia Magdalena, Mgs.
DIRECTORA DE CARRERA**

f. _____
**Ing. Bajaña Villagómez Yanina Shegia, Mgs
COORDINADOR DEL ÁREA**

f. _____
**Ing. Murillo Delgado, Erick Paul MAE
OPONENTE**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CALIFICACIÓN

f. _____
Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)
TUTOR

Guayaquil, 27 de Agosto del 2019

Ingeniera
Paola Traverso Holguín
COORDINADORA UTE A-2019
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
En su despacho.

De mis Consideraciones:

Por medio del presente la suscrita, **Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de **Ruiz Castro, Karen Dayana** cumplesme informar a usted, señora Coordinadora, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto **avalo** el trabajo presentado por el estudiante, titulado “**Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017**” por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades. Este trabajo de titulación fue procedido validar en el programa de URKUND dando como resultado un **0%** de coincidencias reportadas.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2019 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación “**Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017**” son las señoritas **Ruiz Castro, Karen Dayana** y **Schaffry López, Evelyn Johanna** quienes se denominan autores del presente documento constituyéndose en los únicos responsables de las ideas y contenido expuesto en el documento. Por ello, los autores del documento se comprometieron durante la elaboración del documento en haberse asegurado de cumplir con integridad las normativas APA las cuales han sido adaptadas al formato que requiere la Universidad para el proyecto de titulación, así como demás aspectos respecto a la integridad en la recolección de los datos como en el procesamiento de los cálculos.

Por su parte, la suscrita declara haber actuado en calidad de directora o asesora del proyecto de investigación guiando la teoría propuesta para abordar el tema de investigación, así como también la metodología propuesta. Así, la suscrita, así como las Coordinadoras de Titulación y a la Dirección de Carrera quedan eximidas de cualquier responsabilidad que no haya sido consideradas por los autores del documento siendo mi rol estrictamente el de asesorar y guiar la metodología y el marco teórico y literario que guían la presente propuesta.

Finalmente, luego de una revisión del documento he procedido a otorgar la calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10 / Diez**

Atentamente,

Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Schaffry Lopez, Evelyn Johanna

Ruiz Castro, Karen Dayana

Guayaquil, 27 de Agosto del 2019

Ingeniera
Paola Traverso Holguín
COORDINADORA UTE A-2019
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
En su despacho.

De mis Consideraciones:

Por medio del presente la suscrita, **Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado de **Schaffry López, Evelyn Johanna** cumplesme informar a usted, señora Coordinadora, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto **avalo** el trabajo presentado por el estudiante, titulado “**Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017**” por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades. Este trabajo de titulación fue procedido validar en el programa de URKUND dando como resultado un **0%** de coincidencias reportadas.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2019 a mi cargo, en la que me encuentra(o) designada (o) y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación “**Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017**” son las señoritas **Ruiz Castro, Karen Dayana** y **Schaffry López, Evelyn Johanna** quienes se denominan autores del presente documento constituyéndose en los únicos responsables de las ideas y contenido expuesto en el documento. Por ello, los autores del documento se comprometieron durante la elaboración del documento en haberse asegurado de cumplir con integridad las normativas APA las cuales han sido adaptadas al formato que requiere la Universidad para el proyecto de titulación, así como demás aspectos respecto a la integridad en la recolección de los datos como en el procesamiento de los cálculos.

Por su parte, la suscrita declara haber actuado en calidad de directora o asesora del proyecto de investigación guiando la teoría propuesta para abordar el tema de investigación, así como también la metodología propuesta. Así, la suscrita, así como las Coordinadoras de Titulación y a la Dirección de Carrera quedan eximidas de cualquier responsabilidad que no haya sido consideradas por los autores del documento siendo mi rol estrictamente el de asesorar y guiar la metodología y el marco teórico y literario que guían la presente propuesta.

Finalmente, luego de una revisión del documento he procedido a otorgar la calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **10 / Diez**

Atentamente,

Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)
PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Schaffry Lopez, Evelyn Johanna

Ruiz Castro, Karen Dayana

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	2
Formulación del problema	2
a) Antecedentes.....	2
b) Contextualización	3
c) Diagrama de causa y efecto.....	3
Objetivo general.....	2
Objetivos específicos.....	2
Justificación.....	2
Proposición de la investigación.....	3
Preguntas de investigación.....	3
Limitaciones y delimitaciones de la investigación.....	3
Delimitaciones.....	3
Limitaciones.....	3
Capítulo 1. Marco teórico	4
1.1. Marco teórico.....	4
1.1.1. Teorías económicas y financieras sobre el desempeño financiero.....	4
1.1.2. Relación ciclo operativo con el desempeño financiero.....	8
1.1.3. Estados financieros - conceptualización	10
1.1.4. Análisis de los estados financieros.....	11
1.1.5. Manejo financiero del capital de trabajo.....	13
1.1.6. Cadena de valor.....	17
1.1.7. Análisis de PORTER.....	18
1.1.8. Relación de indicadores financieros.....	19
1.2. Otros estudios	22

1.2.2. Estudios realizados en el Ecuador la relación del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros.....	22
1.3. Marco conceptual	25
Capítulo 2. Diagnóstico del sector intermediario de seguros en el Ecuador.....	27
2.1. Marco referencial.....	27
2.1.1. Historia de los seguros en el Ecuador.	27
2.1.2. Sector de los seguros en el Ecuador	28
2.2. Marco legal	35
2.2.1. Ley general de seguros.....	35
2.2.2. Legislación sobre el contrato del seguro.....	36
2.2.3. Análisis sobre la COSEDE.....	36
Capítulo 3. Metodología.....	37
3.1. Diseño de la investigación.....	37
3.2. Enfoque y tipo de la investigación	38
3.2.1. Enfoque.	38
3.2.2. Tipo de investigación.	38
3.3. Alcance	39
3.4. Población.....	39
3.5. Muestra	39
3.5.1. Muestreo no probabilístico.....	40
3.5.2. Muestreo probabilístico.....	40
3.6. Identificación y relación de las variables	41
3.6.1. Variable independiente.....	41
3.6.2. Variable dependiente.....	41
3.6.3. Conceptualización de las variables.	41
3.6.4. Operacionalización de las variables.....	42

3.7.	Técnica de recogida de datos.....	44
3.7.1.	Análisis documental.....	44
3.8.	Análisis de datos.....	44
3.9.	Presentación de resultados de la entrevista.....	44
Capítulo 4.	Análisis de los resultados	51
4.1.	Evaluación financiera a nivel nacional	54
4.1.1.	Evaluación del comportamiento del ciclo operativo.....	54
4.1.2.	Análisis del desempeño financiero.....	56
4.1.3.	Comparativos entre la rotación de activos vs rentabilidad de ventas.....	58
4.1.4.	Comparativos entre la rotación de patrimonio vs rentabilidad de ventas	59
4.1.5.	Estructura de financiamiento.....	62
4.1.6.	Conclusiones generales	64
4.2.	Evaluación financiera a nivel de la provincia del Guayas	65
4.2.1.	Evaluación del comportamiento del ciclo operativo.....	65
4.2.2.	Análisis del desempeño financiero.....	68
4.2.3.	Comparativos entre la rotación de activos vs rentabilidad de ventas.....	70
4.2.4.	Comparativos entre la rotación de patrimonio vs rentabilidad de ventas	71
4.2.5.	Estructura de financiamiento.....	74
4.2.6.	Conclusiones generales	75
4.3.	Comprobación de correlación simple.....	75
4.4.	Comprobación de correlación multivariado.....	79
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	85
BIBLIOGRAFÍA.....		87
ANEXOS.....		91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Conceptualización de las variables	42
Tabla 2. Operacionalización de las variables	43
Tabla 3. <i>Saldo de cuentas de empresas intermediarias a nivel nacional años 2013 – 2017</i>	52
Tabla 4. <i>Saldo de cuentas de empresas de la provincia del Guayas años 2013 - 2017</i>	53
Tabla 5. <i>Indicadores de eficiencia empresas a nivel nacional</i>	54
Tabla 6. <i>Indicadores de eficacia empresas a nivel nacional</i>	57
Tabla 7. <i>Indicadores de eficiencia empresas a nivel de la provincia del Guayas</i>	66
Tabla 8. <i>Indicadores de eficacia empresas a nivel provincia del Guayas</i>	69
Tabla 9. <i>Descripción de variables</i>	76
Tabla 10. <i>Indicadores estadísticos de fiabilidad de datos</i>	77
Tabla 11. <i>Componentes de fórmula de regresión lineal</i>	77
Tabla 12. <i>Análisis de comprobación de fórmula</i>	78
Tabla 13. <i>Descripción de variables</i>	79
Tabla 14. <i>Indicadores estadísticos de fiabilidad de datos multivariable</i>	80
Tabla 15. <i>Componentes de la fórmula de regresión</i>	80
Tabla 16. <i>Análisis de comprobación de la fórmula</i>	81
Tabla 17. <i>Rotación de cartera años 2013 – 2017</i>	100
Tabla 18. <i>Periodos de cobros años 2013 - 2017</i>	100
Tabla 19. <i>Rotación de activos año 2013 – 2017</i>	100
Tabla 20. <i>Relación rotación de activos y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel nacional</i>	101
Tabla 21. <i>Relación rotación de patrimonio y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel nacional</i>	101
Tabla 22. <i>Relación ingresos vs financiamiento externo</i>	101
Tabla 23. <i>Rotación de cartera años 2013 – 2017</i>	102
Tabla 24. <i>Periodos de cobros años 2013 - 2017</i>	102
Tabla 25. <i>Rotación de activos año 2013 – 2017</i>	102

Tabla 26. <i>Relación rotación de activos y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel de la provincia del Guayas</i>	103
Tabla 27. <i>Relación rotación de patrimonio y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel de la provincia del Guayas</i>	103
Tabla 28. <i>Relación ingresos vs financiamiento externo</i>	103

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Diagrama de causas y efectos.....	4
<i>Figura 2.</i> Esquema de análisis del desempeño operativo a través de su ciclo operativo. Tomado de: <i>Amat (2008)</i>	9
<i>Figura 3.</i> Fórmula del capital de trabajo. Tomado de <i>Fundamentos de Administración Financiera</i> , (Dumrauf, 2012).	12
<i>Figura 4.</i> Representación gráfica del ciclo del efectivo. Tomado de: <i>Administración financiera, Lawrence (2012)</i>	14
<i>Figura 5.</i> Indicadores de eficiencia. Tomado de <i>Instituto Nacional de Contadores Públicos, INCP (2012)</i>	16
<i>Figura 6.</i> Indicadores de eficacia. Tomado de <i>Instituto Nacional de Contadores Públicos, INCP (2012)</i>	17
<i>Figura 7.</i> Cadena de valor. Tomado de: <i>Perfiles sobre la estrategia competitiva, Devment (2017)</i>	18
<i>Figura 8.</i> Las cinco fuerzas de Porter. Tomado de: <i>Ser competitivo, Porter (2015)</i> .19	
<i>Figura 9.</i> Combinación de criterios de una empresa eficaz.....	20
<i>Figura 10.</i> Combinación de criterios de una empresa eficiente	20
<i>Figura 11.</i> Combinación de criterios de una empresa productiva.	21
<i>Figura 12.</i> Combinación de criterios de una empresa que es ineficiente e ineficaz. 22	
<i>Figura 13.</i> Crecimiento de las primas de seguros en el Ecuador	29
<i>Figura 14.</i> Evolución del activo en el sector de seguros del Ecuador.....	30
<i>Figura 15.</i> Crecimiento de las reservas técnicas	31
<i>Figura 16.</i> Evolución de compañías de seguros.	32
<i>Figura 17.</i> Comportamiento del costo de intermediación.	33
<i>Figura 18.</i> Comportamiento de gastos de operación.	34
<i>Figura 19.</i> Comportamiento del costo de siniestros.	34
<i>Figura 20.</i> Rotación de cartera.	55
<i>Figura 21.</i> Periodo de cobros.....	55
<i>Figura 22.</i> Rotación de activos.....	56

<i>Figura 23.</i> Relación rotación de activos y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel nacional.....	58
<i>Figura 24.</i> Relación rotación de patrimonio y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel nacional	60
<i>Figura 25.</i> Comportamiento de los activos totales vs ventas empresas a nivel nacional.	61
<i>Figura 26.</i> Comportamiento del patrimonio total vs ventas empresas a nivel nacional.	62
<i>Figura 27.</i> Estructura de financiamiento empresas a nivel nacional	62
<i>Figura 28.</i> Relación Ventas vs financiamiento externo.	63
<i>Figura 29.</i> Rotación de cartera.	66
<i>Figura 30.</i> Periodo de cobros.....	67
<i>Figura 31.</i> Rotación de activos.....	68
<i>Figura 32.</i> Relación rotación de activos y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel de la provincia del Guayas.....	70
<i>Figura 33.</i> Relación rotación de patrimonio y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel de la provincia del Guayas	71
<i>Figura 34.</i> Comportamiento de los activos totales vs ventas empresas a nivel nacional.	73
<i>Figura 35.</i> Comportamiento del patrimonio total vs ventas empresas a nivel nacional.	73
<i>Figura 36.</i> Estructura de financiamiento empresas a nivel de la Provincia del Guayas	74
<i>Figura 37.</i> Relación Ventas vs financiamiento externo.	75
<i>Figura 38.</i> Análisis de comprobación de fórmula	78
<i>Figura 39.</i> Comportamiento del ROE en función a la rotación de activos	81
<i>Figura 40.</i> Comportamiento del ROE en función a la rotación de cartera	82

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Listado de empresas intermediarias de seguros	91
Anexo 2. Datos obtenidos sobre la evaluación financiera a nivel nacional y de la provincia del Guayas.	100
Anexo 3. Formato de la entrevista.....	104

RESUMEN

El análisis de un desempeño financiero a través de la evaluación de su ciclo operativo, contribuye a la gerencia a definir el grado de competitividad que las empresas pueden tener en caso de incurrir en una competencia por parte de otros segmentos sustitutos, donde sus estrategias se flexibilizan a través de estrategias basadas en la cadena de valor, a fin de evitar recortes de personal, pérdida de la calidad de los productos o a su vez bajar el beneficio al que están acostumbrados sus clientes. Para el desarrollo del proyecto de investigación, se tiene como objetivo analizar del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros entre los años 2013 al 2017, por ello, se tomaron datos presentes de los estados financieros en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, clasificado en dos grupos, el primero con datos de a nivel nacional que muestra el comportamiento de todas las empresas en todo el territorio ecuatoriano y el segundo a nivel de la provincia del Guayas, a fin de identificar si existe una discrepancia entre los datos, como conclusión se obtiene que existe una relación entre la compra de activos con el rendimiento financiero, es decir, las empresas deben ser eficientes cuando el nivel de ingresos es demasiado bajo, mientras que puede ser eficaz cuando aprovechan el pago por comisión y así abastecerse de beneficios suficientes para cubrir costos y gastos operativos a pesar que no acompañe una política de austeridad en equipos.

Palabras claves: competitividad, activos, rendimiento, eficiente, eficaz, seguros

ABSTRACT

The analysis of a financial performance through the evaluation of its operational cycle, contributes to the management to define the degree of competitiveness that companies may have in case of incurring competition from other substitute segments, where their strategies are relaxed through strategies based on the value chain, in order to avoid staff cuts, loss of product quality or at the same time lower the benefit to which their customers are accustomed. For the development of the research project, the objective is to analyze the financial performance of the insurance intermediary companies between 2013 and 2017, therefore, data were taken from the financial statements in the Superintendence of Securities and Insurance Companies, classified in two groups, the first one with data at the national level that shows the behavior of all the companies in the whole Ecuadorian territory and the second one at the level of the Guayas province, in order to identify if there is a discrepancy between the data, as a conclusion it is obtained that there is a relationship between the purchase of assets with financial performance, that is, companies must be efficient when the level of income is too low, while it can be effective when they take advantage of commission payment and thus provide sufficient benefits to cover operating costs and expenses even though it does not accompany a policy of austerity in equipment.

Keywords: competitiveness, assets, performance, efficient, effective, safe

INTRODUCCIÓN

Formulación del problema

a) Antecedentes.

La presencia de una compañía en el mercado tiene por objetivo la maximización de beneficios, los inversionistas colocan sus capitales a fin que su inversión sea recuperada y que adicionalmente se perciban rendimientos económicos iguales o superiores al porcentaje de costo / beneficio de invertirlo en otro segmento o destinarlo a la compra de productos financieros. A través de la presentación de estados financieros los administradores y directivos de cualquier compañía realizan su evaluación mensual o anual para conocer el estado económico la empresa, esto con el fin de interpretar si necesita una mayor inversión o tener la seguridad de repartir dividendos sin que su cobertura financiera operativa se sienta comprometida.

Sin embargo, realizar un análisis del desempeño financiero a través de la evaluación de su ciclo operativo permite interpretar si los recursos empleados para obtener las utilidades o beneficios han sido lo suficientemente efectivos, es decir, se han usado de una manera eficiente con el mínimo de inversión necesaria y el manejo de sus procesos han generado un óptimo gasto de recursos operativos para que la compañía siga funcionando.

El análisis de un desempeño financiero a través de la evaluación de su ciclo operativo, contribuye a la gerencia a definir el grado de competitividad que las empresas pueden tener en caso de incurrir en una competencia por parte de otros segmentos sustitutos, donde sus estrategias se flexibilizan a través de estrategias basadas en la cadena de valor, a fin de evitar recortes de personal, pérdida de la calidad de los productos o a su vez bajar el beneficio al que están acostumbrados sus clientes.

El segmento de seguros en el Ecuador, es un candidato idóneo para su exposición al análisis de desempeño financiero a través del ciclo operativo, porque tiene la ventaja de manejar productos intangibles que no necesitan la compra de un inventario previo para la captura de beneficio, pero que a su vez deben manejar probabilidad de siniestros, con la suficiente cobertura económica para responder la eventualidad que dispone cada cliente, lo que ha permitido crear una sub actividad de

empresas que se basan exclusivamente en la intermediación y coordinación de siniestros, con venta de seguros al consumidor final.

b) Contextualización

Agrupar el análisis de desempeño financiero a través del ciclo operativo, permite al sector basar su evaluación a través de las actividades que generan el beneficio económico, identificando posibles puntos críticos que no han recibido la relevancia pertinente y que a su vez pueden significar estrategias que aumente su nivel de utilidades o quizás puedan abaratar sus costos volviéndose más eficientes y competitivas.

c) Diagrama de causa y efecto.

Dentro de la problemática planteada sobre el desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017, se han encontrado las siguientes causas detalladas como sigue:

- Manejo eficiente de los recursos:
 - Manejo de políticas de cobro de cartera
 - Manejo de políticas de pago con proveedores
 - Formas de financiamiento de recursos a corto plazo
- Eficacia en la generación de beneficios:
 - Cantidad de activos fijos
 - Evolución del patrimonio
 - Variación de recursos financieros

A continuación se observará el esquema de espina de pescado en donde se evidencian cada una de ellas:

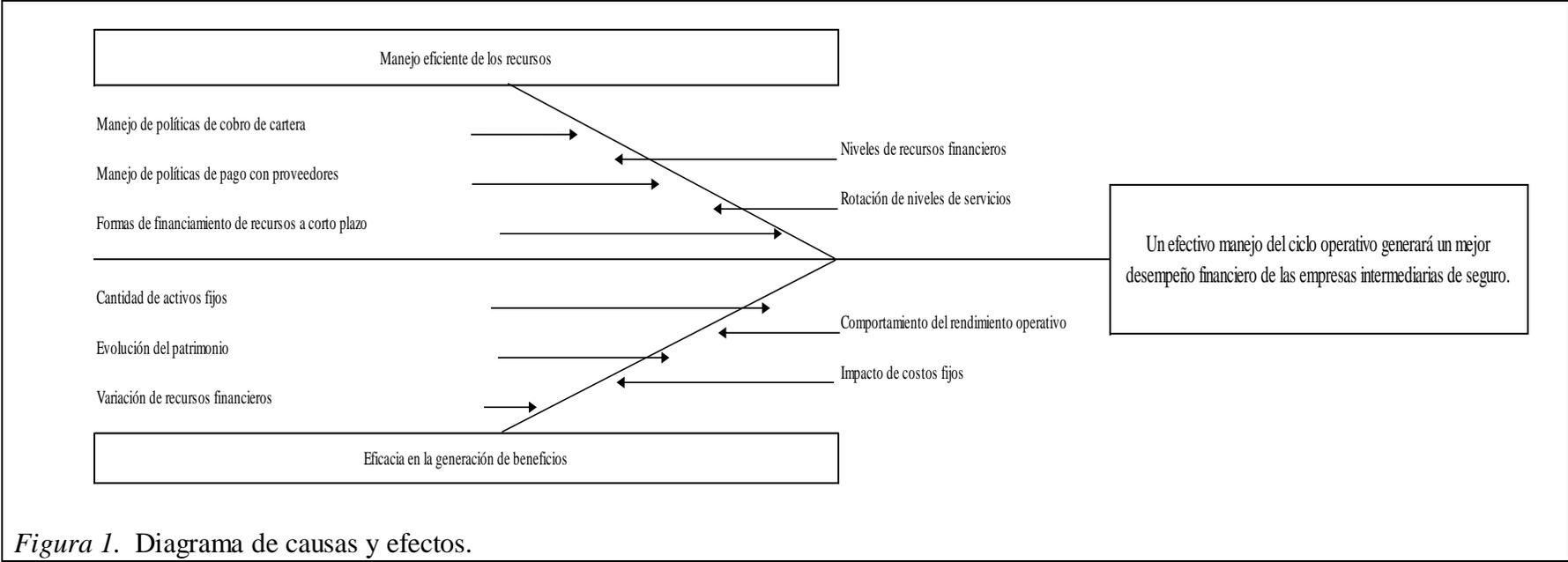


Figura 1. Diagrama de causas y efectos.

Objetivo general.

- Analizar del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros entre los años 2013 al 2017

Objetivos específicos.

- Fundamentar el marco teórico sobre el ciclo operativo y la medición del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguro.
- Diagnosticar el sector intermediario de seguros en el Ecuador.
- Analizar la incidencia del comportamiento del ciclo operativo en el desempeño de las empresas intermediarias de seguro en el Ecuador.
- Discutir los resultados del comportamiento del ciclo operativo en el desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros.

Justificación

La prestación de servicios de seguros en la ciudad de Guayaquil, nace por la dependencia de mitigar los riesgos en el ámbito empresarial y personal, para un segmento que considera importante obtener el respaldo de una compañía en caso de siniestros o algún inconveniente en el manejo de la mercadería; este segmento de mercado, hace posible que en la actualidad se observen empresas que se dedican a ofertar seguros y compañías que actúan como intermediación para ofrecer al cliente, una variedad de servicios de respaldo en función a sus necesidades.

La estructura de cadena de valor de estos servicios intangibles, se basa en la confianza y credibilidad de ejecutar las garantías descritas en las pólizas en caso de siniestro, por ende, entre más rápido y eficiente la respuesta hacia el cliente, mayor posicionamiento tiene la aseguradora en el mercado; por lo tanto, analizar el ciclo operativo basado en las cuentas contables de los estados financieros frente a su desempeño tomando en consideración la generación de ventas y rendimiento de la inversión, ayuda a conocer, cómo la gestión que hacen las direcciones de estas compañías, contribuyen a incrementar su portafolios de ventas, constituyendo una estrategia competitiva, para garantizar un rendimiento financiero óptimo, sin que factores externos como la inflación, restricción del crédito y otras variables que

influyen negativamente en el comportamiento de compra, puedan afectar a este tipo de instituciones.

Proposición de la investigación.

Un efectivo manejo del ciclo operativo generará un mejor desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguro.

Preguntas de investigación.

- ¿Cómo interpretar las variables macroeconómicas inflación, déficit presupuestario, estados, endeudamiento público que afectan el desempeño de las intermediarias de seguros?
- ¿Cómo las empresas intermediarias de seguro están utilizando su financiamiento para obtener resultados favorables?
- ¿Cómo se maneja el ciclo operativo de las compañías intermediarias de seguros?
- ¿Cuáles son los métodos para interpretar los resultados de cuentas contables que componen los estados económicos de las compañías intermediarias de seguro tomando en consideración únicamente su ciclo operativo?

Limitaciones y delimitaciones de la investigación

Delimitaciones.

El estudio se desarrolla a través del análisis de los indicadores financieros de las empresas intermediarias de seguros en general, que se radiquen en Ecuador, a través de informes presentados a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, durante los resultados entre los años 2013 al 2017, tomando exclusivamente indicadores financieros de evaluación en criterios de eficiencia y eficacia.

Limitaciones.

- Tamaño de la muestra: empresas que tengan una razón económica de intermediación de servicios de seguro.
- Datos confiables: estados financieros auditados presentados a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- Estudios previos: inexistentes.
- Medida empleada: indicadores financieros evaluando la eficiencia y eficacia de la inversión en generar utilidades.

Capítulo 1. Marco teórico

1.1. Marco teórico

1.1.1. Teorías económicas y financieras sobre el desempeño financiero.

1.1.1.1. *Teorías según el criterio de Adam Smith.*

La ciencia moderna de la economía tiene su origen en el conjunto de ideas expresadas por el escocés Adam Smith en su libro investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, publicado en 1776, mediante el cual estableció los fundamentos de lo que más tarde consideraría la “escuela clásica” de esa disciplina. Smith defiende la filosofía del laissez-faire (dejar hacer) y, en consecuencia, los principios de división de trabajo y la libertad de comercio, con base en la idea de que el origen de la riqueza de las naciones proviene, no de la cantidad de metales preciosos que se posean, sino del trabajo productivo. El trabajo constituye la medida real del valor de toda mercancía y la verdadera fuente de la riqueza de las naciones porque al comprar un producto en realidad se está adquiriendo la cantidad del trabajo contenida en él, (Delgado C., 2009).

Se estableció que el sistema de mercado está conducido por una “mano invisible” que armoniza el conjunto de intereses egoístas de innumerables individuos que buscan su propio beneficio, para lograr como resultado el beneficio de la población en general. De los planteamientos se deriva la idea de los gobiernos no deben de intervenir en la economía pues, al hacerlo restringen las libertades de los empresarios para producir y comerciar, y entorpecen el mecanismo de las “leyes naturales” de la economía (Delgado C., 2009).

Para Smith, según el sistema de la libertad natural, el estado sólo tiene que cumplir 3 deberes:

1. Defender a la sociedad contra la violencia e invasión de otras sociedades independientes;
2. Proteger en lo posible a cada uno de los miembros de la sociedad de la violencia y de la opresión dentro de la misma sociedad, estableciendo una recta administración de la justicia.
3. Eregir y mantener ciertas obras y establecimientos públicos, además de legislar sobre la libertad de empresa y comercio (Delgado C., 2009).

1.1.1.2. Teoría según el criterio de Karl Marx.

La lucha de reivindicación obrera alimentó la crítica al sistema liberal-capitalista e hicieron surgir propuestas alternativas, de las cuales la de mayor trascendencia fue desarrollada por el filósofo alemán Karl Marx (1818 - 1883), principalmente a través de su obra *El capital*, publicada en 1867. La obra de Marx presenta un análisis detallado de la economía capitalista, así como de las relaciones socioeconómicas en todos los tiempos de la historia humana, enfocado en una estructura económica donde se encuentran dos clases sociales opuestas: una integrada por quienes se apropian de los medios de producción, y otra, la de los expropiados y explotados, (Delgado C., 2009).

Estas dos clases entran en conflicto cuando la explotación alcanza niveles excesivos, y surge entonces la lucha de clases, que termina con el triunfo de la clase oprimida, la cual impone entonces un nuevo modo de producción. Este conflicto entre clases ha producido los sucesivos cambios vividos por la humanidad desde sus orígenes, cuando existía la comunidad primitiva, antes de que surgiera la propiedad privada y, con ella, la diferencia de clases y la lucha consecuente que para Marx constituye el motor de la historia.

Al abordar el capitalismo, su verdadero objeto de análisis, concluye que la plusvalía es el medio básico de explotación, porque representa la parte del trabajo que el burgués capitalista sustrae del salario del trabajador, apropiándose así de trabajo no retribuido. Con base a su análisis sobre la evolución histórica, Marx pronosticó el final de la lucha de clases, a través de un proceso revolucionario entre obreros y capitalistas, y una dictadura del proletariado transitoria que prepararía el camino hacia la sociedad sin clases sociales. No obstante, el pensamiento Marxista debería de interpretarse como una llamada de atención que, en cierta medida, condujo a una mejor relación entre empresarios y obreros, con base en las leyes que obligan al respeto de los derechos de estos últimos. En Rusia, tras el triunfo de la revolución bolchevique, se estableció un régimen de base marxista, con un sistema económico que abolía la propiedad privada de los medios de producción, los cuales fueron absorbidos por el Estado en una supuesta dictadura del proletariado, (Delgado C., 2009).

1.1.1.3. Teoría de análisis económico según Modigliani y Miller

De acuerdo a Modigliani y Miller, afirman que uno de los pilares fundamentales para la operación dentro de la compañía, es la disponibilidad de recursos económicos, sobre todo para cubrir costos y gastos manteniendo una estabilidad en cuanto a mantenimiento operativo con la inversión inicial, sin embargo, es indiscutible que se revisen las formas de financiamiento para interpretar cuanto está comprometido la organización con la generación de beneficios.

En función a este criterio, los autores sugieren que existen dos procesos para identificar una estructura de financiamiento, el primer proceso es conocer el valor de la empresa analizando el tipo de financiamiento que este tenga y el segundo proceso es determinar el valor de la tasa de impuestos que paga la organización en función al ingreso. En todos los procesos de análisis, se contempla la presencia de cuentas como ventas, costos de ventas, gastos operativos, depreciaciones, valores financieros, nivel de rendimiento solicitado por los accionistas y demás cuentas que influyen sobre el análisis.

Para aplicar el concepto de los autores Modigliani & Miller, se muestran dos escenarios aplicados a compañías que manejan similares actividades económicas, con diferentes conceptos sobre el manejo de sus activos corrientes y deudas exigidas en el corto plazo, siendo su planteamiento el siguiente:

La primera compañía, basa su estructura de pasivo en recursos propios de sus accionistas, y la segunda tiene la combinación entre capital propio y recursos financiero, se sobre entiende que la suma del pasivo y recursos propios es la misma, con la diferencia de mostrar diferentes canales de recaudación de dinero. Con estos criterios se procede a representar cada compañía con una simbología:

Va = empresa sin financiamiento de pasivos.

Vb = empresa con financiamiento de pasivos.

En una decisión financiera, el administrador tendrá que elegir, que tipo de empresa se encuentra mejor financieramente y cuál es la cantidad de beneficio a cubrir, además dependiendo del tipo de canal de recursos, interpretar cuando los materiales son empleados de manera eficiente. Además, en una empresa con apalancamiento externo, el nivel de exigencia en cuanto al beneficio de los accionistas, debe ser menor, puesto que la compañía está funcionando con menos recursos.

Es muy común observar que las tasas de rendimiento de empresas apalancadas, ofrezcan un rendimiento inferior a cubrir, para lo cual existe una fórmula que permite calcular el porcentaje apropiado en función a la presencia de un apalancamiento, esta se muestra a continuación.

$$k_e = k_o + \frac{D}{E} (k_o - k_d)$$

Estos literales tienen la siguiente representación:

k_e = rendimiento sugerido por los inversionistas para colocar su capital en el negocio.

k_o = rendimiento total de la compañía en función a la operatividad del uso de sus activos.

k_d = tasa de interés por los préstamos obtenidos de entidades externas.

D = monto total de los pasivos que tiene la organización.

E = monto total de la inversión por parte de los accionistas.

Si no existe un valor de apalancamiento, tanto los valores de “ D ” como “ k_d ” serían igual a cero generando la posibilidad que el valor a exigir, sea únicamente el valor generado por los activos, es decir, todo el rendimiento sería para los accionistas.

