TITULO

ANALISIS DEL PLAN FINANCIERO DE LA COMPAÑIA DE SEGUROS "LA GUARDIANA"

AUTORES

Guillermina Caicedo[1],Narcisa Maldonado[2], Manuel Romero[3], Franklin Pérez[4], Jimmy González[5], Douglas Salcedo Velasco[6], Ec. Willian Hidalgo[7].

[1]Licenciada en Sistemas de Información 99.
[2]Licenciada en Sistemas de Información 99.
[3]Licenciado en Sistemas de Información 99.
[4]Licenciado en Sistemas de Información 99.
[5]Licenciado en Sistemas de Información 99.
[6]Licenciado en Sistemas de Información 99.
[7]Director de Tópico, Economista, Universidad Católica, 1986, Postgrado MBA en Finanzas EEUU, Universidad de Nueva York, 1990, Profesor de la ESPOL desde 1997.

RESUMEN

Se realizó un análisis del Plan Financiero de la Compañía de Seguros "La Guardiana". Este análisis comprende desde el año 1993 hasta 1998. Incluye el desglose de los siguientes Estados Financieros: Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, Indices Financieros, Fuentes y Usos, Presupuesto de Caja, Pronósticos de Ventas y Presupuesto de Capital.

Cada Estado es analizado dentro del tiempo establecido (1993-1998), al final se emite un resumen de como la empresa ha evolucionado y manejado sus estados financieros. Se enumeran los problemas encontrados, se dan recomendaciones y se emite una visión del futuro de la empresa.

INTRODUCCION

El éxito o fracaso de una empresa radica, en parte, en la información que se tenga de la situación de la misma, qué tan oportuna y exacta es y cómo puede ayudar en las decisiones a tomar. Realizar el análisis financiero es uno de los pasos a seguir, esto les permitirá una visión amplia y detallada de la situación de los recursos con que cuenta la empresa para poder manejarla, definir objetivos, reestructurar o cambiar procedimientos, etc.

Se toma como objeto de este análisis, una compañía de Seguros existente en nuestro país, a la cual, para efectos de estudio se la denomina "La Guardiana"[1], los datos que se presentan son reales. Se requiere determinar que es lo que se va a analizar, interpretar los resultados encontrados, emitir conclusiones y dar los recomendaciones necesarias.

CONTENIDO

En general la compañía de seguros basa sus utilidades en las inversiones que realiza al captar el pago de los asegurados en los diferentes ramos que opera, adicionalmente, extiende el pago a sus reaseguradores con lo cual maximiza su rentabilidad financiera.

Con respecto al resultado técnico de seguros, este no es rentable debido a la alta tasa y frecuencia de siniestros a causa de la alta delincuencia y de los fenómenos naturales que se han presentado en el país los últimos cinco años. Vale recalcar que el resultado técnico esta conformado por la diferencia entre los ingresos por primas de seguros, más las comisiones cobradas al reasegurador por cederles riesgos, menos los siniestros pagados y menos las comisiones pagadas a los intermediarios de seguros(brokers).

"La Guardiana", debido a la crisis del mercado asegurador, ha implementado estrategias para obtener rentabilidad tanto técnicas como financieras para seguirse manteniendo como una de las líderes del mercado en la actividad de seguros. Podemos citar las siguientes estrategias:

- Política de retención de riesgos sobre la base de estadísticas de siniestralidad y a escalas.
- Mejorar las comisiones que nos paga el reasegurador para cubrir con exceso los pagos que la compañía realiza a los corredores de seguros.
- Control y optimización en el pago de los siniestros.
- Inclusión de nuevas cláusulas en la suscripción de los contratos de seguros, las cuales limitan las coberturas.
- No asegurar solo vehículos sin incluir una póliza de otro ramo de menor riesgo.
- Elevar los deducibles que cobra la compañía cuando paga un siniestro.
- Incrementar la producción de las sucursales de Quito y Cuenca.
- Lograr mayor rentabilidad en sus inversiones a corto plazo y diversificarlas.

