

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**ANÁLISIS DE SOLVENCIA Y RENTABILIDAD DE UNA ASEGURADORA EN EL  
MUNICIPIO DE GUATEMALA DEL PERIODO 2019-2023**



AUTORA: LICDA. LORENA SARAÍ MORALES OLIVAREZ

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2022

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA



**ANÁLISIS DE SOLVENCIA Y RENTABILIDAD DE UNA ASEGURADORA EN EL  
MUNICIPIO DE GUATEMALA DEL PERIODO 2019-2023**

Informe final del trabajo profesional de graduación para optar al Grado de Maestro en Artes, con base en el "Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para Optar al Grado Académico de Maestro en Artes", aprobado por la Honorable Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, sub-incisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

DOCENTE: LIC. MSc. JUAN CARLOS GONZÁLEZ MENESES

AUTORA: LICDA. LORENA SARAÍ MORALES OLIVAREZ

GUATEMALA, OCTUBRE DE 2022

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
HONORABLE JUNTA DIRECTIVA

Decano: Lic. Luis Antonio Suárez Roldán  
Secretario: Lic. Carlos Roberto Cabrera Morales  
Vocal Primero: MSc. Byron Giovani Mejía Victorio  
Vocal Segundo: Msc. Haydee Grajeda Medrano  
Vocal Tercero: Vacante  
Vocal Cuarto: P.A.E. Olga Daniela Letona Escobar  
Vocal Quinto: P.C. Henry Omar López Ramírez

JURADO EXAMINADOR QUE PRACTICÓ EL EXAMEN TRABAJO PROFESIONAL DE  
GRADUACIÓN SEGÚN EL ACTA CORRESPONDIENTE

Presidente: MSc. Hugo Armando Mérida Pineda  
Evaluador: Phd. Rocío Quiroa  
Evaluador: MSc. Vermin Tello

## DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

YO: **Lorena Saráí Morales Olivarez**, con carné universitario número: **201316433**.

Declaro que, como autor, soy el único responsable de la originalidad, validez científica de las doctrinas y opiniones expresadas en el presente Trabajo Profesional de Graduación, de acuerdo con el artículo 17 del Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para Optar al Grado Académico de Maestro en Artes.

Autora: \_\_\_\_\_

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'L. Morales', written over a horizontal line.



## ACTA No. AF-PFS-D-006-2022 -MA-

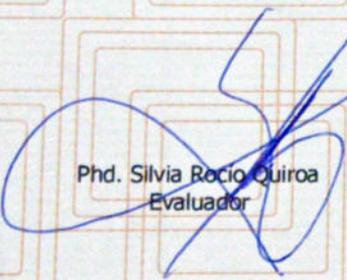
De acuerdo al estado de emergencia nacional decretado por el Gobierno de la República de Guatemala y a las resoluciones del Consejo Superior Universitario, que obligaron a la suspensión de actividades académicas y administrativas presenciales en el campus central de la Universidad, ante tal situación la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, debió incorporar tecnología virtual para atender la demanda de necesidades del sector estudiantil, en esta oportunidad nos reunimos de forma virtual los infrascritos miembros de la terna evaluadora, el 24 de septiembre de 2022, a las 15:20 horas para evaluar la presentación del informe del **TRABAJO PROFESIONAL DE GRADUACIÓN II** de la Licenciada Lorena Sarai Morales Olivarez, carné No 201316433, estudiante de la Maestría en Administración Financiera de la Escuela de Estudios de Postgrado, como requisito para optar al grado de Maestro en Artes. El examen se realizó de acuerdo con el Instructivo para Elaborar el Trabajo Profesional de Graduación para optar al grado académico de Maestro en Artes, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ciencias Económicas, el 15 de octubre de 2015, según Numeral 7.8 Punto SÉPTIMO del Acta No. 26-2015 y ratificado por el Consejo Directivo del Sistema de Estudios de Postgrado -SEP- de la Universidad de San Carlos de Guatemala, según Punto 4.2, subincisos 4.2.1 y 4.2.2 del Acta 14-2018 de fecha 14 de agosto de 2018.

Cada examinador evaluó de manera oral los elementos técnico-formales y de contenido científico profesional del informe final presentado por el sustentante, denominado: "ANÁLISIS DE SOLVENCIA Y RENTABILIDAD DE UNA ASEGURADORA EN EL MUNICIPIO DE GUATEMALA DEL PERÍODO 2019-2023", dejando constancia de lo actuado en las hojas de factores de evaluación proporcionadas por la Escuela. La presentación del Trabajo Profesional de Graduación fue calificada con una nota promedio de **22 /30 puntos**, obtenida de las calificaciones asignadas por cada integrante de la Terna Evaluadora. La Terna Evaluadora hace las siguientes recomendaciones: Que el sustentante incorpore las enmiendas sugeridas por la Terna Evaluadora dentro de los 5 días hábiles comprendidos del 26 al 30 de septiembre 2022.

En fe de lo cual firmamos la presente acta en la Ciudad de Guatemala, a los 24 días del mes de septiembre del año dos mil veintidós.



MSc. Hugo Armando Mérida Rineda  
Coordinador



Phd. Silvia Rocio Quiroa  
Evaluador



MSc. César Vermin Tello Tello  
Evaluador



Licenciada Lorena Sarai Morales Olivarez  
Postulante



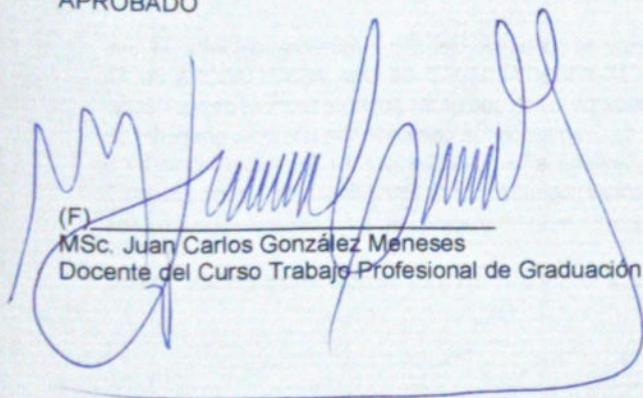
**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**ESCUELA DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

**ADDENDUM**

El Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II Certifica que, la Licenciada Lorena Saraí Morales Olivarez, Carné 201316433 incorporó los cambios y enmiendas sugeridas por cada miembro de la Terna Evaluadora dentro del plazo estipulado y obtuvo la calificación siguiente:

Punteo	
Zona:	59
Presentación Trabajo Profesional de Graduación II:	22
<b>Nota final:</b>	<b>81</b>

APROBADO

  
(F)  
MSc. Juan Carlos González Meneses  
Docente del Curso Trabajo Profesional de Graduación II

Guatemala, 7 de octubre de 2,022

## **AGRADECIMIENTOS**

- A DIOS:** Por guiarme a lo largo de mi existencia, ser el apoyo y fortaleza en todo momento, y brindarme sabiduría necesaria para cumplir mis metas.
- A MI MADRE:** Lorena Olivarez, desde el cielo me sonrío, siempre me demostró que todo se logra con esfuerzo y perseverancia.
- A MIS TIOS:** Patricia Olivarez y Edvin por su apoyo incondicional, y muestras de aprecio, que me recuerdan la dicha de contar con ustedes.
- A MI NOVIO:** Aldo, gracias por tu cariño, apoyo incondicional y por creer en mí.
- A MIS PRIMOS Y SOBRINOS:** Hoy son testigos una vez más, de un nuevo logro, espero seguir siendo un ejemplo para ustedes.
- A MIS AMIGOS:** Por el apoyo, las risas, y anécdotas que hemos pasado juntos para lograr culminar nuestros estudios.
- A LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:** Por ser mi casa de estudios, por todas las enseñanzas, vivencias y personas que deja en mi vida, y por permitirme cursar esta maestría para desafiarme a crecer académicamente.

## CONTENIDO

RESUMEN	i
INTRODUCCIÓN	ii
1. ANTECEDENTES	1
1.1 Antecedentes del sector asegurador	1
1.2 Antecedentes de la unidad de estudio	7
1.3 Antecedentes sobre análisis de solvencia y rentabilidad	11
2. MARCO TEÓRICO	15
2.1 Definición de seguro	15
2.2 Prima de seguro	15
2.3 Siniestro	16
2.4 Contrato de seguro	17
2.5 Póliza de seguro	17
2.5.1 Asegurado	18
2.5.2 Beneficiario	18
2.5.3 Tomador	18
2.6 Clasificación del seguro	19
2.6.1 Seguro de protección personal	19
2.6.2 Seguro de protección de servicios	20
2.7 Áreas de mejora sector asegurador	20
2.8 Suscripción de seguros	21
2.8.1 Cómo funciona la suscripción de seguros	21
2.8.2 Riesgo de suscripción	22
2.9 Reservas técnicas	23
2.10 Margen de solvencia	23
2.10.1 Margen de solvencia para las empresas de seguros en Guatemala	24
2.11 El Patrimonio técnico	25
2.12 La Posición patrimonial	26
2.13 Reaseguro	26
2.13.1 Objetivos del reaseguro	27
2.13.2 Tipos de reaseguro	27

2.13.3	Funciones del reaseguro	28
2.13.4	Reaseguro en Guatemala	29
2.13.5	Requisitos de inscripción reaseguro	29
2.14	Solvencia de una empresa	30
2.14.1	Diferencia solvencia y liquidez	31
2.15	Rentabilidad de una empresa	31
2.15.1	Diferencia rentabilidad y ganancia de una empresa	32
2.16	Diagnóstico financiero	33
2.16.1	Etapas de realización del diagnóstico financiero	34
2.17	Análisis vertical	35
2.18	Análisis horizontal	35
2.19	Indicadores financieros	36
2.19.1	Indicadores financieros para compañías aseguradoras de Guatemala	37
3.	METODOLOGÍA	40
3.1	Definición del problema	40
3.2	Delimitación del problema	41
3.2.1	Punto de vista	41
3.2.2	Unidad de análisis	41
3.2.3	Período histórico	41
3.2.4	Ámbito geográfico	42
3.3	Objetivos	42
3.3.1	Objetivo general	42
3.3.2	Objetivos específicos	42
3.4	Método científico	42
3.5	Enfoque, diseño y alcance de la investigación	43
3.6	Técnicas	43
3.6.1	Técnica investigación documental	44
3.6.2	Técnica de campo	44
3.7	Universo y muestra	44
4.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS	45
4.1	Análisis situación actual de la aseguradora	45

4.2	Diagnóstico financiero	52
4.2.1	Análisis horizontal	52
4.2.2	Análisis vertical	58
4.2.3	Análisis de margen de solvencia y posición patrimonial	64
4.2.4	Resultado de la aplicación de los indicadores financieros	66
4.3	Estrategias de mejora de la situación financiera de la aseguradora	75
4.3.1	Estrategia de análisis de siniestralidad	75
4.3.2	Estrategia de análisis de reaseguro	79
4.4	Presentación de los resultados proyectados 2022 y 2023	82
	CONCLUSIONES	92
	RECOMENDACIONES	94
	BIBLIOGRAFÍA	95
	ÍNDICE DE TABLAS	101
	ÍNDICE DE FIGURAS	103

## RESUMEN

Las compañías de seguros pertenecen al sistema financiero regulado, actualmente existen 28 entidades legalmente autorizadas. Guatemala tiene el porcentaje de asegurados más bajo sobre el Producto Interno Bruto (PIB) con un 1.35% en comparación de un 2.9% promedio de Latinoamérica y un 1.9%.

La compañía objeto de estudio es la más recientes en unirse al mercado asegurador guatemalteco, y desde que inició operaciones ha presentado pérdidas recurrentes en sus resultados, al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021 presenta un déficit acumulado del 51%, 49% y 48% respectivamente de su capital pagado a finales de cada año, la pérdida acumulada a finales del 2021 asciende a 38,953 mil.

La investigación se realizó con base a la utilización del método científico, aplicando un enfoque de investigación cuantitativo, y un alcance descriptivo, que comprende varias fases que van desde la identificación de la idea a investigar, planteamiento del problema, desarrollo del marco teórico, definición de las técnicas de investigación de campo, con el fin de recolectar la información necesaria para llevar a cabo la misma, y por último la presentación de los resultados.

Derivado del análisis de solvencia y rentabilidad realizado a la aseguradora, se determinó que, tiene capacidad financiera para hacer frente a sus obligaciones con los asegurados, mostrando indicadores de solvencia estables por la correcta constitución de las reservas técnicas, sin embargo, las pérdidas recurrentes reflejan que no es rentable, presentando pérdidas acumuladas del 48% de su capital pagado al 2021.

Dentro de los hallazgos más relevantes se encuentra que los siniestros brutos representan un porcentaje alto sobre las primas netas emitidas, en 2019 figuran un 107%, en 2020 y 2021 sigue siendo representativo con un 59% y 77% respectivamente, se debe mitigar y compartir la siniestralidad, que es el principal inconveniente que presenta la compañía, analizando la siniestralidad para implementar controles, y ceder los riesgos a una reaseguradora.

## INTRODUCCIÓN

Las compañías de seguros tienen características específicas, propias y complejas relacionadas con la prestación de servicios al responder ante los riesgos de sus asegurados, ya sean actuales o futuros que puedan llegar a afectar a las personas individuales y jurídicas como también a la sociedad en general. El seguro está íntimamente ligado al riesgo y es el proceso que permite aceptarlo y convertirlo en un instrumento financiero, porque ayudan a reducir la incertidumbre económica sobre el futuro de sus clientes.

La actividad principal de Seguros Guatemala, S.A. nombrada así por confidencialidad de la compañía, comprende realizar operaciones de seguro del ramo de accidentes y enfermedades, específicamente planes de seguro de gastos médicos mayores, actualmente está en proceso de expansión de sus operaciones y productos para ofrecer al mercado guatemalteco.

El problema de investigación de interés general que ha enfrentado la compañía se deriva por las pérdidas recurrentes que presenta desde que inició operaciones, así mismo es importante señalar que en sus estados financieros los siniestros en 2019 superan los ingresos por primas.

La justificación del trabajo profesional de graduación se demuestra por la importancia que representa la solvencia en las aseguradoras derivado a que su principal función es responder al pago de los siniestros que los asegurados presenten, así mismo es necesario conocer la rentabilidad que presenta la aseguradora para los inversionistas con las pérdidas acumuladas al 2021, con el apoyo de un diagnóstico financiero identificar fortalezas y debilidades que ayuden a generar estrategias para mejorar los resultados de la aseguradora.

En este sentido, el objetivo general de la investigación consiste en analizar la solvencia y rentabilidad de una aseguradora en el municipio de Guatemala para conocer si tienen la capacidad financiera para hacer frente a sus obligaciones. Los objetivos específicos,

que sirvieron de guía para la investigación, fueron los siguientes: (a) Realizar un diagnóstico financiero para conocer el comportamiento de las primas, solvencia y rentabilidad de la aseguradora objeto de estudio de los años 2019,2020 y 2021; (b) Proponer estrategias que ayuden a mejorar la situación financiera de la aseguradora, y; (c) Presentar los resultados de la aplicación de las estrategias para mejorar la situación de compañía.