Determinando esta ecuación, hace posible que se pueda interpretar el valor de la empresa con apalancamiento, para lo cual se emplea la siguiente fórmula:

$$V_b = V_a + T$$

Donde el valor de “ T ” es igual a la tasa de impuestos que tiene que pagar la empresa por temas de pago de intereses y demás valores por adquirir el capital. Sin embargo, el apalancamiento permite generar un gasto en el estado de resultados, que reduce utilidades, esto ayuda a reducir la base del cálculo del impuesto, denominado como escudo fiscal, tal como lo muestra la siguiente fórmula

$$k_e = k_o + \frac{D}{E} (k_o - k_d)(1 - T)$$

Es necesario considerar que el valor de la tasa de impuestos reduce el criterio del rendimiento esperado por los accionistas, esto debido a la disminución de la utilidad final para el reparto de dividendos, sin embargo, el apalancamiento externo

ayuda al pago de recursos fiscales, además de permitir a la empresa funcionar sin que exista de por medio una cobertura de recursos propios totales por lo accionistas.

1.1.2. Relación ciclo operativo con el desempeño financiero

A continuación, se muestra un esquema que diagrama el análisis de las compañías hacia la relevancia de su parte operativa.

Como se evidencia en la figura 1, se pueden agrupar el concepto de recaudación de cartera, presencia de insumos, ventas y relevancia de la participación del cliente como el principal eje para el comportamiento de los ingresos dentro de los años 2013 – 2017 como cuentas contables que forman parte del flujo operativo en un estado de flujo de caja que se lo presenta en cualquier empresa, pero convirtiendo sus datos a través de aplicación de indicadores que contribuyan a evaluar si el sector como tal es eficiente por la utilización al máximo de sus activos no corrientes y eficacia por los resultados de su margen de utilidad.

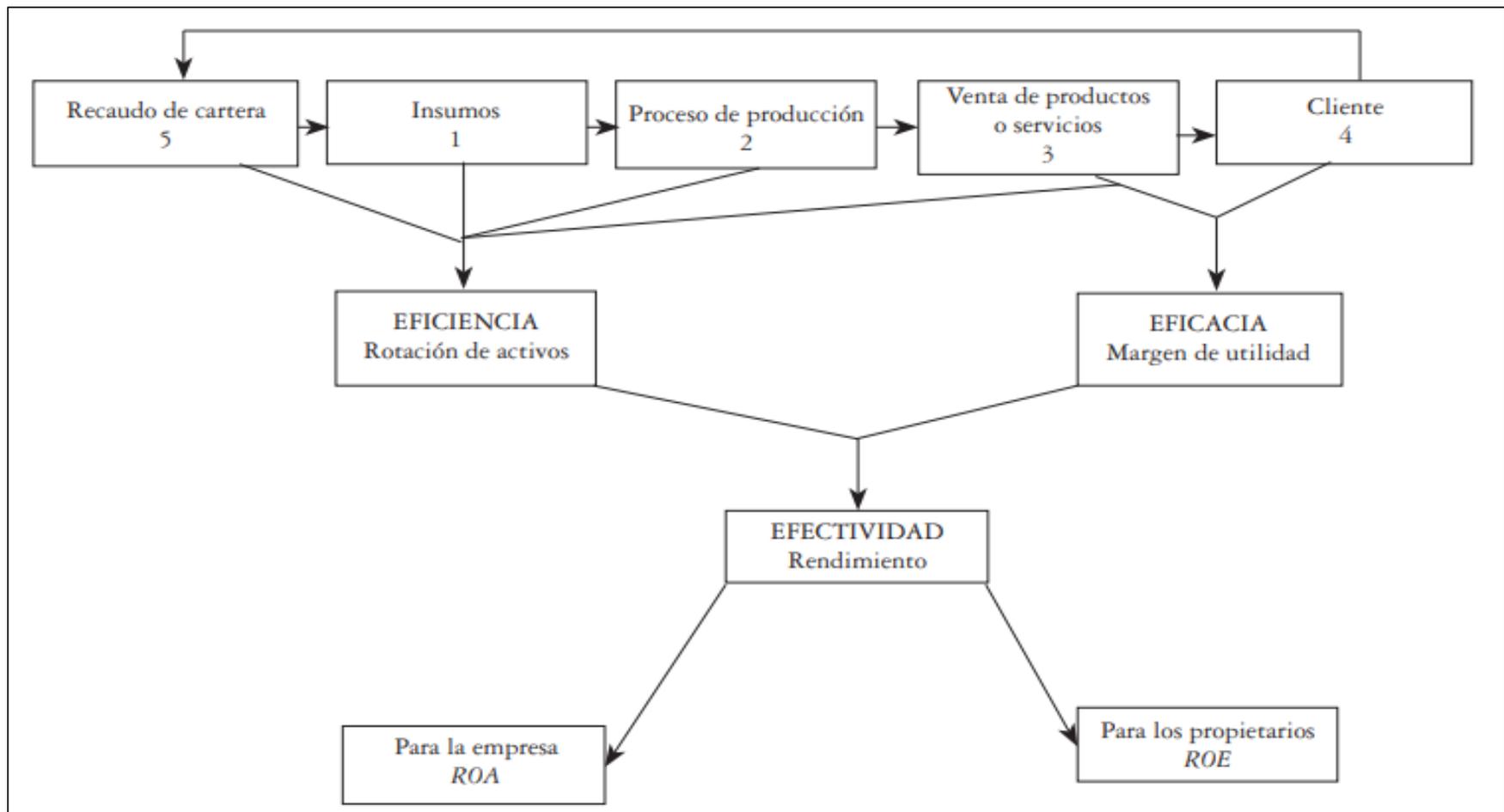


Figura 2. Esquema de análisis del desempeño operativo a través de su ciclo operativo. Tomado de: Amat (2008)

Por ende, los indicadores de mayor relevancia para concluir el estudio estarán definidos por:

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar (promedio)}}$$

- La evolución que han mostrado estas compañías en cuanto a su capacidad de gestión sobre la cartera, precautelando minimizar el monto de valores en mora por parte de sus clientes.

$$\text{Margen de utilidad operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

- Identificar si el manejo de los productos de seguros, está acorde a las necesidades del mercado, o existen productos de menor rotación que no aportan con un rendimiento considerable a la cobertura de costos operativos.

$$\text{Variación porcentual} = \frac{\text{Ventas del período actual}}{\text{Ventas del período anterior}} - 1 \times 100$$

- Verificar cómo ha evolucionado el nivel de ventas del sector.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Activos totales brutos}} \times 100$$

$$\text{Rotación del patrimonio} = \frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100$$

Posteriormente se procede a evaluar el porcentaje de rotación del uso de los activos y el nivel de margen de contribución, operativo, financiero y neto ha mostrado parámetros de tendencia positiva en el sector durante el periodo de análisis. Finalmente se muestra como resultado un nivel de ROA y ROE del comportamiento de la inversión que se utilizó para generar los beneficios en el sector.

1.1.3. Estados financieros - conceptualización

Son instrumentos que muestran la situación económica de la compañía, integrados por cuentas contables que consolidan montos que tiene la empresa ya sea en efectivo, inventarios, equipos y formas como fueron adquiridos, por medio de

deudas y capital propio, todos estos registrados y clasificados de acuerdo a las normas de contabilidad generalmente aceptadas, además que estos datos sean entendidos por especialistas en el área financiera (Amat, 2008). Los estados financieros comunes que presenta una compañía son:

- Balance general
- Estado de resultados.
- Flujo de caja.
- Variación y cambios en el patrimonio.

1.1.3.1. Balance general.

Su finalidad es mostrar el estado financiero de la compañía, cuantificando el total de activos, es decir los recursos que posee la empresa para generar beneficios, luego sus deudas o compromisos, representado en el pasivo y patrimonio (Amat, 2008).

1.1.3.2. Estado de resultados.

Su finalidad es determinar el nivel de beneficios recibidos durante un periodo, dependiendo si sus ventas son mayores al monto que existe entre la suma de los costos y gastos incurridos (Amat, 2008).

1.1.3.3. Variación y cambios en el patrimonio.

Determina los motivos del incremento o disminución del patrimonio, describiendo el motivo y los argumentos que originaron cierta variación (Amat, 2008).

1.1.3.4. Flujo de caja.

Detalla los orígenes del recurso financiero, identificando si el dinero es obtenido a través de actividades operativas, compra y venta de activos productivos o de financiamiento externo (Amat, 2008).

1.1.4. Análisis de los estados financieros.

Amat, (2008) mencionó que el análisis de los estados financieros, sirve para brindar un diagnóstico de la situación actual de la empresa, así como las perspectivas futuras, para que la alta dirección tome decisiones oportunas. Así, se podrán

implementar correctivos sobre las falencias administrativas que amenacen su futuro y permanencia en el mercado. Finalmente se puede decir, que los usuarios de los resultados del análisis financiero son: a) los accionistas; b) los proveedores; c) clientes; d) el personal; e) los auditores; f) las entidades de control, etc.

1.1.4.1. El capital de trabajo.

Según Weston (1994) la conceptualización del término capital de trabajo se originó en los Estados Unidos, cuando los mercaderes transportaban los bienes que comercializaban en sus vehículos denominándolos de esta manera. Al aparecer el sistema bancario, los dueños de estas entidades otorgaban el dinero en base a este rubro, como una garantía de pronto pago.

Actualmente, la fórmula de cálculo del capital de trabajo es el activo corriente menos el pasivo corriente, como resultado de esta operación se puede determinar si la empresa cuenta o no con la disponibilidad para cubrir las obligaciones (Dumrauf, 2012). En la figura 3 expuesta a continuación muestra la fórmula señalada:

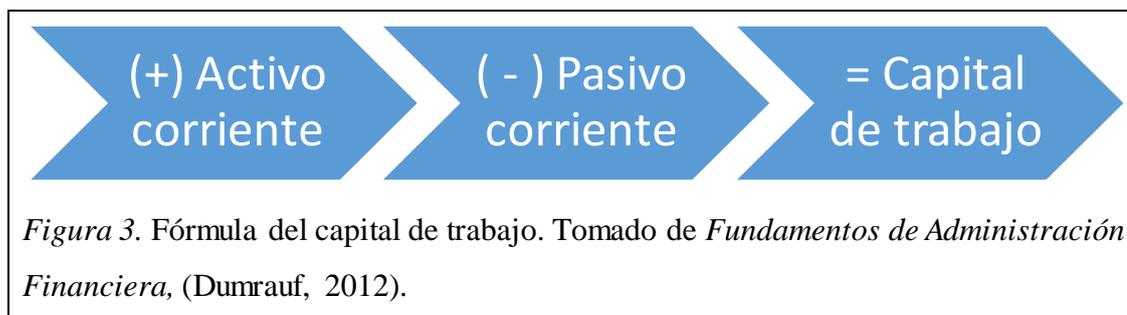


Figura 3. Fórmula del capital de trabajo. Tomado de Fundamentos de Administración Financiera, (Dumrauf, 2012).

1.1.4.2. El capital de trabajo y su influencia en el flujo de caja.

El flujo de caja es un estado financiero que tiene una relación importante con el rubro capital de trabajo, debido a que aporta a los resultados de este último, con los recursos necesarios para cubrir las obligaciones en el corto plazo. Las entidades al tener la capacidad suficiente para generar dinero con poca inversión y capital de trabajo, entonces se considera que tiene una estructura óptima, debido a que sus operaciones no se afectarían por el riesgo de cobertura.

1.1.4.3. Gestión sobre la administración del capital de trabajo

Se refiere a los procesos que se siguen para mantener un control del activo circulante, sin considerar a los inventarios; pero sí al efectivo que respalda las operaciones durante el corto plazo según el nivel de financiamiento, manteniendo un

equilibrio entre el riesgo de liquidez y la maximización de utilidades. El objetivo de la administración de este rubro es que la empresa tenga la liquidez suficiente para soportar el giro del negocio.

Por este motivo las características de la administración del capital de trabajo deben ser:

- Realizable, porque la liquidez permite adquirir inventarios para generar ventas.
- Exigible, porque dependiendo del plazo de pago de los clientes se contará con el recurso necesario para las operaciones, sin recurrir a financiamiento externo.

En conclusión, la administración del capital de trabajo busca generar políticas para la operación de la empresa, a fin de precautelar la liquidez y solvencia.

1.1.5. Manejo financiero del capital de trabajo.

El manejo financiero del capital de trabajo, es el inicio de la evaluación financiera, ya que este rubro asegura que las entidades se encuentren cubiertas para enfrentar sus obligaciones, avizorando un desarrollo económico de acuerdo a la cuantificación de los recursos que se requieren para incrementar la productividad. De acuerdo con Baca (2011), el capital de trabajo es el rubro más importante y de la cual se plantean las estrategias contingentes al momento de iniciar con una actividad, ya que previene la falta de fondos futuros para la cobertura de obligaciones en caso de que las ventas no desputen desde el principio. Eslava (2012) determinó que los rubros que se han invertido en activos circulantes y que no se encuentran comprometidos con obligaciones a corto plazo se llaman capital de trabajo neto.

El capital de trabajo se compone de tres elementos: a) efectivo; b) inventarios y c) cuentas por cobrar. Dichos rubros se relacionan porque provienen de las operaciones de la empresa para la prestación de un servicio o la comercialización de un bien. Según Navarro (2012) se puede determinar la capacidad de generar efectivo de una empresa analizando:

- Su ciclo operativo, que incluye el tiempo de conversión de los inventarios en ventas; más el tiempo de cobro.

Por ejemplo: Una empresa XYZ adquiere refrigeradoras para la venta, demorando su conversión 25 días y cobrando el pago por el bien 15 días después de la venta, entonces se calcula:

Ciclo operativo = Edad promedio de inventario + periodo promedio de cobro.

Ciclo operativo = 25 días de permanencia del inventario + 15 días de espera para que los clientes paguen las facturas.

Ciclo operativo = 40 días tiempo que es responsabilidad de la empresa, mide la eficiencia para recuperar el dinero invertido acompañado por el beneficio captado en la venta.

- Su ciclo de efectivo, que no es otra cosa que el tiempo que crédito que otorga el proveedor.

Por ejemplo: la empresa XYZ accede a un crédito de 15 días para el pago de las refrigeradoras adquiridas para la venta, entonces se calcula:

Ciclo de efectivo = ciclo operativo – periodo de pago a proveedores.

Ciclo de efectivo = 40 días – 15 días de crédito de proveedores.

Ciclo de efectivo = 25 días de financiamiento que debe obtener para soportar operaciones.

Por lo tanto, la empresa XYZ debe financiarse durante 25 días hasta hacer efectivo el cobro por la venta realizada, como se muestra en la figura 4 a continuación:

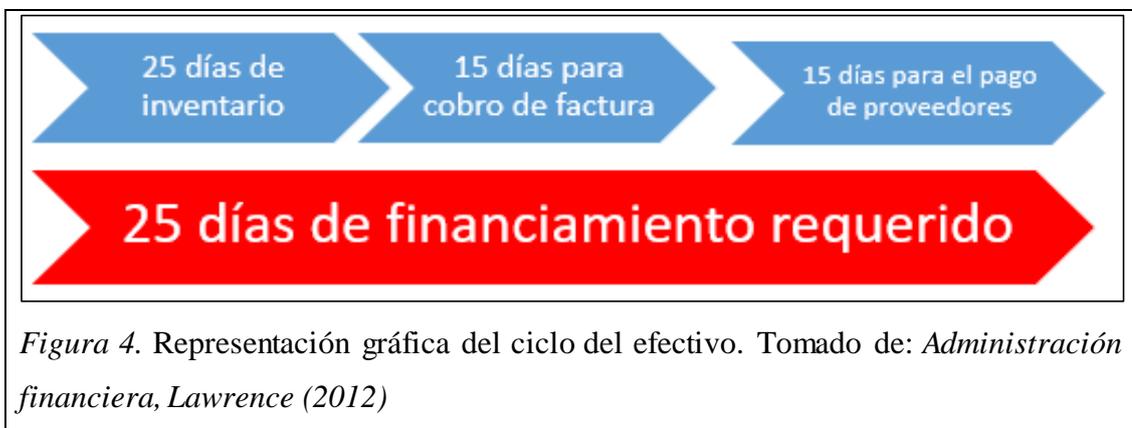


Figura 4. Representación gráfica del ciclo del efectivo. Tomado de: *Administración financiera, Lawrence (2012)*

1.1.5.1. Relación entre el activo circulante, rotación y fondo de maniobra.

Para conocer cómo se financia una empresa, es necesario la aplicación de ciertas fórmulas que permiten calcular el activo circulante, la rotación y el fondo de maniobra:

$$\text{Activo circulante} = \text{AC} - \text{PC} = (\text{PNC} + \text{N}) - \text{ANC}$$

Donde cada letra significa:

- AC = Activo corriente
- PNC = Pasivo no corriente o exigible a corto plazo
- PC = Pasivo corriente o circulante, exigible a corto plazo.
- N = Patrimonio neto o capital de la compañía.
- ANC = Activo no corriente
- PNC + N = Recursos financieros permanentes de la compañía.
- NOF sin caja = existencias + cuentas por cobrar – cuentas por pagar
- Existencias = inventario / costo de ventas
- Cuentas por cobrar = cuentas por cobrar / ventas totales
- Cuentas por pagar = cuentas por pagar / compras
- FM = Activo corriente – pasivo corriente
- Posición real de la liquidez = FM – NOF

1.1.5.2. Ratios financieros

Los ratios financieros permiten establecer la situación actual de la empresa o sector basados en su información contable, de tal manera que se pueden obtener resultados como:

- La eficiencia:

Los indicadores de eficiencia como se muestra en la figura 6, permiten evaluar aspectos como la rotación del inventario; la rotación de cartera; la recuperación de la cartera; rotación de activos y proveedores. Con ellos se evidencia la estructura de operación del sector o empresa, estableciendo de qué manera funcionan las operaciones comerciales y la importancia de tener un capital de trabajo que cubra los compromisos adquiridos en el corto plazo.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de mercancías vendidas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

$$\text{Periodo de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365}{\text{Ventas a crédito}}$$

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Compras del periodo}}{\text{Proveedores promedio}}$$

Figura 5. Indicadores de eficiencia. Tomado de Instituto Nacional de Contadores Públicos, INCP (2012).

En referencia a la rotación de inventarios, establece el número de veces que la empresa tarda en vender todos sus productos, en cuanto a la rotación de cartera, se describe cuántas veces tarda en cobrar la empresa a todos sus clientes, el periodo de cobro muestra los días que la empresa espera para que sus clientes le paguen, en cuanto a la rotación de activos describe cuantas veces se utiliza un activo para generar ingresos, finalmente en la rotación de proveedores, se observa las veces que la compañía paga a sus proveedores en el año.

- La eficacia:

Sobre los ratios de eficacia, estos consideran el beneficio obtenido por el uso de los recursos o bienes de la empresa, esto indica su capacidad para generar ingresos, así como el rendimiento operativo, a través del análisis del margen bruto de utilidad; la rentabilidad sobre las ventas; la rentabilidad sobre los activos; la rentabilidad sobre el patrimonio; la utilidad por acción, como se observa en la figura 7:

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Rentabilidad sobre activos} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}}$$

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Figura 6. Indicadores de eficacia. Tomado de *Instituto Nacional de Contadores Públicos, INCP (2012)*.

Estos indicadores sirven para determinar la rentabilidad financiera de las compañías, bajo diferentes perspectivas, la primera de margen bruto de utilidad, mide el porcentaje de beneficios luego de deducir rubros directos de costos que posibilitaron la obtención del beneficio, esto es los costos; con referencia al margen neto, mide los beneficios luego de reducir el tema de los costos y gastos, es un beneficio que va directo al patrimonio. Para el tema de la rentabilidad sobre activos o también conocido como ROA, describe los beneficios que se obtienen al colocar el activo como motor generador de dinero y la rentabilidad sobre el patrimonio como el rendimiento de cada dólar colocado en el capital para generar utilidades.

1.1.6. Cadena de valor

De acuerdo con Porter, (2015) la cadena de valor es una estructuración sistemática de las actividades de la compañía, que se realiza con la finalidad de evaluar la contribución de cada área para mejorar su competitividad. Es decir, es una representación gráfica de la empresa que permite descomponer la actividad económica de la entidad. Cada área aporta un valor asociado al producto o servicio que se entrega al consumidor. Con el análisis de la cadena de valor se puede determinar si se genera o no un beneficio, evaluando si el precio pagado por el cliente es superior al costo de las actividades. A través de ella se identifican las ventajas competitivas.

Las actividades de las organizaciones se pueden dividir en primarias y secundarias, siendo las primeras las que se orientan a la operación de la empresa; mientras que las segundas son las que facilitan las labores de las anteriores. A continuación, se muestra la figura 11, como un ejemplo de la conformación de la cadena de valor empresarial:

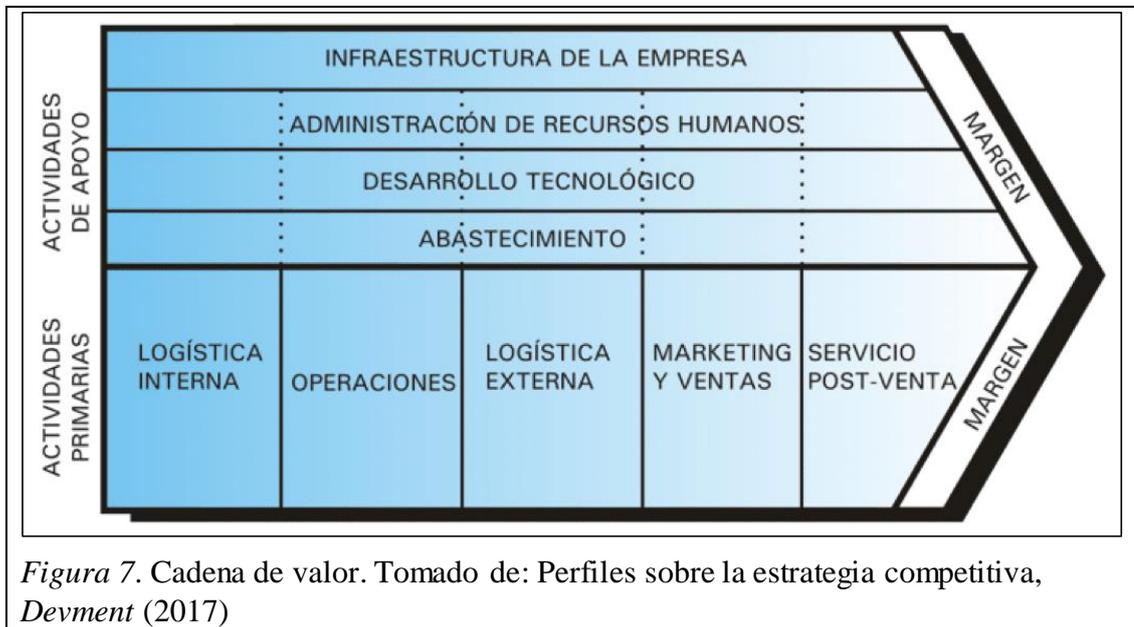


Figura 7. Cadena de valor. Tomado de: Perfiles sobre la estrategia competitiva, Devment (2017)

1.1.7. Análisis de PORTER.

De acuerdo con Porter (2015) existen unas fuerzas competitivas relacionadas a la empresa, que se desarrollan en cinco aspectos fundamentales para la operatividad de la misma: a) clientes, b) proveedores, c) productos y d) competidores. A continuación se muestran los ejes en la figura 12:

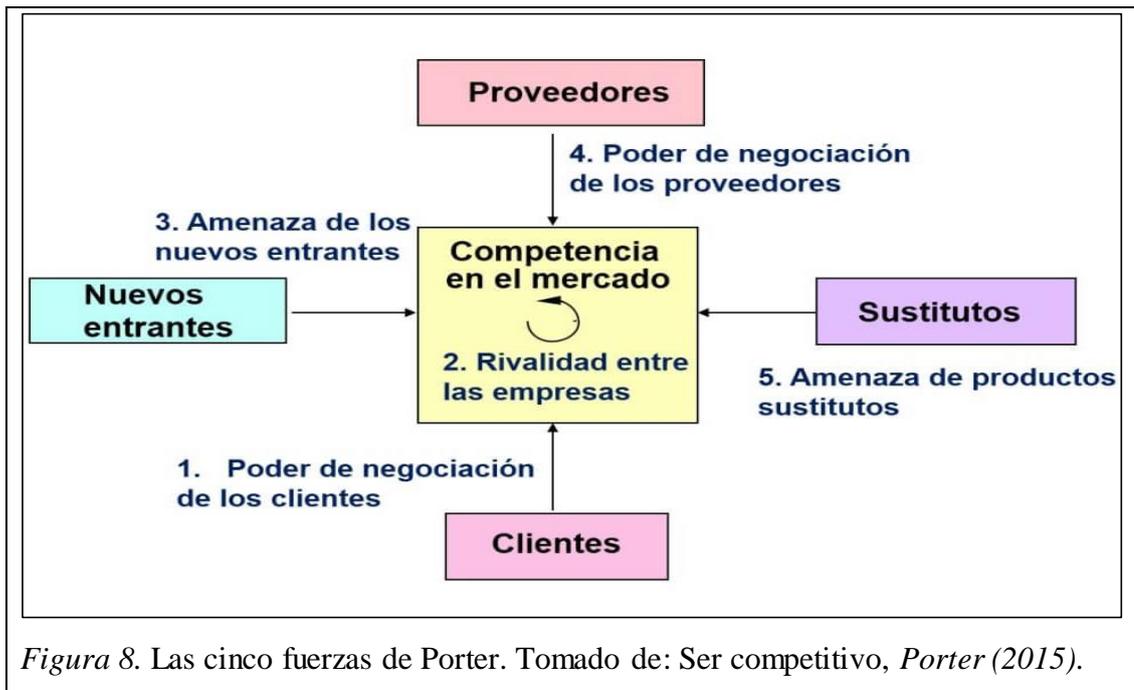


Figura 8. Las cinco fuerzas de Porter. Tomado de: Ser competitivo, Porter (2015).

La fuerza competitiva 1, se refiere al poder de negociación de los clientes, esto sucede cuando existen muchas empresas que ofertan productos similares en el mercado.

La fuerza competitiva 2, sobre la rivalidad entre las empresas se basa en un análisis de la competencia.

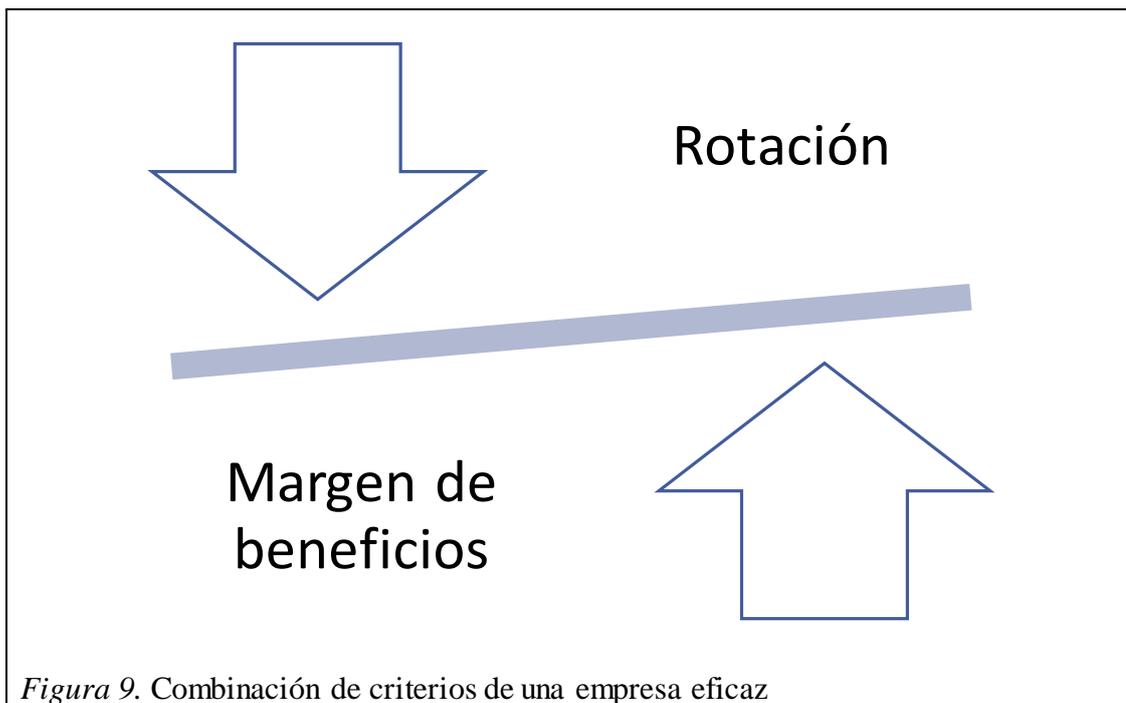
La fuerza competitiva 3, relacionados a la amenaza de los nuevos entrantes, sucede cuando nuevos emprendimientos surgen con características similares a las empresas que ya se encuentran en el mercado.

La fuerza competitiva 4, es el poder de negociación de los proveedores, esto se presenta cuando no existe suficiente apalancamiento por parte de las empresas en las transacciones comerciales.

Finalmente la fuerza competitiva 5, es la amenaza de productos sustitutos que son los que se encuentran en el mercado y que reemplazan a los que ofrece la empresa, (Porter, 2015).

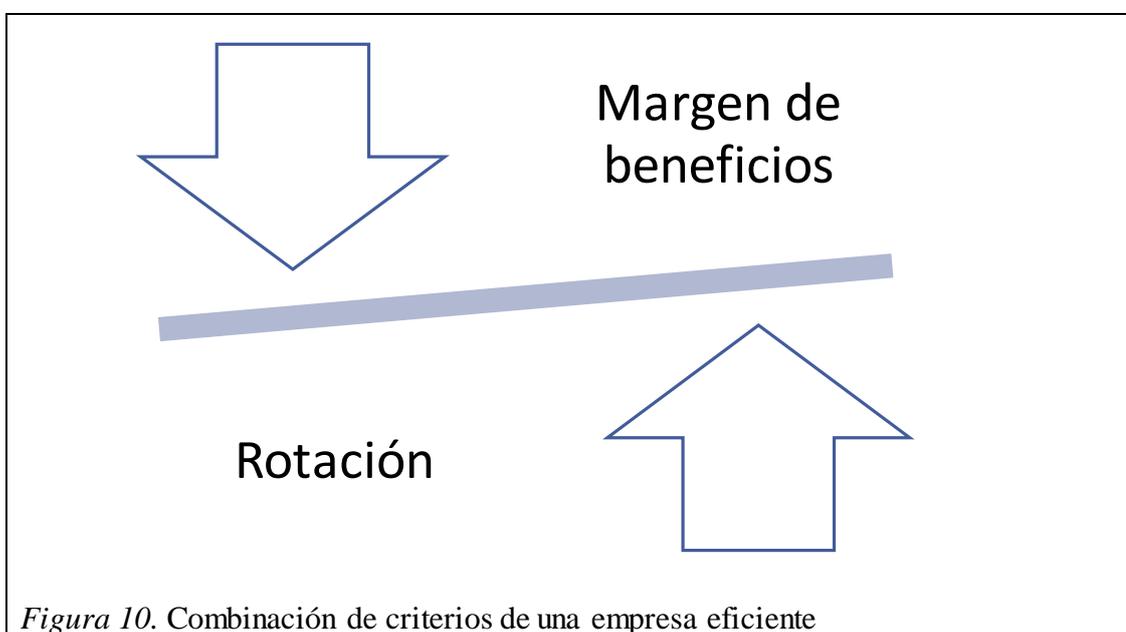
1.1.8. Relación de indicadores financieros

En referencia a Massons (2014) la agrupación de los indicadores en criterios de eficiencia y eficacia, permitió realizar la siguiente asociación:



Una empresa es eficaz cuando:

Su margen de contribución es alto, es decir la generación de ingresos se debe a la alta rentabilidad en sus productos o servicios, esto genera que, a pesar de no utilizar eficientemente sus recursos, puede seguir obteniendo ingresos.



Una empresa es eficiente cuando:

La utilidad generada se debe al manejo correcto de sus recursos, es decir un equipo se utiliza más para obtener ventas, sin que ello represente la compra o empleo de mayores activos.