EVOLUCION DE LA EMPRESA ENTRE LOS AÑOS 1994 – 1998

VENTAS

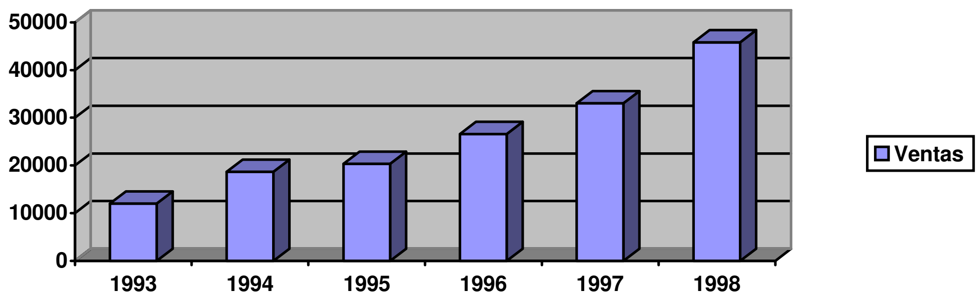

Figura 1

La compañía ha logrado incrementar sus ventas **(figura 1)** superando el índice inflacionario, manteniendo un ritmo de crecimiento constante el cual le ha permitido captar el 5% del mercado de seguros. La empresa más grande del mercado según estadísticas ha mantenido un promedio de 30% de participación en el mercado.

La producción estimada para 1998 es, según presupuesto, 45,836 millones de sucres, logrando un incremento del 40% con respecto a la producción de 1997.

UTILIDADES

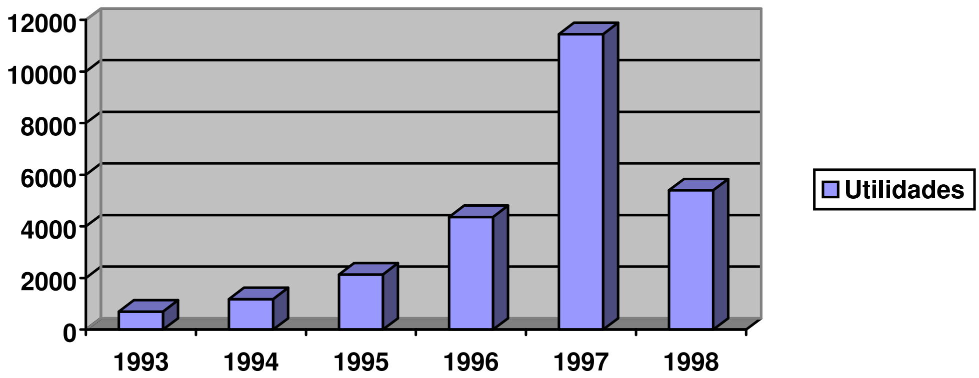

Figura 2

En base a las estrategias aplicadas y al crecimiento constante en sus ventas, la compañía ha logrado incrementar sus utilidades **(figura 2)** con un promedio del 70% de incremento, vale anotar que 1997 fue un año especial de utilidades logrando un incremento del 162%, pero esto es debido a la acumulación de utilidades por diferencias de cambio no cargadas en el P&G en los años anteriores.

Debido a que la compañía tiene el 60% de su cartera en dólares, obtiene significativas utilidades por diferencias de tipo de cambio.

La compañía tiene como norma pagar el 100% de los dividendos, debido a su situación de solvencia.

GASTOS ADMINISTRATIVOS.

Estos gastos se han reducido al 14% en el último año, siendo el promedio del mercado 18%, lo que representa un buen manejo y control de sus gastos.

ACTIVOS.

Han tenido una evolución constante debido al crecimiento en sus ventas, tales como, compras de edificios en Quito y Guayaquil, terrenos, computadoras, muebles y equipos de oficinas. En tal sentido es destacable la política de la compañía en no escatimar las necesidades de inversión para dar un mejor servicio.

Sus Inversiones han logrado un incremento importante como consecuencia directa del incremento en producción y el cúmulo de utilidades por este concepto.

PASIVOS

La compañía, como norma, no realiza préstamos bancarios, debido a su solvencia y financia sus inversiones con las cuentas por pagar a los reaseguradores y pasivos acumulados, adicionalmente, para completar el financiamiento de sus activos, utiliza las reservas retenidas a los reaseguradoes(otros pasivos), por las cuales obtiene un interés superior a la que tiene que pagar a los reaseguradores por manejo de reservas.

PRESUPUESTO.