El presente trabajo de graduación consta de cuatro capítulos, a continuación, se realiza una breve descripción de cada uno: En el capítulo uno se describen los antecedentes relacionados con el sector asegurador, antecedentes de la empresa objeto de estudio, así como antecedentes sobre análisis de solvencia y rentabilidad.

El capítulo dos, marco teórico, contiene la exposición y análisis de las teorías, formulas, enfoques teóricos y conceptuales, utilizados para fundamentar la investigación y la propuesta de solución al problema y desarrollar los objetivos del trabajo profesional de graduación.

El capítulo tres, metodología, contiene la explicación en detalle del proceso realizado para resolver el problema de investigación, así como la definición del problema de investigación, los temas y subtemas, el punto de vista, la unidad de análisis, el periodo histórico, el ámbito geográfico, método científico, técnicas, el diseño de investigación, enfoque y alcance, el universo y el tamaño de la muestra.

En el capítulo cuatro, se presenta la discusión de los resultados de la investigación analizando e interpretando sus estados financieros a través de diferentes métodos financieros aplicados, tales como el método vertical u horizontal, la aplicación de los principales indicadores financieros, se proponen estrategias para la mejora de la situación de la aseguradora. Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones del presente trabajo que dan respuesta a los objetivos, y aportaciones que generen posibles cambios positivos para la empresa objeto de estudio. Por último se encuentra la bibliografía y anexos.

## **1. ANTECEDENTES**

Los antecedentes establecen el origen del trabajo realizado. Presentan el marco referencial teórico y empírico de la investigación relacionada con el análisis de la solvencia y rentabilidad de una aseguradora en el municipio de Guatemala. A continuación se presentan los antecedentes del sector asegurador, antecedentes de la empresa objeto de estudio y los antecedentes de solvencia y rentabilidad.

### **1.1 Antecedentes del sector asegurador**

Las compañías de seguros pertenecen al sistema financiero de Guatemala dentro del grupo no bancario que se rigen por leyes específicas, por consiguiente, pertenecen al sector financiero regulado que está conformado por instituciones legalmente constituidas, autorizadas por la Junta Monetaria y que están sujetas a la supervisión de la Superintendencia de Bancos de Guatemala (SIB), órgano facultado para tal fin.

Durante el periodo del 2009 al 2020 el mercado de seguros de Guatemala registro un crecimiento anual promedio de 7.3%, dinámica que se vio a la baja por única vez en 2020 para un crecimiento solamente del 3.7% por las circunstancias y factores de incertidumbre generados por la nueva enfermedad COVID-19. (Mapfre Economics, 2020, p. 58).

El crecimiento del sector asegurador en 2021 fue de 10.8%, con un total de Q8.3 millardos en primas emitidas, según los resultados presentados por la Asociación Guatemalteca de Instituciones de Seguros (AGIS) que destacan el aumento que tuvo el ramo de vida. Los seguros de vida alcanzaron un crecimiento anual de 21%, por arriba del promedio histórico de 7.4%, indicó Carmen Negro, asesora actuarial de AGIS. Las coberturas por accidentes y enfermedades aumentaron 5.5%, menor al registrado en 2020 de 7%. (Álvarez, 2022, s.p.).

El mercado asegurador de Guatemala en el primer semestre de 2022 tuvo un crecimiento de 12,4%, lo cual es ligeramente superior a años anteriores, reportó AGIS. Las primas emitidas totales fueron de 4.625 millones de quetzales (US\$597,5 millones). La composición del mercado guatemalteco ha evolucionado y, por ejemplo, en 2008, el 38% correspondía a productos de personas (vida y gastos médicos) y actualmente corresponde al 55 % del pastel. En cuanto a las indemnizaciones pagadas, de junio 2021 a junio de 2022, se contabilizan 5.086 millones de quetzales, equivalentes a unos US\$657 millones, de los cuales un 40 % corresponde a gastos médicos, 28 % vida, 18 % en automóviles y 12 % en daños. (Ibarra, 2022, s.p.).

El sector muestra crecimiento debido a la mayor captación de primas y el menor pago de indemnizaciones. Sin embargo, el país aún tiene una brecha grande en comparación con otros países de la región, con el porcentaje de asegurados más bajos sobre el Producto Interno Bruto (PIB) con un 1.35% en comparación de un 2.9% promedio de Latinoamérica y un 1.9% de Centroamérica (Mapfre Economics, 2020, p. 58).

Las estadísticas anteriores, muestran que el mercado asegurador se mantiene en constante crecimiento, conforme la industria evoluciona surgen nuevos riesgos por asegurar, como consecuencia las aseguradoras ofrecen a sus clientes nuevos productos en donde se brinda a los usuarios la seguridad de cubrir las pérdidas que pueden surgir por un siniestro, en este desarrollo influye, en gran medida, la difusión de productos mediante la información y los canales de distribución a cambio la compañía de seguros cobra una prima, que representa un ingreso en los estados financieros.

Según Álvarez (2022) la pandemia en el país desde marzo de 2020 hasta diciembre de 2021 representó el pago de Q326.1 millones en el ramo de seguros de vida, con 6 mil 316 casos atendidos; y Q256.8 millones en gastos médicos en 13 mil 898 casos, según cifras de AGIS, que agrupa a 17 aseguradoras.

En el caso del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), la tasa de afiliación en 2020 se redujo 4.5% y cerró con 1.2 millones trabajadores con cobertura, mientras que en 2021 con la recuperación de la economía los afiliados sumaron 1.4 millones, informó José Flamenco, presidente de la entidad.

Los activos de las compañías aseguradoras representaron el 2.6% del total de activos de las entidades supervisadas por la SIB, segmento que ocupó el tercer lugar en tamaño, después de los bancos y de las entidades fuera de plaza; al 31 de diciembre de 2020, el estado de resultados de las compañías aseguradoras registra utilidades antes de impuesto por Q1,348 millones, lo que representó un incremento de 20.4% respecto a diciembre de 2019; la estructura de las primas netas del mercado asegurador refleja que el seguro de daños mantiene la mayor proporción, con 45.0%, seguido por el seguro de accidentes y enfermedades con 30.6%, de vida con 21.3% y caución con 3.2% (SIB, 2021, p. 30).

Según Molina (2018) menciona que las referencias más lejanas a acuerdos para establecer seguros en Guatemala se encuentran en contratos comerciales de la época colonial. En 1803, Don José Antonio de Irisarri hizo las siguientes recomendaciones al Real Consulado Comercial de Guatemala. (s.p.)

Como remedio al temor colectivo de los empresarios guatemaltecos, se creó una compañía de seguros para proteger a la comunidad empresarial en caso de una expedición marítima fallida. El 6 de diciembre de 1824, la Asamblea Legislativa Federal de Centroamérica aprobó una deuda inglesa con una casa en Londres, aceptando que el costo del seguro para transferir préstamos desde Londres sería cubierto por cargos, lo que nuevamente se refiere a seguros. (Molina, 2018, s.p.).

El 26 de septiembre de 1826, el Administrador Federal de las Provincias Unidas de Centroamérica dispuso la creación del Banco Nacional de Guatemala, con facultad para emitir papel moneda por el 33% total del capital social y para realizar actividades tales

como la operación de seguro marítimo, pero el banco nunca operó. Una nota de 1843 sobre seguros menciona que el Tribunal del Consulado Comercial se reúne tres veces por semana con el fin de entender los asuntos relacionados con seguros y negocios. (Molina, 2018, s.p.).

En 1858 se aprobó un plan de seguro de vida que cubría al capitán y superiores, también se otorgó el beneficio a otros funcionarios del gobierno. La creación formal del seguro en Guatemala ocurrió 20 años después, en 1877, siete años después de México, con la publicación del primer Código de Comercio y Código de Procedimiento Comercial. En 1881, en Guatemala se dispuso una deducción del 2% del salario de cada funcionario público para constituir un fondo de montepío, o una especie de seguro de vida, del que podían beneficiarse la viuda y los hijos del burócrata después de su muerte.

Actualmente existen 28 Compañías de Seguros, legalmente autorizadas para operar en Guatemala, bajo la inspección y vigilancia de la Superintendencia de Bancos, las cuales se muestran en la tabla 1 a continuación:

**Tabla 1**

*Aseguradoras autorizadas para operar en Guatemala*

No.	Compañía de Seguros
1	Departamento de Fianzas de El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala
2	Departamento de Seguros y Previsión de El Crédito Hipotecario Nacional de Guatemala
3	Afianzadora Guatemalteca, S. A.
4	Seguros G&T, S. A.
5	BMI Compañía De Seguros De Guatemala, S. A.
6	Seguros Universales, S. A.
7	ASSA Compañía De Seguros, S. A.
8	Pan-American Life Insurance de Guatemala, Compañía de Seguros, S. A.

---

<b>No.</b>	<b>Compañía de Seguros</b>
9	Ficohsa Seguros, S. A.
10	Afianzadora G&T, S. A.
11	Aseguradora General, S. A.
12	Seguros El Roble, S. A.
13	Aseguradora Fidelis, S. A.
14	Aseguradora Guatemalteca, S. A.
15	Aseguradora Confío, S. A.
16	Aseguradora Solidum, S. A.
17	Fianzas El Roble, S. A.
18	Seguros Privanza, S. A.
19	Aseguradora La Ceiba, S. A.
20	Seguros Confianza, S.A.
21	Aseguradora de Los Trabajadores, S. A.
22	Columna, Compañía de Seguros, S. A.
23	Aseguradora Solidaria, S. A.
24	Mapfre   Seguros Guatemala, S. A.
25	Seguros Agromercantil, S. A.
26	Aseguradora Rural, S. A.
27	Afianzadora de la Nación, S. A.
28	Bupa Guatemala, Compañía de Seguros, S. A.

---

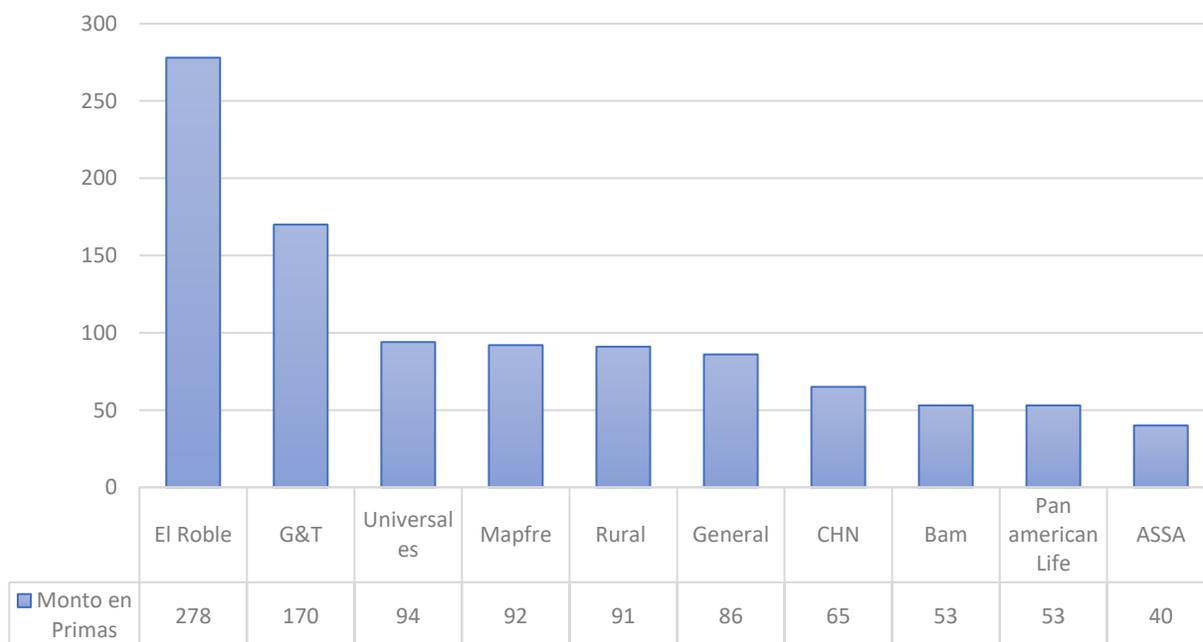
Fuente: Tomado de Boletín Trimestral de Estadísticas de Seguros y Fianzas al 31 de marzo de 2020, Superintendencia de Bancos, Guatemala, Centro América.

En la tabla 1 se detallan las 28 aseguradoras que se encuentran autorizadas para operar en Guatemala, conformadas por 2 entidades que son estatales, 9 aseguradoras privadas que solo ofrecen seguros de caución ,y 17 aseguradoras privadas que ofrecen seguros de distintos ramos, como vida, salud y enfermedades, incendio y terremoto, continuidad de negocio, dinero y valores, maquinaria, transporte y de automóvil.

El sector asegurador genera aproximadamente 3,200 empleos directos y 12,000 indirectos. Son casi 91.000 personas aseguradas en vida individual y casi 3 millones de pólizas en vida colectivo. En cuanto a salud y hospitalización, que tienen el mayor porcentaje de primaje, registran un crecimiento de 8,2 % y cubre a más de 446.000 personas, equivalente al 2 % de la población guatemalteca. (Ibarra, 2022, s.p.).

## Figura 1

### Ranking de aseguradoras en Guatemala



Fuente: Elaboración propia con información de la superintendencia de bancos en Guatemala, cifras expresadas en millones.

En la figura 1, se exponen las 10 principales aseguradoras, la base de comparación es el monto de captación de primas, el primer lugar lo ocupa seguros el roble con Q278 millones de primas, que es una compañía que pertenece al grupo financiero BI, reconocido por su estabilidad y solvencia.

En segundo lugar seguros G&T, mismo que corresponde al grupo financiero con el mismo nombre, con Q170 millones de captación de primas del mercado, las dos aseguradoras anteriores brindan seguros en todos los ramos. En tercer lugar con Q94 millones de primas se encuentra seguros universales, una empresa que no pertenece a un grupo financiero, que ofrece un portafolio diversificado de seguros para sus clientes. Como cuarto lugar seguros Mapfre con Q92 millones de primas, como quinto lugar aseguradora rural con Q91 millones de primas misma que pertenece a un grupo financiero con capital mixto.

## **1.2 Antecedentes de la unidad de estudio**

La aseguradora objeto de estudio denominada Seguros Guatemala, S. A. por confidencialidad, fue constituida bajo las leyes de la República de Guatemala para operar por tiempo indefinido. su actividad principal comprende realizar operaciones de seguro del ramo de accidentes y enfermedades, específicamente planes de seguro de gastos médicos mayores, que son paquetes de seguros que ofrecen coberturas con más beneficios en comparación de los seguros individuales, por lo tanto, la cartera de clientes se concentra en empresas que adquieren el servicio para asegurar a sus empleados.

La aseguradora inició formalmente sus operaciones de colocación de pólizas de seguro de gastos médicos y accidentes hace 8 años, y está en proceso de expansión de operaciones, y busca posicionarse dentro del ranking de aseguradoras en Guatemala, por su reciente incorporación al mercado, ha presentado pérdidas netas recurrentes en sus resultados de operación, lo anterior, también afecta en los indicadores financieros de la aseguradora.