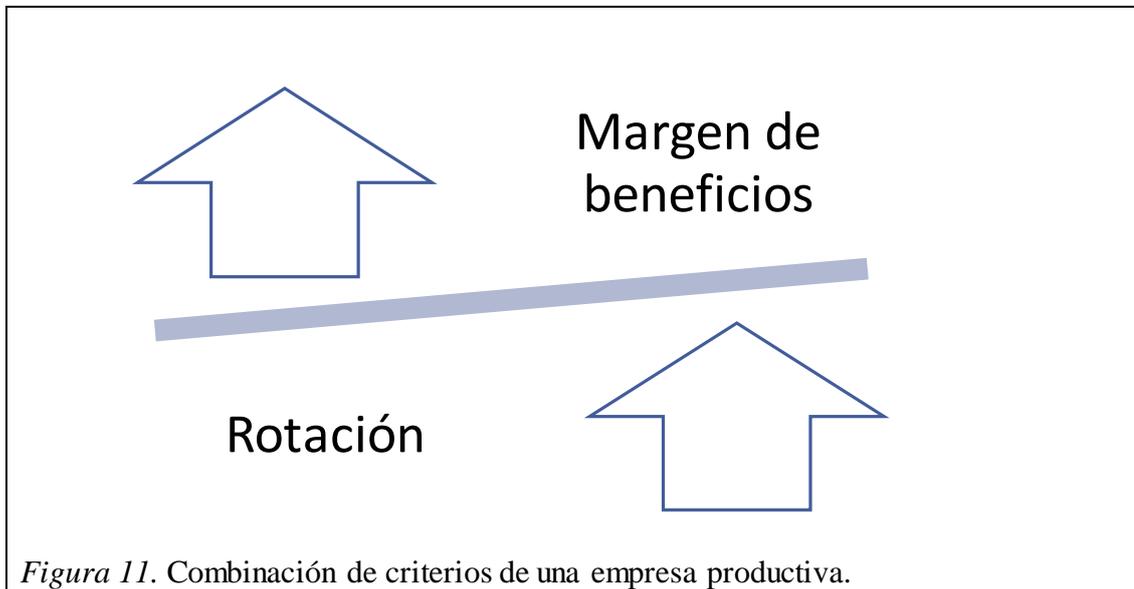
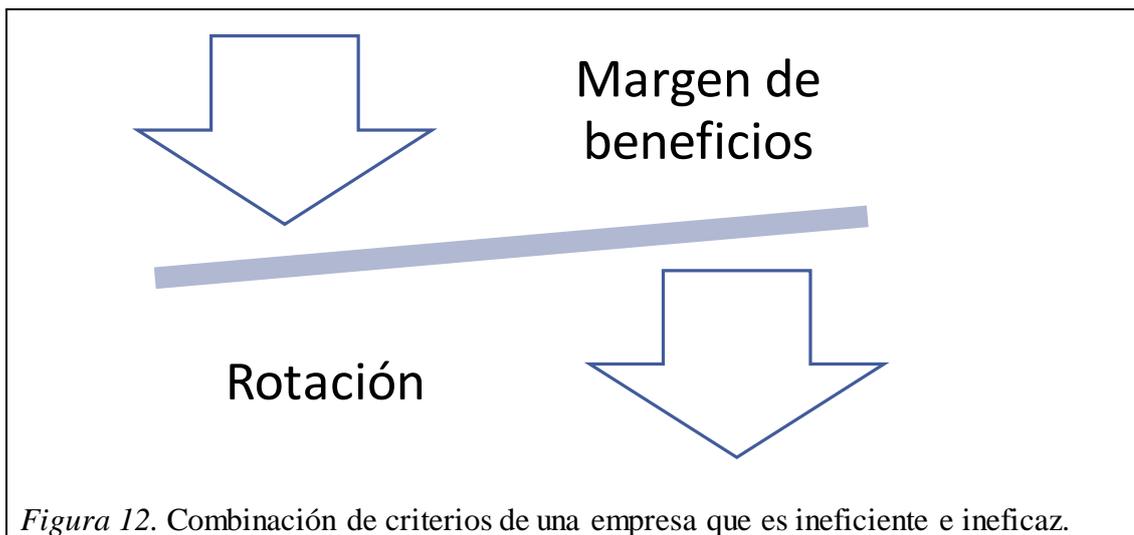


Figura 11. Combinación de criterios de una empresa productiva.

Sin embargo, cuando la empresa cuida que los activos produzcan al máximo y además una excelente gestión en la generación de beneficios se la denomina productiva o efectiva, siendo la combinación de los criterios de eficiencia y eficacia aquellos que garantizan que no se requiere una inversión en exceso para obtener excelentes resultados, además que estas empresas podrán ser altamente competitivas, porque frente a la amenaza de un nuevo competidor, ellas pueden bajar sus precios y a su vez aumentar la rotación, generando que con menos recursos la utilidad percibida se mantenga.



Este criterio se genera cuando existen problemas dentro de la administración, es decir las ventas han bajado y adicionalmente las decisiones de la gerencia son en función de comprar más activos o invertir; este tipo de compañías se mantienen poco en el mercado, porque sus accionistas son impacientes y no ven resultados, por ello al momento de identificar este escenario, es importante optimizar el total de las inversiones, identificando aquellas que apoyan a la gestión de ventas, de ser posible eliminar puestos de trabajo innecesarios o valorar el servicio que se oferta.

1.2. Otros estudios

1.2.2. Estudios realizados en el Ecuador la relación del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros.

En referencia a Sánchez y Guerrero (2017) con su trabajo titulado “**Cartera de productos y rentabilidad en empresas de seguros del Ecuador**” indica que el sector de los seguros en el Ecuador, está compuesto por treinta y siete empresas, con la capacidad para ofertar pólizas orientadas a la cobertura de riesgos y daños contra terceros en ámbitos específicos, al igual que otros sectores en el país, estas empresas puede ser pequeñas, medianas y grandes, en función al número de personas contratadas y al capital de respaldo con el que cuentan estas compañías para cubrir sus daños; este estudio tuvo el objetivo de identificar como incide la cartera de productos sobre la rentabilidad de las compañías.

Para llegar a una conclusión satisfactoria, los autores Sánchez y Guerrero (2017) clasificaron su trabajo como una investigación de datos cuantitativos, con métodos descriptivos y herramienta de datos con observación bibliográfica documental, valiéndose de reportes económicos publicados por la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros. En cuanto al tema de la muestra, se seleccionaron 25 empresas que tienen como actividad económica la emisión de pólizas en cualquier rama, con un límite de información recolectada hasta diciembre del 2015.

Las conclusiones indicaron que, a partir del año 2001, el sector de los seguros en el Ecuador muestra una tendencia de crecimiento promedio de 13.01%, que en términos absolutos significó que las primas aumenten de 313 a 1.665 millones de dólares, convirtiendo al país y en sus habitantes con una cultura de respaldo y planificada, donde siempre quieren asegurar tener un contingente en cualquier tipo de problemas; además que la rentabilidad generada por cada compañía no está relacionada con el número de productos que tengan en su catálogo de ventas.

El aporte de este estudio determinó que la rentabilidad de las empresas aseguradoras no está ligada al número de productos que se ofertan, ni a su rotación, sino que intervienen otros factores, como el posicionamiento de la marca en el mercado, su credibilidad percibida por el consumidor final y la confianza de seguir operando como la compañía de respaldo en el tiempo, porque al momento de ejecutar la póliza, el cliente requiere que se cumpla los beneficios pactados e indicados en el documento que se compra, esto conlleva a convertirse en un tema decisivo al momento de seguir operando con dicha empresa para respaldar otros activos.

Para los autores, Sánchez y Guerrero (2017) en otro estudio titulado **“Crecimiento Económico – Enfoque Ventas y Actividad Aseguradora en Ecuador”** indicaron que las empresas del segmento de seguros e intermediarias de servicios, no realizan estudios de mercado previos para constituir sus compañías, sino que a través de contactos con sectores de materias primas, observaron la oportunidad de incluir dentro del servicio un respaldo para operaciones comerciales, rotando dicho servicio y consolidando como un sector más que aporta al Ecuador con empleo y generación de impuestos.

Para Seguros Oriente, el éxito en el mercado de seguros se basa en adaptar nuestra oferta a las necesidades puntuales de cada cliente; enfocamos nuestro negocio

en el sector empresarial privado y buscamos acompañar a cada uno de nuestros clientes a alcanzar sus metas; para esto trabajamos con un profundo sentido de servicio, hasta el punto de llegar a concebir los negocios de cada cliente como propios.

Este 2015 ha sido un año de ajuste estratégico; decidimos realizar un cambio completo de imagen corporativa, que representa nuestra energía y nuestra actitud frente al futuro, y estamos trabajando en cambios profundos en nuestra estructura comercial y operativa que nos permita brindar un servicio personalizado e innovador a nuestros clientes y asesores de seguros. Creemos que el principal reto en nuestra industria es el de crear cultura de seguros; de tal manera que podamos llegar a contar con consumidores cada vez más educados e informados que nos obliguen a innovar y ofrecer propuestas de valor, productos y servicios cada vez más atractivos.

De acuerdo a Goldbaum, gerente de ventas de Seguros La Unión, para el año 2015 la compañía ofrece un aplicativo en nuestra página web que permite cotizar líneas personales; estas son vehículos, vida, vivienda y accidentes personales, así mismo como aplicaciones de pólizas de transporte. También se dispone de una póliza de pérdida de licencia individual para pilotos en el ramo de aviación.

Además se encuentran en constante proceso de modernización. Hemos desarrollado la posibilidad de emitir pólizas en cualquiera de nuestras oficinas a través de la firma electrónica. También hemos actualizado nuestros modelos de riesgo que nos permiten ser más competitivos en la tarificación de nuestros diferentes productos.

El sector de seguros ha visto varios cambios en los últimos años, estos son de legislación y tendencias de los consumidores. En la parte de la legislación, vemos un aumento del valor mínimo de capital requerido para operar, el cual ya ha sido cumplido por nuestra empresa, así como una serie de restricciones sobre la cantidad de reaseguro que una empresa puede contratar. Esto obliga a las empresas a ser mucho más profesionales en el análisis de los riesgos y en la administración de sus finanzas, dado que las lleva a asumir de su propio capital mayor cantidad de riesgo.

Para Torres, gerente de mercadeo de Seguros Equinoccial, la forma en la que se compran los seguros también se ha modificado, antes esto era elitista, ahora contamos con nuevos mecanismos de seguros y se construyen canales de venta al alcance del consumidor, se arma su seguro como una suerte de rompecabezas y se realiza una transacción automática sin relación presencial, las maneras de uso del

seguro son valores agregados y, a través de nuevas plataformas, se interrelaciona al cliente con la aseguradora online, en acompañamiento de los corredores de seguros y aplicativos, la compañía está vinculada a una fuerte orientación a la inversión en el desarrollo tecnológico, donde se analiza la necesidad y la tendencia.

1.3. Marco conceptual

- Seguros.- corresponde a un valor económico y comercial, por medio del que las personas avizoran y garantizan un recurso frente a hechos que podrían ocurrir en el futuro (Palacios, 2016).
- Seguro de personas: cubre los riesgos sobre los individuos en relación a su existencia, integridad o salud (Palacios, 2016).
- Seguros individuales de vida: valores desembolsados por un tiempo determinado por el que la empresa se obliga a cubrir con una renta a un beneficiario cuando el titular fallezca o cumpla determinada edad (Palacios, 2016).
- Seguro de accidentes: se relaciona a la prevención de accidentes, cubriendo las lesiones corporales que le provoquen invalidez temporal o permanente, inclusive la muerte (Palacios, 2016).
- Seguro contra incendio: cubre a los bienes muebles e inmuebles contra el riesgo de los incendios, indemnizando al asegurado siempre que el hecho no sea intencional (Palacios, 2016).
- Responsabilidad civil: cubre lesiones que se causen a terceros o a sus pertenencias (Palacios, 2016).
- Incendio, accidente y robo: permite que el asegurado este cubierto ante riesgos de acuerdo a un valor del seguro (Palacios, 2016).
- Seguro contra robos: cubre las pérdidas derivadas de los hurtos.
- Seguro de asistencia de viajes: se enfoca en resolver problemas surgidos a lo largo de un viaje (Palacios, 2016).
- Seguro de enfermedad: cubre al asegurado en caso de enfermedad de acuerdo a la póliza (Palacios, 2016).
- Seguro de transporte: corresponde a una indemnización por daños por transporte de mercancías (Palacios, 2016).

- Inflación: porcentaje anual sobre el cual varían los precios de una economía (Sampedro & Berzosa, 2012).
- Déficit presupuestario: Diferencia negativa entre el presupuesto real y el presupuesto asignado para un determinado proyecto (Nankiw, 2000).
- Endeudamiento público: Nivel de recursos económicos, solicitados por el Gobierno Nacional justificado para actividades de tipo social (Flores, 2014).

Capítulo 2. Diagnóstico del sector intermediario de seguros en el Ecuador.

2.1. Marco referencial

2.1.1. Historia de los seguros en el Ecuador.

De acuerdo con la obra de Alvear (2009) el sector de los seguros en el país, se originó en la época republicana como respuesta ante las necesidades de la sociedad que sufría de constantes incendios y el área comercial que buscaba una garantía para proteger sus bienes, así este tipo de negocios se dieron rudimentariamente por parte de quienes tenían la misión de receptor o enviar productos a compañías del exterior.

De esta manera las actividades de los seguros se desarrollaron mediante regulaciones jurídicas que se profundizaron desde 1909, a través de la expedición del Decreto Supremo del 21 de octubre, en donde se establecieron las normas por medio de las que las empresas extranjeras podían ejercer la actividad aseguradora en el país. Dentro de los requisitos por ejemplo se encontraba: a) contar con un apoderado general encargado; b) tener un capital mínimo; y c) que la empresa tenga una inversión del 25% del capital declarado en bienes raíces, entre otros.

Durante dos décadas, los seguros comercializados fueron en su gran mayoría los de vida, incendio, y marítimo. El Gobierno de la época mejoró las condiciones de control imponiendo una serie de medidas como emitir información semestralmente de sus estados financieros, con el detalle de las primas pagadas y seguros pagados para que estos datos fueran públicos. Sin embargo, es en 1933 que se expide una normativa legal en donde el control de las actividades de este ramo se otorgó a la Superintendencia de Bancos, señalando que las compañías de seguros debían aportar a la dinamización de la economía ecuatoriana, a través de la inversión de capital y reservas. De esta manera al finalizar el siglo XIX las entidades operativas eran establecidas en el exterior y ofrecían pólizas de seguros exclusivos para transporte e incendio. Posteriormente, en 1940 se constituye la primera compañía de seguros nacional bajo el nombre de “La Nacional Compañías de Seguros Generales S. A.”; tres años más tarde, en 1943 aparecería también la empresa “La Unión Compañía Nacional de Seguros S. A.” (Alvear I., 2009, págs. 32 -33).

Para finales de 1937, se crea la *Ley sobre Inspección y Control de Seguros*, que recopila las normas que regulan el sector asegurador. A partir de ese año y hasta 1945, el Estado participa activamente de la promoción de empresas nacionales, siendo así que en 1947 se diversifican los productos abriendo los seguros de accidentes personales. Desde 1950 a 1960 aparecen también seguros de fidelidad, responsabilidad civil, robo, vehículos, etc., (Alvear I., 2009, págs. 32 -33).

Durante 1963, se reformó la Ley de Seguros que se encontraba vigente hasta entonces, con la finalidad de controlar de mejor manera a los nuevos productos emitidos por las aseguradoras. Cuatro años más tarde, en 1967 se emite la Ley de Compañías de Seguros (Alvear I., 2009, págs. 32 -33).

Otro paso importante, se dio en 1992, cuando la propia Superintendencia de Bancos emite regulaciones que se constituyen como el marco legal de la actividad aseguradora. Para 1998 se emite una nueva normativa denominada Ley General de Seguros. Así hasta el día de hoy, la Superintendencia de Bancos y Seguros emite resoluciones que cambian la figura de los servicios de seguros, garantizando el respaldo y cobertura al usuario (Alvear I., 2009, págs. 32 -33).

2.1.2. Sector de los seguros en el Ecuador

En los últimos años el país ha mantenido un sistema de seguros sólido y en constante crecimiento. Mientras que en 2010 el sistema de seguros registró activos por \$ 849 millones (M) y primas netas emitidas por \$ 1.108 M, en 2014 los activos de las empresas ascendieron a \$ 1.853 M y las primas netas a \$ 1.703 M.

Según información de la Superintendencia de Bancos (SB), en el país existen 35 compañías de seguros, de las cuales siete se especializan en la venta exclusiva de seguros de vida, 13 en ramos generales y los 15 restantes operan tanto en ramos de vida como generales. Tal como se evidencia en el Gráfico 1, desde el año 2011 se registran nueve aseguradoras menos, fenómeno que se debe a la fusión y liquidación de ciertas compañías.

En los últimos cinco años, la actividad de seguros en el Ecuador ha mostrado un importante crecimiento en el aumento de productos y servicios a través de la apertura de nuevos ramos de seguros, y en el incremento del volumen de sus operaciones e ingresos.

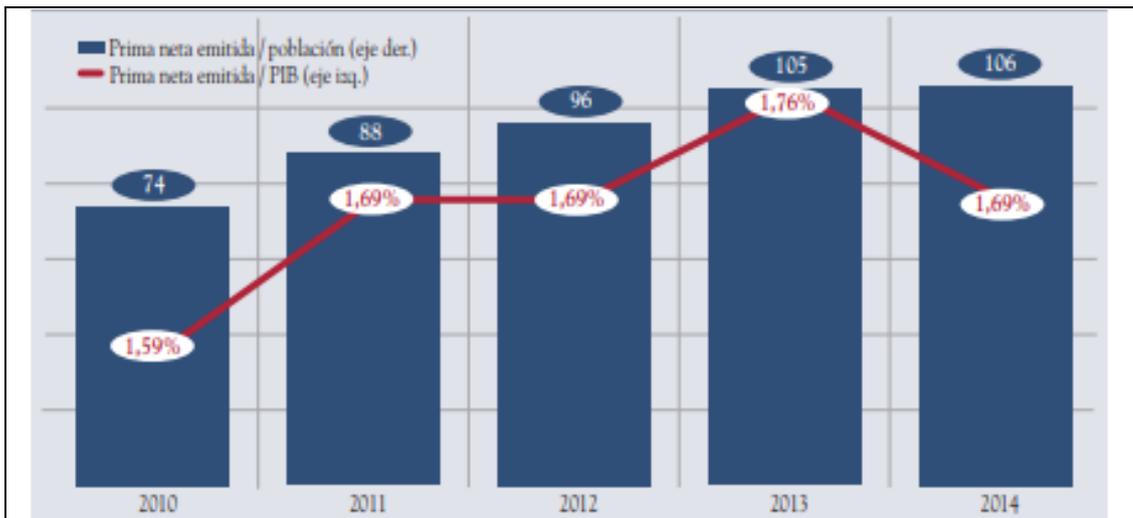
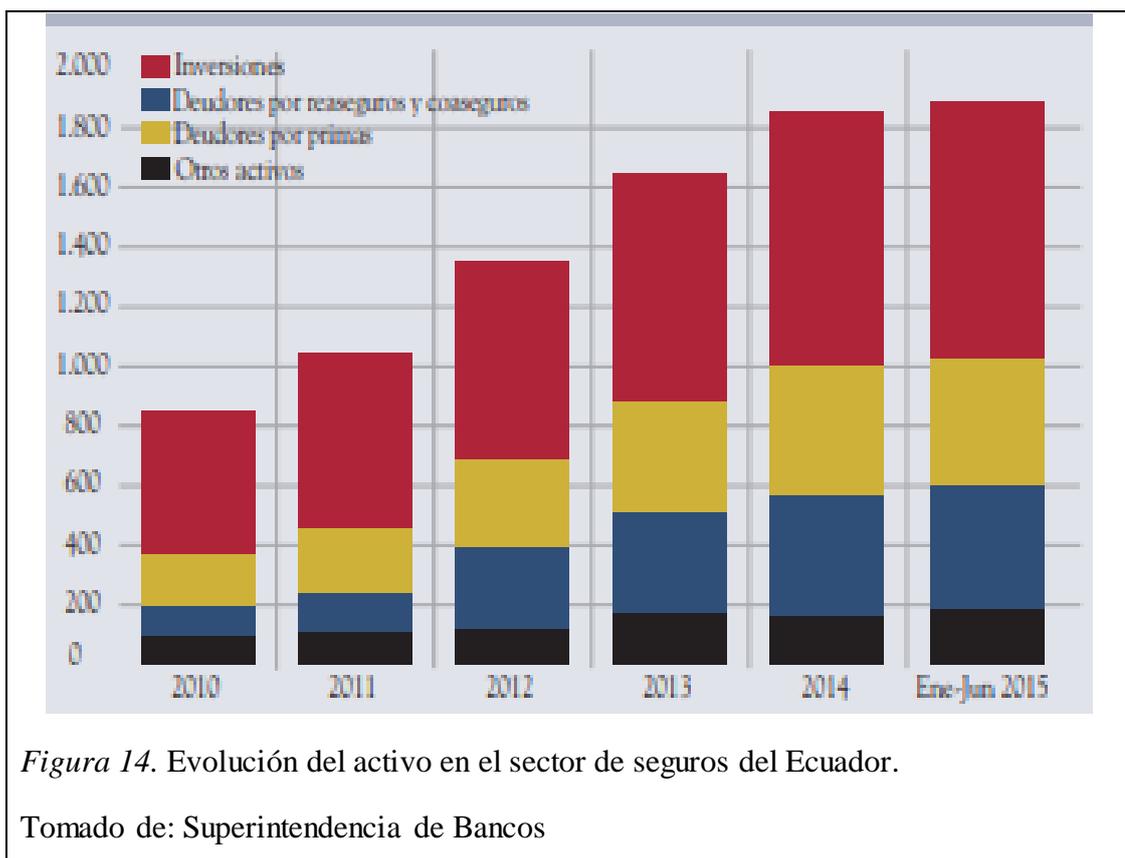


Figura 13. Crecimiento de las primas de seguros en el Ecuador

Tomado de: Superintendencia de Bancos

El crecimiento y la penetración que ha alcanzado esta actividad en pocos años se puede observar comparándola con el producto interno bruto (PIB); en 2010 la participación de las primas netas emitidas con respecto al PIB fue de 1,6%, mientras que en 2014 fue de 1,7%, registrándose el nivel más alto de participación en 2013. Así mismo, respecto a la población del Ecuador, el incremento de la prima neta per cápita ha sido positivo, ya que, en 2010, en promedio se ubicó en \$ 74 por habitante y para 2014 fue de \$ 106, lo cual muestra el grado de profundización que ha alcanzado esta actividad impulsada por la tecnificación de sus servicios, así como por el crecimiento de sus productos y servicios.

A partir del 14 de septiembre de 2015 y según dispone el Código Monetario y Financiero, la Superintendencia de Compañías y Seguros (SCS) asumirá la competencia del área de seguros, control y supervisión que hasta la presente fecha estaba a cargo de la SB.



Desde 2010 hasta el primer semestre de 2015, los activos de las compañías aseguradoras pasaron de \$ 849 M a \$ 1.887 M, con una tasa de crecimiento promedio anual de 15%. La cuenta más importante del activo son las inversiones, que representan aproximadamente 46% del activo, le siguen en importancia deudores por primas con 23%, deudores por reaseguros y coaseguros con 22% y otros activos con 9% (Gráfico 3). Seis empresas mantienen 52% de los activos, siendo Sucre la más grande con una participación de 15%; le siguen Equinoccial (11%), QBE Colonial (10%), ACE (6%), Pichincha (5%) y AIG Metropolitana (5%).



Figura 15. Crecimiento de las reservas técnicas

Tomado de: Superintendencia de Bancos

Pese a que en el Ecuador todavía no existe una afianzada conciencia por proteger bienes y salud, se registra una asegurabilidad de \$ 117 por persona. De acuerdo con el último censo, 80% de la población se mantenía sin ningún tipo de seguro. El gremio calcula que el porcentaje ha aumentado, pero que no llegaría a 60% de la población, en cuyo caso la mayoría sería de seguros de vida y asistencia médica. Eso, pese a que unos de los seguros más solicitados en el país es el de autos nuevos y usados. A este le sigue el de vivienda y el de salud (para las aseguradoras que los ofertan).

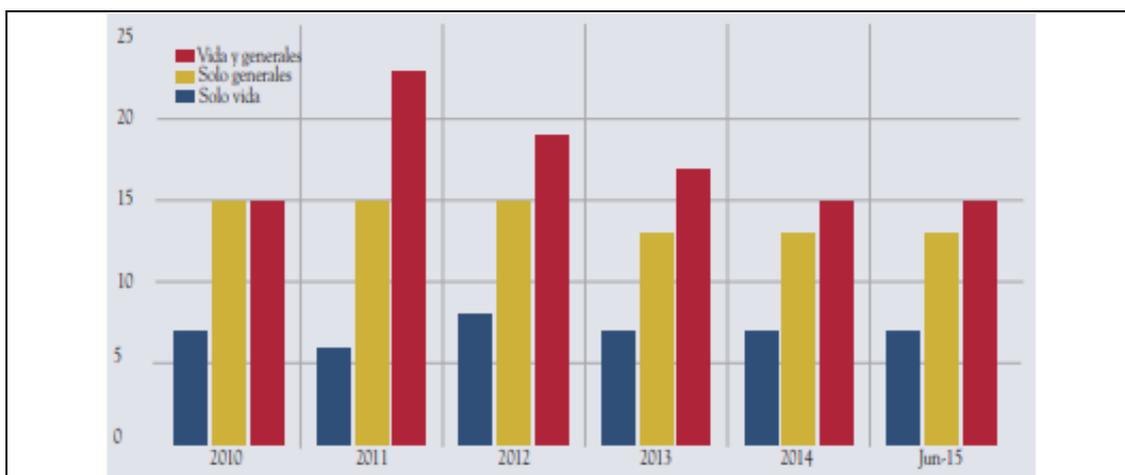


Figura 16. Evolución de compañías de seguros.

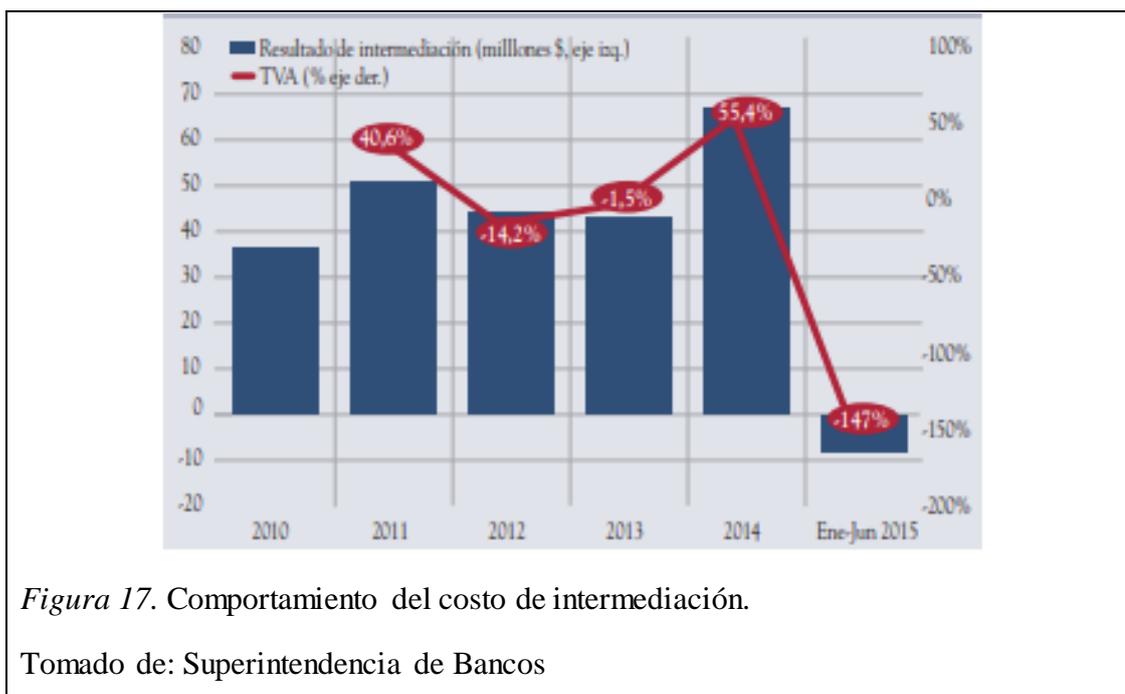
Tomado de: Superintendencia de Bancos

En el Ecuador hay un fuerte gasto en salud. Los estudios del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos reflejan que en dos años las familias ecuatorianas gastan aproximadamente \$ 179 millones en estos servicios. Destinan más de 50% a productos farmacéuticos, 15% a servicios médicos, 13% a hospitalarios y el resto a servicios dentales, paramédicos y terapéuticos.

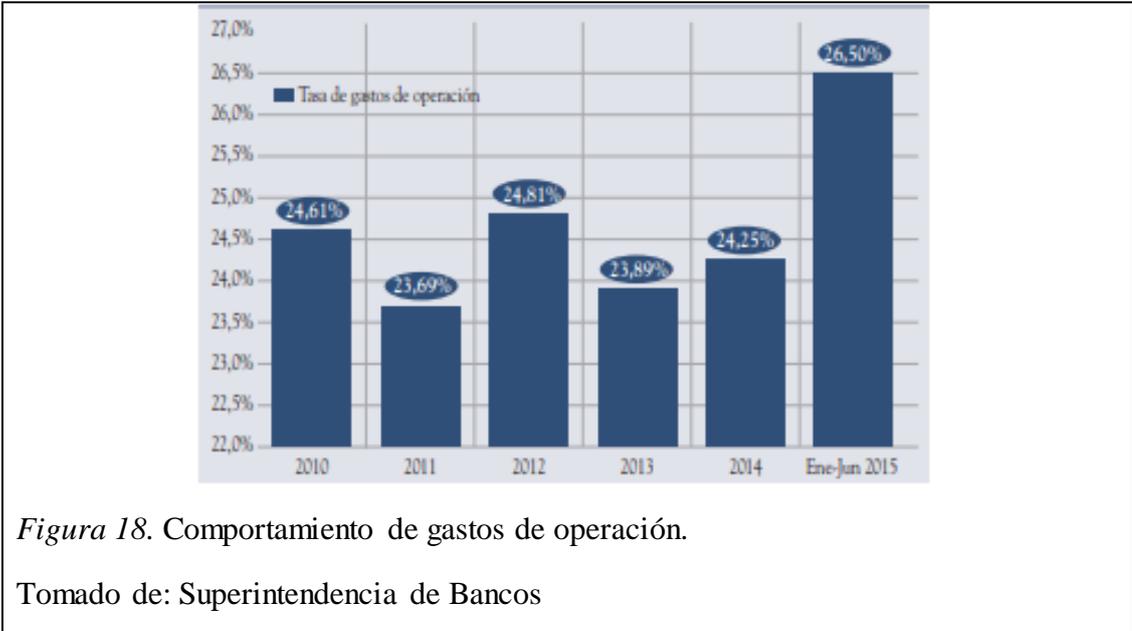
En 2014, 35 aseguradoras presentaron sus cifras. De ellas, 27 prestan servicios generales y ocho brindan seguros de vida. En este sentido, el experto en seguros Marcelo Saá considera que poco a poco se ha generado una conciencia en el país, pero no es comparable a la asegurabilidad en otras naciones como Chile, México y países europeos.

Por eso, a través de marcas, se intenta dar más valor al hecho de contar con una protección. Hoy incluso se ofrece servicio para deportistas y estos “microseguros”, como los llaman los expertos, causan gran expectativa.

Grandes cambios se han registrado desde 2013 en el mercado asegurador del país. Sus principales actores afirman que, incluso desde 2010, hubo un giro en el sector. Paulatinamente desaparecieron compañías y otras se fusionaron para consolidarse. De 42 hoy quedan 38, aunque 35 presentaron sus balances a finales de 2014.