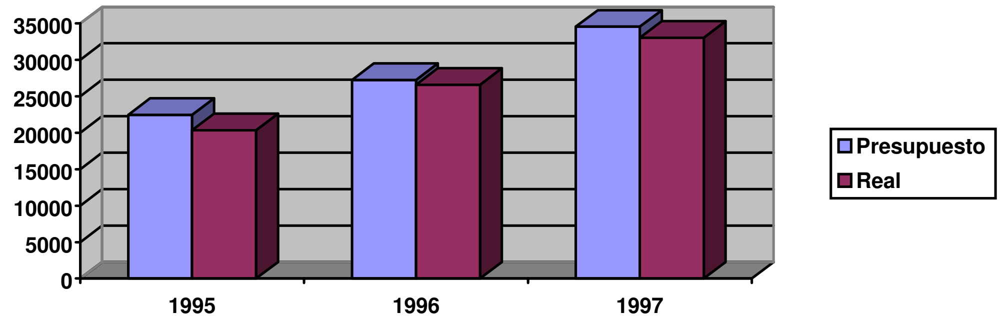

Figura 3

Según el análisis realizado de su presupuesto hemos llegado a la conclusión que se ajustan con un margen de error del 3% **(figura 3)**, lo cual nos indica el grado de certidumbre en los cálculos estimados.

INDICES FINANCIEROS .

Liquidez de corto plazo.

La compañía tiene un índice de 2 es decir por cada sucre que debe tiene dos para pagar, si consideramos que no tiene inventario para calcular el índice de prueba ácida, este tiene mayor peso, adicionalmente el promedio en el mercado asegurador es de 2.

Los días de cartera se han ido reduciendo de año en año, lo cual demuestra que se han aplicado políticas para optimizar la gestión de cobranza pasando de 108 días en 1994 a 72 días en 1998. Lo cual es óptimo si consideramos su política de crédito que es de 6 meses.

Solvencia Financiera.

El peso de sus pasivos con respecto a sus activos se ha mantenido constante durante los años analizados, teniendo un promedio de 72%, si consideramos que gran parte de sus pasivos esta constituido por reservas técnicas y pagos a los reaseguradores, establecemos que no representan riesgos para la compañía.

Retorno de la Inversión.

Su rentabilidad económica mantiene un promedio del 6% lo cual es positivo si consideramos que gran peso de sus activos esta compuesto de Inversiones.

Su rentabilidad financiera representa en promedio un 35%, lo cual es significativo si consideramos que la compañía establece reservas técnicas, las mismas que rebajan las utilidades verdaderas.

Rendimiento Operativo.

Su rentabilidad comercial tiene un promedio del 30%, que representa un alto porcentaje de ganancia sobre el producto vendido.

Utilización de Activos.

Sus ventas representan en promedio un 70% con respecto a sus activos que nos indica un buen manejo de toda su artillería de activos en beneficio de su producción.

PROBLEMAS ENCONTRADOS.

1. Baja producción en la sucursal de Quito, la cual no esta acorde a la producción de otras compañías aseguradoras en dicha sucursal.

2. No presencia en otras zonas importantes del país, como las provincias de Manabí y El Oro.

3. No explotar agresivamente el hecho de pertenecer a un grupo internacional líder en el mercado mundial de seguros.

4. Su producción en el ramo de Vida no representa un porcentaje importante de su cartera, siendo este un ramo rentable debido a que no tienen una estrategia agresiva en esta area.

5. Su política de pago de dividendos, pagar el 100% de las utilidades, no es la más recomendable, a pesar de su solvencia, porque no cubren futuras crisis financieras y optimizan la obtención de sus recursos externos.

RECOMENDACIONES

1. Realizar análisis del mercado de seguros en Quito y establecer un plan estratégico para incrementar su participación en dicho mercado.

2. Diseñar un plan estratégico para incrementar la producción en el ramo de vida.

3. Establecer una política de pagos de dividendos utilizando el método residual a través del cual la compañía pagará dividendos pequeños con bonificaciones adicionales en los años con resultados importantes.

4. Establecer agencias en las provincias de Manabí y El Oro previo un análisis del mercado en dichas zonas.

Estas recomendaciones contribuirán a la consecución de los objetivos y visión de la compañía. De tal forma que al cabo del tercer año La Guardiana será líder en el mercado de Seguros. Cabe destacar que existe el compromiso de la alta gerencia para apoyar a la consecución de los objetivos planteados.

CONCLUSIONES

Si la compañía mantiene sus políticas estratégicas en las diferentes áreas y adicionalmente aplica nuevas estrategias para minimizar sus debilidades, con lo cual estará preparada para la tan mencionada globalización y lograr mantener el crecimiento de su producción, utilidades y participación en el mercado asegurador.

REFERENCIAS

1. N. Maldonado, G. Caicedo, M. Romero, F. Pérez, J. González y D. Salcedo, "Análisis del Plan Financiero de la Compañía de Seguros La Guardiana" (Tesis de Grado para la Licenciatura en Sistemas de Información, Facultad de Ingeniería Eléctrica, Escuela Superior Politécnica del Litoral.