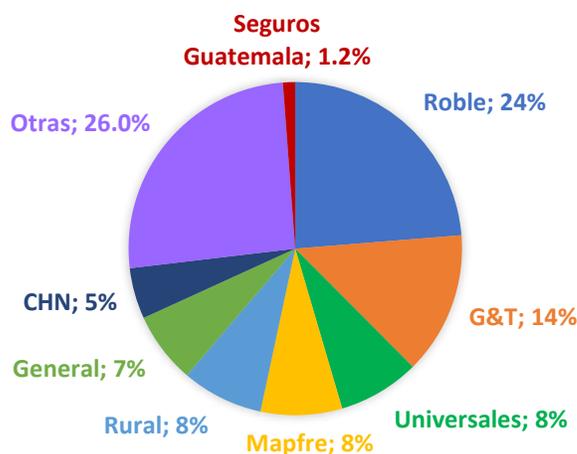
Las políticas contables utilizadas para la preparación y presentación de información financiera están de acuerdo, en todos sus aspectos importantes, con la práctica general en la actividad de seguros regulada en Guatemala, y con el Manual de Instrucciones Contables para Empresas de Seguros (MIC) aprobado por la Resolución de Junta

Monetaria JM-141-2010, las que difieren en algunos aspectos de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Adicionalmente, las políticas contables e informes deben regirse por la Ley de la Actividad Aseguradora, Código de Comercio, Ley de Bancos y Grupos Financieros, Ley Monetaria, Ley de Supervisión Financiera, Ley contra el Lavado de Dinero u Otros Activos, Ley para Prevenir y Reprimir el Financiamiento del Terrorismo y otras leyes aplicables a su actividad, así como por las disposiciones de la Junta Monetaria y de la Superintendencia de Bancos de Guatemala.

## Figura 2

*Participación aseguradora en el mercado*



Fuente: Tomado de Fitch Rating, 2021, s.p.

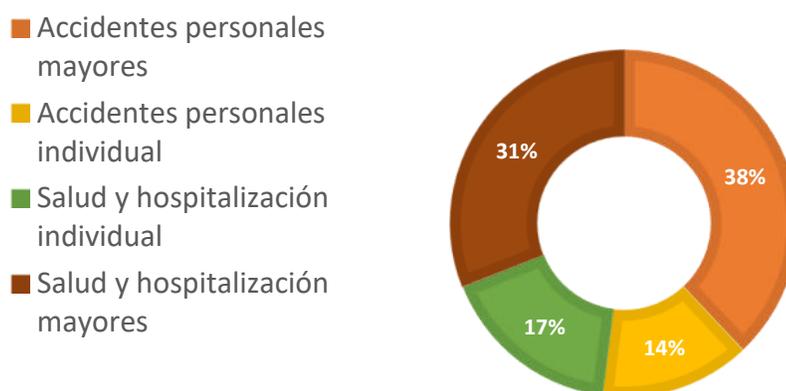
En la figura 2, se visualiza la participación de la aseguradora en el mercado asegurador, como factor base se toman las primas emitidas, en comparación de las compañías que ocupan los primeros 5 lugares de las 28 que se encuentran en Guatemala, su participación es de 1.2% posicionándose dentro del ranking en las posiciones bajas, lo que crea una expectativa de menor captación de clientes en el mercado, en esta situación influye que la unidad de análisis solamente capta primas del ramo de gastos médicos, las demás aseguradoras mantienen un portafolio diversificado de primas en diferentes ramos.

Los métodos de comercialización de productos son por medio de corredores de seguros, agentes de seguros, y de forma directa. La relación comercial estrecha con los principales corredores nacionales permite una mayor captación de primas, por lo tanto, se les ofrece tasas atractivas que compiten con las demás aseguradoras, dentro de las principales corredoras que atraen a la mayor parte de clientes a la aseguradora se encuentran Somit, Arisa y Técniseguros.

Durante los primeros 8 meses del 2022 se han registrado más de 3,000 reclamos pagados en las diferentes coberturas que ofrece la aseguradora. A finales de agosto de 2022 la compañía cuenta con 4,000 pólizas vigentes aproximadamente, las pólizas cuentan con 4 coberturas disponibles, accidentes personales mayores e individuales, salud y hospitalización individuales y mayores, mismas que se encuentran distribuidas porcentualmente de la siguiente manera.

### Figura 3

*Distribución de coberturas vendidas*



Fuente: Elaboración propia con información de la aseguradora.

En la figura 3 se visualizan las coberturas que ofrece la aseguradora y el porcentaje que representan en las ventas, el producto con mayor participación es el producto de accidentes personales mayores con un 38%, como segundo se encuentran los seguros

de salud y hospitalización mayores con 31%, los productos anteriores ocupan la mayor parte del pastel, puesto que, la aseguradora centra las coberturas y acepta riesgos empresariales.

El seguro de salud individual representa un 17%, la mitad a comparación de los mayores, y como cuarto se encuentra el seguro de accidentes personales individuales, los dos productos anteriores son vendidos en su mayoría por los agentes independientes con los que se tiene relación comercial en la aseguradora.

Los productos de salud cuentan con los siguientes beneficios: examen de salud médico general o especialidades, vacunas legalmente exigidas para viajes, vacunas que sean recomendadas como parte de los programas nacionales de inmunización y Vacunas contra la influenza; examen de la vista, examen dental, prueba genética de cáncer, aparatos auditivos, anteojos y lentes de contacto, cirugía refractiva, maternidad, hospitalización, tratamientos médicos y operaciones de emergencia y programadas resultado de las recomendaciones de médicos de la red.

El producto de accidentes cubre eventos de cualquier índole, principalmente los ocasionados laboralmente, cobertura que se ofrece en las pólizas contratadas por entidades que desean brindar un seguro colectivo a sus empleados. Adicional se cuenta con indemnización por desmembración o por incapacidad para regresar a labores.

La empresa cuenta con una red de médicos amplia que permite a los asegurados asistir de forma inmediata a emergencias, consultas médicas, y exámenes de laboratorio, al centro que se encuentre cercano, dentro de las estrategias para atracción de usuarios, se encuentra ampliar la relación comercial de proveedores médicos, actualmente sus clientes tienen cobertura en hospitales de cinco estrellas, como en laboratorios de cobertura en todos los departamentos de Guatemala, así como cobertura internacional.

La gerencia financiera y la gerencia general exponen ante la junta directiva, el comportamiento de la aseguradora de forma mensual, dentro de los principales puntos se encuentran la variación en sus estados financieros, y de la información que se publicará en las páginas oficiales de la empresa, y que será compartida a la superintendencia de bancos en Guatemala.

### **1.3 Antecedentes sobre análisis de solvencia y rentabilidad**

La rentabilidad es la capacidad que tiene una empresa de generar beneficios para los inversionistas, ahora bien, la solvencia se refiere a la capacidad que tiene una empresa de obtener recursos para hacer frente a sus deudas con terceros.

Según la Asociación empresarial del seguro (2016) en su artículo “Lo que deberías de saber de la solvencia” indica que la solvencia en entidades aseguradoras se expresa de tres maneras, destacando que el pago de prestaciones, las provisiones y la siniestralidad es lo que marcan la solvencia. Para este tipo de cosas, la legislación obliga a los aseguradores a constituir un margen de solvencia, que es una especie de “dinero colchón” que responda por estos imprevistos. La ley fija un mínimo que deben de tener esos fondos de solvencia, pero usualmente las aseguradoras lo superan. Son, por así decirlo, más que solventes.

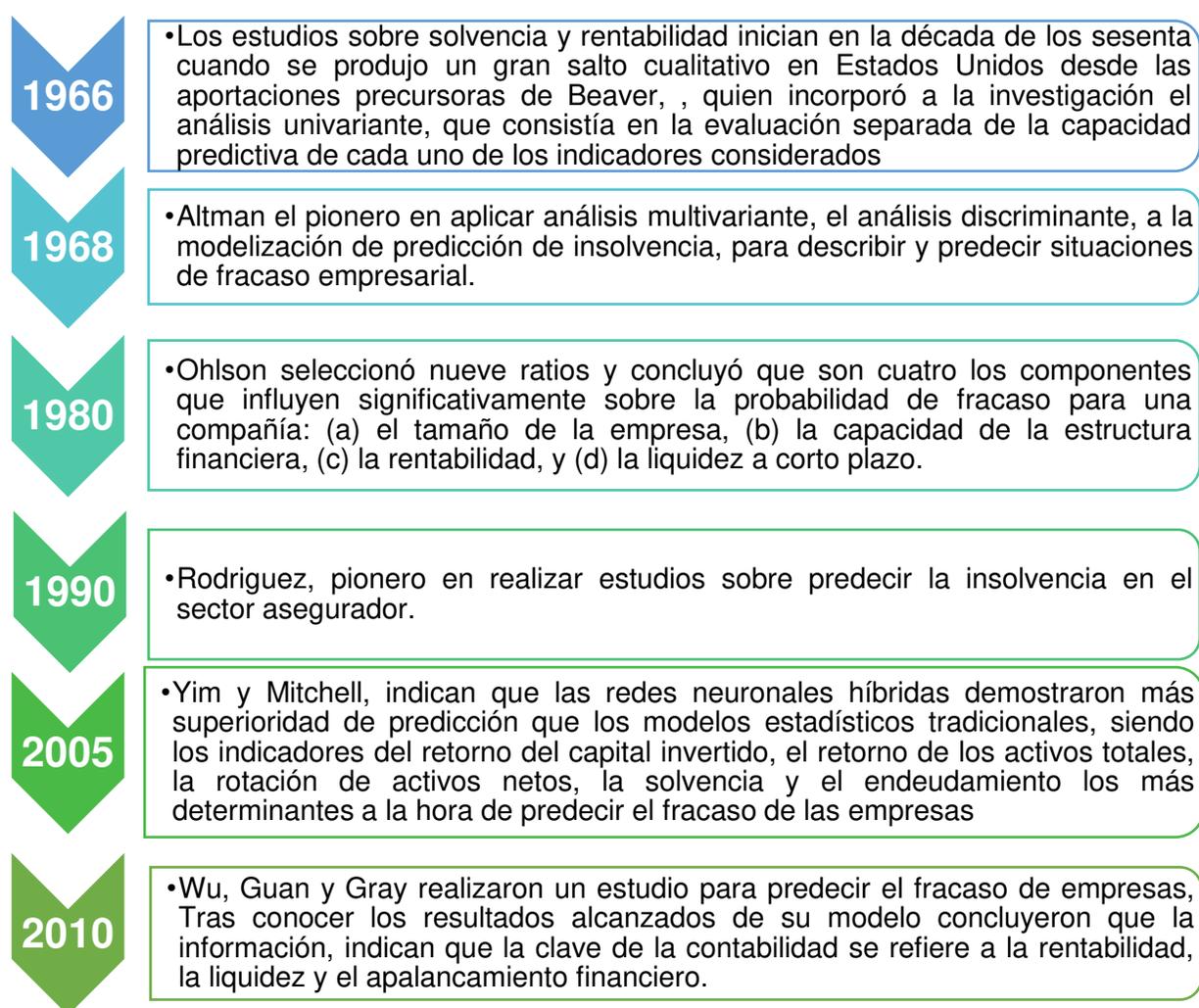
El pago de prestaciones o servicios, son los desembolsos que realiza la entidad a sus proveedores, reaseguradoras y corredores, cuando un asegurador paga una prestación está dejando claro que es suficientemente solvente como para pagarla. El segundo eslabón son las provisiones, para muchas personas una provisión es un concepto sencillo, pero en las aseguradoras quiere decir otra cosa.

Básicamente, cada vez que el asegurador tiene la consciencia de que va a tener que realizar un pago en algún momento (normalmente, una prestación al cliente) está obligado a guardar el dinero necesario para cumplir con ese pago. Las provisiones de una aseguradora le dicen al cliente: aquí está el dinero que algún día cobrarás.

Además de lo que el asegurador espera que pase, que es tener que pagar a sus clientes por los problemas que les ocurran, a la actividad aseguradora le pueden pasar otras cosas. Tal vez la siniestralidad se desboque más de lo esperado; puede que haya catástrofes, o que la prima de riesgo se eleve o disminuya. Estas y otras muchas cosas tienen impacto en el negocio asegurador, y son susceptibles de generar pérdidas inesperadas.

#### Figura 4

##### *Investigaciones sobre análisis de solvencia y rentabilidad*



Fuente: Elaboración propia con información de Análisis de solvencia de las empresas (pp. 65-74), por Pessoa de Oliveira A., 2016.

En la figura 4 se muestran los puntos importantes sobre investigaciones acerca del análisis de solvencia y rentabilidad en el tiempo, un punto por destacar es que cada autor elige los ratios o indicadores financieros de distintas formas, pueden ser por criterios de los investigadores, en función del giro o tamaño de la empresa y el nivel de significancia estadística. El aplicar muchos indicadores financieros puede proporcionar informaciones repetidas y redundantes, por ello lo más conveniente sería realizar una selección de los indicadores adecuados a la empresa que se evalúa para conformar un modelo de mayor confianza para explicar y proyectar un diagnóstico financiero de la empresa y prescribir estrategias y/o propuestas correctoras acertadas

La rentabilidad es la clave del éxito de una empresa. Sin conocer el porcentaje de dinero o capital de los inversionistas que se ha ganado o recuperado, entonces no se puede determinar si el desempeño de la inversión es buena o mala. Refleja además la existencia de ganancias o, en caso contrario, detecta oportunamente los errores para impulsar su crecimiento. Por lo tanto, la rentabilidad apoya en identificar las operaciones que apoyan a impulsar el crecimiento de la compañía y a detectar asertivamente los errores. (Torres, 2022, s.p.).

Rivillas S., Escobar M. y Londoño R. (2017) “Diagnostico financiero de las empresas en etapa temprana en Antioquia” destacan en su investigación que el propósito de hacer un diagnóstico financiero se centra específicamente en efectuar una medición adecuada de los resultados obtenidos de la empresa, con ello conocer las condiciones financieras, así como la eficiencia de la administración, con lo anterior poder descubrir los hechos económicos referentes a la misma. (p.137).

Castañeda (2020) “Análisis financiero de un intermediario de seguros guatemalteco” optando al grado académico de Maestra en Administración Financiera en la Universidad San Carlos de Guatemala. En el análisis realizado se utilizan herramientas del diagnóstico financiero, principalmente analizando el origen de los ingresos, recomendando implementar la estrategia de contratar más ejecutivos de ventas, para

apoyo de la colocación de seguros y con ello obtener ingresos por comisiones de parte de las aseguradoras con las que tiene relación comercial la unidad objeto de estudio, que su actividad principal es ser intermediario entre el cliente y las aseguradoras.

Sis (2021) “Análisis administrativo y financiero de la gestión de colocación de seguros patrimoniales y su incidencia en el margen de solvencia, del sector asegurador, durante el período 2016-2020, en la ciudad de Guatemala” optando al grado académico de Maestra en Administración Financiera en la Universidad San Carlos de Guatemala. Abordó su tesis realizando análisis de ingresos y siniestros de la aseguradora, determinando el margen de solvencia, posición patrimonial y evaluando las políticas para la colocación, suscripción y emisión de los seguros, proponiendo un modelo financiero para el cálculo y análisis del margen de solvencia de forma periódica, concluyendo con estrategias de apoyo para uso del modelo aportado a la aseguradora.