El crecimiento en el mercado disminuyó de 12% a 7,5% a partir de 2013. La restricción a la importación de vehículos también puso un freno al incremento. Todavía están pendientes transformaciones que el sector deberá afrontar, normativas a las cuales apearse y reservas de capital que tendrá que acumular para seguir funcionando. La eliminación del seguro obligatorio de accidentes de tránsito (SOAT), el Código Monetario, las modificaciones en la Ley de Incentivos a la Producción y los cambios de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera (JPRM) son los desafíos que atraviesan para operar. La supresión del SOAT, en vigencia desde febrero de este año, fue un duro golpe. Este había movido alrededor de \$ 1.702 millones en primas durante 2014.



Su participación en el mercado asegurador era de 3,6% y registraba \$ 60 millones anuales para el sector. Con su desaparición, las empresas privadas se ingenian para sustituir su representación dentro de sus ingresos. El gremio consideró abrir otras líneas de negocio para cubrir los ingresos del SOAT. Hay mayor énfasis en pólizas para vehículos, seguros personalizados, seguros para familias, para negocios, pero esta no es la única traba.



Según lo estipulado en el Código Monetario, el capital que debe tener una empresa de seguros es de \$ 8 millones y \$ 13 para una empresa de reaseguros. La normativa establece que los fondos para atender los gastos del órgano de control del área de seguros privados se obtendrán de la contribución de 3,5% sobre el valor de las primas netas de seguros directos, las que podrán aumentarse hasta 5%, por resolución de la JPRM.

La medida posiblemente traerá iliquidez en algunas empresas. El gremio augura que, hasta marzo del próximo año (plazo para el cumplimiento de esta regulación), consecuentemente habrá la fusión e incluso el cierre de algunas compañías en el mercado ecuatoriano que no logren completar esta reserva obligatoria. A esto se suma también la reserva de 80% de la prima del cliente para cubrir los riesgos en el caso de un siniestro.

Es decir que las empresas aseguradoras deben suplir todos los gastos con 20%. A través de la Ley de Incentivos a la Producción, se impulsa a las empresas aseguradoras a ampliar su soporte de riesgos, alejando a las reaseguradoras internacionales.

En estas, las empresas de seguros amparaban cierta parte de los riesgos. Lentamente, se prevé que con estas regulaciones vaya reduciéndose ese ejercicio. El sector está pendiente de las resoluciones de la JPRM que aún están por definirse. Paralelamente, se analizan otras dinámicas que aviven el mercado. Por lo pronto, las aseguradoras confían en que se tomarán decisiones que no las perjudiquen y que fomenten una cultura de seguros que sea firme y comparable con mercados internacionales.

2.2. Marco legal

2.2.1. Ley general de seguros.

La Ley General de Seguros, (2016) se encarga de la regulación, al constitución, la organización, las actividades, el funcionamiento y la extinción de los contribuyentes que integran los sistemas de seguro privado; los mismos que se encuentran sometidos a las leyes nacionales vigentes y a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (artículo 1). El artículo 2, menciona que los integrantes del sistema de seguros privados son:

- a) *Todas las empresas que realicen operaciones de seguros;*
- b) *Las compañías de reaseguros;*
- c) *Los intermediarios de reaseguros;*
- d) *Los peritos de seguros; y,*
- e) *Los asesores productores de seguros, (Ley General de Seguros, 2016)*

2.2.2. Legislación sobre el contrato del seguro.

De acuerdo con la Superintendencia de Bancos y Seguros, (2019) en su artículo 2, Capítulo I, Sección I, “Definiciones y elementos del contrato de seguro” este documento se compone de:

- a) *“El asegurador;*
- b) *El solicitante;*
- c) *El interés asegurable;*
- d) *El seguro sobre el riesgo*
- e) *El tiempo de duración de cobertura del seguro, donde se define la responsabilidad limitante del asegurado, en función al tema;*
- f) *La prima o precio del seguro; y,*
- g) *La parte de compromiso del cliente asegurado en su tema de cumplir con la cancelación del valor del seguro, ya sea por parte o en su totalidad, en función del tipo de siniestro” (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2019).*

También menciona que si alguno de estos requisitos no se detalla, el contrato se vuelve nulo (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2019).

2.2.3. Análisis sobre la COSEDE

La expedición de la Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera en el año 2008 que tenía como objetivo contar con contingentes frente a los riesgos del sistema financiero, y realizar funciones de: a) gestionar y controlar las decisiones sobre el monto del Fondo de Seguros Privados y además de todos los conceptos que lo cubren; b) cubrir el monto asegurado por parte de las pólizas emitidas por los aseguradoras privadas; y, c) tomar responsabilidad sobre los futuros siniestros que contemplan las empresas de seguros privados, que mantengan una personería jurídica establecida (Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados, 2017).

Capítulo 3. Metodología

3.1. Diseño de la investigación

De acuerdo con el autor Baena, (2017) el proceso de la investigación es una alternativa que se presenta para la resolución de problemas o fenómenos, en donde se puede establecer el origen o causa por la cual ocurre, en otras palabras su concepción; las partes que lo componen y un resultado de acuerdo a la evaluación del mismo. Sin embargo, estas acciones no serían posibles si no se cuenta con un diseño por medio del cual se obtenga la información sobre el tema.

Con referencia al tema de estudio, el diseño de la investigación define la finalidad del proyecto, por lo cual se tiene planificado tomar información histórica de los reportes económicos, agruparlas en indicadores financieros y posteriormente mediante un análisis de correlación simple y multivariado, determinar si la proposición planteada es la correcta.

Hernández S.; Fernández C. y Baptista L., (2014), definieron al diseño de la investigación como las estrategias o pasos que se siguen para obtener los datos sobre el problema. Este diseño puede clasificarse en; a) diseño experimental y b) diseño no experimental.

El diseño experimental es aquel que pretende realizar nuevas exploraciones directamente en el lugar en donde ocurren los fenómenos; mientras que el no experimental utiliza recursos elaborados por terceros para obtener sus propias conclusiones. La presente investigación se orienta a un diseño no experimental, ya que se analizará información relacionada con el sector intermediario de seguros.

Con esto se limita que el trabajo de investigación informe sobre la relación de las variables de tratamiento operativo y su efecto que es el rendimiento financiero, cerrando con ello el cumplimiento de los objetivos planteados, la finalidad se referencia en función a la aplicación que este análisis, tienen en otros trabajos, porque ayudan a establecer un índice de medición que ayude a describir si una compañía está bien o mal en el sector.

3.2. Enfoque y tipo de la investigación

3.2.1. Enfoque.

Según Hernández et al. (2014), los enfoques también son conocidos como paradigmas de la investigación, que lo determinan el tipo de datos a analizar, los cuales pueden ser de corte: a) cualitativo y b) cuantitativo. Es decir, el enfoque cualitativo analiza aspectos cualificables que no pueden ser medidos a través de números, mientras que el enfoque cuantitativo se orienta a la aplicación de fórmulas y métodos estadísticos para comprobar hipótesis.

Como el análisis de resultados a través de indicadores financieros requiere de la incorporación a la investigación de datos que puedan medir la gestión del sector, se emplea el enfoque cuantitativo.

3.2.2. Tipo de investigación.

Los tipos aplicables al tema de investigación son: a) la descriptiva, b) la explicativa, c) bibliográfica, d) histórica.

La investigación descriptiva, pretende realizar una revisión de todas las partes que componen el fenómeno para obtener datos certeros acerca de sus causas y efectos, (Niño R., 2011, pág. 34). Esto quiere decir, que se tratará de especificar el ciclo operativo del sector de intermediación de seguros y el impacto en su desempeño financiero, con lo cual se evidencia los tiempos de cobro y pago por concepto de servicios pagados por comisiones, además de la fluctuación que ha tenido este indicador cada año, a fin de interpretar con los resultados obtenidos de la rentabilidad financiera, indicador descrito en el marco teórico.

La investigación explicativa permitirá exponer los resultados, de tal manera que se comprenda el por qué sucedió el fenómeno investigado, (Niño R., 2011, pág. 34). Servirá para desarrollar el análisis financiero que determine el desempeño del sector seleccionado, con la finalidad de proponer estrategias empresariales.

En la investigación existe la relación de dos componentes, la eficiencia y eficacia, es decir, de acuerdo a las decisiones cuál ha sido su efecto y si esto es influyente para que las empresas se mantengan operando en el sector, tomando en consideración que el activo se divide en gestión operativa y presencia de equipos especializados, siendo el primer grupo aquel que se explica con los otros indicadores

como el comportamiento de cobros, pagos y efectos sobre las fluctuaciones del rendimiento financiero.

La investigación bibliográfica, se apoya en la revisión de teorías desarrolladas por terceros, por medio de las cuales el investigador establece criterios propios para aplicarlos en el análisis del fenómeno (Palella Stracuzzi & Martins, 2006). Se procederá a revisar trabajos relacionados al ciclo operativo y desempeño financiero, así como los principales ratios financieros y la información oficial del sector de intermediación de seguros.

La investigación histórica, evalúa datos del pasado, por lo tanto, se procederá a revisar los estados financieros del sector y en el período escogido, (Hernández et. al. 2014).

3.3. Alcance

El alcance de la investigación será la revisión de la información financiera del sector de intermediación de seguros, así como su ciclo operativo para determinar el desempeño financiero del ramo.

- Periodo de análisis: 2013 – 2017
- Categoría: empresas intermediarias de seguros.
- Factores a analizar: manejo operativo y rendimiento financiero.
- Indicadores: ROA, ROE, rotación de cobros, pagos.

3.4. Población

Según Hernández et al. (2014), la población es una agrupación de elementos que poseen criterios o factores similares, por lo cual son sujetos de un análisis individual o grupal. La población se clasifica en: a) población finita, es decir que se puede contar y b) población infinita, es decir la que no se puede contar. En este estudio la población corresponde a las 494 empresas que constan en el sitio web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017) cuyos datos se muestran en el anexo.

3.5. Muestra

Se conoce como muestra a la selección de elementos de la población, (León García & Montero García-Celay, 2011). Para obtenerla, el investigador puede proceder

de dos formas: a) por muestreo probabilístico y b) por muestreo no probabilístico. Como se trata de un análisis descriptivo y enfocado con datos cualitativos, se realiza dos agrupaciones de empresas, aquellas que solo se radican en la ciudad de Guayaquil y un comparativo a nivel nacional, siendo estas respectivamente empresa 140 registradas en la urbe porteña.

3.5.1. Muestreo no probabilístico.

Es aquel que se realiza de acuerdo a la intuición del investigador, es decir, quien investiga tiene la potestad de seleccionar a su criterio a los elementos sin que ello implique la aplicación de fórmulas (Grande & Abascal, 2005). Este tipo de muestreos se subdivide en: a) muestreo por conveniencia, b) muestreo de acuerdo al criterio, c) muestreo secuencial.

3.5.1.1. *Muestreo según el criterio.*

Se aplica cuando la población es pequeña, para seleccionar a quienes podrían brindar información directa del fenómeno investigado, (Grande & Abascal, 2005). Siendo este concepto apropiado para el tratamiento de datos, porque se utiliza los criterios de actividad económica y de periodo de análisis específico.

3.5.2. Muestreo probabilístico.

De acuerdo a Muñoz (2015) en referencia al muestre probabilístico se tiene que el investigador no tiene la potestad de establecer un criterio, sino que selecciona valores desde un escenario en particular. Este tipo de investigación no se la aplica en los datos estudiados.

Con relación a la muestra, no se la considera necesaria, porque el análisis de resultados, comprende información histórica sobre de los estados financieros de las empresas que componen el sector de la intermediación de seguros, además que sus datos evitan que se tome como referencia datos cualitativos sobre la percepción de algún otro objeto de estudio.

Sin embargo, se emplea la subjetividad para interpretar la relevancia del estudio con expertos que laboran en el área de los seguros, conociendo si los aspectos analizados como el manejo del capital de trabajo y aquellos elementos relacionados con el rendimiento sobre el patrimonio, ayudan considerablemente a emitir juicios de valor sobre la efectividad en la toma de decisiones, además que existe una oportunidad que el sector este en crecimiento, siendo el nicho para posteriores fuentes de trabajo u oportunidad de negocios.

Para determinar la fiabilidad de los datos de la regresión lineal se utiliza el criterio del alfa de Cronbach es un método de cálculo del coeficiente de fiabilidad, que identifica la fiabilidad como consistencia interna. Se denomina así porque analiza hasta qué punto medidas parciales obtenidas con los diferentes ítems son “consistentes” entre sí y por tanto representativas del universo posible de ítems que podrían medir ese constructo.

Se aporta a la investigación con tres entrevistas a expertos en el área de seguros y análisis financiero, a fin de establecer si el informe presentado es de gran utilidad para la toma de decisiones.

3.6. Identificación y relación de las variables

3.6.1. Variable independiente.

- Comportamiento del ciclo operativo

3.6.2. Variable dependiente.

- Desempeño financiero

3.6.3. Conceptualización de las variables.

Con la finalidad de operacionalizar las variables definidas se procede a conceptualizarlas, es decir revisar la teoría sobre el comportamiento del ciclo operativo y el desempeño financiero con la finalidad de comprender de mejor manera aquello que representa, como se muestra en la tabla 1 a continuación:

Tabla 1.

Conceptualización de las variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional
Comportamiento del ciclo operativo	“El ciclo operativo es el proceso por el que pasa una compañía industrial, en promedio, desde que compra las materias primas hasta que cobra las ventas después de la producción, en el caso de una organización netamente comercial, abarca desde la compra de la mercadería hasta el cobro de lo que generan las ventas”.	El ciclo operativo parte de la adquisición de un producto o el funcionamiento de toda una estructura organizacional que se requiere para la conformación de un servicio, la pone en manos del cliente y este a cambio entrega una compensación en dinero monetario, su efectividad se mide en la capacidad de la compañía en generar ventas en efectivo y la capacidad de crear controles para su posterior cobro y cobertura de deudas en el corto plazo
Desempeño financiero	“Evalúa y analiza las cuentas de los estados financieros y calcula los índices de rentabilidad. Dichos cálculos subrayan las fortalezas y debilidades de las compañías y permiten adoptar medidas correctoras para reforzar la rentabilidad y la competitividad, conocer y comprender la situación financiera es la clave para garantizar un modelo de negocio sostenible”	Se mide a través de la elección de canales de financiamiento que no afecten totalmente a las utilidades operativas de la compañía, siendo esta alternativa una contribución para aumentar la operatividad de las empresas para generar ingresos, sin la necesidad de aumentar el capital aportado por los accionistas.

3.6.4. Operacionalización de las variables.

Con la finalidad de descomponer las variables se procede a operacionalizarlas de tal manera que se especifican los indicadores y técnicas con las cuales se medirán:

Tabla 2.
Operacionalización de las variables

Variable	Dimensión	Sub - dimensión	Indicadores	Ítems	Técnicas	
Comportamiento del ciclo operativo	Componentes del activo corriente	Cuentas	Tipo de cuentas	¿Cuáles son las cuentas que componen el activo corriente?	índices de liquidez	
		Valores de las cuentas	Valores monetarios de las cuentas	¿Cuánto asciende el monto en cada cuenta?	índices de liquidez	
		Comportamiento anual	Variación porcentual	¿Cómo se ha comportado monetariamente las cuentas entre años?	índices de liquidez	
	Componentes del pasivo corriente	Tipo de cuentas	Tipo de cuentas	¿Cuáles son las cuentas que componen el pasivo corriente?	índices de endeudamiento	
		Valores de las cuentas	Valores monetarios de las cuentas	¿Cuánto asciende el monto en cada cuenta?	índices de endeudamiento	
		Comportamiento anual	Variación porcentual	¿Cómo se ha comportado monetariamente las cuentas entre años?	índices de endeudamiento	
	Estrategias de cobro a clientes	Días de cobro	Número de días de cobro de la cartera	¿Cuántos días en promedio cobran las empresas aseguradoras sus servicios?	índices de gestión de cartera	
			Políticas de cobro	Cantidad de días estipulados para cobro de facturas	¿Cuáles son las políticas que establecen los días de pago por asegurar un bien?	índices de gestión de cartera
			Rotación de cartera	Cantidad de veces que se cobran en el año	¿En promedio cuántas veces cobran las aseguradoras en el año toda su cartera?	índices de gestión de cartera
		Días de pago	Número de días de pago a proveedores	¿Cuántos días en promedio pagan las empresas aseguradoras sus proveedores?	índices de endeudamiento corto plazo	
			Políticas de pago	Cantidad de días estipulados para pago de facturas	¿Cuáles son las políticas que establecen sus proveedores para el pago de una factura?	índices de endeudamiento corto plazo
			Rotación de cuentas proveedores	Cantidad de veces que se pagan en el año	¿Cuántas veces en el año pagan todas sus obligaciones a corto plazo las aseguradoras?	índices de endeudamiento corto plazo
Capital de trabajo	Financiamiento	Tipos de financiamiento	¿Cómo financian sus operaciones?	Análisis de flujo de caja		
	Liquidez	Cantidad monetaria para el funcionamiento operativo	¿Cuál es el monto de capital de trabajo que manejan?	Análisis de flujo de caja		
	Cobertura	Porcentaje de cobertura para el pago a corto plazo de proveedores	¿Cómo actualmente están cubiertos las aseguradoras con el pago de proveedores?	Análisis de flujo de caja		
Desempeño financiero	Eficiencia	Rotación de activos	Porcentaje de rotación de activos	¿Cuál es el nivel de eficiencia en la utilización de los recursos de las compañías?	índices de eficiencia	
	Eficacia	Margen de utilidad	Porcentaje de margen de utilidad	¿Cuál es el nivel de eficacia en la generación de beneficio?	índices de eficacia	

3.7. Técnica de recogida de datos

3.7.1. Análisis documental.

El análisis documental corresponde a la revisión de la información en donde el investigador debe agotar todas las fuentes literarias posibles (Palella Stracuzzi & Martins, 2006). Se utilizará el análisis documental, una vez que se revisen los documentos relacionados al sector de intermediación de seguros, en cuanto a sus reportes económicos, solo se toma las cuentas que requieren los indicadores de eficiencia y eficacia establecidos en el marco teórico.

3.8. Análisis de datos

La información recopilada se tratará mediante el Excel, ya que se busca analizar financieramente al sector de la intermediación de seguros, para lo cual se obtendrán los estados financieros a los que se aplicarán los ratios de medición de desempeño que permitirán obtener un resultado certero sobre el tema con el que se despejará la hipótesis. En referencia al tratamiento de entrevistas, se exponen los criterios de expertos con relación al tema de estudio.

3.9. Presentación de resultados de la entrevista.

Experto 1.

Preguntas de la entrevista

1.- ¿Qué opina sobre el análisis de la gestión operativa de una compañía como base a la toma de decisiones?

Es muy relevante para aquellas empresas que no tienen mucha experiencia en el mercado, ya que ayuda a tener una guía de cómo establecer relaciones con clientes y proveedores, a fin de obtener un escenario favorable para el desarrollo económico en el largo plazo.

2.- ¿Bajo qué criterios usted evalúa financieramente la rentabilidad de un negocio?

Considero muy importante analizar el flujo de caja, porque a través de este reporte financiero, se puede establecer de donde proviene el dinero de la empresa y si

están las operaciones de la compañía siendo lo suficientemente rentable para cubrir costos y gastos operativos. Con referente a la magnitud del patrimonio, este lo sugiero como un análisis secundario, ya que en el Ecuador la mayoría de las operaciones están siendo abastecidas por préstamos en el sistema financiero.

3.- ¿Considera que exista una relación entre la eficiencia y eficacia en la toma de decisiones que afecten el rendimiento financiero de una empresa?

Sí, porque al igual que la economía personal, la aportación de los activos deben estar en función a la capacidad de adquisición de la misma, toda empresa debe maximizar su beneficio, implementando estrategias para incrementar su nivel de ventas, por otro lado, controlar a través de los diferentes departamentos, un uso correcto de los recursos, además de cuidarlos para que su vida útil se prolongue en el largo plazo.

4.- ¿Cuáles son los aspectos externos que pueden afectar las decisiones de una compañía de intermediación de seguros?

Los negocios siempre están susceptibles a cambios en el mercado, por lo tanto, es necesario que los directores de empresas revisen constantemente las decisiones del Gobierno, el posible riesgo de incremento de impuestos y las negociaciones con personas, porque de ella dependen la generación de las ventas.

5.- ¿Cuáles son los aspectos internos que pueden afectar las decisiones de una compañía de intermediación de seguros?

El mal manejo de los recursos, puede comprometer a la compañía, porque es necesario priorizar la cobertura de los costos fijos para luego establecer prioridades de compra de activos o iniciar programas para capacitar al personal

6.- ¿Considera que las condiciones tributarias afectan la rentabilidad de la empresa?

Sí, porque restan beneficio a los accionistas, muchas veces ellos se sienten descompensados por el esfuerzo de colocar sus capitales, provocando que abandonen el país, en búsqueda de mejores condiciones económicas para su inversión.

7.- ¿Cuáles son los problemas más comunes que usted tiene al momento de manejar el efectivo?

Definir políticas adecuadas para la priorización de la cobertura de egresos, muchas veces se desconoce el momento de invertir o de reemplazar activos obsoletos, más aún en las empresas de servicios.

8.- ¿Considera que la política de cobros es la adecuada al mercado?

Cada compañía debe establecer sus políticas de cobro, de acuerdo al tipo de cliente y oportunidad de exigir el cobro en efectivo de sus servicios.

9.- ¿Considera que la clasificación de las tasas de interés por sectores fijadas por el Banco Central es adecuada para las empresas que necesitan financiamiento?

Considero que muchas de ellas no se adaptan a la realidad económica del sector, considero que debería clasificarse de acuerdo al monto solicitado.

10.- ¿Qué opina sobre la afectación de la tasa de inflación al rendimiento de la compañía?

Desde la dolarización, la tasa de inflación ha dejado de ser un problema para la proyección de los costos, por lo tanto, mientras se mantenga por debajo de dos puntos porcentuales, no existe problema alguno.

11.- ¿Considera que el salario básico unificado se incrementa al ritmo del desarrollo del sector?

Considero que no, inclusive ha sido objeto de controversia, porque estos a su vez condicionan a las empresas a tener un costo fijo, sin que antes ellas puedan adaptarse al mercado.

12.- ¿Qué mejoras recomienda para fijar políticas sobre el manejo de inventario?

Considero que en industrias que necesitan un manejo de inventario, deben tratar de calcular su rotación y tiempo de despacho de las mercaderías, porque el dinero utilizado de una u otra forma está comprometido a pagar una tasa de interés al momento de su devolución.

Experto 2.

Preguntas de la entrevista

1.- ¿Qué opina sobre el análisis de la gestión operativa de una compañía como base a la toma de decisiones?

Es una parte que debe ejecutarse en la planificación, porque debe empatarse con los objetivos que se trazan por parte de la gerencia y que a su vez debe tener un tiempo límite de aplicación.

2.- ¿Bajo qué criterios usted evalúa financieramente la rentabilidad de un negocio?

Bajo el riesgo operativo del ratios financieros de rentabilidad, específicamente en el nivel de la generación de utilidades.

3.- ¿Considera que exista una relación entre la eficiencia y eficacia en la toma de decisiones que afecten el rendimiento financiero de una empresa?

Ambos deben de complementarse, todo esto en favor de la productividad de la empresa.

4.- ¿Cuáles son los aspectos externos que pueden afectar las decisiones de una compañía de intermediación de seguros?

Pueden ser objeto de riesgo el cambio de negociación de estas empresas con las aseguradoras o a su vez condicionar con menos comisiones para ejecutar su trabajo.

5.- ¿Cuáles son los aspectos internos que pueden afectar las decisiones de una compañía de intermediación de seguros?

La mala decisión de incurrir en gastos operativos superiores a la generación de beneficios.

6.- ¿Considera que las condiciones tributarias afectan la rentabilidad de la empresa?

Sí, porque restan beneficios a la utilidad sobre la inversión.

7.- ¿Cuáles son los problemas más comunes que usted tiene al momento de manejar el efectivo?

Definir políticas adecuadas a efectivizar las ventas

8.- ¿Considera que la política de cobros es la adecuada al mercado?

En la actualidad la compañía centra sus esfuerzos a efectivizar las ventas lo más rápido posible, por lo tanto, sugiero que depende del tipo de cliente que se trabaja.

9.- ¿Considera que la clasificación de las tasas de interés por sectores fijadas por el Banco Central es adecuada para las empresas que necesitan financiamiento?

Considero que debe establecerse un estudio apegado a la realidad económica del país.

10.- ¿Qué opina sobre la afectación de la tasa de inflación al rendimiento de la compañía?

En estos momentos no influye mucho, porque los precios se han mantenido fijos

11.- ¿Considera que el salario básico unificado se incrementa al ritmo del desarrollo del sector?

Si considero.

12.- ¿Qué mejoras recomienda para fijar políticas sobre el manejo de inventario?

En caso de empresas de recursos tangibles, hablar con sus proveedores para prolongar el tiempo de pago mucho después de su cobro en la venta.

Experto 3.

Preguntas de la entrevista

1.- ¿Qué opina sobre el análisis de la gestión operativa de una compañía como base a la toma de decisiones?

Debe tener una supervisión directa de la gerencia de la compañía para establecer políticas adecuadas.

2.- ¿Bajo qué criterios usted evalúa financieramente la rentabilidad de un negocio?

Analizando su estructura operativa para definir donde se canalizan sus utilidades.

3.- ¿Considera que exista una relación entre la eficiencia y eficacia en la toma de decisiones que afecten el rendimiento financiero de una empresa?

Considero que ambas son opuestas, puede una empresa ser eficiente pero no necesariamente eficaz.

4.- ¿Cuáles son los aspectos externos que pueden afectar las decisiones de una compañía de intermediación de seguros?

La fijación de políticas económicas por parte del Gobierno

5.- ¿Cuáles son los aspectos internos que pueden afectar las decisiones de una compañía de intermediación de seguros?

La mala decisión en la fijación de políticas operativas

6.- ¿Considera que las condiciones tributarias afectan la rentabilidad de la empresa?

Si, porque no miden la necesidad del retorno de la inversión, sino que le restan únicamente a las utilidades.

7.- ¿Cuáles son los problemas más comunes que usted tiene al momento de manejar el efectivo?

Determinar de dónde provienen los recursos.

8.- ¿Considera que la política de cobros es la adecuada al mercado?

Considero que cada empresa debe tener sus condiciones en función al pago de sus obligaciones.

9.- ¿Considera que la clasificación de las tasas de interés por sectores fijadas por el Banco Central es adecuada para las empresas que necesitan financiamiento?

No, debe existir un ajuste en función a su capacidad de pago.

10.- ¿Qué opina sobre la afectación de la tasa de inflación al rendimiento de la compañía?

En la economía ecuatoriana, esta no ha afectado a los costos.

11.- ¿Considera que el salario básico unificado se incrementa al ritmo del desarrollo del sector?

Considero que este debe ser calculado en función a la tasa de inflación.

12.- ¿Qué mejoras recomienda para fijar políticas sobre el manejo de inventario?

Que se analice a los clientes y proveedores, estableciendo un equilibrio entre ellos.

Capítulo 4. Análisis de los resultados

Para el presente análisis de resultados, se toman dos tipos de datos, el primero desde una perspectiva de enfoque nacional, donde se toma como referencia todas las empresas que se encuentran dentro del segmento intermediación de seguros y el segundo a nivel de la provincia del Guayas, esto con la finalidad de identificar si la localización de la empresa o el tipo de consumidor difieren en los resultados económicos de cada compañía.

Como se referenció en el marco teórico, se emplea como base, el cálculo de los indicadores que se encuentran dentro del grupo de categoría de eficiencia y eficacia, luego se realiza un comparativo entre resultados y se determina en que año o transición las empresas fueron más eficientes y eficaces. Sin embargo, esto no define o cataloga que los directores realicen una buena o mala gestión, porque cabe resaltar, que posiblemente los resultados de estas compañías fueron influidos por temas de planificación interna o por falta de experiencia de sus directivos.

La intermediación de seguros, es una actividad que tiene como ingreso el cobro de valores por el enlace entre el cliente que se convierte en el asegurado y la empresa que ofrece el servicio, catalogado como la propia aseguradora; por lo tanto, su naturaleza operativa, impide que se manipule un producto tangible, es por ello que, dentro del análisis de resultados de los balances, no se van a encontrar saldos en las cuentas de inventarios, rotación o días de permanencia en un producto en bodega, porque la naturaleza de estas empresas no es la comercialización.

En caso de encontrarse saldo en cuentas por cobrar y cuentas por pagar posiblemente se refieran a otros datos no relacionados al negocio, porque en este caso, los clientes no establecen un vínculo de un producto intangible, ya que estas compañías no ofrecen el seguro, sin embargo, se lo colocan porque posiblemente podrían justificar un rendimiento positivo o negativo en el rendimiento financiero del grupo en análisis. La recopilación de los valores, se la realizó a través de reportes obtenidos en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, tal como se muestra a continuación:

Tabla 3.

Saldo de cuentas de empresas intermediarias a nivel nacional años 2013 - 2017

	2013	2014	2015	2016	2017
Costo de ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por pagar	\$ 98.888,95	\$ 267.695,04	\$ 22.643.213,19	\$ 24.544.613,01	\$ 25.255.639,65
Inventario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad bruta	\$2.644.446,89	\$3.197.663,72	\$194.820.110,57	\$195.180.231,97	\$209.715.227,14
Utilidad neta	\$ 536.254,63	\$ 683.535,73	\$ 51.100.483,43	\$ 23.885.120,98	\$ 26.293.726,35
Cuentas por cobrar	\$ 921.627,88	\$ 994.662,02	\$ 33.509.552,07	\$ 31.349.343,21	\$ 35.216.206,00
Patrimonio	\$ 625.883,74	\$ 766.085,28	\$ 54.659.170,96	\$ 54.628.047,92	\$ 51.571.755,33
Ventas	\$2.644.446,89	\$3.197.663,72	\$194.820.110,57	\$195.180.231,97	\$209.715.227,14
Activos corrientes	\$1.127.470,43	\$1.460.021,24	\$ 74.503.926,77	\$ 74.733.829,31	\$ 81.616.417,01
Activos no corrientes	\$ 150.405,27	\$ 333.316,16	\$ 30.211.472,17	\$ 31.210.415,79	\$ 27.837.292,93
Total activos	\$1.277.875,70	\$1.793.337,40	\$104.715.398,94	\$105.944.245,10	\$109.453.709,94
Número de compañías	7	10	447	478	464

Tomado de: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Para el cálculo de las empresas localizada en la Provincia del Guayas, se tomó como referencia los dígitos de RUC que comienzan con 09, tal como se lo muestra en la siguiente tabla:

Tabla 4.

Saldo de cuentas de empresas de la provincia del Guayas años 2013 - 2017

	2013	2014	2015	2016	2017
Costo de ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cuentas por pagar	\$ 98.888,95	\$ 267.695,04	\$ 5.662.834,66	\$ 5.537.027,02	\$ 6.831.624,03
Inventario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad bruta	\$2.638.665,87	\$3.173.964,66	\$ 52.648.871,76	\$ 57.589.793,93	\$ 64.515.996,02
Utilidad neta	\$ 536.254,63	\$ 683.535,73	\$ 9.364.093,82	\$ 5.774.044,86	\$ 7.226.243,40
Cuentas por cobrar	\$ 921.627,88	\$ 994.662,02	\$ 10.030.455,11	\$ 8.728.926,72	\$ 11.636.118,30
Patrimonio	\$ 623.883,74	\$ 759.323,45	\$ 11.951.232,29	\$ 12.412.328,14	\$ 14.636.384,20
Ventas	\$2.638.665,87	\$3.173.964,66	\$ 52.648.871,76	\$ 57.589.793,93	\$ 64.515.996,02
Activos corrientes	\$1.125.470,43	\$1.446.721,24	\$ 19.408.900,39	\$ 19.183.066,68	\$ 23.958.085,07
Activos no corrientes	\$ 150.405,27	\$ 333.316,16	\$ 4.576.892,67	\$ 5.205.682,28	\$ 6.655.388,34
Total activos	\$1.275.875,70	\$1.780.037,40	\$ 23.985.793,06	\$ 24.388.748,96	\$ 30.613.473,41
Número de compañías	3	4	131	133	140

Tomado de: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Las cuentas seleccionadas son tomadas en función de las fórmulas presentadas en el marco teórico, por ello no es necesario presentar todos los detalles de la evaluación financiera del sector, en caso que exista un valor adicional de cuentas en el estado de resultados o del balance general, se ajustarán las mismas en función a las necesidades del indicador financiero.

Para una mejor presentación se procede a clasificar los indicadores financieros en térmicos de eficiencia y eficacia, luego se toman los resultados y se los compara para explicar los periodos que las compañías a nivel general han sido eficientes y eficaces, finalmente la interpretación a profundidad se la realiza en el siguiente capítulo de discusión.

4.1. Evaluación financiera a nivel nacional

4.1.1. Evaluación del comportamiento del ciclo operativo.

Dentro del comportamiento del ciclo operativo, se establecieron componentes de recaudación de cartera, insumos, proceso de producción, venta de productos o servicios y clientes, todo ello para determinar como resultado los indicadores de rotación de activos y margen de utilidad. En el presente apartado, se procede a calcular los indicadores financieros de cada año, bajo el norme de resultados de eficiencia.

A nivel nacional, las empresas intermediarias de seguro mostraron los siguientes resultados:

Tabla 5.

Indicadores de eficiencia empresas a nivel nacional

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017
Rotación de cartera	3 veces	3 veces	6 veces	6 veces	6 veces
Periodos de cobros	127 días	114 días	63 días	59 días	61 días
Rotación de activos	2 veces				
Rotación de proveedores	0 veces				

Como se referencia en la tabla 5, se muestra cuatro tipos de indicadores, estos servirán como valores para interpretar cómo se manejan operativamente las empresas intermediarias de servicios de seguros, como se estableció anteriormente, pero estos pueden haber apoyado transacciones significativas para los resultados mensuales o anuales de alguna compañía en particular.

Con referencia a la rotación de cartera, su interpretación se basa en, medir el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, durante el periodo, dentro de los años 2013 al 2017 se tiene el siguiente comportamiento:

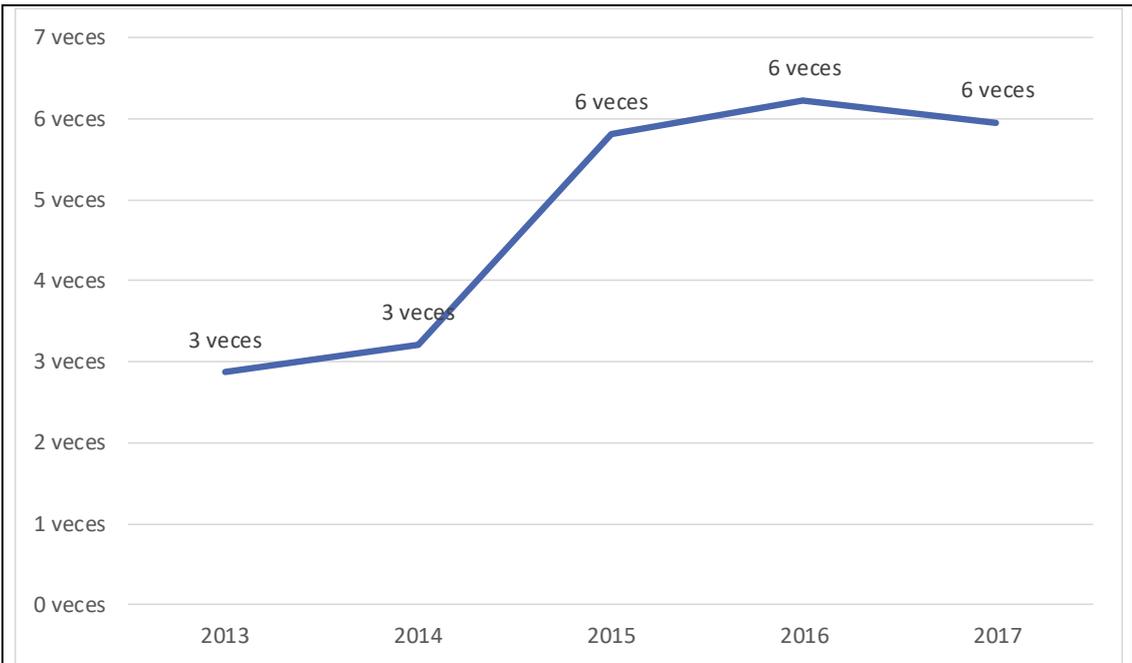


Figura 20. Rotación de cartera.

En referencia a la figura 20 se tiene que las compañías han estandarizado su rotación en cobros de 6 veces en promedio en el año, un resultado eficiente para su gestión operativa, porque son menos los valores que se quedan acumulados en las cuentas por cobrar, ya que su tiempo de espera por obtener recursos financieros es menor, tal como lo muestra el siguiente indicador:

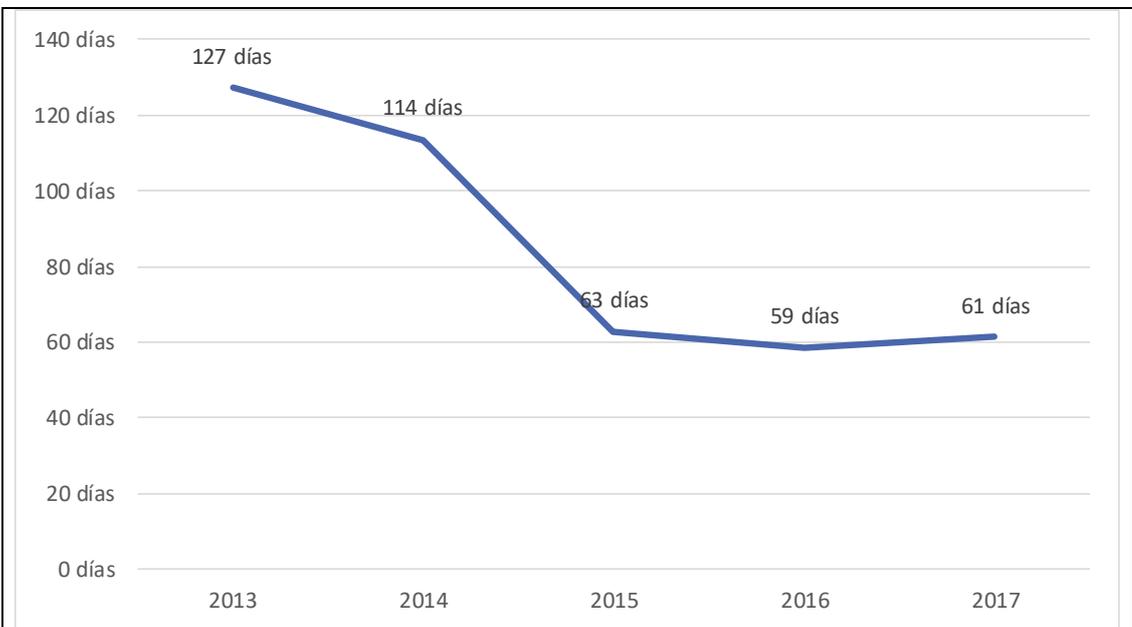
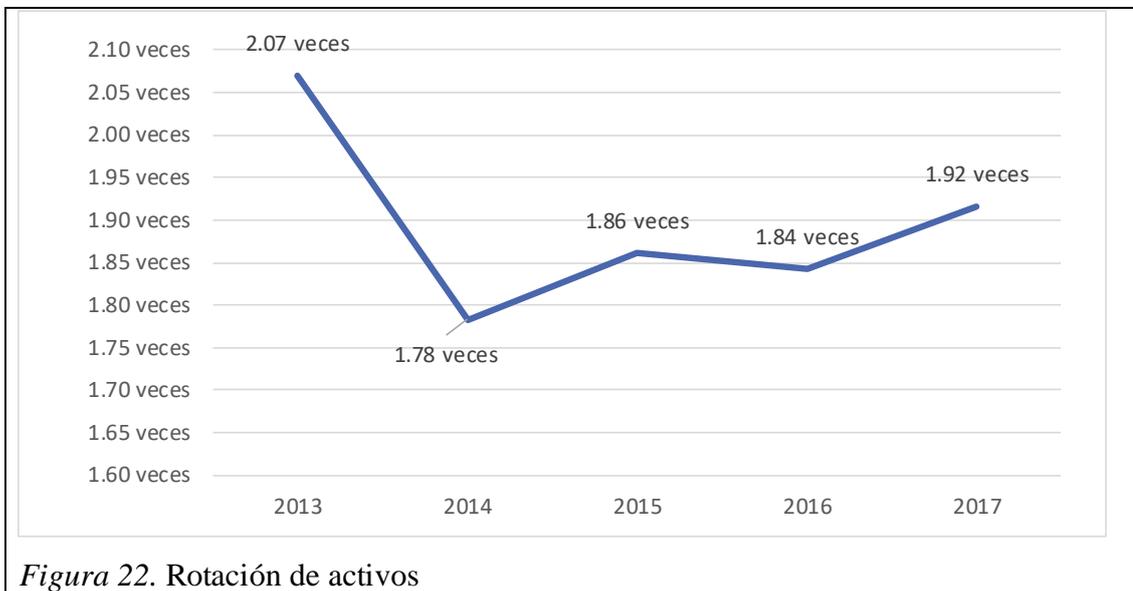


Figura 21. Periodo de cobros

Como efecto contrario de la rotación de cartera, entre más se incrementa este valor, menor serán los días de cobro, donde en el año 2013 paso de 127 días a 61 días, es decir las empresas han tratado de ejecutar sus ventas de contado, porque en los cinco años han reducido a la mitad su gestión de cartera.



En cuanto a la rotación de activos, se muestra que, a partir del año 2013, la rotación es más lenta, con un 13.84% menos para el año 2014, sin embargo, la transición del año 2014 a 2015 se observa una recuperación 4.34% un indicador de eficiencia por parte de la organización, en referencia a los periodos 2015 al 2016 la variación es negativa en 0.98% siendo su justificativo la compra de más activos y para los periodos 2016 al 2017 es positiva en cuanto a su 4% de crecimiento.

Finalmente, para el caso de la rotación de proveedores, no existe, porque las empresas no necesitan adquirir los seguros, por lo tanto, no hay una relación económica de mantener pendiente valores a favor de otras compañías.

4.1.2. Análisis del desempeño financiero.

El desempeño financiero está asociado a la eficacia de las empresas en aprovechar sus campañas de publicidad o forma de persuadir a los proveedores de seguros, en obtener un pago mayor de comisión, es decir por cada cliente atendido o gestionar su problema de ejecutar el seguro, el dinero de pago por esa intermediación es lo suficientemente sostenible para la cobertura de los costos y gastos de operación.

Muchas empresas no son eficientes porque tienen muchos activos improductivos que comprometen la inversión de los accionistas o préstamos a instituciones externas, pero son eficaces porque tienen un excelente manejo de venta, permitiendo que en sus balances y estados reflejen un margen de ganancia sumamente considerable, las cuales las mantiene en el mercado.

De acuerdo a la naturaleza de la operación, estas compañías mantienen un sistema de ingresos por intermediación, es decir, dependiendo del volumen de venta de servicios de seguros, su nivel de ingresos será mayor, por lo tanto, en este apartado se define el comportamiento de las compañías en general, a fin de concluir si el sector en el cual se desarrollan ha mostrado un incremento de margen de contribución o las compañías se han visto comprometidas, porque existe contracción en el segmento.

Tal como se lo presente en la evaluación del desempeño financiero de los ratios de eficiencia, en este apartado, se agrupan el cálculo de los porcentajes de margen de contribución, dividido en dos grupos, el primero a través del cálculo de los indicadores a nivel nacional y el segundo solo agrupando las empresas que se encuentran jurídicamente domiciliadas en la provincia del Guayas.

Tabla 6.

Indicadores de eficacia empresas a nivel nacional

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017
Rentabilidad sobre ventas	20%	21%	26%	12%	13%
Rentabilidad sobre activos	42%	38%	49%	23%	24%
Rentabilidad sobre el patrimonio	85,68%	89,22%	93,49%	43,72%	50,98%

En referencia a la tabla 8, la rentabilidad sobre las ventas este muestra un descenso, puesto que todas las compañías tienen en rubros considerados como gastos, los cuales no pueden omitirse, entre ellos el pago por nómina, temas de oficina, permisos municipales.

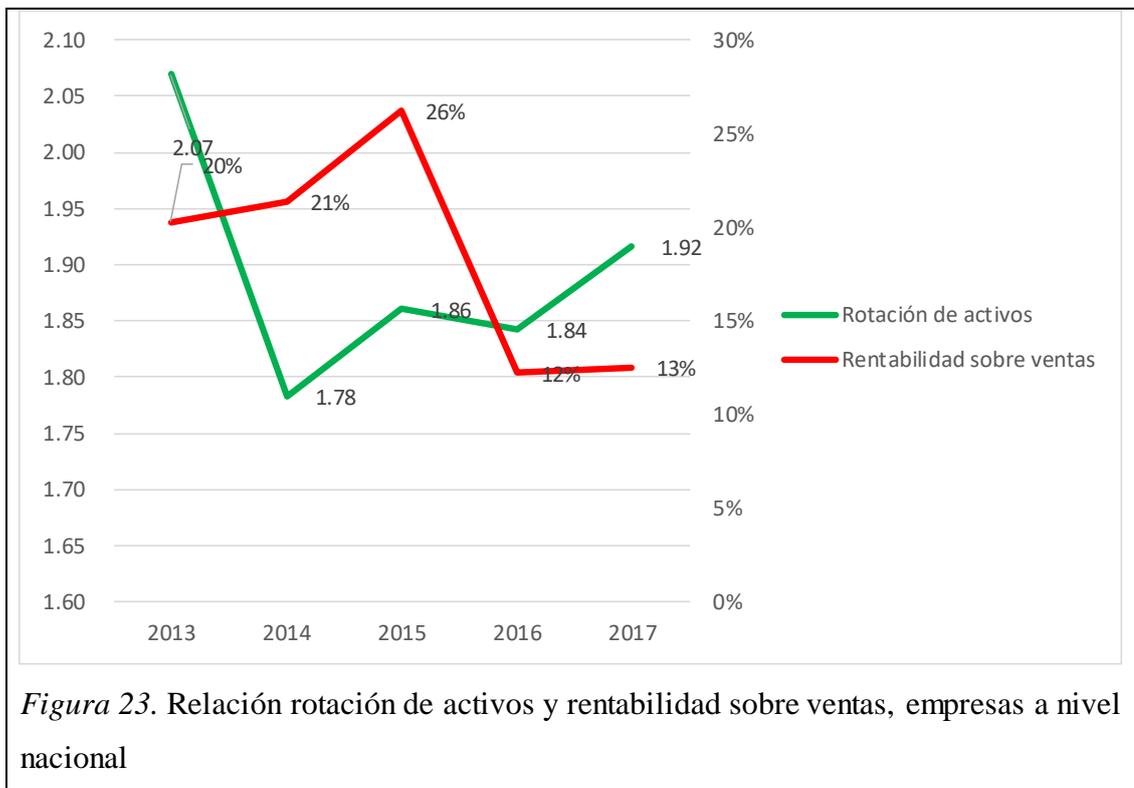
Es importante aclarar que una empresa con demasiados gastos, se puede considerar ineficiente, porque requiere mayores colaboradores para obtener los mismos beneficios, tal como sucede en el año 2015 y 2016 donde su descenso es evidente, pasando del 26% en margen operativo al 12% y 13% respectivamente; es por ello necesario evidenciar que las administraciones deben verificar si la estructura de

dirección es adecuada y en caso que el mercado muestre una contracción, mostrar decisiones que flexibilicen la falta de rendimiento, sin que esto impacte directamente en el patrimonio.

Con referencia a la utilización de activos como aporte para la obtención de beneficios, tiene la misma tendencia, luego del año 2015, sus resultados son contradictorios, las compañías muestran poca reacción ante los descensos de las ventas, que sugieren un impacto negativo en las posibles utilidades, donde sus resultados son absorbidos por los accionistas, quienes cada vez reciben menos dinero por la puesta en marcha de sus capitales.

4.1.3. Comparativos entre la rotación de activos vs rentabilidad de ventas

Frente a estos criterios se presenta a continuación un comparativo entre la rotación de activos, un indicador eficiente, con relación a la rentabilidad sobre ventas, un indicador de eficiencia, con lo cual se obtuvieron las siguientes impresiones.



En referencia a la rotación de activos vs rentabilidad de las empresas a nivel nacional, se tiene que existen comportamientos contrarios, clasificando de esto modo su eficiencia y eficacia de acuerdo a las siguientes premisas.

Para el comportamiento entre los años 2013 al 2014:

- La rotación de activos disminuyó – 14%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 5%
- Las compañías son eficaces, porque el margen de contribución aportó con la generación de ventas.

Para el comportamiento entre los años 2014 al 2015:

- La rotación de activos aumentó 4%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 23%
- Las compañías son eficaces y eficientes, porque el margen de contribución aportó con la generación de ventas, además que las decisiones de las direcciones es no solicitar más recursos para obtener el mismo beneficio.

Para el comportamiento entre los años 2015 al 2016:

- La rotación de activos disminuyó -1%
- La rentabilidad sobre las ventas disminuyó -53%
- Las compañías no son eficaces y eficientes, porque el margen de contribución decreció esto ocasionado porque las ventas descendieron y además que las decisiones de las direcciones fueron, solicitar más recursos para obtener el mismo beneficio.

Para el comportamiento entre los años 2016 al 2017:

- La rotación de activos aumentó 2%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 4%
- Las compañías son eficaces y eficientes, porque el margen de contribución aportó con la generación de ventas, además que las decisiones de las direcciones es no solicitar más recursos para obtener el mismo beneficio.

4.1.4. Comparativos entre la rotación de patrimonio vs rentabilidad de ventas

En referencia al comportamiento de la rotación de patrimonio vs rentabilidad, se tiene las siguientes conclusiones:

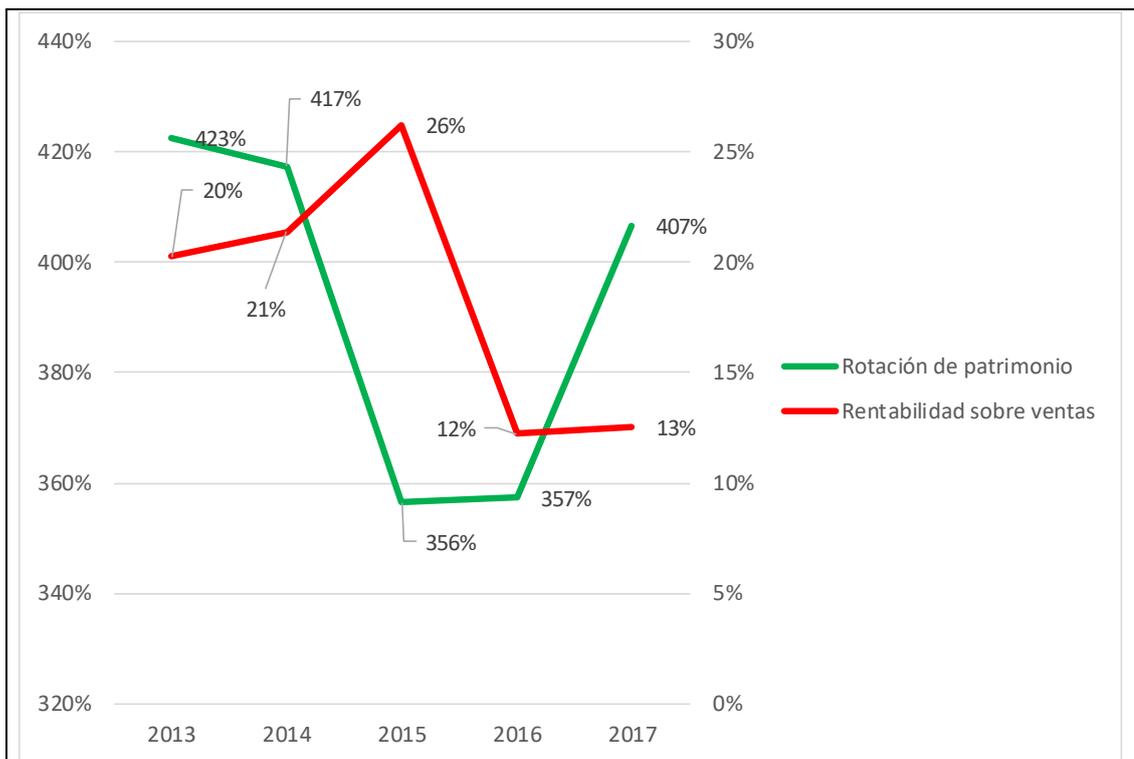


Figura 24. Relación rotación de patrimonio y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel nacional

Para el comportamiento entre los años 2013 al 2014:

- La rotación de patrimonio disminuyó -1%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 5%.
- Las compañías son eficaces, porque el margen de contribución aportó con la generación de ventas.

Para el comportamiento entre los años 2014 al 2015:

- La rotación de patrimonio disminuyó - 15%
- La rentabilidad sobre las ventas aumentó 23 %
- Las compañías son eficaces, porque pese a la disminución del margen de contribución, las decisiones de la compañía, estuvieron en favor de no solicitar inversión, sino emplear los mismos recursos para afrontar la crisis financiera.

Para el comportamiento entre los años 2015 al 2016:

- La rotación del patrimonio se mantuvo en 0%.

- La rentabilidad sobre las ventas disminuyó – 53%.
- Las compañías son eficientes, porque pese a la disminución del margen de contribución, las decisiones de la compañía, estuvieron en favor de no solicitar inversión, sino emplear los mismos recursos para afrontar la crisis financiera.

Para el comportamiento entre los años 2016 al 2017:

- La rotación de patrimonio aumento un 14%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 2%.
- Las compañías son eficientes y eficaces, porque el margen de contribución aportó con la generación de ventas.

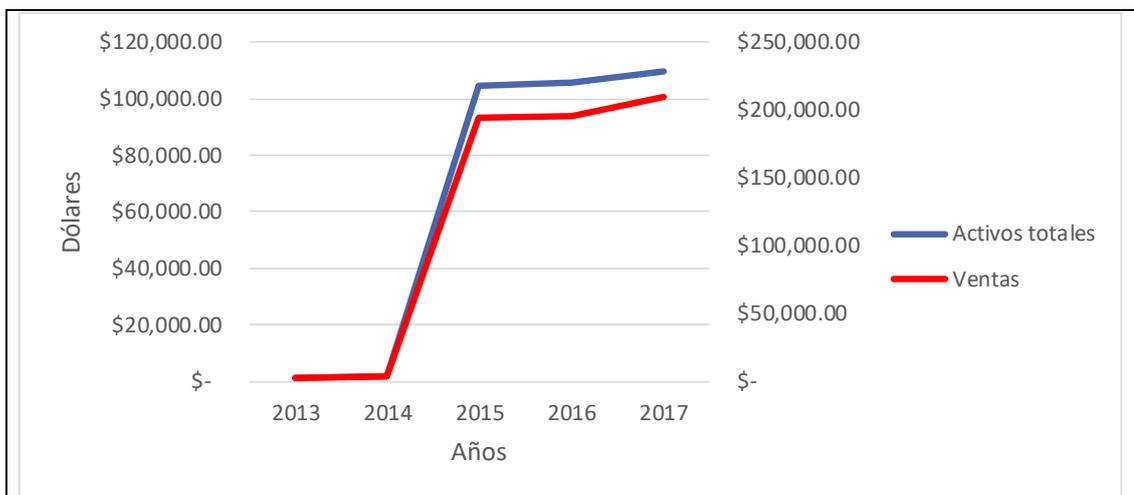


Figura 25. Comportamiento de los activos totales vs ventas empresas a nivel nacional.

De acuerdo a los datos referidos en la figura 25, se observa como el nivel de ventas está acorde a la tendencia de los activos totales, salvo el caso del año 2017, donde el incremento de los beneficios no significó que su inversión en activos aumente, siendo las empresas eficientes.

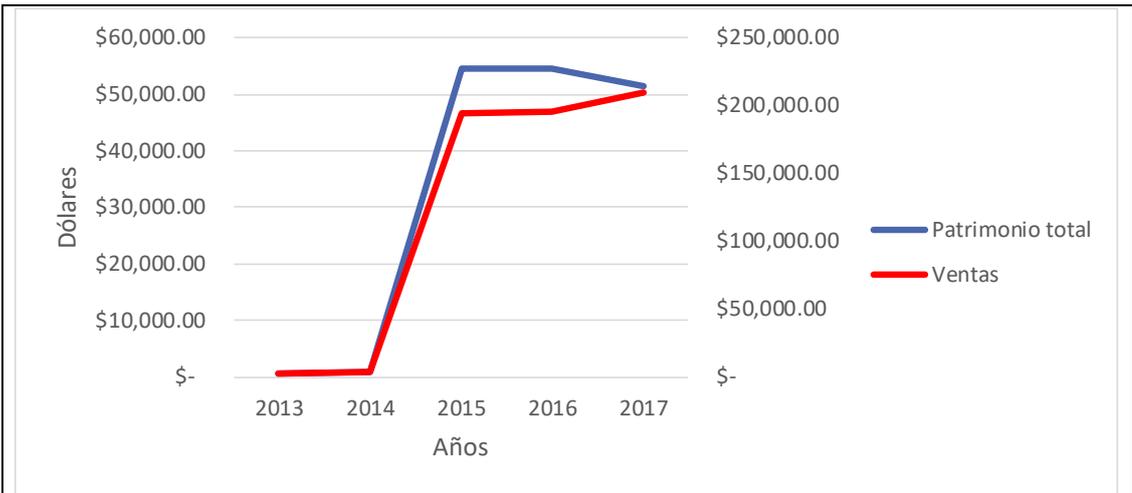


Figura 26. Comportamiento del patrimonio total vs ventas empresas a nivel nacional.

En cuanto al comportamiento del patrimonio o dinero aportado por los accionistas, la tendencia se mantuvo hasta el año 2015, para el año 2016 a 2017, la relación cambia siendo totalmente opuestos, es decir cuando el nivel de ventas se incrementa, la decisión de los inversionistas es limitar el abastecimiento de recursos financieros.

4.1.5. Estructura de financiamiento

A continuación, se hace una relación de la estructura de financiamiento para determinar si los accionistas están dispuestos en asumir el riesgo, principalmente cuando las empresas no son eficientes y eficaces.

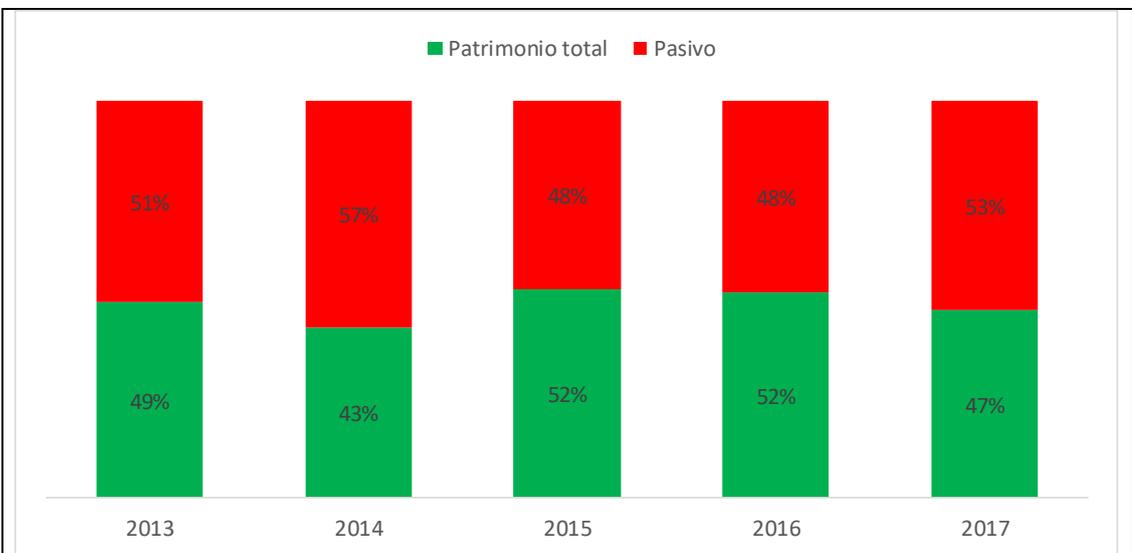
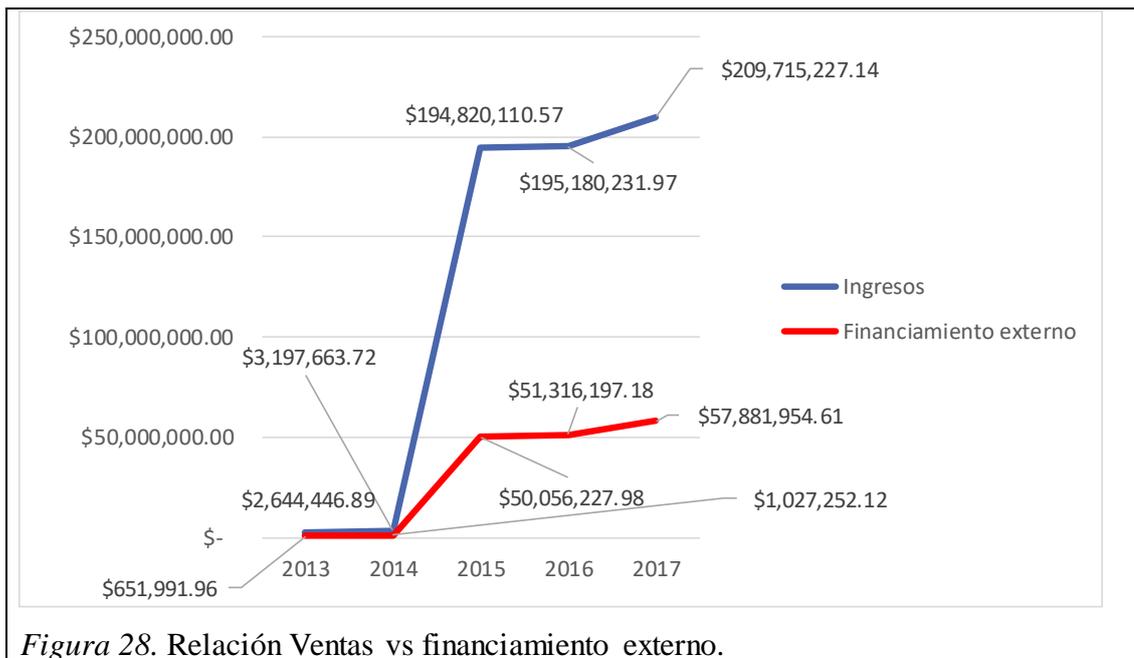


Figura 27. Estructura de financiamiento empresas a nivel nacional

Para los años 2013 al 2014, la participación de recursos externos aumento, significando que el patrimonio descienda su aportación como dueño total de los activos, dentro del mismo periodo las compañías fueron eficaces, es decir tuvieron una mayor cantidad de utilidades a pesar de aumentar sus activos fijos, por lo tanto, en este escenario los inversionistas fueron poco conservadores, porque mitigaron al riesgo de un agente externo, cuando el nivel de ventas no fue el deseado.

Para los años 2014 al 2015, las empresas fueron efectivas, reacción que provocó que los inversionistas aporten mayores recursos o sus utilidades sean reinvertidas, es decir aprovecharon la oportunidad para maximizar cada dólar invertido. En cuanto al periodo del año 2015 al 2016, donde las empresas fueron ineficientes e ineficaces, la tendencia se mantuvo, es decir que se continuo con la misma aportación de capitales, para los años 2016 al 2017 en cuanto a la efectividad de las compañías, los inversionistas siguieron aportando con su modelo de negocios, es decir existe confianza en el segmento de mercado.



4.1.6. Conclusiones generales

El activo corriente está compuesto en su mayoría por valores financiero líquidos, esto debido a la falta de compromiso en adquirir un inventario para generar ingresos, porque el segmento se basa exclusivamente en la venta de productos intangibles, esto contribuye a disponer de un capital de trabajo sin mayores riesgos de iliquidez.