Sajmoló (2021) “Análisis de rentabilidad financiera de un almacén general de depósito en el municipio de Guatemala” optando al grado académico de maestro en administración financiera, en la universidad San Carlos de Guatemala. Realizando un diagnóstico financiero que incluye análisis vertical, horizontal y razones financieras, con los resultados obtenidos, expone las propuestas para la administración de activos con las alternativas de inversión en bonos del tesoro nacional, y alternativa de traslado de saldo del rubo de disponibilidades a una cuenta de ahorro, concluyendo con los beneficios de las aplicaciones sobre las colocaciones de inversiones en los bancos del sistema, analizando el efecto de las recomendaciones en la utilidad reflejada en los estados de financieros proyectados.

## **2. MARCO TEÓRICO**

El Marco teórico contiene la exposición y análisis de las teorías y enfoques teóricos y conceptuales utilizados para fundamentar el trabajo profesional de graduación, relacionada con el análisis de la solvencia y rentabilidad de una aseguradora en el municipio de Guatemala.

### **2.1 Definición de seguro**

Un contrato de seguro es un documento que recoge el acuerdo alcanzado entre una compañía aseguradora y un cliente. A través del contrato, la entidad aseguradora, a cambio del pago de una prima por parte del cliente, se compromete a ofrecer cobertura sobre los riesgos establecidos en dicho contrato, así como a indemnizar al cliente por los daños, dentro de lo establecido. (Coll, 2021, s.p.)

Es decir, el seguro es un contrato que permite cubrir una contingencia pagando por ello una prima (el asegurado) a la compañía aseguradora o reaseguradora. El importe del pago de la prima dependerá del riesgo a cubrir y de la probabilidad de ocurrencia en el tiempo. En el caso de la cobertura de riesgos por importes muy elevados, aparece la figura de la compañía reaseguradora que cubre la totalidad o parte de los riesgos repartiéndose una cuota con la aseguradora.

### **2.2 Prima de seguro**

La prima de seguro es la cantidad de dinero que quien contrata el seguro debe pagar en cumplimiento del contrato del seguro. Este pago es la obligación más importante del tomador. Esta cuantía se establecerá en función del importe del capital asegurado y el pago de la prima puede ser único o estar fraccionado. (Ealde, 2020,s.p.).

La cantidad monetaria que se invierte para el pago de una póliza de seguros para que esta cubra el riesgo por el cual es contratado se denomina prima de seguro, sin embargo, hay autores que lo definen como el precio del seguro o la cantidad que debe satisfacer la

entidad aseguradora para que esta asuma las consecuencias económicamente desfavorables que se producen por el acaecimiento de los riesgos asegurados, la prima es asignada basada en el riesgo asegurado, y la probabilidad en que el siniestro ocurra.

### **2.3 Siniestro**

Un siniestro es un elemento clave en un contrato de seguro. Es la ocurrencia de uno de los riesgos asegurados, en donde la Compañía tiene la obligación de indemnizar, dentro de los límites y con las exclusiones pactadas en el contrato. El conjunto de los daños derivados de un mismo evento constituye un solo siniestro. (Nederlanden, 2021, s.p.).

Hay distintos tipos de siniestros, en función del tipo de seguro del que se trate y de las condiciones de la póliza. Algunos ejemplos de siniestros basados en los siguientes hechos:

- a) En un seguro de vida, se produce un siniestro cuando fallece la persona asegurada.
- b) En un seguro de automóvil, se produce un siniestro cuando el asegurado tiene un accidente.
- c) En un seguro de salud, se produce un siniestro cuando el asegurado se pone enfermo y necesita asistencia médica.
- d) En un seguro del hogar, se produce un siniestro cuando se incendia la cocina del domicilio asegurado por accidente.
- e) En un seguro de protección de pagos, se produce un siniestro cuando la persona asegurada pierde su trabajo por despido improcedente.

La palabra siniestro es un término utilizado por las compañías de seguros para definir la ocurrencia de un accidente; dicho suceso puede estar amparado por una póliza de seguro, siempre y cuando se hayan hecho los pagos correspondientes de las primas. Para hacer frente a un siniestro generalmente se requiere de asistencia médica, jurídica, y de la reposición del daño por parte de la aseguradora.

## **2.4 Contrato de seguro**

En el contrato de seguro el tomador contrata a la aseguradora para que esta asuma las consecuencias civiles y patrimoniales de los riesgos a que está expuesto en una determinada actividad, de manera que cuando el riesgo se materialice, la aseguradora responda en las condiciones pactadas en el contrato. El contrato de seguros permite al tomador del seguro liberarse de las consecuencias de un infortunio mediante el pago de una prima, siempre dentro de los límites que se indiquen en la póliza. (Gerencie, 2022, s.p.).

El contrato de seguro es un documento que recoge el acuerdo alcanzado entre la aseguradora y el cliente. Mediante este contrato, la entidad aseguradora se compromete a ofrecer cobertura por los riesgos asegurados por el tomador, mientras que el tomador se compromete, para contar con esa cobertura, a satisfacer el pago de una prima periódica.

## **2.5 Póliza de seguro**

La póliza de seguro es el contrato en el que constan las condiciones de la póliza, es decir, los derechos y obligaciones de asegurador y asegurado. Se debe entender por póliza el documento escrito a través del cual las partes suscriben el contrato de seguro, y según lo establecido en el código de comercio el asegurador está obligado a entregar el original al tomador (Gerencie, 2022, s.p.).

Es el documento que recoge, a modo de resumen y para dejar constancia, el acuerdo alcanzado entre ambas partes, así como los derechos y obligaciones que, para ambas partes, figuran en el contrato de seguro, lo que ayuda a formalizar los contratos de seguros, debido a que se genera cuando ya se alcanzado un acuerdo entre el asegurador y el tomador, firmando estos el contrato del seguro.

### **2.5.1 Asegurado**

Persona física o jurídica que suscribe una póliza de seguros con una entidad aseguradora sin que se contemple si es o no el beneficiario del seguro. En un sentido restringido, persona física o jurídica beneficiaria de la cobertura sin que obligatoriamente sea a la vez su suscriptor, es decir, quien se expone al riesgo de forma que origina la indemnización en caso de siniestro. Es la persona sobre la que recaen los riesgos que se contemplan en un seguro y que debe tener un interés en ser indemnizada por el daño. (Vega, 2020).

Por lo tanto, un asegurado es el nombre con el que se denomina a aquellas personas físicas o jurídicas que ejercen como titulares en contratos o pólizas de seguros. A través de esta protección se despreocupan de los posibles perjuicios contra sus bienes, o incluso su integridad a cambio de una cuota o prima a una aseguradora.

### **2.5.2 Beneficiario**

Es la persona que recibe la indemnización en caso de siniestro. En la mayoría de los casos son la misma persona asegurada, pero en seguros en los que se cubre la muerte del asegurado, el beneficiario es otra persona que elige el tomador en el momento de la firma de la póliza. (Abanca, 2020, s.p.).

El beneficiario se encuentra definido en la póliza del asegurado, quien indica a las personas y el porcentaje de la suma asegurada que recibirá, puede ser el asegurado, familiares o bien un tercero, que es afectado por el siniestro que el cliente compra cobertura.

### **2.5.3 Tomador**

Según Grafiada (2022) es quien contrata la póliza de seguros y se encarga de firmar el contrato y de pagar la prima del seguro, además se encarga de designar quien serán los beneficiarios, hay ocasiones en que el tomador coincide con el asegurado, por ejemplo, cuando una persona contrata un seguro de vida para cubrirse a sí mismo. Puede darse

el caso de que el tomador y asegurado no sean el mismo, como sucede en las empresas donde la empresa asegura a sus empleados. (s.p.).

El tomador es la persona beneficiada con la contratación del seguro, en el caso de las empresas que aseguran a empleados, la entidad asume el gasto de la prima que se paga a la aseguradora, para obtener el beneficio, lo que lo convierte en el tomador, mientras que el asegurado es el empleado, haciendo uso del seguro cuando lo necesite.

## **2.6 Clasificación del seguro**

La clasificación de seguros se ha determinado por las necesidades de la sociedad y los intereses de estos, tanto para la protección de los riesgos personales, como de los riesgos materiales, los cuales se definen a continuación:

### **2.6.1 Seguro de protección personal**

Son creados para satisfacer la protección de la integridad física o las condiciones sanitarias de un individuo conforman este tipo de seguro. Esta modalidad busca defender los intereses de las personas ante posibles casos de daños causados por accidente o que agravan la salud. También existen seguros para casos de enfermedades permanentes o de larga duración. De hecho, es necesario destacar el caso de los seguros de vida, los cuales ejemplifican la protección total en ese sentido. (Sánchez, 2021, s.p.).

Los seguros de protección personal comprenden aquéllos que cubren riesgos que pueden afectar a la existencia, integridad personal o funcional o salud de una persona o un grupo de personas, la característica que distingue los seguros que cubren el riesgo de vida de los demás seguros personales, de daños y patrimoniales, es la ausencia del principio indemnizatorio, que se sustituye por una prestación convenida.

### **2.6.2 Seguro de protección de servicios**

Este conjunto abarcaría aquellas pólizas dirigidas a dar cobertura a gran número de trabajos realizados o servicios. Por ejemplo, profesionales de mantenimiento de un hogar, como los fontaneros, cuentan con este tipo de pólizas. Ello, de cara a realizar sus labores en condiciones de protección. Siguiendo esa línea, se incluyen dentro de esta tipología los seguros sociales por desempeño de todo tipo de profesiones. Seguros ante extravíos de mercancías, de defensa en materia jurídica o los de responsabilidad civil serían también considerados como pertenecientes a este grupo. (Sánchez, 2021, s.p.).

Se pueden definir los seguros de protección de servicios como aquéllos que tienen por objeto indemnizar al asegurado el perjuicio económico que sufre el interés que tenga dicho asegurado sobre un bien, en el caso de que ocurra el riesgo, en los seguros de protección de servicios, que también podemos denominar seguros de cosas o seguros sobre las cosas, rige, a diferencia de los seguros de vida el principio indemnizatorio.

### **2.7 Áreas de mejora sector asegurador**

Las compañías de seguros toman decisiones a diario que influyen directamente en los objetivos de negocio, estas decisiones pueden aportar una mayor eficiencia y rentabilidad a las empresas del sector asegurador. Dentro de las áreas que se pueden evaluar para controlar y mejorar con ello la rentabilidad se pueden mencionar las siguientes:

- a) Agilidad en el proceso de suscripción
- b) Tarifación que es el precio que mejor se ajusta a cada cliente
- c) Fidelización que corresponde a personalización de ofertas y comunicaciones
- d) Gestión eficaz de reclamaciones y siniestros
- e) Implantación de un sistema antifraude
- f) Garantía del cumplimiento normativo
- g) Transferencia de riesgo a reaseguradores (Decide, 2020, s.p.).
- h) Las áreas detalladas anteriormente, pueden ser utilizadas como estrategias de contención de pérdidas, y mejorar los índices de siniestralidad. La primera que es la

agilidad en el proceso de suscripción se debe evaluar para poder captar clientes que cotizan en otras aseguradoras y brindan atención más rápida. Así mismo la gestión eficaz de reclamaciones y siniestros, debe ser fluida para poder responder a los asegurados de forma oportuna.

## **2.8 Suscripción de seguros**

Según Faishal (2020) define la suscripción de seguros como el proceso de evaluar el riesgo de una empresa al asegurar una casa, un automóvil, un conductor, la salud o la vida de una persona dependiendo del seguro que se está contratando. Determina si sería rentable para una compañía de seguros tener la oportunidad de brindar cobertura de seguro a una persona o empresa. (s.p.).

Luego de determinar el riesgo involucrado, el asegurador fija un precio y establece la prima del seguro que se cobrará a cambio de asumirlo. Llegar a la conclusión de qué riesgos son aceptables implica la suscripción, un proceso altamente sofisticado que involucra datos, estadísticas y pautas proporcionadas por actuarios. Esta información permite a los suscriptores predecir la probabilidad de la mayoría de los riesgos y cobrar primas en consecuencia.

### **2.8.1 Cómo funciona la suscripción de seguros**

Los suscriptores son profesionales de seguros capacitados que comprenden los riesgos y cómo prevenirlos. Tienen conocimientos especializados en evaluación de riesgos y utilizan este conocimiento para determinar si asegurarán algo o alguien, y a qué costo. Las atribuciones son las siguientes:

- a) Revisar información específica para determinar cuál es el riesgo real;
- b) Determinar qué tipo de cobertura de póliza o qué peligros la compañía de seguros acepta asegurar y en qué condiciones;
- c) Posiblemente restringir o alterar la cobertura por endoso;

- d) Buscando soluciones proactivas que puedan reducir o eliminar el riesgo de futuras reclamaciones de seguros, y;
- e) Posiblemente negociando con su agente o corredor para encontrar formas de asegurarlo cuando el problema no está tan claro o hay problemas de seguro (Faishal, 2020, s.p.).

Por lo tanto, el papel desempeñado por el departamento de suscripción debe ser minucioso, debe contar con políticas establecidas, que sean de apoyo para que el proceso sea fluido y se conozca el apetito de riesgo aceptable de la entidad aseguradora.

### **2.8.2 Riesgo de suscripción**

El riesgo de suscripción es el riesgo de pérdida soportado por un asegurador y se refiere al riesgo de pérdida de la actividad de suscripción. En los seguros, el riesgo de suscripción puede surgir de una evaluación inexacta de los riesgos asociados con la suscripción de una póliza de seguro o de factores incontrolables. Como resultado, los costos de la aseguradora pueden exceder significativamente las primas ganadas (Inversiopedia, s.f., s.p.).

La rentabilidad de una aseguradora depende de lo bien que entienda los riesgos contra los que asegura y de lo bien que pueda reducir los costes asociados con la gestión de siniestros. La cantidad que una aseguradora cobra por proporcionar cobertura es un aspecto crítico del proceso de suscripción. La prima debe ser suficiente para cubrir los siniestros previstos, pero también debe tener en cuenta la posibilidad de que el asegurador tenga que acceder a su reserva de capital, una cuenta separada que devenga intereses y que se utiliza para financiar proyectos a largo plazo y a gran escala.

Una compañía de seguros determina su riesgo de suscripción no solo caso por caso, sino también al examinar un conjunto de riesgos. Cuando los riesgos se agrupan, es más probable que solo una pequeña cantidad de riesgos de suscripción resulte en pérdidas para la compañía de seguros. Si la compañía de seguros realiza un trabajo efectivo de suscripción, recaudará más en primas de seguro de lo que pagará en reclamaciones.

## **2.9 Reservas técnicas**

Las reservas o provisiones reflejan el valor cierto o estimado de las obligaciones contraídas por razón de los contratos de seguros y de reaseguros suscritos, así como el de los gastos relacionados con el cumplimiento de dichas obligaciones. Forman parte del pasivo de la entidad aseguradora (Fundación Mapfre, s.f., s.p.).

Las provisiones son importantes en el mercado asegurador, proporcionan solvencia para las entidades, forman parte del pasivo, sin embargo, se hace uso de este monto cuando se presenta un siniestro, y la aseguradora se debe liquidar al asegurado, cuando no tiene el pago de primas vencido.