El monto de respaldo de los activos es superior a las deudas obtenidas en el corto plazo, lo que hace posible que las empresas funciones sin una presión de apalancamiento en sus decisiones operativas, además que la liquidez permite adquirir activos fijos, sin que el rendimiento se vea afectado en su mayoría.

Con relación al manejo operativo de los activos, la mayoría de las decisiones fueron efectivas, es decir, se compraron equipos cuando la empresa generó utilidades y se trató de no invertir cuando el año posterior ocasionó una baja en vez, concluyendo que estas compañías están eficientemente y eficazmente bien manejadas desde sus direcciones.

Las cuentas que componen el pasivo corriente en su mayoría son obligaciones con entes financieros y con pagos relacionados a beneficios sociales, ya que el modelo de negocios tiene una gran dependencia al talento humano para generar sus beneficios, es decir, necesitan las empresas tener un amplio número de recursos humanos para aumentar sus niveles de ventas, siendo este efecto una mayor participación en obligaciones con relación a leyes laborales.

En promedio de toda su cartera se encuentra en 85 días de rotación, sin embargo, se ha registrado un descenso significativo para este indicador, arrancando con un 2017 con 61 días en cobro. Tratar que los clientes paguen la totalidad de la prima del seguro, en caso que no la cancelan, no se brinda la cobertura. En promedio todas las empresas cobran su cartera 4 veces en el año.

No registran promedio de pago a proveedores, ya que su modelo de negocios es intermediación, por lo tanto, no requieren el manejo o adquisición del producto, sino que, trasladan al cliente directamente con el proveedor de seguro de su preferencia. De acuerdo a los indicadores financieros tienen una política de pago de acuerdo a las condiciones legales, ya que su pasivo corriente está conformado en su mayoría por beneficios sociales a empleados.

Mantienen un manejo equilibrado en sus finanzas, con 50% por aportación de los socios y 50% por apalancamiento externo. Manejan en promedio un monto de \$ 32'126.322.98 dólares, un valor positivo que referencia la liquidez que mantienen estos modelos de negocios. Si, su excedente en liquidez, permite que pague sus obligaciones corrientes sin ningún problema.

Se registraron eficiencia en dos periodos del análisis, uno aumentando la productividad del uso de activos entre el periodo 2014 al 2015 con un 4% y del año 2016 al 2017 con el mismo margen de porcentaje. Con relación a su rotación de patrimonio, solo se registró un periodo, entre los años 2016 al 2017 con un 14% de productividad.

Con referencia a la eficacia, se registraron valores en tres periodos, estos son:

- Entre los años 2013 al 2014 con un 5% de aumento de rentabilidad.
- Entre los años 2014 al 2015 con un 23% de aumento de rentabilidad.
- Entre los años 2016 al 2017 con un 2% de aumento de rentabilidad.

4.2. Evaluación financiera a nivel de la provincia del Guayas

4.2.1. Evaluación del comportamiento del ciclo operativo.

Dentro del comportamiento del ciclo operativo, se establecieron componentes de recaudación de cartera, insumos, proceso de producción, venta de productos o servicios y clientes, todo ello para determinar como resultado los indicadores de rotación de activos y margen de utilidad. En el presente apartado, se procede a calcular los indicadores financieros de cada año, bajo el nombre de resultados de eficiencia.

A nivel de la provincia del guayas, las empresas intermediarias de seguro mostraron los siguientes resultados:

Tabla 7.

Indicadores de eficiencia empresas a nivel de la provincia del Guayas

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017
Rotación de cartera	3 veces	3 veces	5 veces	7 veces	6 veces
Periodos de cobros	127 días	114 días	70 días	55 días	66 días
Rotación de activos	2 veces				
Rotación de proveedores	0 veces				

Como se referencia en la tabla 7, se muestra cuatro tipos de indicadores, estos servirán como valores para interpretar cómo se manejan operativamente las empresas intermediarias de servicios de seguros, como se estableció anteriormente, pero estos pueden haber apoyado transacciones significativas para los resultados mensuales o anuales de alguna compañía en particular.

Con referencia a la rotación de cartera, su interpretación se basa en, medir el número de veces que las cuentas por cobrar giran en promedio, durante el periodo, dentro de los años 2013 al 2017 se tiene el siguiente comportamiento:

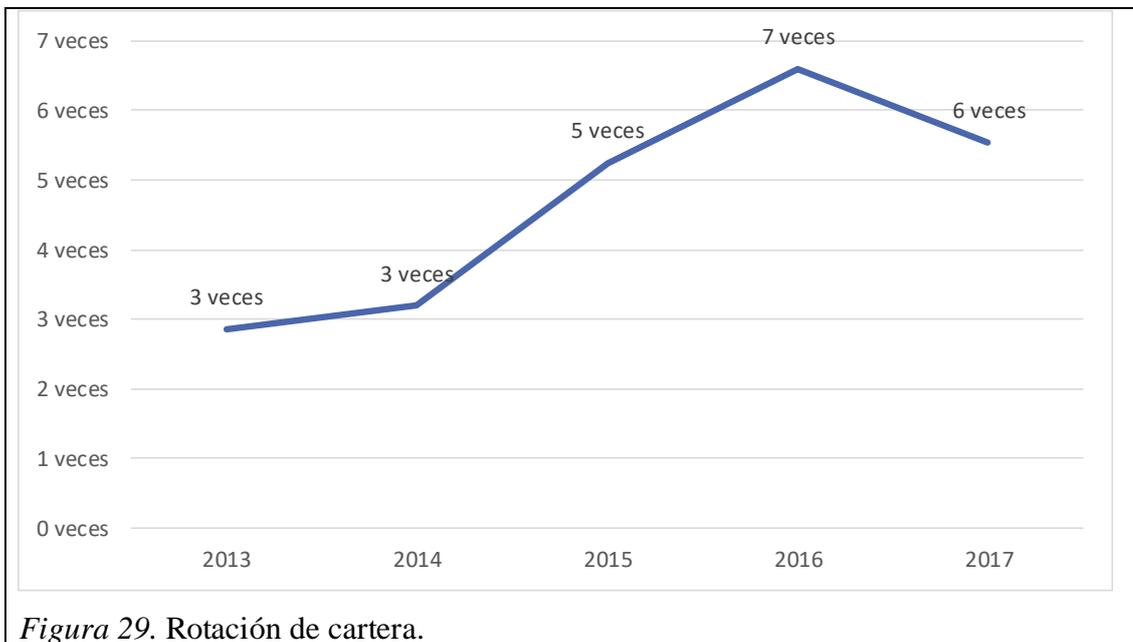
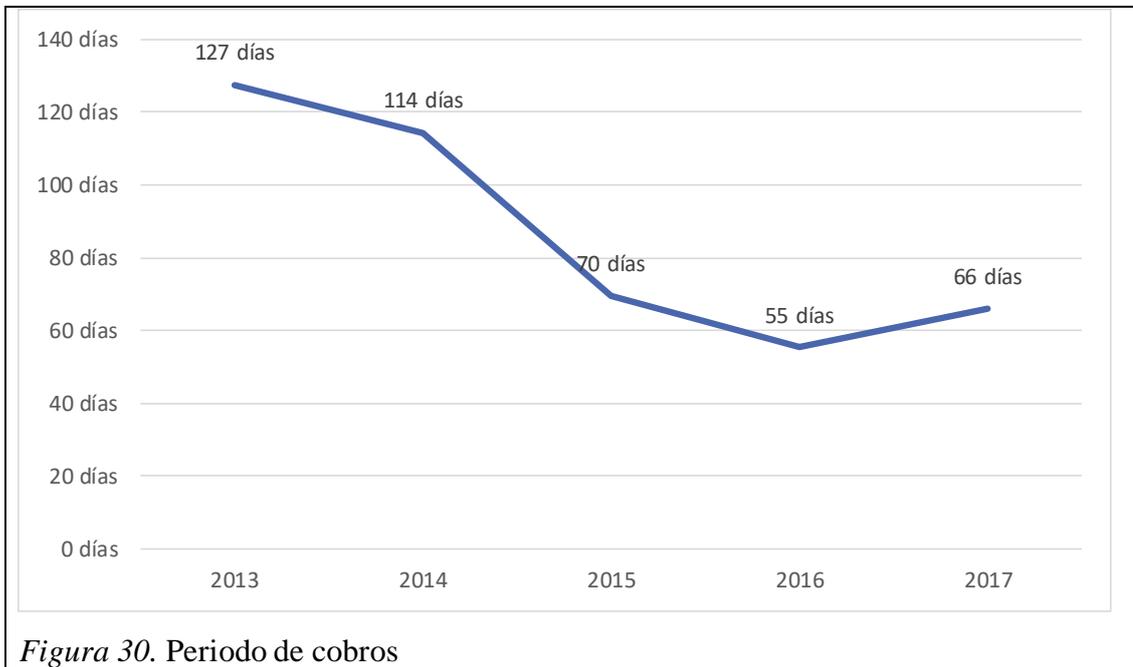
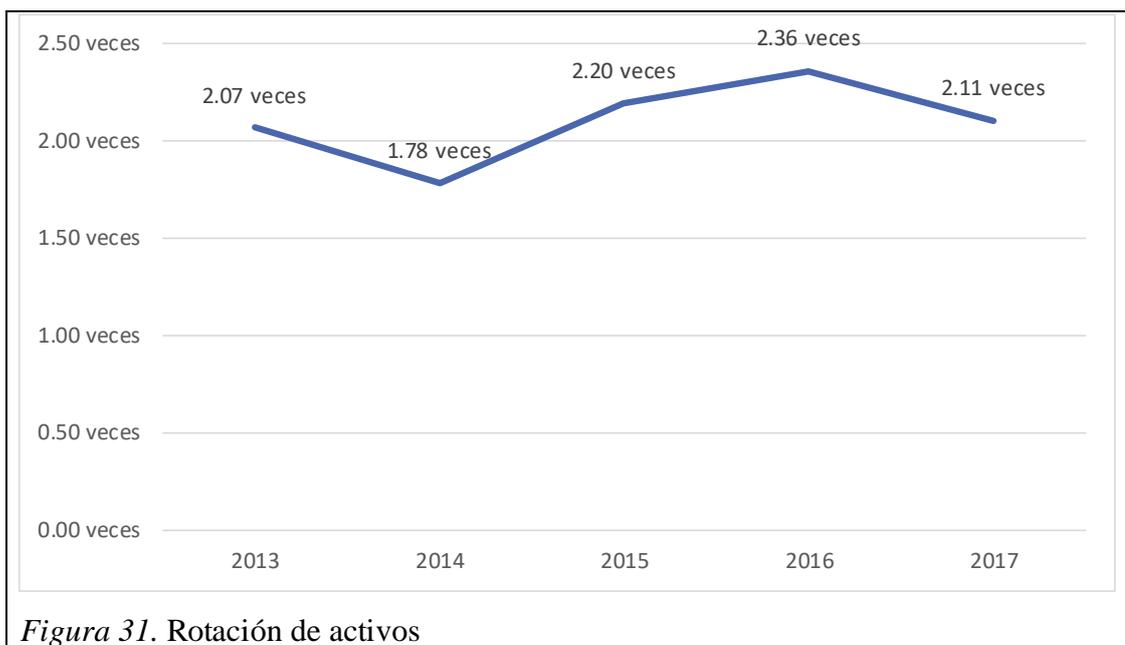


Figura 29. Rotación de cartera.

En referencia a la figura 29 se tiene que las compañías han estandarizado su rotación en cobros de 5 veces en promedio en el año, un resultado eficiente para su gestión operativa, porque son menos los valores que se quedan acumulados en las cuentas por cobrar, ya que su tiempo de espera por obtener recursos financieros es menor, tal como lo muestra el siguiente indicador:



Como efecto contrario de la rotación de cartera, entre más se incremente este valor, menor serán los días de cobro, donde en el año 2013 paso de 127 días a 114 días, es decir las empresas han tratado de ejecutar sus ventas de contado, porque en los cinco años han reducido a la mitad su gestión de cartera.



En cuanto a la rotación de activos, se muestra que, a partir del año 2013, la rotación es más lenta, con un 13.78% menos para el año 2014, sin embargo, la transición del año 2014 a 2015 se observa una recuperación 23.10% un indicador de eficiencia por parte de la organización, en referencia a los periodos 2015 al 2016 la variación es de 7.58% siendo su justificativo la compra de más activos y para los periodos 2016 al 2017 es negativa en cuanto a su 10.75% de decrecimiento.

Finalmente, para el caso de la rotación de proveedores, no existe, porque las empresas no necesitan adquirir los seguros, por lo tanto, no hay una relación económica de mantener pendiente valores a favor de otras compañías.

4.2.2. Análisis del desempeño financiero.

El desempeño financiero está asociado a la eficacia de las empresas en aprovechar sus campañas de publicidad o forma de persuadir a los proveedores de seguros, en obtener un pago mayor de comisión, es decir por cada cliente atendido o gestionar su problema de ejecutar el seguro, el dinero de pago por esa intermediación es lo suficientemente sostenible para la cobertura de los costos y gastos de operación.

Muchas empresas no son eficientes porque tienen muchos activos improductivos que comprometen la inversión de los accionistas o préstamos a instituciones externas, pero son eficaces porque tienen un excelente manejo de venta,

permitiendo que en sus balances y estados reflejen un margen de ganancia sumamente considerable, las cuales las mantiene en el mercado.

De acuerdo a la naturaleza de la operación, estas compañías mantienen un sistema de ingresos por intermediación, es decir, dependiendo del volumen de venta de servicios de seguros, su nivel de ingresos será mayor, por lo tanto, en este apartado se define el comportamiento de las compañías en general, a fin de concluir si el sector en el cual se desarrollan ha mostrado un incremento de margen de contribución o las compañías se han visto comprometidas, porque existe contracción en el segmento.

Tabla 8.

Indicadores de eficacia empresas a nivel provincia del Guayas

Indicador	2013	2014	2015	2016	2017
Rentabilidad sobre ventas	20%	22%	18%	10%	11%
Rentabilidad sobre activos	42%	38%	39%	24%	24%
Rentabilidad sobre el patrimonio	85,95%	90,02%	78,35%	46,52%	49,37%

En referencia a la tabla 8, la rentabilidad sobre las ventas este muestra un descenso, puesto que todas las compañías tienen en rubros considerados como gastos, los cuales no pueden omitirse, entre ellos el pago por nómina, temas de oficina, permisos municipales.

Es importante aclarar que una empresa con demasiados gastos, se puede considerar ineficiente, porque requiere mayores colaboradores para obtener los mismos beneficios, tal como sucede en el año 2015 y 2016 donde su descenso es evidente, pasando del 18% en margen operativo al 10% y 11% respectivamente; es por ello necesario evidenciar que las administraciones deben verificar si la estructura de dirección es adecuada y en caso que el mercado muestre una contracción, mostrar decisiones que flexibilicen la falta de rendimiento, sin que esto impacte directamente en el patrimonio.

Con referencia a la utilización de activos como aporte para la obtención de beneficios, tiene la misma tendencia, luego del año 2015, sus resultados son contradictorios, las compañías muestran poca reacción ante los descensos de las ventas, que sugieren un impacto negativo en las posibles utilidades, donde sus

resultados son absorbidos por los accionistas, quienes cada vez reciben menos dinero por la puesta en marcha de sus capitales.

4.2.3. Comparativos entre la rotación de activos vs rentabilidad de ventas

Frente a estos criterios se presenta a continuación un comparativo entre la rotación de activos, un indicador eficiente, con relación a la rentabilidad sobre ventas, un indicador de eficiencia, con lo cual se obtuvieron las siguientes impresiones.

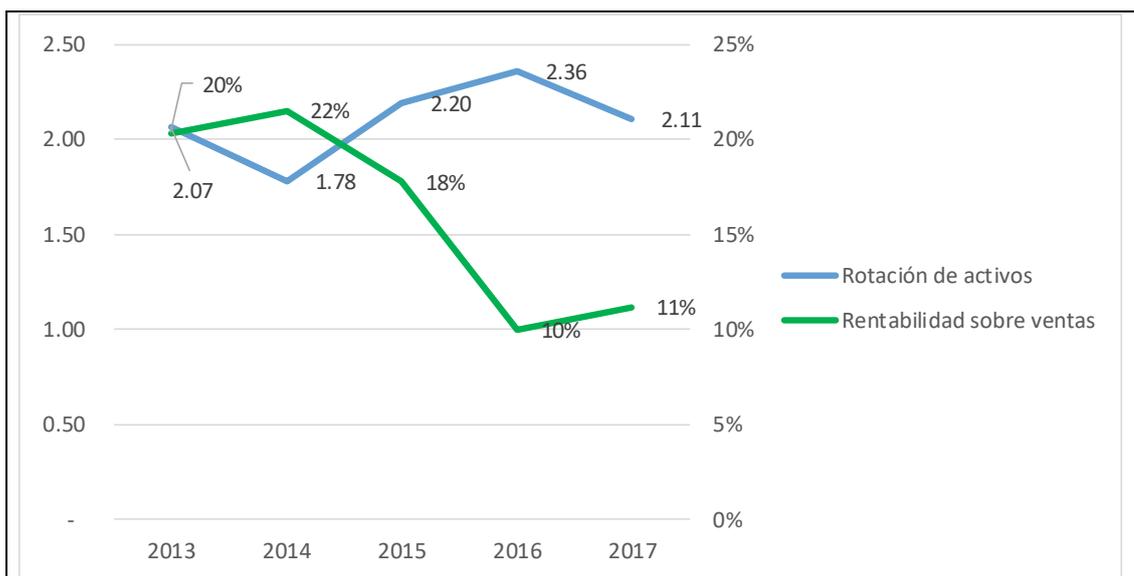


Figura 32. Relación rotación de activos y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel de la provincia del Guayas

En referencia a la rotación de activos vs rentabilidad de las empresas a nivel nacional, se tiene que existen comportamientos contrarios, clasificando de esto modo su eficiencia y eficacia de acuerdo a las siguientes premisas. Para el comportamiento entre los años 2013 al 2014:

- La rotación de activos disminuyó – 14%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 6%
- Las compañías son eficaces, porque los márgenes de utilidad se mantienen por la rentabilidad de los servicios a pesar de su lenta rotación en el uso de equipo.

Para el comportamiento entre los años 2014 al 2015:

- La rotación de activos aumentó 23%
- La rentabilidad sobre las ventas disminuyó en -17%

- Las compañías son eficientes, porque la empresa no adquirió activos debido a su disminución en ventas.

Para el comportamiento entre los años 2015 al 2016:

- La rotación de activos aumentó en 8%
- La rentabilidad sobre las ventas disminuyó -44%
- Las compañías son eficientes, su rentabilidad se generó por el uso de los mismos recursos que el año pasado.

Para el comportamiento entre los años 2016 al 2017:

- La rotación de activos disminuyó en -11%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 12%
- Las compañías son eficaces, porque los altos márgenes de contribución mantuvieron las utilidades a pesar de la compra de activos.

4.2.4. Comparativos entre la rotación de patrimonio vs rentabilidad de ventas

En referencia al comportamiento de la rotación de patrimonio vs rentabilidad, se tiene las siguientes conclusiones:

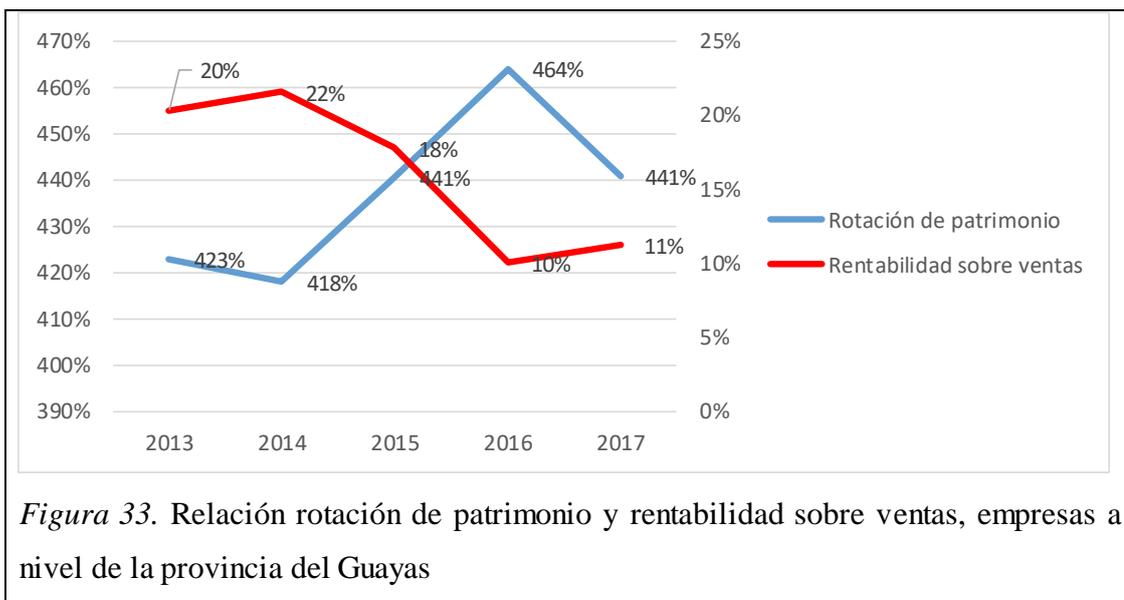


Figura 33. Relación rotación de patrimonio y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel de la provincia del Guayas

Para el comportamiento entre los años 2013 al 2014:

- La rotación de patrimonio disminuyó -1%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 6%.

- Las compañías son eficaces, porque el margen de contribución aportó con la generación de ventas.

Para el comportamiento entre los años 2014 al 2015:

- La rotación de patrimonio aumentó en un 5%
- La rentabilidad sobre las ventas disminuyó en -17 %
- Las compañías son eficientes, porque pese a la disminución del margen de contribución, las decisiones de la compañía, estuvieron en favor de no solicitar inversión, sino emplear los mismos recursos para afrontar la crisis financiera.

Para el comportamiento entre los años 2015 al 2016:

- La rotación de patrimonio aumentó en 5%.
- La rentabilidad sobre las ventas disminuyó – 44%.
- Las compañías son eficientes, porque pese a la disminución del margen de contribución, las decisiones de la compañía, estuvieron en favor de no solicitar inversión, sino emplear los mismos recursos para afrontar la crisis financiera.

Para el comportamiento entre los años 2016 al 2017:

- La rotación de patrimonio disminuyó en -5%
- La rentabilidad sobre las ventas aumento 12%.
- Las compañías son eficaces, porque el margen de contribución aportó con la generación de ventas.

La relación entre la generación de ventas y el aumento de la inversión en activos, debe ser siempre positiva, porque sus accionistas justifican invertir en un negocio que está dando excelentes resultados y del cual se cuenta maximizar los beneficios, por lo tanto, a continuación, se realiza una comparación entre estos resultados a fin de sacar conclusiones acertadas sobre el desarrollo financiero de este grupo de empresas.

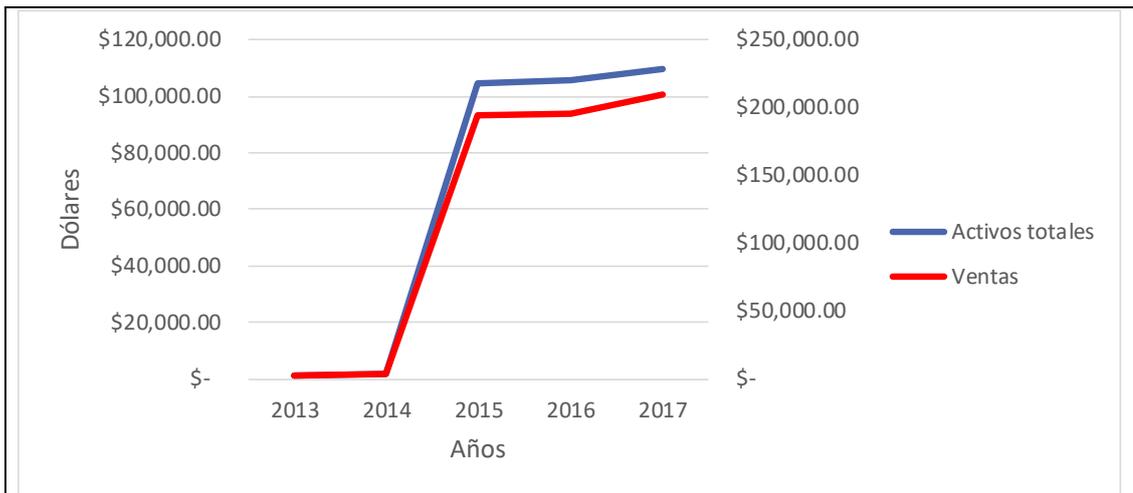


Figura 34. Comportamiento de los activos totales vs ventas empresas a nivel nacional.

De acuerdo a los datos referidos en la figura 34, se observa como el nivel de ventas está acorde a la tendencia de los activos totales, salvo el caso del año 2017, donde el incremento de los beneficios no significó que su inversión en activos aumente, siendo las empresas eficientes.

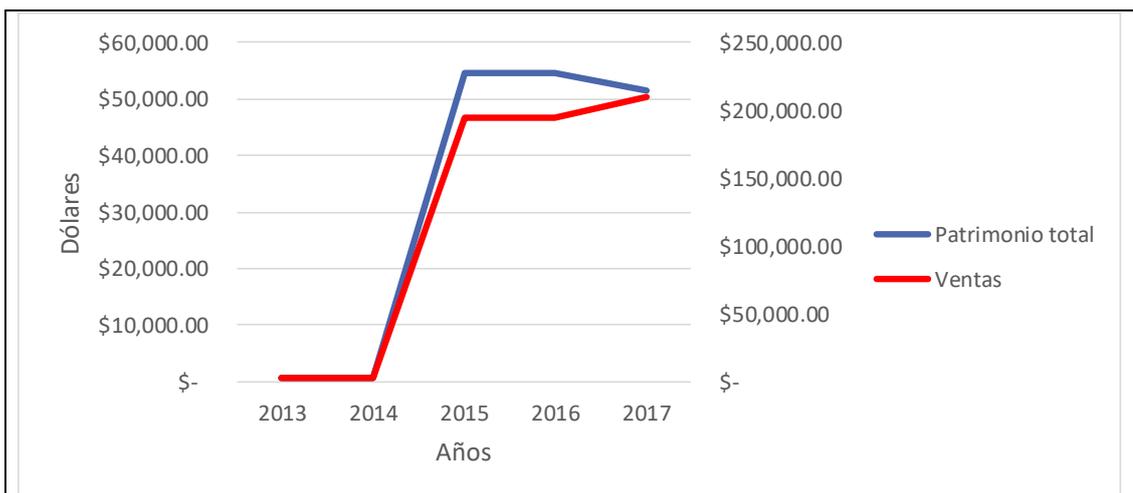
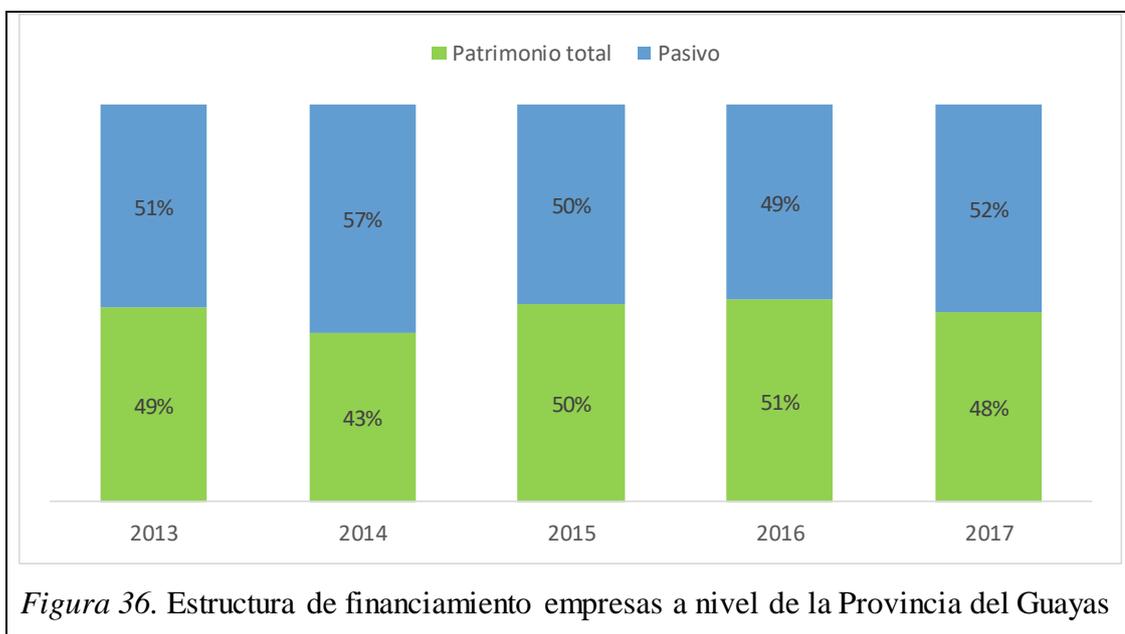


Figura 35. Comportamiento del patrimonio total vs ventas empresas a nivel nacional.

En cuanto al comportamiento del patrimonio o dinero aportado por los accionistas, la tendencia se mantuvo hasta el año 2015, para el año 2016 a 2017, la relación cambia siendo totalmente opuestos, es decir cuando el nivel de ventas se incrementa, la decisión de los inversionistas es limitar el abastecimiento de recursos financieros.

4.2.5. Estructura de financiamiento

A continuación, se hace una relación de la estructura de financiamiento para determinar si los accionistas están dispuestos en asumir el riesgo, principalmente cuando las empresas no son eficientes y eficaces.



Para los años 2013 al 2014, la participación de recursos externos aumento, significando que el patrimonio descienda su aportación como dueño total de los activos, dentro del mismo periodo las compañías fueron eficaces, es decir tuvieron una mayor cantidad de utilidades a pesar de aumentar sus activos fijos, por lo tanto, en este escenario los inversionistas fueron poco conservadores, porque mitigaron al riesgo de un agente externo, cuando el nivel de ventas no fue el deseado.

Para los años 2014 al 2015, las empresas fueron efectivas, reacción que provocó que los inversionistas aporten mayores recursos o sus utilidades sean reinvertidas, es decir aprovecharon la oportunidad para maximizar cada dólar invertido. En cuanto al periodo del año 2015 al 2016, donde las empresas fueron ineficientes e ineficaces, la tendencia se mantuvo, es decir que se continuo con la misma aportación de capitales, para los años 2016 al 2017 en cuanto a la efectividad de las compañías, los inversionistas siguieron aportando con su modelo de negocios, es decir existe confianza en el segmento de mercado.

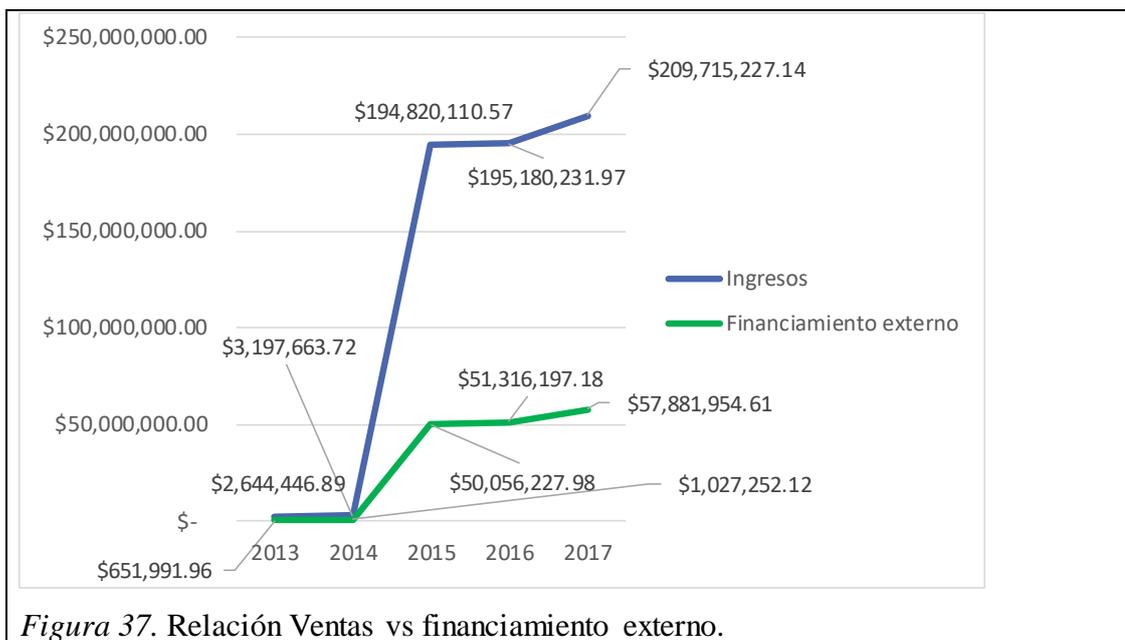


Figura 37. Relación Ventas vs financiamiento externo.

4.2.6. Conclusiones generales

Con referencia al comportamiento de los activos corrientes se tiene que el sector tiene cada vez mayor liquidez, porque las comisiones por temas de prestación de servicios de seguro están siendo cobradas rápidamente, ya que pasaron de 127 días a 66 días, siendo algo positivo porque se cuenta con mayor dinero para cubrir operaciones de gestión y venta de servicios intangibles.

De acuerdo al rendimiento de los activos, este actúa con una menor rotación, posiblemente a la compra de nuevos equipos que ayuden al personal a ejecutar de manera más eficaz sus procesos; del mismo modo en cuanto a la rentabilidad por patrimonio, está actuando cada vez más participativo, obligando que su retorno sea cada vez menor y esto a su vez, obligue a las empresas a emplear más dinero por accionistas, obteniendo los mismos resultados.

4.3. Comprobación de correlación simple.

Con referencia a la proposición planteada al inicio del presente trabajo de investigación definida como

“Un efectivo manejo del ciclo operativo generará un mejor desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguro”

Se comprueba la relación del ciclo operativo con el desempeño financiero a través de dos indicadores, el ROA definido como rendimiento sobre activos, que tienen

como resultado mostrar las decisiones de la compañía en adquirir un mayor número de equipos para gestionar sus actividades productivas y el ROE, rendimiento del patrimonio, en la cual muestra la aportación del capital de los accionistas de cada compañía para financiar operaciones y que a su vez significan la rentabilidad que perciben estos inversionistas en dejar sus capitales en la compañía-

Para mostrar la relación entre estos dos indicadores, se procede a calcular en función a los años 2013 al 2017, estipulados en los límites de la investigación descritos anteriormente, los resultados de estos indicadores financieros se los muestran a continuación:

Tabla 9.

Descripción de variables

Años	ROA	Variación porcentual	ROE	Variación porcentual	Interpretación
2013	41,96%		85,68%		
2014	38,12%	-9,2%	89,22%	4,14%	Operatividad disminuye, desempeño financiero aumenta
2015	48,80%	28,0%	93,49%	4,78%	Operatividad aumenta, desempeño financiero aumenta
2016	22,54%	-53,8%	43,72%	-53,23%	Operatividad disminuye, desempeño financiero disminuye
2017	24,02%	6,6%	50,98%	16,61%	Operatividad aumenta, desempeño financiero aumenta

De acuerdo a la tabla 9 existe una relación positiva de comportamiento entre el año 2015 y 2017 donde ambos indicadores tienen un crecimiento en el sector, además actúan de forma correlacional entre ellas, una tendencia que se mantiene en el año 2016 aunque de manera negativa, solo en el año 2014 se presentan resultados opuestos, donde la operatividad de las empresas disminuye mientras que la rentabilidad aumenta, es decir existen tres periodos que muestran una relación mientras que uno indica que no hay relación existente entre indicadores, para lo cual se comprueba con el siguiente estadístico:

Tabla 10.

Indicadores estadísticos de fiabilidad de datos

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,96061731
Coefficiente de determinación R ²	0,92278562
R ² ajustado	0,89704749
Error típico	0,07499017
Observaciones	5

En referencia a la tabla 10, muestra que tanto el ROA y ROE para la proyección de los cinco años de análisis tiene una correlación positiva, es decir que un cambio en la operatividad influye en el resultado del desempeño financiero de las empresas de este segmento, porque su coeficiente de correlación múltiple es cercano a uno, siendo este resultado 0.96, de acuerdo a su segunda comprobación el coeficiente de determinación conocido como R² también es cercano, porque la teoría estadística hace referencia que estos indicadores mínimo deben arrojar un 0.70 de puntuación.

Una vez encontrada esta relación, se procede a realizar un cálculo de regresión lineal, a fin de interpretar cuál es el comportamiento de un cambio en las decisiones operativas o qué pasaría si estos valores continúan aumentando, proponiendo un rendimiento sobre patrimonio lo suficientemente atractivos, para que nuevos negocios en este segmento se desarrollen en el Ecuador

Tabla 11.

Componentes de fórmula de regresión lineal

Detalle	Coefficientes
Intercepción	0,03805052
ROA	1,96114069

De acuerdo a la tabla 24, los indicadores de regresión lineal obtenidos a través del cálculo de mínimos cuadrados hacen referencia a: 1.96 por cada cambio de unidad de porcentaje de ROA más un valor fijo de 0.03 centésimas, para pronosticar un valor confiable en conocer el valor del ROE, sustentándose en la siguiente fórmula:

$$Y = 1.96 X + 0.03 \text{ ó } ROE = 1.96 (\text{ROA calculado}) + 0.03$$

El margen de error en comparación con valores reales es mínimo, en caso que se aplique esta fórmula como un modelo matemático de predicciones, esto se muestra

a través del siguiente cuadro comparativo entre valores reales del ROE y pronosticados a través de la fórmula antes planteada:

Tabla 12.

Análisis de comprobación de fórmula

Años	ROE (real)	ROE (pronosticado)	Diferencias
2013	85,68%	86,10%	-0,00423823
2014	89,22%	78,55%	0,10670001
2015	93,49%	99,51%	-0,06018222
2016	43,72%	48,02%	-0,04295769
2017	50,98%	50,92%	0,00067814

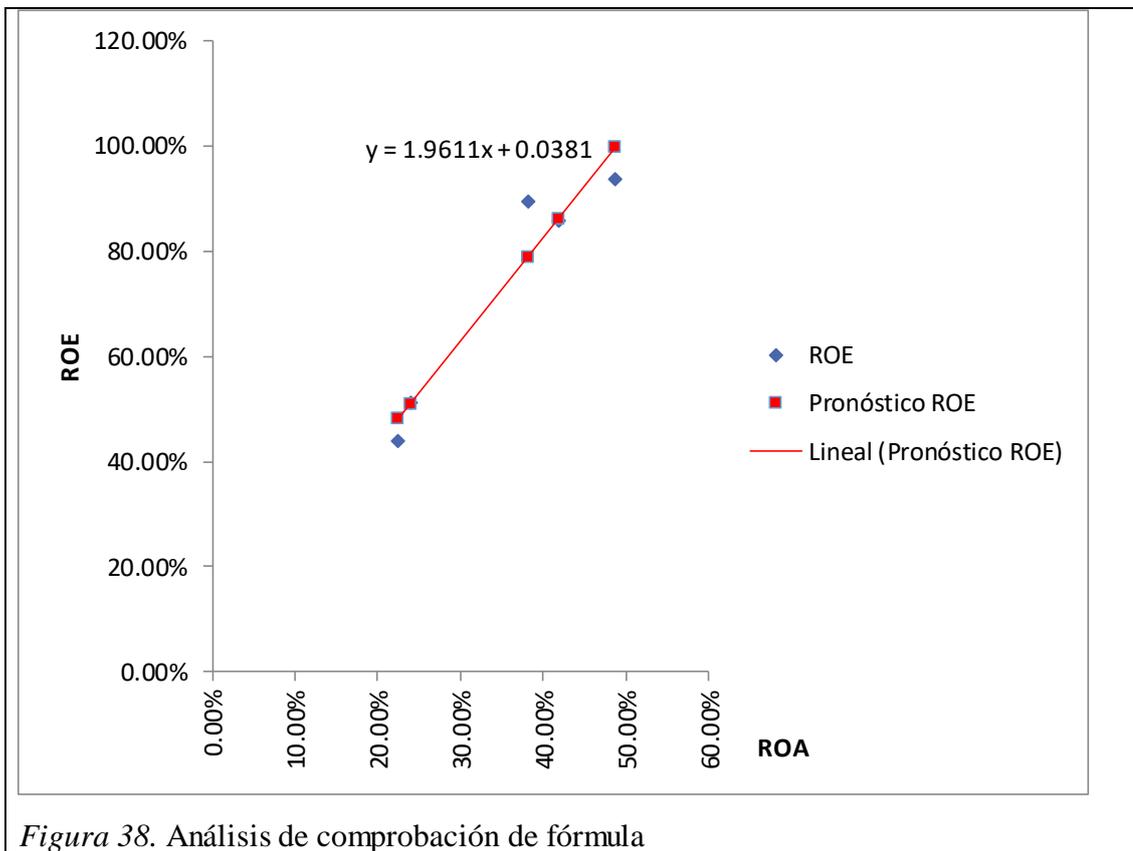


Figura 38. Análisis de comprobación de fórmula

En función a la figura 38, se observan que los datos modelados de la fórmula, mantienen un promedio ajustado en relación a los valores reales, por lo tanto, su variabilidad es pequeña, concluyendo que un cambio en el ROA, influye significativamente en el ROE, volviendo la aseveración:

Un efectivo manejo del ciclo operativo generará un mejor desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguro, un escenario que se presente de manera correlacional entre los años 2013 al 2017.

4.4. Comprobación de correlación multivariado.

Con referencia a la proposición planteada al inicio del presente trabajo de investigación definida como

“Un efectivo manejo del ciclo operativo generará un mejor desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguro”

Tabla 13.

Descripción de variables

Años	Variables independientes		Variables dependientes Rendimiento financiero (ROE)
	Rotación de cartera	Rotación de activos	
2013	2,87	2,07	85,68%
2014	3,21	1,78	89,22%
2015	5,81	1,86	93,49%
2016	6,23	1,84	43,72%
2017	5,96	1,92	50,98%

Se puede atribuir que la variable ciclo operativo, es el resultado del comportamiento de los siguientes indicadores:

- Rotación cobros
- Rotación de activos

Mientras que el desempeño financiero representa el beneficio obtenido de cada dólar sobre el patrimonio, representado por el indicador ROE. Para realizar este procedimiento, se emplea el mismo concepto de mínimos cuadrados, y como comprobación de la proposición, la presencia de un coeficiente de correlación mayor a 0.7, los resultados se muestran a continuación:

Tabla 14.

Indicadores estadísticos de fiabilidad de datos multivariable

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coefficiente de correlación múltiple	0,651686678
Coefficiente de determinación R ²	0,424695526
R ² ajustado	-0,150608947
Error típico	0,25071337
Observaciones	5

En referencia a los resultados de los indicadores de fiabilidad, se tiene que la correlación entre variables tiene un resultado de 0.65 muy inferior al mínimo de 0.7 esto quiere decir que existe una relación débil con relación a los resultados obtenidos en la variable dependiente de rendimiento financiero, por lo tanto, el modelo más adecuado para interpretar la interacción de estas variables sigue siendo el uso de los activos.

Del mismo modo que el tema anterior, se determinó una fórmula que pueda interpretar el modelo de regresión, el cual se muestra a continuación:

Tabla 15.

Componentes de la fórmula de regresión

<i>Detalle</i>	<i>Coefficientes</i>
Intercepción	1,86482312
Rotación de cartera	-0,098874587
Rotación de activos	-0,349732164

Se resalta que ambos componentes de las variables independientes tienen una pendiente negativa, es decir que por cada cambio entre unidades estos a su vez presentan una disminución, mientras que el componente fijo de rendimiento es de 1.86; se interpreta que las empresas son cada vez más eficaces, porque tienen un modo de venta que no depende del tema de la inversión en activos, sino el modo de negociación para generar ingresos, ya que las utilidades o el beneficio sobre ventas son los que sostienen el gasto operativo de estas compañías.

$$y = - 0.0988 x_1 - 0.3497 x_2 + 1.86 \text{ ó } ROE = -0.0988 (\text{rotación de cartera}) - 0.3497 (\text{rotación de activos}) + 1.86$$

A continuación, se presenta la siguiente simulación:

Tabla 16.

Análisis de comprobación de la fórmula

<i>Años</i>	<i>ROE (real)</i>	<i>ROE (pronosticado)</i>	<i>Diferencias</i>
2013	85,68%	85,74%	-0,0006
2014	89,22%	92,34%	-0,0312
2015	93,49%	63,93%	0,2956
2016	43,72%	60,49%	-0,1677
2017	50,98%	60,59%	-0,0961

Se observan que las diferencias entre el valor pronosticado no supera el punto porcentual, por lo tanto, existe un valor pronosticado casi similar al real, indicando que el modelo se lo puede aplicar para predecir el valor del ROE. Finalmente se muestra el valor del comportamiento de la variable dependiente con referencia a los resultados de la rotación de la cartera y de la rotación de los activos.

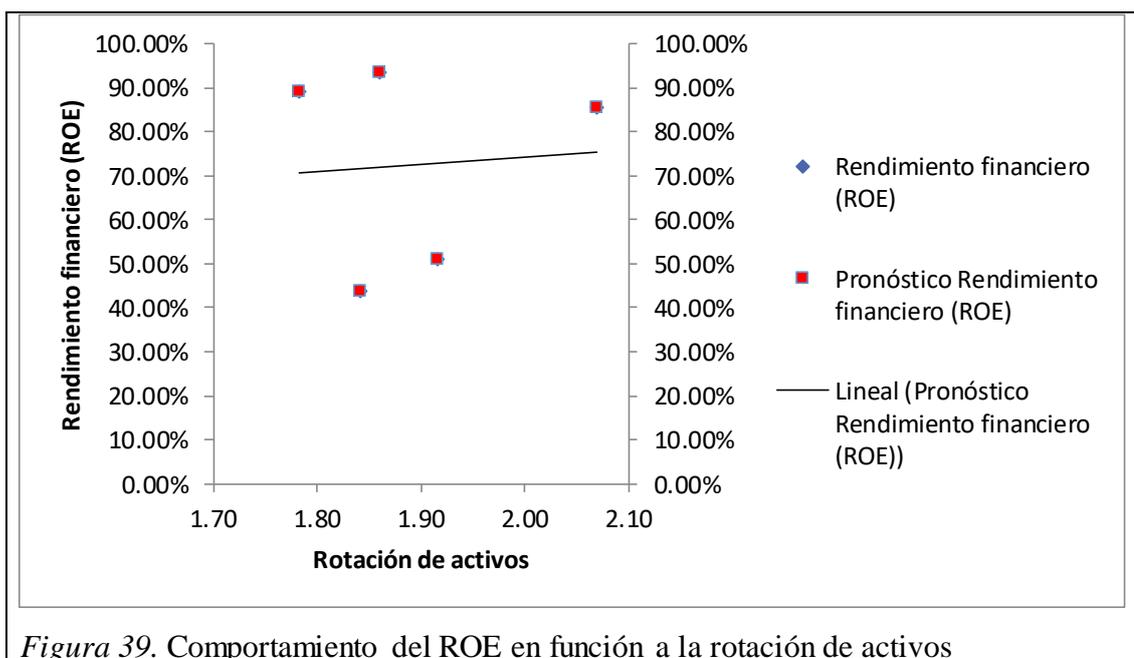
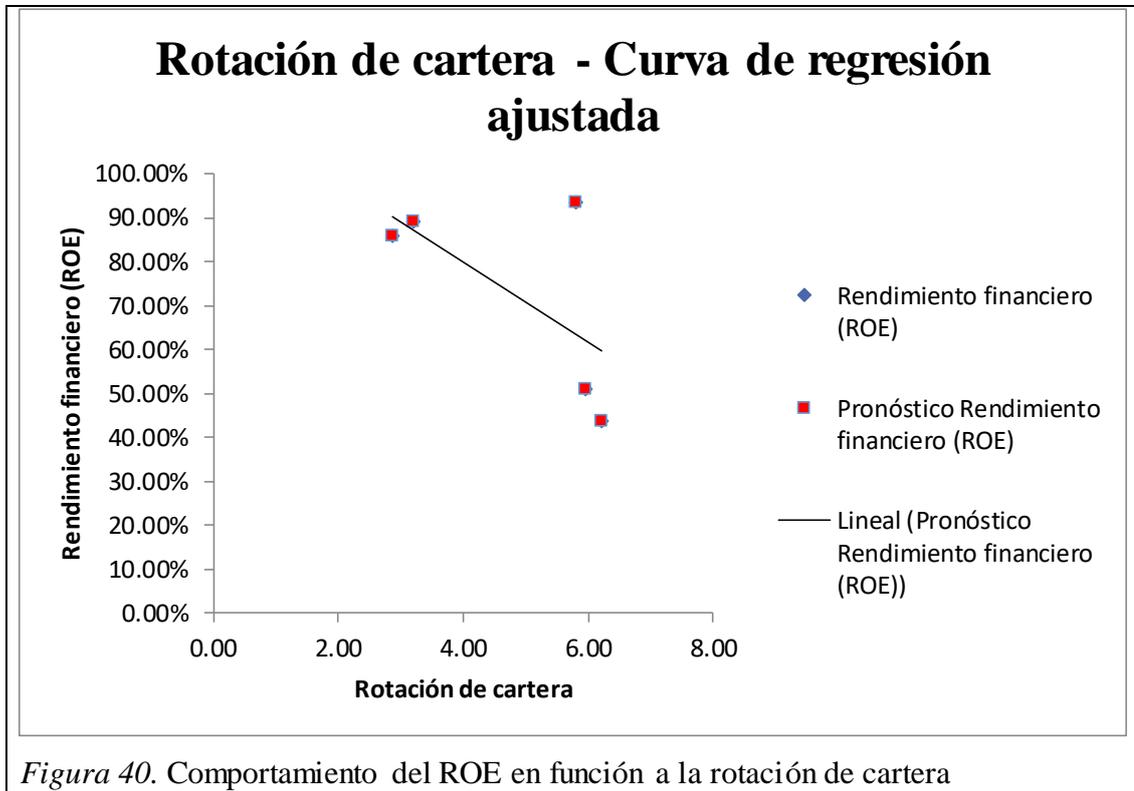


Figura 39. Comportamiento del ROE en función a la rotación de activos

Según la figura 39, se muestra el comportamiento de los valores reales vs el pronóstico que se ajusta bajo una tendencia lineal, aunque existe una amplia

dispersión, estos valores se ajustan a una pendiente positiva, porque va en orden ascendente.



CONCLUSIONES

Una vez finalizado el estudio y corroborado que un cambio en el rendimiento de los activos actúa de manera directa sobre la rentabilidad financiera o rendimiento del patrimonio sobre los accionistas, se concluyen los siguientes puntos:

Con respecto al objetivo específico de fundamentar el marco teórico sobre el ciclo operativo y la medición del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguro, se concluye que, para evaluar el ciclo operativo, es necesario acudir al estado de situación financiera, en el punto del activo corriente y si este a su vez requiere de un financiamiento externo para cubrir valores exigibles en el corto plazo y gastos operaciones, además que la medición del desempeño financiero, toma en consideración el monto del recursos económico aportado por los accionistas en función al grado de utilidad obtenido en los balances.

Con referencia al objetivo específico de diagnosticar el sector intermediario de seguros en el Ecuador, tiene un tratamiento de comercialización a través de servicios intangibles, siendo su ingreso operativo la comisión por venta de seguros de compañías que están autorizadas para ofrecer este servicio, es por ello que el riesgo de manejar inventarios es totalmente cero, siendo su ventaja competitiva la persuasión con el cliente.

Con relación al objetivo específico de analizar la incidencia del comportamiento del ciclo operativo en el desempeño de las empresas intermediarias de seguro en el Ecuador, se tiene que el cobro por comisiones se está reduciendo, siendo el segmento cada vez más líquido en efectivo, permitiendo que no exista el riesgo de un financiamiento externo para continuar operaciones, sin embargo al no tener un respaldo, solo la gestión de su talento humano, las entidades financieras no muestran mucho respaldo, obligando a sus accionistas a tener una participación del 50% en el paquete de estructura financiera.

Finalmente, en cuanto al objetivo específico de discutir los resultados del comportamiento del ciclo operativo en el desempeño financiero de las empresas intermediación del seguro, se tiene que existe una relación positiva entre ambas variables, es decir, que un exceso en la compra de activos fijos, puede comprometer el rendimiento financiero, de igual manera un eficiente uso de los equipos para ayudar la gestión del servicio, puede significar que el accionista gane recursos, sin que esto requiera una mayor inversión.

RECOMENDACIONES

Con referente a las recomendaciones dirigidas a los directores de las empresas intermediarias de seguros, se puede referir las siguientes:

Según el objetivo específico de fundamentar el marco teórico sobre el ciclo operativo y la medición del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguro, se recomienda que los directores de las compañías, implementen este análisis en sus reportes de gestión para las juntas directivas, porque de esta manera se puede interpretar si dentro del reporte de análisis contable, las decisiones de cada uno de los gerentes son las correctas y en caso de tener ineficiencia en los recursos, determinar el respectivo justificativo de su accionar para solicitar un mayor apalancamiento financiero.

Con referencia al objetivo específico de diagnosticar el sector intermediario de seguros en el Ecuador, se recomienda impulsar el manejo de las transacciones en efectivo, en caso que el número de servicios de seguro sea amplio para las empresas intermediarias, promocionando las alternativas que ofrezcan una mayor rentabilidad y que exijan menos periodo para el pago del mismo; cabe recordar que en función al cliente que adquiere un seguro, el mismo está sujeto a pagar en efectivo para obtener cobertura, es decir que la comisión que debe pagar la aseguradora debe ser en igualdad de condiciones ya que las mismas no deben esperar al tema del cobro.

Para el objetivo específico de analizar la incidencia del comportamiento del ciclo operativo en el desempeño de las empresas intermediarias de seguro en el Ecuador, se recomienda, evaluar la relevancia de los activos que posee cada compañía, y justificar su existencia, a fin de lograr un punto de equilibrio, donde la administración de la compañía, planifique un tiempo de uso del activo, informar a los accionistas sobre los tiempo de renovación de equipos y garantizar en aquel tiempo de uso, un rendimiento los suficientemente considerable para que los mismos vuelvan a invertir.

Finalmente con relación al objetivo específico de discutir los resultados del comportamiento del ciclo operativo en el desempeño financiero de las empresas intermediación del seguro, se recomienda que, en caso de no disponer de un financiamiento por parte de accionistas, buscar alternativas que no comprometan el rendimiento financiero de la compañía en función a su patrimonio. Solicitar préstamos a la banca privada ocasiona pagar altas tasas de interés, lo cual disminuye el beneficio obtenido, significando para la compañía un mayor esfuerzo de obtener ingresos muchas veces cuando el activo aún no se lo recibe o no está puesto en operación.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvear I., J. (2009). *Introducción al Derecho de Seguros*. Guayaquil, Ecuador: Edino.
- Amat, O. (2008). *Análisis de Estados Financieros*. Grupo Planeta (GBS).
- Arias, F. G. (2015). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica. 6ta edición*. Caracas, Venezuela: Editorial Episteme C. A.
- Baca, G. (2011). *Evaluación de Proyectos (6ta ed.)*. Mc Graw Hill.
- Baena P., G. (2017). *Metodología de la investigación*. México D. F.: Grupo Editorial Patria S. A de C. V.. Tercera Edición.
- Boland, L. (2011). *Funciones de la administración*. Buenos Aires: Red de Editoriales Universitarias Unidas.
- Corporación del Seguro de Depósitos, Fondo de Liquidez y Fondo de Seguros Privados. (2017). <http://www.cosede.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.cosede.gob.ec/content/uploads/2015/02/Revista-Institucional-3.pdf>
- Delgado C., G. (2009). *Estructuras Política, Económica y Social*. México D. F: Pearson Educación.
- Devment, M. (21 de marzo de 2017). *atic.cl*. Obtenido de <https://www.atic.cl/cadena-del-valor-analisis-perfiles-la-estrategia/>
- Dumrauf, G. (2012). *Finanzas corporativas*. Buenos Aires: Grupo Guía S.A.
- Emery, D. (2001). *Fundamentos de Administración Financiera*. Atlanta: Pearson.
- Eslava, J. (2012). *Las claves del análisis económico financiero de la empresa*. Madrid: ESIC Editorial.
- Flores, R. (2014). *Viejos y nuevos retos del endeudamiento público*. FOSDEH.
- Gallardo, J. (2013). *Evaluación económica y financiera*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Grande, I., & Abascal, E. (2005). *Análisis de encuestas*. Madrid: ESIC Editorial.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. México D. F, México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA). (2015). *aicpa.org*. Obtenido de <https://www.aicpa.org/>

- Instituto Nacional de Contadores Públicos, INCP. (2012). *Principales indicadores financieros y de gestión*. Obtenido de <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
- Lawrence, G. (2012). *Principios de administración financiera*. México D.F.: Pearson Education.
- León García, O. G., & Montero García-Celay, I. (2011). *Metodologías científicas en Psicología*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Levin, R. I. (2013). *Estadística para Administración y Economía*. . Barcelona: Pearson.
- Ley General de Seguros. (08 de 2016). *cosede.gob.ec*. Obtenido de <http://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/LEY-GENERAL-SEGUROS.pdf>
- Massons, J. (2014). *Finanzas, análisis y estrategia financiera*. Barcelona: Editorial Hispano Europa, S.A.
- Mata, A. D. (2013). Estadística Aplicada a la admnistracion y economia. En *Estadística Aplicada a la admnistracion y economia* (págs. 3-4). Mexico: The McGraw-Hill.
- Millones, R., Barreno, E., Vásquez, F., & Castillo, C. (2016). Estadística aplicada a la ingeniería y los negocios. En *Estadística aplicada a la ingeniería y los negocios*. Lima: Fondo.
- Mishkin, F. (2008). *Moneda, banca y mercados financieros*. México D.F.: Pearson.
- Moncini, R. (28 de Septiembre de 2014). Obtenido de <http://renatamoncini.blogspot.mx/2012/03/>
- Moya, M., & Robles, N. (2010). Probabilidad y estadística. Cartago: Tecnológico de Costa Rica.
- Nankiw, G. (2000). *Macroeconomía*. Madrid.
- Navarro, D. (2012). *Administración financiera*. . Manizales: Universidad Nacional de Colombia.
- Niño R., V. M. (2011). *Metodología de la Investigación: Diseño y ejecución*. Ediciones de la U.
- Palacios, F. (2016). *Seguros temas esenciales*. Ecoe Ediciones.

- Parella Stracuzzi, S., & Martins, F. (2006). *Metodología de la investigación cualitativa*. Caracas, Venezuela: FEDUPEL.
- Porter, M. (25 de Mayo de 2015). <http://www.5fuerzasdeporter.com/>. Obtenido de <http://www.5fuerzasdeporter.com/>
- Reyes, A. (2012). *Administración de empresas: Teoría y Práctica*. México: LIMUSA.
- Rodríguez, M. (2015). *Introducción al sistema financiero: especificidades en Cuba*. La Habana: Editorial Universitaria.
- Sabino, C. (2015). *Diccionario de economía y finanzas*. <http://www.eumed.net/cursecon/dic/dic-cs.html>.
- Sampedro, J., & Berzosa, C. (2012). *La inflación*. Madrid: Grupo editorial España.
- Samuelson, P. (2006). *Macroeconomía: Con aplicaciones a Latinoamérica*. . Barcelona: MC GRAW HILL.
- Sánchez, R., & Guerrero, M. (2017). *Cartera de productos y rentabilidad en empresas de seguros del Ecuador*. Revista Contribuciones a las Ciencias Sociales. Obtenido de <http://www.eumed.net/rev/cccss/2017/02/empresas-seguros-ecuador.html>
- Sánchez, R., & Guerrero, V. (2017). *Crecimiento económico - Enfoque ventas y actividad aseguradora en Ecuador*. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/sector-asegurador-ecuador.html>
- Solano, H. L. (2018). *Introducción a la estadística matemática*. En H. L. Solano. Bogotá: Universidad del norte.
- Stiglitz, J. (2006). *El malestar en la globalización*. . México: Taurus.
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2019). *sbs.gob.ec*. Obtenido de http://oidprd.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/Seguros/SOAT/legislacion_contrato_seguro.pdf
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2017). *supercias.gob.ec*. Obtenido de supercias.gob.ec
- Teijeira, P. (17 de diciembre de 2013). *Blog*. Obtenido de <http://pabloteijeira.es/blog/forecast-que-es-y-para-que-sirve/>

Weston, F. (1994). *Fundamentos de Administración Financiera.: Tomo I. Edición Especial.* . Cuba: Ministerio de Educación Superior.