## **2.10 Margen de solvencia**

El margen de solvencia es una herramienta fundamental al momento de supervisar la situación financiera de las compañías de seguros, así como también para proteger los intereses de los asegurados. Es importante mencionar que el resultado del margen de solvencia es una medida de alerta temprana, mas no supone ser el elemento determinante en el análisis de la situación de una institución de seguros, ni pretende sustituir el análisis de la constitución y cobertura de sus reservas técnicas. (Stevens, 2017, s.p.).

La experiencia ha demostrado que aun con la presencia de reglas de solvencia conservadoras y estrictas, un gran número de colapsos financieros no pudieron haber sido prevenidos como el fraude y lavado de dinero. El margen de solvencia debe hacer frente, cuando menos, a los siguientes aspectos que amenazan la solvencia de las compañías aseguradoras:

- a) Desviaciones extraordinarias en la siniestralidad;
- b) Quebrantos por insolvencia de reaseguradores;
- c) Fluctuaciones adversas en el valor de los activos que respaldan a las obligaciones contraídas con los asegurados.

### 2.10.1 Margen de solvencia para las empresas de seguros en Guatemala

De conformidad con el Decreto 25-2010, Ley de la Actividad Aseguradora y el Reglamento para la Determinación del Margen de Solvencia y para la Inversión del Patrimonio Técnico de Aseguradoras y de Reaseguradoras, resolución JM-5-2011, el margen de solvencia se integra de la siguiente manera:

- a) En el artículo tres indica que el margen de solvencia para los seguros de vida, excepto los seguros colectivos y temporal anual renovable que no acumulen reservas, será el resultado de aplicar el seis por ciento (6%) a sus reservas matemáticas que incluyen el fondo total acumulado de las pólizas de vida universal o similares.
- b) En el artículo seis indica que el margen de solvencia para los riesgos de inversión y de crédito será la suma de: El cien por ciento (100%) del capital asignado a las sucursales en el extranjero; y, El equivalente al diez por ciento (10%) de los activos ponderados de acuerdo con su riesgo, según las cinco categorías que define la ley.

#### Figura 5

*Fórmula para el cálculo del margen de solvencia de primas netas*

MSPN = Margen de solvencia de primas netas.  
 PN = Primas netas (total de primas emitidas menos devoluciones y cancelaciones de los últimos doce (12) meses).  
 SR = Siniestros retenidos, netos de reaseguro cedido, de los últimos doce (12) meses (18.0 millones)  
 ST = Siniestros totales ocurridos de los últimos doce (12) meses (30.0 millones)

$$\text{MSPN} = 0.16 * 43,490,000 + \left( \frac{18,000,000}{30,000,000} \right) * 43,490,000$$

$$\text{MSPN} = 0.16 * 43,490,000 + 0.6 * 43,490,000$$

$$\text{MSPN} = 4,175,040.00$$

Fuente: Resolución JM-5-2011. Por Superintendencia de bancos de Guatemala

En la figura 5 se presenta la fórmula para obtener el monto del margen de solvencia de primas netas, autorizado y publicada en la resolución de la junta monetaria 5-2011, misma que es supervisada que se cumpla con la constitución por medio de la superintendencia de bancos en Guatemala. Para su cálculo es necesario contar con la información financiera de la aseguradora.

## **2.11 El Patrimonio técnico**

Las compañías aseguradoras deberán mantener un patrimonio técnico que respalde el margen de solvencia. Según Decreto 25-2010 Ley de la Actividad Aseguradora, en el artículo número 61 establece que el Patrimonio Técnico está compuesto por la sumatoria siguiente:

- a) El Capital pagado;
- b) Las reservas obligatorias de capital;
- c) Otras reservas de capital;
- d) Las utilidades no distribuidas de ejercicios anteriores;
- e) La subvaluación o subestimación de activos, sobrevaluación o sobreestimación de pasivos;
- f) La utilidad del ejercicio.

De la sumatoria anterior, se deducirán los rubros siguientes:

- a) Los gastos de constitución u organización;
- b) Las pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores;
- c) La subvaluación o subestimación de pasivos, sobrevaluación o sobreestimación de activos;
- d) La pérdida del ejercicio;
- e) La inversión en acciones en las entidades supervisadas por la Superintendencia de Bancos, cuando dicha inversión sea en empresas del mismo grupo financiero.

El patrimonio adecuado de las entidades aseguradoras corresponderá al patrimonio técnico mínimo que deben mantener y acreditar para dar cumplimiento al margen de solvencia, de la forma como lo establece la SIB descrito anteriormente.

## **2.12 La Posición patrimonial**

La posición patrimonial será la diferencia entre el patrimonio técnico y el margen de solvencia, debiendo mantenerse un patrimonio técnico no menor a la suma del margen de solvencia (Ley de la actividad aseguradora, 2010, art. 62).

La situación patrimonial es un término financiero-contable en una compañía aseguradora ya que establece si existe un capital base suficiente que permita cubrir el requerimiento mínimo de capital o margen de solvencia. Asimismo, es importante mencionar que en la medida que la compañía aseguradora muestre una cobertura positiva, es decir su patrimonio técnico supere el margen de solvencia, gana reputación y ante todo la confianza del público.

Por otra parte, en caso de que la posición patrimonial resulte negativa, es la entidad supervisora la encargada de considerar las medidas convenientes establecidas en la Ley, pues al no actuar en forma prudente puede llevar a la compañía aseguradora a no continuar como negocio en marcha.

## **2.13 Reaseguro**

El Reaseguro es el convenio efectuado entre dos partes una llamada la Compañía Cedente, y la otra el Reasegurador, por medio del cual aquella conviene en ceder y el Reasegurador conviene en aceptar una parte determinada de un riesgo o varios y de acuerdo con los términos convenidos. (Gallardo, 2022, s.p.).

El Reaseguro es un contrato de seguros en segundo grado. Es el seguro que contrata una compañía de seguros. El Reaseguro es la transferencia de un riesgo que es eventual, incierto, imprevisible y futuro a otra entidad reasegurador a cambio de una prima, con el propósito de reducir la exposición del asegurador original.

Un reaseguro no es un contrato de adhesión, es un acuerdo entre partes, supone la existencia de un seguro y posee todos los elementos de una póliza de seguros que son entre otros el interés asegurable, riesgo, suma asegurada, prima, premio etc.

### **2.13.1 Objetivos del reaseguro**

Dentro de los objetivos más importantes por mencionar se encuentran las siguientes:

- a) Asumir mayores niveles de riesgo y administrar con mayor estabilidad y solvencia el negocio
- b) Homogeneizar valores a riesgos
- c) Limitar desembolsos financieros importantes
- d) Proveer capital adicional
- e) Contribuir al “n” necesario
- f) Limitar pérdidas
- g) Distribuir exposiciones
- h) Proveer conocimientos
- i) Favorece y apoya a las pequeñas compañías de seguros para la aceptación de riesgos de envergadura y así competir con las grandes compañías en el mercado;
- j) Permite la cobertura de riesgos infrecuentes. Aumenta y protege el capital del asegurador. (Gallardo, 2022, s.p.).

Los objetivos descritos anteriormente reflejan beneficio a las aseguradoras, en el caso de asumir riesgos que sobrepasan el límite de suscripción permitido en las políticas, se asume el riesgo del cliente haciendo uso de reaseguro para compartir las pérdidas que se puedan sufrir procedentes de un siniestro significativo. Otro beneficio es que aumenta y protege el capital de la compañía de seguros.

### **2.13.2 Tipos de reaseguro**

Se pueden detallar los diferentes tipos de reaseguro en base a dos grandes criterios de clasificación del reaseguro.

El reaseguro puede ser de varios tipos dependiendo de su obligatoriedad:

- a) Obligatorio: cuando los riesgos asumidos se establecen en un contrato

- b) Facultativo: cuando no existe contrato de reaseguro y los riesgos son comunicados individualmente.
- c) Facultativo obligatorio: cuando el contrato es mixto, es decir, facultativo para una de las partes (reasegurado) y obligatorio para la otra (reasegurador), En los contratos de facultativo obligatorio la cedente puede ceder o no un riesgo, pero reasegurador está obligado a aceptarlo, opera para la cedente cuando está agota la capacidad de sus contratos proporcionales primarios. (Gallardo, 2022, s.p.).

También pueden clasificarse diferentes tipos de reaseguro dependiendo de su contenido, basados en el riesgo:

- a) De cuota-parte: cuando el reasegurador participa en un porcentaje fijo de todos los riesgos establecidos en el contrato.
- b) De excedente: Cuando este porcentaje de participación es variable según el riesgo
- c) De exceso de pérdida: cuando el reasegurador participa en los aquellos siniestros que superen una cuantía preestablecida o de exceso de siniestralidad cuando se fija un porcentaje máximo de siniestralidad total. (Gallardo, 2022, s.p.).

La primera clasificación se enfoca en la forma que la aseguradora realiza la labor de colocar o ceder la prima del asegurado, en el caso de facultativo a distintas aseguradoras, no hay un compromiso, como en el facultativo obligatorio, en donde la reaseguradora si tiene compromiso de aceptar las primas. La segunda clasificación se enfoca en el contenido con el que se realiza la negociación detallada en los contratos.

### **2.13.3 Funciones del reaseguro**

Dentro de las funciones más importantes por mencionar se encuentran las siguientes:

- a) Cesión: Es la porción reasegurada de un riesgo.
- b) Capacidad: Monto hasta el cual el Asegurador está en condiciones de suscribir riesgos. Es la suma de la retención más el límite ofrecido por el Reasegurador.

- c) Retención: Monto hasta el cual el Asegurador está en condiciones de hacer frente a los siniestros que se produzcan, sin afectar el equilibrio económico y financiero de la cartera de la compañía.
- d) Prioridad: Es el monto que una cedente retiene de cualquier siniestro en los reaseguros de exceso de pérdidas.
- e) Retrocesión: Operación por la que el Reasegurador cede su excedente a otro Reasegurador. (Gallardo, 2022, s.p.).

Los puntos mencionados anteriormente, son propios en la actividad de reaseguro, y forman parte de los contratos que reflejan lo negociado entre la aseguradora y el reasegurador, la mayoría de los conceptos se maneja de forma porcentual.

#### **2.13.4 Reaseguro en Guatemala**

De acuerdo con la legislación y regulaciones aplicables, las aseguradoras y reaseguradoras autorizadas para operar en Guatemala, únicamente pueden contratar coberturas de reaseguro con reaseguradoras o aseguradoras que se encuentren registradas en la Superintendencia de Bancos. (Salazar, 2021, s.p.).

Los reaseguradores autorizados se encuentran en la página oficial de la SIB, y es de acceso público para corroborar previo a establecer relación comercial con un reasegurador o intermediario de reaseguro, al pasar desapercibida esta revisión es posible caer en multas por incumplimiento de lo establecido por las entidades supervisoras de las compañías de seguros.

#### **2.13.5 Requisitos de inscripción reaseguro**

Las reaseguradoras o aseguradoras extranjeras que deseen suscribir contratos de reaseguro con aseguradoras o reaseguradoras autorizadas para operar en Guatemala deberán presentar a la SIB su solicitud en cualquiera de las formas siguientes:

- a) Por su propia cuenta, de manera directa

- b) Por medio de un corredor de reaseguros
- c) Por intermedio de la aseguradora o reaseguradora local que desee contratar con la reaseguradora extranjera. (Salazar, 2021, s.p.).

En el caso de realizar la solicitud de manera directa, esta debe contener:

- a) Identificación del solicitante y acreditación del poder otorgado por la reaseguradora o aseguradora extranjera para el efecto.
- b) Datos de la reaseguradora o aseguradora extranjera: país de domicilio, dirección, teléfono, fax e información de contacto.
- c) Informe de la calificación de riesgo vigente de la reaseguradora o aseguradora extranjera. El informe deberá tener una calificación aceptable y en el caso de ser expedido en el extranjero, deberá ser apostillado. (Salazar, 2021, s.p.).

El registro se otorga por períodos de un año y para renovarlo se debe presentar una solicitud con al menos un mes de anticipación a la fecha de su vencimiento. La solicitud de renovación debe cumplir con los mismos requisitos descritos. No existen obligaciones continuas para las reaseguradoras o aseguradoras extranjeras que estén inscritas ante la SIB, ni cargos administrativos por su inscripción.

## **2.14 Solvencia de una empresa**

La solvencia se define como la carencia de deuda o la capacidad de satisfacer las deudas, es decir, la capacidad de una organización para afrontar sus obligaciones independientemente del tiempo, ya sean a corto o largo plazo. (Borrox, 2018, s.p.).

Hay dos tipos de solvencia técnica y efectiva, la primera es cuando la empresa se autofinancia, es decir, con su propia actividad es capaz de hacer frente a las deudas. La segunda es cuando la entidad no es capaz de cumplir con sus fechas de pago, pasa por un proceso en el cual tendría que vender activos y conseguir financiación adicional.

La solvencia va ligada a la vida de una empresa, debido a que, si esta falla, puede producir, en caso de que no se solucione la situación, la liquidación de la sociedad. Sin

embargo, puede darse el caso que un negocio pueda llegar a ser insolvente, pero seguir siendo rentable.

Por ejemplo, una empresa puede pedir financiación para ampliar su rango de operaciones, pero cabe la posibilidad de que no pueda pagar inmediatamente la deuda ligada a los activos existentes. En este caso, el prestamista presupone que los flujos de efectivo crecerán debido a la expansión del negocio y le permitirán a la compañía cumplir con las obligaciones de pago en el futuro.

### **2.14.1 Diferencia solvencia y liquidez**

La solvencia y liquidez tienen relación pero no son lo mismo, la liquidez es la capacidad de hacer efectivos los distintos activos de la sociedad, por lo que la liquidez se basa únicamente en la capacidad de obtener recursos líquidos; sin embargo, la solvencia se puede lograr mediante recursos no líquidos, y esto es de suma importancia ya que una empresa con gran liquidez va a ser solvente, pero esto no tiene por qué ocurrir de manera contraria. (Borrox, 2018, s.p.).

La liquidez en las aseguradoras se encuentra en las cuentas de disponibilidades, valores del Estado y depósitos a plazos de las entidades bancarias, mismas que pueden hacerse líquidas en caso de ser necesario, ahora bien, la solvencia abarca el activo total y pasivo total para su determinación, son dimensiones diferentes por ello que se relacionan pero son distintas, es posible que una empresa refleje índices de liquidez bajos, sin embargo cuente con solvencia.

### **2.15 Rentabilidad de una empresa**

La rentabilidad de una empresa es la capacidad que tiene una organización para obtener ganancias. Este índice mide la relación de la utilidad o ganancia obtenida y la inversión realizada para conseguirla. Este término suele confundirse o usarse como sinónimo del concepto de ganancia. Aunque ambas son métricas contables para analizar el éxito financiero de una empresa, tienen diferencias. (Torres, 2022, s.p.).

El término de rentabilidad empresarial se refiere a la capacidad que tiene una empresa para poder generar los beneficios suficientes, en relación con sus ventas, activos o recursos propios, para ser considerada rentable. Es decir, que la diferencia entre sus ingresos y sus gastos es suficiente como para mantenerse en el tiempo de manera sostenible y seguir creciendo

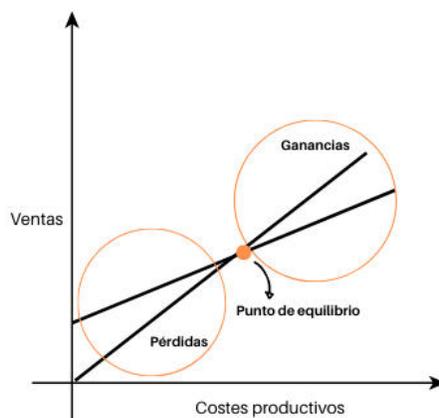
### 2.15.1 Diferencia rentabilidad y ganancia de una empresa

Torres (2022) indica que la ganancia es un número absoluto determinado por la cantidad de ingresos, costos o gastos en que incurre una empresa y el resultado de ello aparece en el estado de resultados, sin importar el tamaño de la empresa pequeña, mediana o grande, todas desean obtener ganancias. Ahora bien, la rentabilidad va de la mano de la ganancia, su diferencia radica en que la rentabilidad es relativa. Se usa para determinar el alcance de las ganancias en relación con el tamaño de la empresa. Es decir, es una medida de la eficiencia que determina el éxito o fracaso de una inversión. (s.p.).

Otro concepto que suele utilizarse cuando se habla de rentabilidad es el de retorno de inversión. Si bien una empresa puede obtener ganancias, eso no significa que necesariamente las inversiones realizadas fueron las más.

#### Figura 6

*Rentabilidad de una empresa*



Fuente: Tomado del blog hubspot (2022) por Torres, D. rentabilidad de una empresa

En la figura 6 se muestra como al superar el punto de equilibrio se adquiere ganancia, mientras si la empresa no logra cubrir sus costes y no supera el punto de equilibrio obtendrá pérdidas. Todo es cuestión de una división del valor presente entre la inversión inicial requerida. Si el resultado es mayor a uno, significa que el proyecto será rentable más allá del punto de equilibrio. Las proyecciones del índice de rentabilidad permiten establecer qué tan adecuado fue el uso del capital. Por eso se debe considerar el valor de las ganancias que se espera, en comparación con los gastos de operación.

## **2.16 Diagnóstico financiero**

Según García (2019) el diagnóstico financiero es un informe preliminar, esquemático y resumido de la salud y situación económica y financiera de una empresa basándose en mediciones objetivas de indicadores clave según el giro del negocio de la empresa a evaluar, y la congruencia de la evolución de los estados financieros.

Hay tres áreas básicas que se den cubrir para un diagnóstico financiero eficiente:

- a) La actividad de la empresa y su capacidad para generar beneficios, que ayuda a determinar la rentabilidad.
- b) La capacidad de inversión y la calidad de la financiación de la empresa, que ayuda a determinar el equilibrio.
- c) La capacidad de generar disponibilidad y satisfacer pagos, que ayuda a determinar el endeudamiento, liquidez y solvencia.

Por lo anterior, el diagnóstico financiero es una metodología de apoyo para determinar la situación financiera de una empresa, en el caso de la evaluación de las aseguradoras se deben aplicar indicadores aplicados al mercado estudiado, así mismo, de las tres áreas básicas descritas anteriormente, y adicionar las que sean necesarias para conseguir un diagnóstico acertado.

### **2.16.1 Etapas de realización del diagnóstico financiero**

Para poder realizar el diagnóstico financiero de una empresa es vital recoger toda la información relevante para emitir un diagnóstico preliminar en cuatro fases.

Fase 1 datos generales: datos que sirven para ubicar a la empresa objeto de estudio en el mercado, conocer su actividad, su estado actual y poder enfocar el análisis posterior a la situación concreta de cada empresa.

Fase 2 estados financieros: la información económica utilizada en el diagnóstico proviene de los estados financieros de la empresa del balance general y el estado de situación financiera. Se acostumbra a solicitar el último cierre anual o el del mes en curso, los de dos años anteriores al actual para el mismo periodo de análisis.

Fase 3 analizar datos y definir indicadores: en esta etapa se analiza los datos obtenidos tanto generales como financieros económicos, y con ello se decide que métodos e indicadores son relevantes según el tipo de negocio y se procede a la elaboración del diagnóstico financiero.

Fase 4 emisión del diagnóstico: luego de realizar el análisis de la información relevante seleccionada, se procede a emitir el diagnóstico con las conclusiones alcanzadas con base al análisis de los datos aportados. Se puede acompañar de una serie de recomendaciones y/o propuestas de acciones futuras para minimizar el efecto de los puntos críticos detectados (García, 2019, s.p.).

Las fases detalladas anteriormente marcan el proceso idóneo a seguir, para conseguir un diagnóstico financiero eficaz y de forma ordenada. Desde obtener datos generales que sean útiles para lo que se desea analizar, también la información financiera, con lo anterior es posible brindar información relevante proponiendo estrategias para mitigar los inconvenientes encontrados.

## 2.17 Análisis vertical

El análisis vertical permite determinar la proporción, participación o peso que un concepto tiene respecto al todo, en este caso, un elemento dentro de la estructura financiera de una empresa. Es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo con las necesidades financieras y operativas. (Gerencie, 2021, s.p.).

El análisis financiero utiliza el sistema vertical, que consiste en determinar el porcentaje que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

Por ejemplo, una empresa que tenga unos activos totales de 5.000 y su cartera sea de 800, quiere decir que el 16% de sus activos está representado en cartera, lo cual puede significar que la empresa pueda tener problemas de liquidez, o también puede significar unas equivocadas o deficientes políticas de cartera.

el objetivo del análisis vertical es determinar que tanto representa cada cuenta del activo dentro del total del activo, se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo y luego se procede a multiplicar por 100.

Ejemplo de formula:  $(\text{Cuenta del activo} / \text{Activo total}) * 100$

En consecuencia, lo que se hace es determinar qué porcentaje del total del activo representa cada rubro del activo, dividiendo el valor de cada rubro por el total del activo. Este mismo procedimiento se realiza en el estado de resultado partiendo como base las ventas.

## 2.18 Análisis horizontal

Cuando se hace un análisis horizontal de un estado financiero como balance general o estado de resultados, se hace una comparación horizontal de los valores de dos periodos comparables, permitiendo identificar y determinar las variaciones que ha sufrido cada

rubro del estado financiero con relación al año o periodo anterior con el cual se está haciendo la comparación. (Gerencie, 2021, s.p.).

El análisis horizontal determina cuál fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo. Para hacer el análisis financiero se debe calcular tanto la variación absoluta en números como la variación relativa en porcentaje. (Gerencie, 2021, s.p.).

Variación Absoluta: para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1

Fórmula: valor año 2 – valor de año 1

Ejemplo: En el 2019 (año 1) se tenía un activo de 100 y en el 2020 (año 2) el activo fue de 150, entonces tenemos  $150 - 100 = 50$ . Significa que el activo se incrementó o tuvo una variación positiva de 50 unidades en el periodo en cuestión.

Variación relativa: para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje.

Fórmula:  $((\text{valor año 2} / \text{valor año 1}) - 1) * 100$

Suponiendo el mismo ejemplo anterior, se tiene  $((150/100) - 1) * 100 = 50\%$ . Quiere decir que el activo obtuvo un crecimiento del 50% con relación al periodo anterior, al pasar de 100 a 150.

## **2.19 Indicadores financieros**

Cabe resaltar que los indicadores financieros son también conocidos como razones o ratios financieros. Cualquier dato básico que permita describir la situación o evolución de una aseguradora, puede ser considerado un indicador, por ejemplo:

- a) El monto de las Primas Emitidas en un cierto período.
- b) La participación porcentual de una compañía en el mercado de seguros.
- c) La Siniestralidad registrada en un cierto ramo de seguros (monto de los Siniestros comparados con las Primas).
- d) Las Pérdidas o Ganancias registradas en un ejercicio contable. (Joseph, 2019, s.p.).

Por lo tanto, puede denominarse indicador a todo tipo de información que indica la situación de una entidad en un momento dado, la evolución o modificaciones que registra la misma a través del tiempo. Si bien la información que permite realizar esta descripción puede ser de cualquier tipo, lo usual es que se denomine indicador a: las relaciones lógicas entre variables o cifras de una aseguradora, que resumen información diversa en unas pocas cifras, y que se utilizan para mostrar el estado de una entidad o su evolución a través del tiempo, o la comparación entre varias compañías.

### **2.19.1 Indicadores financieros para compañías aseguradoras de Guatemala**

Según la información obtenida de la Superintendencia de Bancos (2021), los indicadores financieros aplicables para las empresas aseguradoras en Guatemala son las siguientes:

**Tabla 2**

*Fórmulas de indicadores financieros para compañías aseguradoras de Guatemala*

<b>Área</b>	<b>Indicador</b>	<b>Formula</b>
Liquidez	Liquidez Inmediata (LI)	Disponibilidad / Reservas Técnicas + Obligaciones contractuales pendientes de pago
	Liquidez mediata (LM)	Disponibilidad + Inversiones / Reservas Técnicas + Obligaciones contractuales pendientes de pago
Solvencia	Solvencia	Activo total / Pasivo Total
	Solvencia patrimonial (SP)	Patrimonio Técnico / Margen de Solvencia
	Activos que respaldan las reservas técnicas y el monto mínimo de patrimonio técnico (SRP)	Total de Inversiones que respaldan las Reservas Técnicas y Margen de Solvencia / Monto total de reservas técnicas y Margen de solvencia
Rentabilidad	Rentabilidad de primas netas (RPN)	Resultado del periodo / Prima netas emitidas
	Rentabilidad de capital (RC) o ROE Rendimiento sobre capital pagado	Resultado del periodo / Capital contable
	Rendimiento sobre activos (ROA)	Resultado del periodo / Activos Totales
Siniestralidad	Índice de siniestralidad	Siniestralidad / Prima neta
	Recuperación de Siniestros	Siniestros a Cargo de Reaseguradores / Siniestros totales

Fuente: Tomado de superintendencia de bancos de Guatemala, 2021.

En la tabla 2 se muestran los indicadores financieros que se encuentran en la página oficial de la superintendencia de bancos, clasificados por indicadores de liquidez que son

indicadores que representan la proporción de recursos disponibles con los que cuenta la entidad para atender sus obligaciones; los indicadores de solvencia están conformados por la solvencia general, la solvencia patrimonial y los activos que respaldan las reservas técnicas y el monto mínimo de patrimonio técnico; los indicadores de rentabilidad están conformados por la rentabilidad de primas netas, rentabilidad de capital, rentabilidad sobre activos.

Los indicadores de siniestralidad se conforman por índice de siniestralidad y recuperación de siniestros, con los resultados de la aplicación de las fórmulas es posible conocer cómo se encuentra la entidad a la que se le aplico los indicadores.

### **3. METODOLOGÍA**

El presente capítulo contiene la Metodología de investigación que explica en detalle de qué y cómo se hizo para resolver el problema de la investigación relacionado con el análisis de la solvencia y rentabilidad de La compañía Seguros Guatemala.

El contenido del capítulo incluye: La definición del problema; objetivo general y objetivos específicos; método científico; y, las técnicas de investigación documental y de campo, utilizadas. En general, la metodología presenta el resumen del procedimiento usado en el desarrollo de la investigación.

#### **3.1 Definición del problema**

La compañía objeto de estudio denominada Seguros Guatemala, S.A. por confidencialidad, es la más reciente de las 28 entidades que conforman el mercado asegurador guatemalteco y desde que inició operaciones hace 8 años, presenta pérdidas recurrentes, por lo que es necesario analizar la rentabilidad y solvencia, teniendo en cuenta que una de las funciones principales de las aseguradoras es brindar respuesta inmediata a los siniestros que le presente su cartera de clientes, por lo tanto, es necesario prevenir el problema de no contar con solvencia y liquidez para responder a sus obligaciones.

La información financiera de las entidades aseguradoras debe ser expuestas al público en sus páginas electrónicas oficiales, para que la población en general tenga acceso y puedan visualizar la situación en la que se encuentra la empresa, esto permite al cliente comparar y seleccionar en donde puede adquirir su seguro, por lo tanto si Seguros Guatemala, S.A. presenta pérdidas en sus estados financieros es probable que los clientes elijan otras opciones por dudar si puede hacer frente a sus obligaciones en caso de presentar un siniestro, o si puede cerrar operaciones por no ser rentable y pierdan la inversión que realizaron al comprar su seguro en la compañía objeto de estudio.

Así mismo es necesario conocer la rentabilidad de las primas emitidas, la utilidad generada por cada quetzal de capital invertido por los accionistas, y la eficacia de la administración para generar utilidades con relación a sus activos.

Por lo anterior descrito, es necesario realizar un diagnóstico de la aseguradora para conocer cómo se encuentra la compañía y con ello proponer estrategias que puedan aportar a mejorar su situación financiera. Así mismo es necesario verificar si las propuestas tienen efecto positivo en los estados e indicadores financieros de la aseguradora, lo anterior aportaría a la administración información necesaria para la toma de decisiones en mejora de sus resultados.

### **3.2 Delimitación del problema**

El presente análisis sobre la solvencia y rentabilidad de una aseguradora se realizó con información financiera obtenida al 31 de diciembre de los años 2019, 2020, 2021, 2022 y 2023. El problema descrito anteriormente se delimita de la siguiente manera.

#### **3.2.1 Punto de vista**

La Investigación es financiera.

#### **3.2.2 Unidad de análisis**

Se analizó la información financiera de la empresa Seguros Guatemala, S.A., nombrada así por confidencialidad del nombre real de la empresa, su actividad principal comprende realizar operaciones de seguro del ramo de accidentes y enfermedades, específicamente planes de seguro de gastos médicos mayores.

#### **3.2.3 Período histórico**

Se realizó el análisis de información financiera del periodo del 2019, 2020 y 2021, y la información necesaria para poder proyectar los años 2022 y 2023.

### **3.2.4 Ámbito geográfico**

El ámbito geográfico en el que se desarrollará la investigación será el municipio de Guatemala, departamento de Guatemala

### **3.3 Objetivos**

A continuación, se presenta el objetivo general y los objetivos específicos de la investigación.

#### **3.3.1 Objetivo general**

Evaluar la solvencia y rentabilidad de una aseguradora en el municipio de Guatemala para conocer si tiene la capacidad financiera de hacer frente a sus obligaciones.

#### **3.3.2 Objetivos específicos**

- a) Realizar un diagnóstico financiero para conocer el comportamiento de las primas, solvencia y rentabilidad de la aseguradora objeto de estudio de los años 2019, 2020 y 2021.
- b) Proponer estrategias que ayuden a mejorar la situación financiera de la aseguradora.
- c) Evidenciar los resultados de la aplicación de las estrategias para mejorar la situación de la compañía, proyectando los periodos de 2022 y 2023.

### **3.4 Método científico**

El método científico es la forma organizada, sistemática y sistemática de estudiar el mundo circundante para llegar al conocimiento y comprensión de los objetos, fenómenos y procesos que lo constituyen, Esquemáticamente el método científico funciona en forma de ciclo. (Martínez, et al., s.f. p. 2).