ANEXOS

Anexo 1. Listado de empresas intermediarias de seguros

RUC	COMPAÑÍAS INTERMEDIARIAS DE SEGUROS: CCIUK6622.00
0990841179001	ASEFICA S.A.
0991305602001	ASELIT S.A.
0991284206001	COBERTURINSA C. LTDA.
0991231536001	GIRO S.A.
0991422358001	ORGACOM CIA. LTDA.
0991295690001	A. MARTINEZ S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0992227672001	ABDON RODRIGUEZ Y ASOCIADOS S.A.
1791323262001	ACODENOR CIA. LTDA.
0991287469001	ACOSAUSTRO S.A.
0992965118001	ACOSTA & ASOCIADOS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A ACOSTASA
0992173262001	ACTIVA ASEPROAC S.A AGENCIA ASES. PROD.SEGUROS
1792540399001	ACTIVEBROK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTD
1791422937001	ADUASEG S.A.
1891761879001	ADVANTAGESEGUROS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA D
1791425073001	AEROSEGUROS CIA. LTDA.
1792537355001	AETERNITAS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1791264770001	AFEX ECUADOR CIA. LTDA.
1792121647001	AFFINITY CIA.LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0990892784001	AGECOLSA S.A.
1792735904001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS ALVAREZ TORO SALVATO S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS ALVARIO-ALVARADO&ASOCIADOS S.A.
0993027766001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS APPSERVICE CIA.LTDA.
0993046493001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS ASINCO CIA. LTDA.
0990345678001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS C I M A CIMASEGUROS S.A.
0992998504001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS EMPRENDEDORES Y ASOCIADOS E & A
0190358488001	BROKERS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS EQUISEGUROS EQUILIBRIO BROKER
0190437183001	CIA.LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS ESTRATÉGICOSCOESEGUROS CIA.LTDA.
1792739462001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS FUSIONGROUP-BROKER S.A.
1792662028001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS GRACARSEG CIA.LTDA.
1792833108001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS INSURGO S.A.
0992718641001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS LA RIA S.A SEGURIA
0992866616001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS MKDSEG ASESORES MKDSEGCOS S.A.
1792682169001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS MUTUALASESORES CIA.LTDA.
1792784638001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS OBP BASTIDAS CIA.LTDA.
1792737184001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS PROSEGMA S.A.
0992749091001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A. ASETERRA
0992746238001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS SEGURAG CIA. LTDA.
2290324575001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS SOSBROKER CIA.LTDA.
0190424596001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS "VILLEGAS & BARROS "DÓXA" S.A.
1792791022001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS VISIONARIOS & ASOCIADOS V&APS CIA.LTDA.
1191767590001	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA FEVESEGUROS CIA. LTDA.
1792479452001	AGENCIA ASESOR. PRODUCT. DE SEGUROS PROI
0190411311001	AGENCIA PRODUCTORA DE SEGUROS "JALILBROKERS S.A."
0992649070001	AGUIAR MORALES & ASOCIADOS S.A.
1791886232001	AJECHB S.A.
1790987108001	ALAMO S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791830490001	ALEPH CIA. LTDA.
1791988590001	ALEXANDRA-PEREZ-COELLO-APC AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792673461001	ALFARO S.A.
1391708440001	

1790500748001 ALFASEGUROS CIA. LTDA.
1792024250001 ALFIL CIA. LTDA.
0992806680001 ALFREDO CARRILLO C. S.A. ALENCARSA
1792289173001 ALGARCOST COMPAÑIA LIMITADA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1790974634001 ALIADA 2000 CIA LTDA AGENCIA ASESORA Y PRODUCTORA DE SEGUROS
1790434877001 ALIANZA S.A.
1791951034001 ALLIANZGLOBAL DEL VALLE CIA. LTDA.
1792279046001 ALLRISK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1890112966001 ALMOCOLS CIA. LTDA.
1791351584001 ALPESEG S.A.
1791837789001 ALTOS S.A.
0992365153001 ALYEROVA S.A.
1990919042001 AMAZONIASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS EDWIN JIMENEZ CIA.LTDA.
1790928837001 AMOCO S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791827171001 ANDRADE SORIA AYS CIA. LTDA.
1792685885001 ANTICIPA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1791955293001 AON RISK SERVICES ECUADOR S.A.
0990715793001 APESE S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791846591001 APROSAR CIA. LTDA.
1791247337001 APROSE CIA. LTDA.
0990318972001 ARBOL DE ORO A.D.O. CIA.LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792673704001 ARGUSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1792223695001 ARIESEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
0991187650001 AROSEMENA & ASOCIADOS S.A.
1791735854001 ARROYO & HERNANDEZ CIA. LTDA.
1792141737001 ASALVOSEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792347149001 ASEGBROK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
0990279624001 ASENSA ANALISTAS DE SEGUROS Y NEGOCIOS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0992690712001 ASERSA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1790930866001 ASERTEC S.A.
1792455103001 ASESCARE S.A.
0990205205001 ASESORES DE SEGUROS ANDINOS C. LTDA.
1792184517001 ASESORES GARANTECSEGUROS AGENCIA ASESORA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1791358465001 ASESORESSA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
0992841672001 ASISMED S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791737164001 ASISTENCIA CIA. LTDA.
0190367169001 ASOBROCUE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S. A
0992738111001 ASSEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792499402001 ASSESCORP INSURANCE CIA. LTDA.
1791356993001 ASSURANCE BROKER S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0991373039001 ASTECSE S.A.
1792389208001 ASTRALGROUP AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1792095328001 ASTROASESORES CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792442729001 ATECO ASESORES TECNICOS & CORREDORES AGENCIA ASESORA PR
0990634262001 ATESEGU ATS S.A.
1791744268001 ATLANTICO S.A.
1792736943001 ATLAS INSURANCE BROKER AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS AIB CIA.LTDA.
0990462151001 AURORA C. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792404525001 AVALIA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791992652001 AVALTEK CIA.LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792209692001 AVICOLSAGENCY AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1791185846001 AVILA & ASOCIADOS CIA. LTDA.
1792622891001 AVILES & ARROYO CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0993046434001 AVILESEGUROS S.A.
1792129702001 AVIVALIFE CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

0190432130001 B&BSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
 1791243285001 BASTIDAS GUERRA CIA. LTDA.
 1792543053001 BELCOVI CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1792058260001 BESTCORP INSURANCE S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1791291999001 BESTSERVICE S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 0992245085001 BROKAMERIC S.A.
 0993038172001 BROKER BALUARTE F&L BALUARTEFLJ CIA.LTDA.
 1792696461001 BROKERSEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
 0992287799001 BROKERSEM S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCT
 1792425298001 BROKSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA LTDA
 1191747328001 BROWN & ASOCIADOS CIA LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1792396239001 BUENO CASTILLO & DAVALOS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUC
 1792399432001 BYMA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTO
 0190133389001 BYPSA S.A.
 1791269616001 CAFA BROCK CIA. LTDA.
 0190313328001 CALATAYUD CIA. LTDA.
 0190314065001 CAMACHO ABAD CIA. LTDA.
 0992199962001 CAPITALBROKER S.A.
 1190083086001 CARRION Y SEMPETEGUI CARSEM AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1891768423001 CASH INSURANCE CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 0992687894001 CASUALBROCK S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 0993037303001 CENTINELA CENTISEGUROS "INSEGCEN" AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE
 SEGUROS S.A.
 1792423511001 CERTUS & CO AGENCIA ASESORA
 0992824034001 CEVALLOS SOSA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS C.LT
 1792776414001 CGRISK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
 0991151885001 CIAROS S. A.
 1790604772001 CIASEG SOCIEDAD ANONIMA
 1790656241001 CIDESCOL S. A.
 1791306414001 CIFRASEG S.A.
 1791338278001 CLAVESEGUROS C.A.
 0992950706001 COB-BROKER S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1791885562001 COBERTURA ASESORES CIA. LTDA
 1791264991001 COINBROKER CIA. LTDA.
 1790715612001 COINVERSEG S.A.
 1090098434001 COLCORDES S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1791248562001 COLNEXOS CIA. LTDA.
 1792146100001 COMBINED INTERMEDIARIO DE REASEGUROS S.A.
 1792425131001 COMISEGSA SOCIEDAD ANONIMA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1791876229001 COMPAÑIA INTERMEDIARIA DE REASEGUROS ROYALTY RE S.A..
 1891777511001 COMPROMISOSEGURO AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
 0190389952001 CONESVIL CIA. LTDA.
 1891713769001 CONFIA SOCIEDAD ANONIMA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 0993055611001 CONFIANSEG SA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CONFIANSEG S.A.
 1790510549001 CONFISEG CIA. LTDA.
 0992357401001 CONSEGUINTER CIA. LTDA.
 0190136779001 CONSERIESGOS CIA. LTDA.
 1791909038001 CONSESEG CIA. LTDA
 CONSULTORES DE SEGUROS COMPAÑIA LIMITADA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA
 DE SEGUROS
 1790015378001 CONTACTO INTERMEDIARIO DE REASEGUROS C.A.
 1790388484001 CONTIGOSEGUROS S.A.
 0993027561001 CORDOBA, PIZARRO & ASOCIADOS S.A.
 1791321804001 CORPASEGO CIA. LTDA.
 0790090683001 CORPROSEG C. A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1290071654001 CORRAMEG S.A.
 0991280014001 CORREAUSTRO CIA. LTDA.
 0190142043001 CORRESUR CIA. LTDA.
 0190121585001 CORRETEC CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1190076241001

1792056705001 CORVANTISA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0992619139001 COSTASEGURO S.A.
1391821867001 COSTASEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0591720317001 COTIZASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1791796632001 COTOPAXI CIA. LTDA
0992616350001 COVERAGE S.A. AGENCIA.ASESORA PRODUCT.SEG
1791424581001 COVERSA S.A.
1792397138001 CRECERSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS COMPAÑIA
LIMITADA
1792461308001 CUSTODIASSEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGU
0990274436001 DASU CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0991095632001 DATILES SEGUDATILES S.A.
1792498554001 DAVALOS & ASOCIADOS AGENCIA ASESORA PROD. SEG, CIA. LTDA.
1391847416001 DAVASEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1791054733001 DAYOLA CIA. LTDA.
1792443512001 DECISION SEGURA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
0991282017001 DEL PACIFICO CIA. LTDA.
1792702445001 DEL VALLE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS DELVALLESEG CIA.LTDA.
0190323196001 DELTABROKERS CIA. LTDA.
0992857099001 DENKENSEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1891765270001 DENSON CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791228197001 DIANA CEVALLOS DE LEON LYD CIA. LTDA.
0990950482001 DIGRASUA CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792072115001 DIRECTSEG CIA. LTDA.
1790786145001 DISEG CIA. LTDA.
1792230578001 DUALSEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
0991040455001 E. MAENZ S.A.
0991317139001 EATON'S C.A.
1791245091001 ECUA-INTI CIA. LTDA.
0990417377001 ECUAPATRIA CIA. LTDA.
0991445382001 ECUAPOLIZAS CIA. LTDA.
0991267107001 ECUAPRIMAS CIA. LTDA.
1792487781001 EFFECTIVENESS AGENCIA ASESORA PRODUC. DE SEG. CIA. LTDA.
0190384993001 EFQM SOLUCIONES DE RIESGO CIA. LTDA.
1790643867001 EJEDESE CIA. LTDA.
0993004731001 EKEBROKERS S.A.
0991060766001 EL BROQUEL ACOBROQUEL CIA.LTDA.
0990280347001 EL SOL S.A.
0992846380001 ELITE SEGUROS S.A. ELISEGSA
0190307751001 EMPIRE CIA. LTDA.
1990917678001 EMPRENDO AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1790744698001 EMPRESEGUROS S.A.
1792020522001 ESMARFEL COMPAÑIA LIMITADA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792577004001 ESTAR-SEG S.A AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791249704001 ESTRATEGA-COL CIA. LTDA.
1791866827001 EURO AMERICAN RE ECUADOR C.A.
0990890099001 EUROSEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792228042001 EXPERSEGCAS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792055873001 EXPERTTYA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1091751913001 EXSELOY SEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
0990866945001 FEMORIB CIA. LTDA.
1792576997001 FIANBROK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA
0990848319001 FIDELIDAD FIDASEG C. LTDA.
1792137284001 FIELSEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1790818896001 FINYSEGUROS S.A.
1791835387001 FITRACON CIA. LTDA.
0190334732001 FLAMASEG CIA. LTDA.
1792211328001 FLOBESEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

0990848661001 FLUMISEGUROS CIA. LTDA.
 0992618108001 FORZASEGUROS S.A.
 1792291267001 FOXANDINA DE SEGUROS AGENCIA ASESORA Y PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.
 1792707900001 FOXSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
 0992317647001 FULLTRUST S.A.
 0992201592001 GAFMA CIA. LTDA.
 0190326659001 GALISEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA
 0990744041001 GAMASEGUROS CIA. LTDA.
 0992281774001 GAMONZE S.A.
 1792703204001 GCMSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
 1791399110001 GENERALSEG CIA. LTDA.
 1791908732001 GERMAN VALLEJO CIA. LTDA.
 1792658985001 GESTIONSEGURA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS C.L.
 0992784180001 GESTISEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1791331427001 GEYCOSEG CIA. LTDA.
 0992559314001 GIESMA S.A.
 0992876824001 GILBERT & BOLOÑA S.A. SEGUGILBO
 0992655488001 GIOSEGURA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
 1792321948001 GLAUBEN SEGUROS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PROD DE SEGURO
 1791264797001 GLOBALSEGUROS SOCIEDAD ANONIMA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE
 SEGUROS
 1791946715001 GMH ASOCIADOS CIA. LTDA. AGENCIA ASEGURADORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1792548551001 GOLDENSEG CIA. LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGURO
 0990388261001 GRANSEGURO CIA. LTDA.
 1792103363001 GRUPO MANCHENO VILLACRESES CIA. LTDA. ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1792685036001 GRUPO-DA VA YE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
 1792350832001 GRUPSEG GRUPO SEGURO S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 0990639973001 GUAYAQUIL CIA. LTDA.
 1391707800001 GUERRON ZEVALLOS CIA. LTDA.
 1391818513001 GUERRONSEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
 0991253254001 HANNE S.A. HAGESA
 0992228741001 HARRIS INSURANCE SERVICES S.A.
 0993068489001 HEREDIA SAENZ & ASOCIADOS HERESAENZ S.A.
 1792104106001 HERMANOS MOREJON MERA CIA.LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE
 SEGUROS
 1792225590001 HERRESEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
 1792569664001 HIBORETSA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
 1792253683001 HOFFEN AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
 1791988264001 HOLDING-RE CIA. LTDA.
 1891754767001 HOLVASBROK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEG. CIA. LTDA.
 1791292626001 HOWDEN WACOLDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
 1792151554001 HUGO RIBADENEIRA & ASOCIADOS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 CIA. LTDA.
 1792681200001 IDEALSEG CIA.LTDA.
 1792494567001 IDEBRIL S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1792098556001 IMAC S.A AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1090106372001 IMBASEGUROS CIA. LTDA.
 1790929612001 IMPERIAL IMCOSEG CIA. LTDA.
 1792784190001 INDEMNIZAR AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
 1792102243001 INGARO SOCIEDAD ANONIMA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 1791326369001 INMARCED CIA. LTDA.
 0991215107001 INSEGEN S.A.
 1791316207001 INSITE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA
 1791790189001 INSURANCE ASSISTANCE INSURASSIST S.A.
 0992691751001 INTELBROKER
 0190316866001 INTERACACIA CIA. LTDA.
 1790772500001 INTERBROQUER S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
 0992850612001 INTERCORRETAJE CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA

1792819741001 INTERMEDIARIA DE REASEGUROS PLUS ORG, IRPO S.A.
1790030539001 INTERMEDIARIA DE SEGUROS MEJORES SERVICIOS M.S. CIA. LTDA.
0990172749001 INTERSEA CIA. LTDA.
1792327989001 INTERZURICH AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
0992568615001 IRIS DEL ECUADOR S.A. INTERMEDIARIO DE RE
0990280460001 ITUBARMA C. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0990992207001 J. SUAREZ C. LTDA.
1791327365001 J. WITT CIA. LTDA.
1791295293001 JACOME ALVAREZ CIA. LTDA.
1791252772001 JAREZA CIA. LTDA.
1792806747001 JMSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
JOINTVENT S.A. JOINT VENTURE INSURANCE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE
SEGUROS
0992220872001 JULIO JAUREGUI CIA. LTDA.
1790811786001 KAMESEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792465354001 KAREN GUEVARA CORREA, KARENSEG AGENCIA ASESORA PRODUCT
1792423570001 KAUTELA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1091747924001 KCER S.A.
0691716333001 KERYGMASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792431026001 KLUBSEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1891733875001 LA CERRADURA C. LTDA. "INTERDURA"
0991415564001 LA MISION S.A. SEGUMISION
0992316829001 LA PIRAMIDE S.A.
0992175036001 LA POLIZA CIA. LTDA.
1791968204001 LAYANA Y ASOCIADOS AGENCIA ASES. PRO. DE SEGUROS CIA. LTDA
1191754073001 LEC S.A., LUIS ERNESTO CEVALLOS
0992553278001 LEGACYSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
0993059935001 LENNA CORDOVA VIVANCO AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
LCSEGUROS CIA.LTDA.
1191765253001 LEOFIGUER S.A.
1791350103001 LIDERSEG S.A.
1791842286001 LIRIA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE
0992580747001 LUGO & SALGUERO CIA. LTDA.
1791758684001 MACRO SEGUROS S.A.
1791085132001 MACROBROK S.A.
1091711059001 MARSEGUROS S.A.
0990966338001 MARZO CIA. LTDA.
0990063001001 MASECUADOR S.A. AJUSTADOR DE SINIESTROS
0991433686001 MASTERBROKER AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.
0992858133001 MATESES CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODU
0190363775001 MAURICIO E. OLEAS CIA. LTDA.
1791051084001 MAXSES CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792452910001 MAZBROKER CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792345979001 MEGABROKERSECUADOR AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1791986970001 MEGACOL CIA. LTDA.
1791240049001 MEPALI S.A.
0992262125001 MERBROK S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0992918454001 METRISEG S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792228727001 METROPOLI S.A. METROADVISE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792484596001 METROSEG UROS C.A.
1791345657001 METSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1792803799001 MICROSEGUROSISEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1792731135001 MILENIUMRE INTERMEDIARIO DE REASEGUROS S.A.
1792348102001 MINARSEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792297001001 MIROES INSURANCE SERVICES C. LTDA.
0992323884001 MOESVA CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792136873001 MORALES & CAMACHO CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792113318001 MORAN & CIFUENTES CIA. LTDA.
1791360575001 MOSMACO CIA. LTDA.
0190075915001

1791183452001 MREC INTERMEDIARIA DE REASEGUROS S.A
0891753160001 MUJICA&MUJICA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1791855744001 MULTIAPOYO CIA. LTDA.
1790376168001 MULTISEG S.A.
1790769275001 MUNDISEGUROS S.A.
1790105431001 NANKERVIS CIA. LTDA.
1291713323001 NATIONAL NORTHSOUTH S.A.
NAVAS Y ASOCIADOS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS NAVSEGUROS
S.A.
0990941203001
1792012872001 NEOSTRATEGIA CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792743036001 NEPKER AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1791721799001 NEWCOR CIA. LTDA.
1790593924001 NEXOSEGUROS CIA. LTDA.
1791268458001 NOVAECUADOR S.A AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792169003001 OCAÑA & MORALES CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792317568001 OCSASEC CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792374847001 OFISEGROUP AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1792138167001 OLANDSEGUROS S. A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1790944727001 OLSARE ECUADOR S.A.
0990527679001 OMNISEGUROS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791880781001 OPTIMA CIA. LTDA.
0992695781001 ORBISEG S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792142601001 ORDENSEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1191751902001 ORION AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA
1791792440001 PARRA Y SUAREZ S.A.
0992936398001 PATRIMONIAL AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792337607001 PERFECTSEC AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1792776031001 PERSONALBROK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1791343697001 PESANTES & GILBERT CIA LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792352835001 PLACEMENT RUCK INTERMEDIARIO DE REASEGUROS S.A.
0991008616001 PLANISEGUROS CIA. LTDA.
0990629765001 PLAZA & CAMPOS C. LTDA.
0990028370001 PLAZA CIA. LTDA.
1790560600001 PLURISEG CIA. LTDA.
1790519104001 PLUSEGUROS CIA. LTDA.
1792145120001 PONCE PACHANO CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792117798001 PRASEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792510872001 PREMIUM INSURANCE BROKER PIBSA S.A. AGENC. ASES. PROD. DE S
1792540976001 PRESTIGIOUS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1791787870001 PREVENIR CIA. LTDA.
1791901592001 PREVIASA CIA. LTDA.
1790474585001 PRIMASEG CIA. LTDA.
1792403774001 PRIMEAPS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
0992262621001 PRIMERISIMA S.A. PRIMERSA
1091759426001 PRIMORDIAL DEL ECUADOR AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792496012001 PRITEL AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA
PRIVANZA CIA. LTDA.
1891712142001 PROAÑO ASOCIADOS CIA. LTDA.
1390070264001 PRODESEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1791254775001 PRODUCSEC CIA. LTDA.
0991404317001 PROMILENIO S.A.
1790166406001 PROSEGUROS NACIONALES CIA. LTDA.
1791863542001 PROSEGUROS SANTO DOMINGO CIA. LTDA.
1790593150001 PROTECSEGUROS CIA. LTDA.
0990663610001 PROVENSEG C. LTDA.
0690076179001 PUENTE & ASOCIADOS CIA. LTDA.
1792749891001 PUERTOSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
0992712945001 QUALITYSEG S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

1791719115001 RAUL COKA BARRIGA CIA. LTDA.
0990829047001 RAVELCA S.A.
1792068606001 RDV Y ASOCIADOS CIA. LTDA.
1792686903001 REALSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1791242084001 REASESORES INTERMEDIARIA DE REASEGUROS S.A.
0190385604001 REDISEGUROS CIA. LTDA.
1792703328001 REGIONALBROKER AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1791281462001 RELIANCE S.A AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0990474079001 REMBRANDT Y ASOCIADOS CIA. LTDA.
0190388670001 RENASEG CIA, LTDA.
2390025397001 RENOVASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
0190044114001 REPRESENTACIONES DE COMERCIO Y SEGUROS RECOYSE CIA. LTDA.
1091750593001 RESPALDARSEG S.A AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792061253001 RESPALDO CIA. LTDA.
1791285069001 RESTREPO OSPINA Y ASOCIADOS S.A.
0990201811001 REXEL CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792696151001 RIOSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
RISK&INSURANCEADVISORY AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
CIA.LTDA.
1792687470001
0992894172001 RISUSS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792373654001 ROCHA Y PAZMIÑO R&P CIA. LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792396212001 ROCIO SALAS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
0991438459001 RODSAY S.A.
0992183004001 ROSANT S.A.
0992163917001 ROSENEY SALCEDO Y ASOCIADOS S.A. RSA
1792825105001 ROYALSEGUROS A.A.P.S. C.L.
1792342163001 SARRADE ESCORZA Y ASOCIADOS CIA. LTDA
1792317487001 SAVESEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1790270467001 SAYO S.A.
1792100437001 SEGMENTO CIA. LTDA.
1791257030001 SEGTECA CIA. LTDA.
1792704103001 SEGUAP AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A
0991320083001 SEGUCONSULT C. LTDA., AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0991266445001 SEGUMAS S.A.
0992883324001 SEGUMUNDO S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0992102594001 SEGUNET S.A.
1792040833001 SEGURALMEIDA CIA LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1790019632001 SEGURANZA CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0190310477001 SEGURAZUAY CIA. LTDA.
SEGURIDAD Y CONFIANZA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
PRODUSEGUROS C.A.
1191765423001
1792691060001 SEGUROS123 AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792710332001 "SEGUROS-SERVIMAX" AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS C.A.
1792671450001 SEGUR-RED AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1891753191001 SEGUSUAREZ AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEG. CIA. LTDA.
0992684186001 SEKURITAS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791279670001 SEMERCA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0190322793001 SEQUIDAD CIA. LTDA.
0190383326001 SERINCO S.A.
0992701404001 SERVIBROKER S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0990261431001 SERWISEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791903250001 SETCONSUL CIA. LTDA.
1791259157001 SETEC S.A.
1791962060001 SEVYP CIA. LTDA.
0992683902001 SIGMASEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792783933001 SMARTBROKER AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1391830122001 SMARTSEG S.A
0992916435001 SOBMACSEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

0992430117001	SOCIEDAD ASESORA INDICO RE SAINBRE S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792556570001	SOCIEDAD DE SEGUROS SOSEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA LTDA
1791808266001	SOLIDARIA CIA. LTDA.
1790594459001	SOLUTIONSRE CIA. LTDA. INTERMEDIARIA DE REASEGUROS
1791786181001	SOM.US ECUADOR INTERMEDIARIO DEREASEGURO C.A.
0992852852001	SONNE BROKER S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791821599001	SPECIALRISK CIA. LTDA.
1792174899001	SUPERBROK S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792381169001	SYNERGY-RE S.A
0190149463001	TARRAGONA S.A.
1790048772001	TECNISEGUROS S.A.
1792315948001	TERRENA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS TEAPROSEG CIA. LTDA.
1791908104001	THB RE-INNOVATION INTERMEDIARIO DE REASEGUROS S.A.
1792081963001	THOMAS C ECUADOR DIVISION DE SEGUROS CIA. LTDA.
1791786386001	TORRES GUARIN Y ASOCIADOS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792153190001	TOTALSURE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1792463025001	TPAREJABROK S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0992972270001	TRADE INSURANCE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS TRADINSUR S.A.
0991413146001	TRANSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGURO S.A.
1791963431001	TRIADA SEGUROS CIA. LTDA.
1792424844001	TRIASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1792382963001	TRILATERAL AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
0190135098001	TRUJILLO ESPINOZA CIA. LTDA.
1792292662001	TRUJILLO MONTALVO T&M AGENC.ASES. PRODUC DE SEG. CIA. LTDA
0992744871001	TRUST INSURANCE TRUSTINSU S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1791925033001	UMBRELLA ECUADORIAN INSURANCE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1790308650001	UNISEGUROS C.A.
1792537452001	UNITECO CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
1792187354001	VALLE & VALLE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A
1791341910001	VALMACOR CIA. LTDA.
1791701747001	VANGUARDIA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.
1090107484001	VASQUEZ VASQUEZ CIA. LTDA.
0190138496001	VEGAMON S.A.
1792379121001	VELPO S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0992303433001	VERGARA & VITERI CIA. LTDA.
0993067342001	VERSATILSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1791954866001	VERTIKAL S.A.
0992346434001	VIALE (VIALESA) S.A.
0991281797001	VICTOR CALDERON CHICO CIA. LTDA.
1791253361001	VICTORIA CIA. LTDA.
0992118075001	VITAL S.A.
1792815444001	VITALISEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1792749778001	VIVESEGURO AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792488486001	WOA ECUADOR AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792671418001	WORLDSEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792785553001	WORLDSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
1792695457001	XPRTISEBROK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA.LTDA.
1792021596001	XPRESSEG CIA. LTDA.
1790233618001	Z SEGUROS ASTEIN CIA. LTDA.
0991251243001	ZHM SEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
0190108996001	ZIONSEGUROS CIA. LTDA.

Nota: Datos tomados de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017).

Anexo 2. Datos obtenidos sobre la evaluación financiera a nivel nacional y de la provincia del Guayas.

Tabla 17.

Rotación de cartera años 2013 - 2017

Años	Rotación de cartera	Variación porcentual
2013	3 veces	
2014	3 veces	12,04%
2015	6 veces	80,85%
2016	6 veces	7,09%
2017	6 veces	-4,35%

Tabla 18.

Periodos de cobros años 2013 - 2017

Años	Periodos de cobros	Variación porcentual
2013	127 días	
2014	114 días	-10,75%
2015	63 días	-44,70%
2016	59 días	-6,62%
2017	61 días	4,55%

Tabla 19.

Rotación de activos año 2013 - 2017

Años	Rotación de activos	Variación porcentual
2013	2,07 veces	
2014	1,78 veces	-13,84%
2015	1,86 veces	4,34%
2016	1,84 veces	-0,98%
2017	1,92 veces	4,00%

Tabla 20.

Relación rotación de activos y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel nacional

Años	Rotación de activos	Variación porcentual	Rentabilidad sobre ventas		Interpretación
2013	2,07 veces		20%		
2014	1,78 veces	-14%	21%	5%	Eficaz
2015	1,86 veces	4%	26%	23%	Eficiente y eficaz
2016	1,84 veces	-1%	12%	-53%	Ineficiente e ineficaz
2017	1,92 veces	4%	13%	2%	Eficiente y eficaz

Tabla 21.

Relación rotación de patrimonio y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel nacional

Años	Rotación de patrimonio	Variación porcentual	Rentabilidad sobre ventas		Interpretación
2013	423%		20%		
2014	417%	-1%	21%	5%	Eficaz
2015	356%	-15%	26%	23%	Eficaz
2016	357%	0%	12%	-53%	Eficiente
2017	407%	14%	13%	2%	Eficiente y eficaz

Tabla 22.

Relación ingresos vs financiamiento externo

Años	Ingresos	Variación porcentual	Financiamiento externo	Variación porcentual
2013	\$ 2.644.446,89		\$ 651.991,96	
2014	\$ 3.197.663,72	20,92%	\$ 1.027.252,12	58%
2015	\$194.820.110,57	5992,58%	\$50.056.227,98	4773%
2016	\$195.180.231,97	0,18%	\$51.316.197,18	3%
2017	\$209.715.227,14	7,45%	\$57.881.954,61	13%

Tabla 23.

Rotación de cartera años 2013 - 2017

Años	Rotación de cartera	Variación porcentual
2013	3 veces	
2014	3 veces	11,45%
2015	5 veces	64,49%
2016	7 veces	25,69%
2017	6 veces	-15,96%

Tabla 24.

Periodos de cobros años 2013 - 2017

Años	Periodos de cobros	Variación porcentual
2013	127 días	
2014	114 días	-10,28%
2015	70 días	-39,21%
2016	55 días	-20,44%
2017	66 días	18,99%

Tabla 25.

Rotación de activos año 2013 - 2017

Años	Rotación de activos	Variación porcentual
2013	2,07 veces	
2014	1,78 veces	-13,78%
2015	2,20 veces	23,10%
2016	2,36 veces	7,58%
2017	2,11 veces	-10,75%

Tabla 26.

Relación rotación de activos y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel de la provincia del Guayas

Años	Rotación de activos	Variación porcentual	Rentabilidad sobre ventas		Interpretación
2013	2,07 veces		20%		
2014	1,78 veces	-14%	22%	6%	Eficaz
2015	2,20 veces	23%	18%	-17%	Eficiente
2016	2,36 veces	8%	10%	-44%	Eficiente
2017	2,11 veces	-11%	11%	12%	Eficaz

Tabla 27.

Relación rotación de patrimonio y rentabilidad sobre ventas, empresas a nivel de la provincia del Guayas

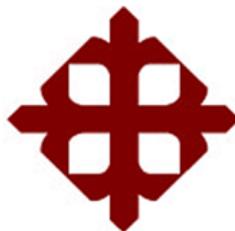
Años	Rotación de patrimonio	Variación porcentual	Rentabilidad sobre ventas		Interpretación
2013	423%		20%		
2014	418%	-1%	22%	6%	Eficaz
2015	441%	5%	18%	-17%	Eficiente
2016	464%	5%	10%	-44%	Eficiente
2017	441%	-5%	11%	12%	Eficaz

Tabla 28.

Relación ingresos vs financiamiento externo

Años	Ingresos	Variación porcentual	Financiamiento externo	Variación porcentual
2013	\$2.638.665,87		\$651.991,96	
2014	\$3.173.964,66	20,29%	\$1.020.713,95	57%
2015	\$52.648.871,76	1558,77%	\$12.034.560,77	1079%
2016	\$57.589.793,93	9,38%	\$11.976.420,82	0%
2017	\$64.515.996,02	12,03%	\$15.977.089,21	33%

Anexo 3. Formato de la entrevista



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Entrevista a expertos

- 1.- ¿Qué opina sobre el análisis de la gestión operativa de una compañía como base a la toma de decisiones?
- 2.- ¿Bajo qué criterios usted evalúa financieramente la rentabilidad de un negocio?
- 3.- ¿Cuál es la estructura de financiamiento adecuada que deben tener las empresas intermediarias de seguro para ser eficientes y eficaces?
- 4.- ¿Cómo evalúa la eficiencia de una empresa bajo el concepto financiero?
- 5.- ¿Cómo evalúa la eficacia de una empresa bajo el concepto financiero?
- 6.- ¿Considera que exista una relación entre la eficiencia y eficacia en la toma de decisiones que afecten el rendimiento financiero de una empresa?
- 7.- ¿Cuáles son los aspectos externos que pueden afectar las decisiones de una compañía de intermediación de seguros?
- 8.- ¿Cuáles son los aspectos internos que pueden afectar las decisiones de una compañía de intermediación de seguros?



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Ruiz Castro Karen Dayana** con C.C.:· **#0930379060**, autora del trabajo de titulación: **Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017**, previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial**, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 10 de septiembre del 2019

f. _____

Nombre: Ruiz Castro Karen Dayana

C.C: 0930379060



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Schaffry Lopez Evelyn Johanna** con C.C.: **#0930937040**, autora del trabajo de titulación: **Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017**, previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial**, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 10 de septiembre del 2019

f. _____

Nombre: Schaffry López Evelyn Johanna

C.C: 0930937040



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Análisis del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros a través de la evaluación del comportamiento de su ciclo operativo entre los años 2013 al 2017		
AUTOR(ES)	Ruiz Castro, Karen Dayana Schaffry López, Evelyn Johanna		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Rugel Vega, Nelson Alberto PhD. (c)		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Octubre del 2019	No. PÁGINAS:	104
ÁREAS TEMÁTICAS:	Cadena de valor, eficiencia, eficacia		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	competitividad, activos, rendimiento, eficiente, eficaz, seguros		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>El análisis de un desempeño financiero a través de la evaluación de su ciclo operativo, contribuye a la gerencia a definir el grado de competitividad que las empresas pueden tener en caso de incurrir en una competencia por parte de otros segmentos sustitutos, donde sus estrategias se flexibilizan a través de estrategias basadas en la cadena de valor, a fin de evitar recortes de personal, pérdida de la calidad de los productos o a su vez bajar el beneficio al que están acostumbrados sus clientes. Para el desarrollo del proyecto de investigación, se tiene como objetivo analizar del desempeño financiero de las empresas intermediarias de seguros entre los años 2013 al 2017, por ello, se tomaron datos presentes de los estados financieros en la Superintendencia de Compañías Valores y Seguros, clasificado en dos grupos, el primero con datos de a nivel nacional que muestra el comportamiento de todas las empresas en todo el territorio ecuatoriano y el segundo a nivel de la provincia del Guayas, a fin de identificar si existe una discrepancia entre los datos, como conclusión se obtiene que existe una relación entre la compra de activos con el rendimiento financiero, es decir, las empresas deben ser eficientes cuando el nivel de ingresos es demasiado bajo, mientras que puede ser eficaz cuando aprovechan el pago por comisión y así abastecerse de beneficios suficientes para cubrir costos y gastos operativos a pesar que no acompañe una política de austeridad en equipos.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0984891221 0988995392	E-mail: eveschaffry@gmail.com karenruizc26@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Ing. Traverso Holguín, Paola Alexandra, Mgs.		
	Teléfono: 0999406190		
	E-mail: ptraverso2008@hotmail.com		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			