El análisis del estudio será orientado a las siguientes fases: indagatoria, demostrativa, expositiva y explicativa:

- a) Indagatoria: En esta etapa, con referencia al objeto de investigación, se han investigado todos los procesos con que se realizan los cálculos de los estados financieros, los indicadores financieros, proceso de suscripción y colocaciones de reaseguro.
- b) Demostrativa: Para lograr la cohesión del tema de investigación, se utilizan algunas técnicas de recolección de datos y se genera el material para verificar la pregunta de investigación.
- c) Expositiva: En esta etapa se realiza la presentación de los resultados de la investigación.

### **3.5 Enfoque, diseño y alcance de la investigación**

El enfoque de la investigación es cuantitativo, recolectando y analizando datos numéricos y la información financiera de la unidad objeto de estudio, para poder identificar tendencias y promedios, así mismo, para realizar proyecciones y comprobar las relaciones y obtener resultados.

La presente investigación se realizó bajo un diseño no experimental debido a que la misma se centra en un estudio de una empresa en específico con el análisis de cuadros e información que es útil para el estudio de un problema ya determinado. El alcance de la investigación es descriptivo.

### **3.6 Técnicas**

Las técnicas de investigación documental y de campo de la investigación, se detallan a continuación:

### **3.6.1 Técnica investigación documental**

Se utilizó la técnica de investigación documental, para recolectar información necesaria para la investigación. Análisis por medio de leyes, tesis, publicaciones en las páginas electrónicas oficiales de la aseguradora y de la Superintendencia de Bancos de Guatemala.

### **3.6.2 Técnica de campo**

Se utilizó la técnica de campo, analizando los archivos de la aseguradora para obtener información administrativa, financiera y procesos. El instrumento de apoyo para recolección de datos será la guía de entrevista, detallada en el anexo 1, integrada por 5 preguntas de respuesta abierta al encargado del área de finanzas de la aseguradora.

La información de la siniestralidad y de información de primas, se utilizó la herramienta Power BI, por la dimensión de la data, permitiendo analizar la información histórica, y poder crear escenarios para proyectar los años 2022 y 2023.

## **3.7 Universo y muestra**

Según la Superintendencia de Bancos de Guatemala (2020) existen 28 compañías de seguros legalmente autorizadas bajo su inspección y vigilancia para operar en el país. utilizando el tipo de muestra no probabilístico, analizando una compañía en específico, por el acceso a la información financiera y de procesos, la aseguradora objeto de estudio se denomina Seguros Guatemala, S.A. para mantener la confidencialidad.

## **4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

En el presente capítulo se exponen los resultados del trabajo realizado, acerca del análisis de solvencia y rentabilidad de una aseguradora en el municipio de Guatemala durante el período 2019-2023, para guardar la confidencialidad de la compañía se le denomina Seguros Guatemala, S.A.

El capítulo se ha estructurado de la siguiente manera, iniciando con el análisis de la situación financiera actual de la aseguradora, mediante un diagnóstico financiero con el uso de herramientas como: análisis vertical y horizontal de estados financieros, análisis de los indicadores financieros, análisis de los activos que respaldan las reservas técnicas y el margen de solvencia de la compañía, y análisis de la posición patrimonial de la aseguradora para los años 2019, 2020 y 2021.

Con los resultados obtenidos se plantean estrategias para mejora de la situación financiera de la aseguradora, en donde se analizan los escenarios que se podrían implementar para mejorar los indicadores de rentabilidad y solvencia de la compañía. Finalmente se presentan estados financieros proyectados para los años 2022 y 2023, y la aplicación de los indicadores financieros, que permite evidenciar los resultados de la aplicación de las estrategias sugeridas.

### **4.1 Análisis situación actual de la aseguradora**

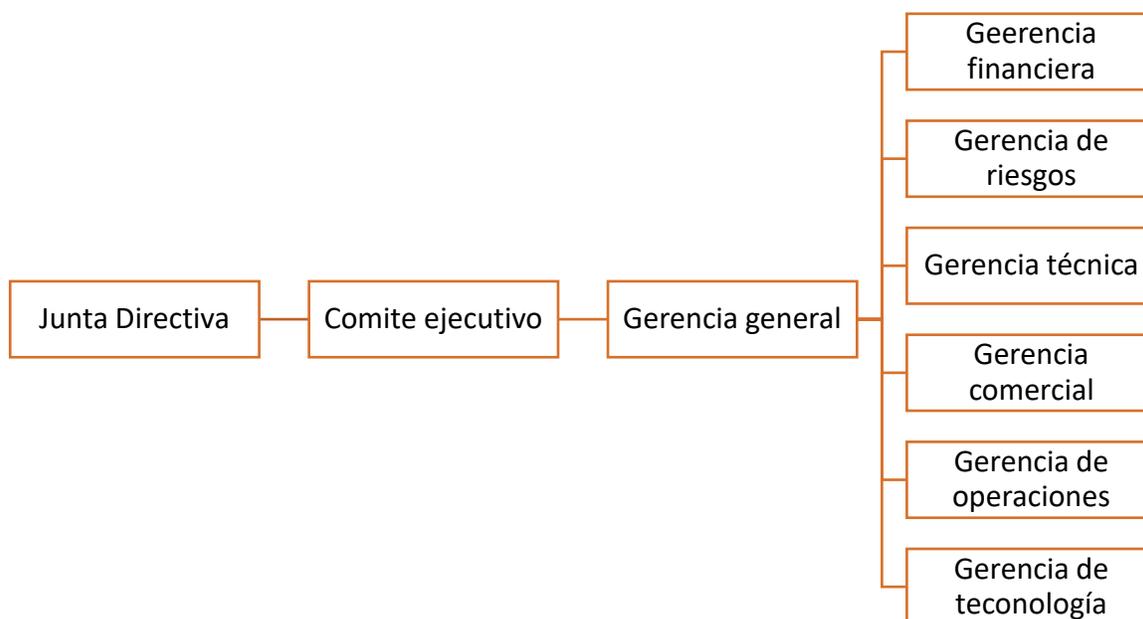
A continuación, se presenta la situación de la aseguradora del periodo del 2019 al 2021, para conocer el comportamiento de la solvencia y rentabilidad por medio de la información financiera proporcionada para el diagnóstico financiero.

Seguros Guatemala, S. A. inició formalmente sus operaciones de colocación de pólizas de seguro de gastos médicos y accidentes hace 8 años, y está en proceso de expansión de sus operaciones, en la entrevista al director financiero indica que la compañía ha presentado pérdidas netas recurrentes en sus resultados de operación, y al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021 presenta un déficit acumulado del 51%, 49% y 48%

respectivamente, de su capital pagado a esa fecha, la pérdida acumulada a finales del 2021 asciende a 38,953 millones.

### Figura 7

*Estructura de la aseguradora*



Fuente: Elaboración propia con información de la aseguradora.

En la figura 7 se muestra la estructura de la aseguradora, iniciando con la junta directiva, bajo esa línea se encuentra el comité ejecutivo, posterior aparece la figura de la gerencia general, bajo la supervisión de la gerencia anterior, se encuentran las siguientes: gerencia financiera, gerencia de riesgos, gerencia técnica, gerencia comercial, gerencia de operaciones y gerencia de tecnología.

A continuación, se presentan los estados financieros de la aseguradora sujeto de estudio de los años 2019, 2020 y 2021.

**Tabla 3**

*Estado de resultados, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021*

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Primas Emitidas Netas	86,727	105,634	119,872
Primas Cedidas	-64,913	-82,024	-94,909
<b>Primas Retenidas Netas</b>	<b>21,814</b>	<b>23,610</b>	<b>24,963</b>
Variación en Reservas Técnicas y Matemáticas	-659	-1183	-875
<b>Primas Devengadas (a)</b>	<b>21,155</b>	<b>22,427</b>	<b>24,088</b>
Siniestros Brutos	-92,931	-62,621	-92,183
Siniestros Recuperados por Reaseguro	71,342	43,232	69,621
<b>Siniestros Retenidos (b)</b>	<b>-21,589</b>	<b>-19,389</b>	<b>-22,562</b>
Gastos de Adquisición y Conservación	-15,502	-18,136	-21,348
Comisiones por Reaseguro	25,822	32,628	37,754
<b>Total gastos y comisiones (c)</b>	<b>10,320</b>	<b>14,492</b>	<b>16,406</b>
<b>Resultado Técnico (a+b+c)</b>	<b>9,886</b>	<b>17,530</b>	<b>17,932</b>
Gastos de Administración	-15,705	-16,024	-17,262
<b>Resultado de Operación</b>	<b>-5,819</b>	<b>1,506</b>	<b>670</b>
Ingresos/Gastos Financieros	563	508	-122
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>-5,256</b>	<b>2,014</b>	<b>548</b>
Impuesto Sobre la Renta	-95	-463	-126
<b>Resultado Neto</b>	<b>-5,351</b>	<b>1,551</b>	<b>422</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

En la tabla 3, se puede observar el movimiento de ingresos por primas, así como el gasto por siniestralidad y otros gastos de la aseguradora, así como la pérdida significativa que tiene en 2019; en 2020 presenta utilidad por primera vez desde inicios de la aseguradora, sin embargo, en 2021 la utilidad se reduce en una tercera parte.

El estado de resultado se encuentra por el método de lo percibido como lo indica el manual de instrucciones contables (MIC), los cálculos del estado de resultado se detallan a continuación:

- a) Las primas retenidas netas: se obtiene de la resta de las primas emitidas netas, que son las ventas que se realizan menos devoluciones durante el año, se le resta las primas cedidas, que es el pago que se realiza a las reaseguradoras por la participación que asume en caso de presentar siniestros.
- b) Primas devengadas: se obtiene de las primas retenidas netas descritas anteriormente, menos la variación de las reservas técnicas y matemáticas.
- c) Siniestros retenidos: es el resultado de los siniestros brutos, que son los reclamos que se han pagado a los asegurados, menos los siniestros recuperados por reaseguro, que corresponde al pago recibido de las reaseguradoras por la participación en los contratos celebrados.
- d) Total de gastos y comisiones: resultado de los gastos de adquisición y conversación, que son los gastos necesarios para poder celebrar los contratos de reaseguro, más las comisiones de por reaseguro, que son ingresos que obtiene la aseguradora por concepto de ceder primas a las reaseguradoras.
- e) Resultado técnico: resultado del monto obtenido de las primas devengadas, siniestros retenidos y total de gastos y comisiones.
- f) Resultado antes de impuestos: se obtiene de descontar los ingresos y gastos financieros del resultado técnico.
- g) Resultado neto: se obtiene de restar el impuesto sobre la renta al monto obtenido del resultado antes de impuestos.

**Tabla 4***Balance general, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021*

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Activo</b>			
Inversiones	31,963	32,357	27,802
Disponibilidades	9,888	12,744	13,037
Primas por cobrar	17,988	28,268	33,032
Deudores varios	1,535	2,328	7,264
Bienes muebles, neto	8	179	114
Cargos diferidos, neto	1,803	1,136	1,153
<b>Suma del activo</b>	<b>63,185</b>	<b>77,012</b>	<b>82,402</b>
<b>Pasivo y patrimonio de los accionistas</b>			
<b>Pasivo</b>			
Reservas técnicas	11,856	13,038	13,914
Obligaciones contractuales pendientes de pago	1,554	1,828	249
Obligaciones con Reaseguradores	2,136	9,308	12,006
Acreedores varios	9,384	13,020	15,406
Otros pasivos	1,274	1,286	1,874
<b>Total del pasivo</b>	<b>26,204</b>	<b>38,480</b>	<b>43,449</b>
Patrimonio de los accionistas			
Capital, reservas y utilidades	36,981	38,532	38,953
<b>Suma del pasivo y patrimonio de los accionistas</b>	<b>63,185</b>	<b>77,012</b>	<b>82,402</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

En la tabla 4, se puede observar el incremento en cada año del activo, el pasivo y el patrimonio. En 2020 el aumento más notable son los bienes muebles, del pasivo se observa como las obligaciones contractuales pendientes de pago aumentan del 2019 al 2020, sin embargo, en 2021 presentan una disminución significativa.

Las disponibilidades reflejadas en la tabla 4, se conforman por los montos que se encuentran en las cuentas bancarias, presentan aumentos cada año, así mismo, las primas por cobrar reflejan aumentos durante los tres años presentados. Lo anterior, es positivo para la organización, es resultado de los aumentos en venta de primas.

**Tabla 5**

*Estado de movimientos de capital contable, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021*

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Capital Contable</b>			
Saldo a inicios del año	67,950	75,600	75,600
Aportes recibidos en el año	7,650	0	0
<b>Saldo a Final del año</b>	<b>75,600</b>	<b>75,600</b>	<b>75,600</b>
<b>Pérdidas acumuladas</b>			
Saldo al inicio del año	-33,268	-38,619	-37,068
Utilidad neta	-5,351	1,551	422
Saldo al final del año	-38,619	-37,068	-36,646
<b>Total del capital contable</b>	<b>36,981</b>	<b>38,532</b>	<b>38,954</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

En la tabla 5, se observan los movimientos que presentó el capital contable durante los tres años de estudio, se visualizan las pérdidas acumuladas durante todos los años que ha operado la aseguradora. En 2019 se visualiza el aporte de los accionistas por la suscripción de 7,650 mil acciones de Q1 cada una para terminar el año con 75,600 mil de capital contable antes de restarle la pérdida acumulada.

En 2020 obtiene utilidad por primera vez la compañía, logrando disminuir la pérdida acumulada en 37 millones, debido al resultado positivo en el año, no fue necesario los

aportes de los accionistas, sin embargo, en 2021 también se cuenta con utilidad menor, en comparación al año anterior.

**Tabla 6**

*Déficit acumulado*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<u>Saldo a final de año pérdidas acumuladas</u>	<u>-38,619</u>	<u>-37,068</u>	<u>-36,646</u>
Saldo a final de año capital contable	75,600	75,600	75,600
<b>Total déficit acumulado</b>	<b>-51%</b>	<b>-49%</b>	<b>-48%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

En la tabla 6 se encuentra la fórmula para determinar el porcentaje que representa las pérdidas acumuladas, dentro del capital contable, como resultado se tiene para 2019 un 51%, para 2020 representa un 49%, siendo positivo para la compañía, lo que indica que las pérdidas acumuladas van disminuyendo, por el resultado positivo en el resultado de los estados financieros.

El resultado del déficit acumulado para 2021, es del 48%, se visualiza un 1% menos que el año anterior, siendo positivo para la aseguradora, reflejando dos años consecutivos disminución del déficit de pérdidas acumuladas con relación al capital contable.

## **4.2 Diagnóstico financiero**

Con la información recabada de la compañía, se presentan los resultados obtenidos del diagnóstico financiero de Seguros Guatemala, S.A., para el efecto se utiliza el análisis horizontal y vertical, aplicación de indicadores financieros sobre la base del estado de resultados y balance general correspondientes al 2019, 2020 y 2021.

Finalizando con el análisis de la posición patrimonial sobre el margen de solvencia, así como la suficiencia de los activos que respaldan las reservas técnicas y el margen de solvencia de la aseguradora.

### **4.2.1 Análisis horizontal**

A continuación, se presenta el análisis horizontal comparando la variación de los años 2019 con 2020, y de los años 2020 y 2021, para identificar las cuentas que presenten aumentos o disminuciones considerables en sus variaciones absolutas y relativas del estado de resultados y del balance general.

**Tabla 7**

*Estado de resultados, análisis horizontal, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021*

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Variación</b>		<b>Variación</b>	
				<b>2019 - 2020</b>		<b>2020 - 2021</b>	
Primas Emitidas Netas	86,727	105,634	119,872	18,907	22%	14,238	13%
Primas Cedidas	-64,913	-82,024	-94,909	17,111	26%	12,885	16%
<b>Primas Retenidas Netas</b>	<b>21,814</b>	<b>23,610</b>	<b>24,963</b>	<b>1,796</b>	<b>8%</b>	<b>1,353</b>	<b>6%</b>
Variación en Reservas Técnicas	-659	-1183	-875	524	79%	-307	-26%
<b>Primas Devengadas</b>	<b>21,155</b>	<b>22,427</b>	<b>24,088</b>	<b>1,272</b>	<b>6%</b>	<b>1,660</b>	<b>7%</b>
Siniestros Brutos	-92,931	-62,621	-92,183	-30,310	-33%	29,562	47%
Siniestros Recuperados por Reaseguro	71,342	43,232	69,621	-28,110	-39%	26,389	61%
<b>Siniestros Retenidos</b>	<b>-21,589</b>	<b>-19,389</b>	<b>-22,562</b>	<b>-2,200</b>	<b>-10%</b>	<b>3,173</b>	<b>16%</b>
Gastos de Adquisición y Conservación	-15,502	-18,136	-21,348	2,634	17%	3,212	18%
Comisiones por Reaseguro	25,822	32,628	37,754	6,806	26%	5,126	16%
<b>Total gastos y comisiones</b>	<b>10,320</b>	<b>14,492</b>	<b>16,406</b>	<b>4,172</b>	<b>40%</b>	<b>1,914</b>	<b>13%</b>
<b>Resultado Técnico</b>	<b>9,886</b>	<b>17,530</b>	<b>17,932</b>	<b>7,644</b>	<b>77%</b>	<b>401</b>	<b>2%</b>
Gastos de Administración	-15,705	-16,024	-17,262	319	2%	1,238	8%
<b>Resultado de Operación</b>	<b>-5,819</b>	<b>1,506</b>	<b>670</b>	<b>7,325</b>	<b>-126%</b>	<b>-837</b>	<b>-56%</b>
Ingresos/Gastos Financieros	563	508	-122	55	-10%	630	-124%
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>-5,256</b>	<b>2,014</b>	<b>548</b>	<b>7,270</b>	<b>-138%</b>	<b>-1,467</b>	<b>-73%</b>
Impuesto Sobre la Renta	-95	-463	-126	368	388%	-337	-73%
<b>Resultado Neto</b>	<b>-5,351</b>	<b>1,551</b>	<b>422</b>	<b>6,902</b>	<b>-129%</b>	<b>-1,129</b>	<b>-73%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

Según la tabla 7, los aumentos más relevantes se encuentran en la variación de las reservas técnicas, que representan un gasto para la aseguradora, esto se deriva que entre más primas se emiten, se debe aumentar las reservas técnicas para hacer frente a los siniestros que se puedan presentar. Los siniestros pendientes en los años 2019 al 2020 aumentaron un 79%, y en 2021 presentan una disminución del 26% debido a que en ese año disminuyeron las obligaciones contractuales pendientes de pago. La prima retenida de 2020 y 2021 ascendió a 6%, a diferencia de 2019 a 2020 que fue un 8%.

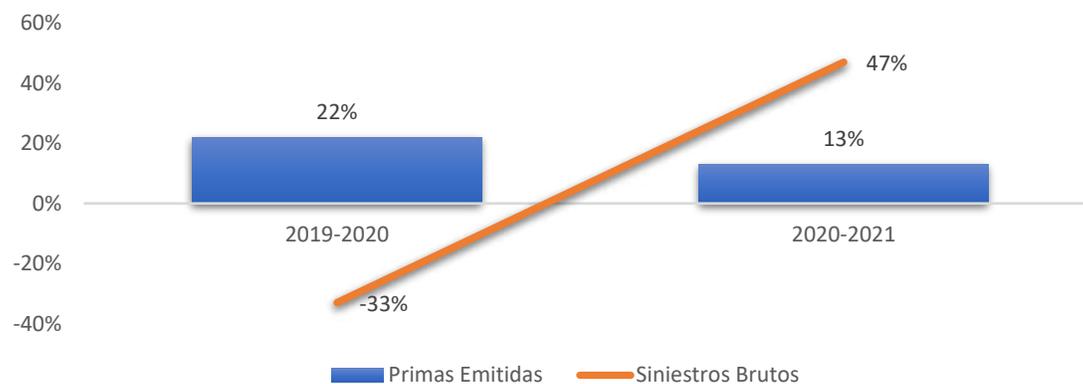
La disminución más significativa es en los siniestros brutos que son los reclamos pagados, de 2019 a 2020 se tuvo una variación de 30,310 mil que equivalen a un 33%, que genera un impacto positivo a la aseguradora por el ahorro de ese gasto, lo que llevó a que presentara por primera vez utilidad una utilidad de 1,551 mil.

En 2021 vuelve a aumentar un 33% la siniestralidad con 29,562 mil, lo que refleja una disminución de utilidad en 73%, estas variaciones se derivan por la pandemia en 2020 los asegurados postergaron su citas médicas, los asegurados solo asistían si era emergencia por la precaución de no contagiarse de COVID-19 en el hospital o clínica, adicional que las restricciones limitaban el tiempo para asistir al doctor, en 2021 con las vacunas y la baja de restricciones los asegurados ya volvieron a lo cotidiano y los siniestros aumentaron significativamente.

El porcentaje de las primas que cede al reasegurador aumentan en un 21% para el 2020, a su vez la comisión percibida para la aseguradora aumenta en el mismo porcentaje. En 2021 también aumentan las primas cedidas como la comisión por reaseguro en un 14%, siendo esto positivo debido a que mientras aumentan las primas netas aumentan las cesiones, esto significa que la aseguradora no corre todo el riesgo adquirido, lo comparte con el reasegurador.

**Figura 8**

*Evolución del análisis horizontal del estado de resultado de Seguros Guatemala*



Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

En la figura 8 se observa que los ingresos de primas emitidas aumentan un 22% de 2019 a 2020, y de 2020 a 2021 solamente aumenta un 13%, estos aumentos de primas emitidas son positivo para la aseguradora. Respecto a los siniestros representados por la línea naranja muestra los cambios abruptos que presenta de 2019-2020 disminuyen en 33% pero en 2020-2021 aumentan hasta un 47%.

**Tabla 8**

*Balance general, análisis horizontal, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021*

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Variación</b>		<b>Variación</b>	
				<b>2019-2020</b>		<b>2020-2021</b>	
<b>Activo</b>							
Inversiones	31,963	32,357	27,802	394	1%	-4,555	-14%
Disponibilidades	9,888	12,744	13,037	2,855	29%	294	2%
Primas por cobrar	17,988	28,268	33,032	10,281	57%	4,763	17%
Deudores varios	1,535	2,328	7,264	794	52%	4,936	212%
Bienes muebles, neto	8	179	114	171	2018%	-65	-36%
Cargos diferidos, neto	1,803	1,136	1,153	-667	-37%	17	2%
<b>Suma del activo</b>	<b>63,185</b>	<b>77,012</b>	<b>82,402</b>	<b>13,827</b>	<b>22%</b>	<b>5,388</b>	<b>7%</b>
<b>Pasivo y patrimonio</b>							
<b>Pasivo</b>							
Reservas técnicas	11,856	13,038	13,914	1,183	10%	875	7%
Obligaciones contractuales pendientes de pago	1,554	1,828	249	274	18%	-1,579	-86%
Obligaciones con Reaseguradores	2,136	9,308	12,006	7,172	336%	2,698	29%
Acreedores varios	9,384	13,020	15,406	3,636	39%	2,385	18%
Otros pasivos	1,274	1,286	1,874	12	1%	588	46%
<b>Total del pasivo</b>	<b>26,204</b>	<b>38,480</b>	<b>43,449</b>	<b>12,276</b>	<b>47%</b>	<b>4,969</b>	<b>13%</b>
Patrimonio de los accionistas							
Capital, reservas y utilidades	36,981	38,532	38,953	1,551	4%	422	1%
<b>Suma del pasivo y patrimonio</b>	<b>63,185</b>	<b>77,012</b>	<b>82,402</b>	<b>13,827</b>	<b>22%</b>	<b>5,391</b>	<b>7%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora, expresada en miles de quetzales

En la tabla 8, se visualiza las variaciones de 2019 al 2020, en el activo las primas por cobrar presentan un aumento de más de 10 millones que representa un 57% de un año a otro, situación que se dio por la pandemia, los clientes debido a restricciones no realizaban su pago, esta variación es consecuencia al aumento de las primas emitidas la mayor parte quedaba como prima por cobrar, sin embargo el aumento en ingresos también se vio reflejado en el aumento de las disponibilidades de la compañía con un 29% en relación de 2019 al 2020, de 2020 a 2021 la primas por cobrar aumentan en un 17% y solo un 2% en disponibilidades.

Con el aumento de cesión de primas aumenta la cuenta de obligaciones con reaseguradores por 7,172 para el 2020 y 2,698 más para 2021, este pasivo se acumuló debido la falta de pago de los asegurados reflejado en el aumento de las primas por cobrar, mientras no se recibe el pago del asegurado no se puede pagar al reasegurador.

La cuenta de acreedores varios refleja aumento en 2020 un 39% y para 2021 un 18%, esto se debe a que en la cuenta se encuentran los pagos de comisiones pendientes a los agentes y comercializadores masivos, mismos que se pagan hasta recibir el pago de los asegurados, por lo tanto hasta recuperar la prima por cobrar se dará de baja a la cuenta por pagar.

Las inversiones muestran una variación de 2020 a 2021 de 4,555 debido a que solamente 18 mil pertenecen a moneda nacional, y el resto 4 millones de dólares en inversiones de bonos del tesoro y depósitos del sistema bancario, a estas últimas se les aplica valuación cambiaria para presentarlas en GTQ a un tipo de cambio del último día del año.

En 2020 se visualiza un aumento en bienes muebles de 171 mil debido a la compra de equipo de cómputo, y en 2021 presenta una disminución del 36% por el primer año de depreciación de ese mismo equipo. En los cargos diferidos se encuentran las remodelaciones y acondicionamiento de la empresa reflejando disminución en 2020

debido a su amortización, y en 2021 un aumento debido a las remodelaciones que hicieron por el regreso del personal a oficinas.

Las obligaciones contractuales pendientes de pago aumentaron de 2019 a 2020 en un 18% debido a que los asegurados no completaron papelería, o el ajustador tenía dificultades de darle seguimiento y completar el proceso de evaluación para pago de reclamos, sin embargo, si el asegurado reportaba el siniestro, se provisionan la cuenta anteriormente mencionada, en 2021 disminuye en un 86% debido a que se desembolsa el pago a los asegurados por sus reclamos.

#### **4.2.2 Análisis vertical**

El análisis vertical consiste en determinar el peso proporcional que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

En el estado de resultado se determina que tanto representa cada cuenta del estado financiero dentro del total de ingresos de primas netas. En el balance se determina el peso de cada cuenta dentro del activo total y lo mismo con el pasivo.

A continuación, se presenta el análisis vertical del estado de resultados y balance general de los años 2019, 2020 y 2021 de la empresa Seguros Guatemala, S.A.

**Tabla 9**

*Estado de resultados, análisis vertical, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021*

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>	<b>2021</b>	<b>%</b>
Primas Emitidas Netas	86,727	100%	105,634	100%	119,872	100%
Primas Cedidas	-64,913	-75%	-82,024	-78%	-94,909	-79%
<b>Primas Retenidas Netas</b>	<b>21,814</b>	<b>25%</b>	<b>23,610</b>	<b>22%</b>	<b>24,963</b>	<b>21%</b>
Variación en Reservas Técnicas	-659	-1%	-1183	-1%	-875	-1%
<b>Primas Devengadas</b>	<b>21,155</b>	<b>24%</b>	<b>22,427</b>	<b>21%</b>	<b>24,088</b>	<b>20%</b>
Siniestros Brutos	-92,931	-107%	-62,621	-59%	-92,183	-77%
Siniestros por Reaseguro	71,342	82%	43,232	41%	69,621	58%
<b>Siniestros Retenidos</b>	<b>-21,589</b>	<b>-25%</b>	<b>-19,389</b>	<b>-18%</b>	<b>-22,562</b>	<b>-19%</b>
Gastos de Adquisición y Conservación	-15,502	-18%	-18,136	-17%	-21,348	-18%
Comisiones por Reaseguro	<b>25,822</b>	<b>30%</b>	<b>32,628</b>	<b>31%</b>	<b>37,754</b>	<b>31%</b>
<b>Total de gastos y comisión</b>	<b>10,320</b>	<b>12%</b>	<b>14,492</b>	<b>14%</b>	<b>16,406</b>	<b>14%</b>
<b>Resultado Técnico</b>	<b>9,886</b>	<b>11%</b>	<b>17,530</b>	<b>17%</b>	<b>17,932</b>	<b>15%</b>
Gastos de Administración	-15,705	-18%	-16,024	-15%	-17,262	-14%
<b>Resultado de Operación</b>	<b>-5,819</b>	<b>-7%</b>	<b>1,506</b>	<b>1%</b>	<b>670</b>	<b>1%</b>
Ingresos/Gastos Financieros	563	1%	508	0.5%	-122	-0.1%
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>-5,256</b>	<b>-6%</b>	<b>2,014</b>	<b>2%</b>	<b>548</b>	<b>0.5%</b>
Impuesto Sobre la Renta	-95	-0.1%	-463	-0.4%	-126	-0.1%
<b>Resultado Neto</b>	<b>-5,351</b>	<b>-6%</b>	<b>1,551</b>	<b>1%</b>	<b>422</b>	<b>0.4%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

En la tabla 9, se presenta la proporción de las cuentas del estado de resultado con relación a los ingresos por primas emitidas netas. Se visualiza que el porcentaje de las primas retenidas es un 25% de peso sobre las primas netas para el 2019, ese mismo 25% de peso representa los siniestros retenidos, dejando sin fondos para cubrir los gastos administrativos que representan un 18%, gastos de adquisición y conservación

con 18% y la provisión de las reservas técnicas 1%, como consecuencia se obtiene perdida en el resultado.

Para el año 2020 las primas retenidas representan un 22% y los siniestros retenidos un 18%, por lo tanto, se contaba con un 3% para cubrir los demás gastos, y se obtuvo un resultado positivo del 1% sobre las primas netas emitidas; para el año 2021 la prima retenida representaba un 21% , sin embargo, los siniestros aumentaron a tener una participación del 19%, lo que permitió solo un 2% para los demás gastos, por lo tanto, se obtuvo ganancia para dicho periodo, la cual asciende a 0.4% sobre las primas netas emitidas.

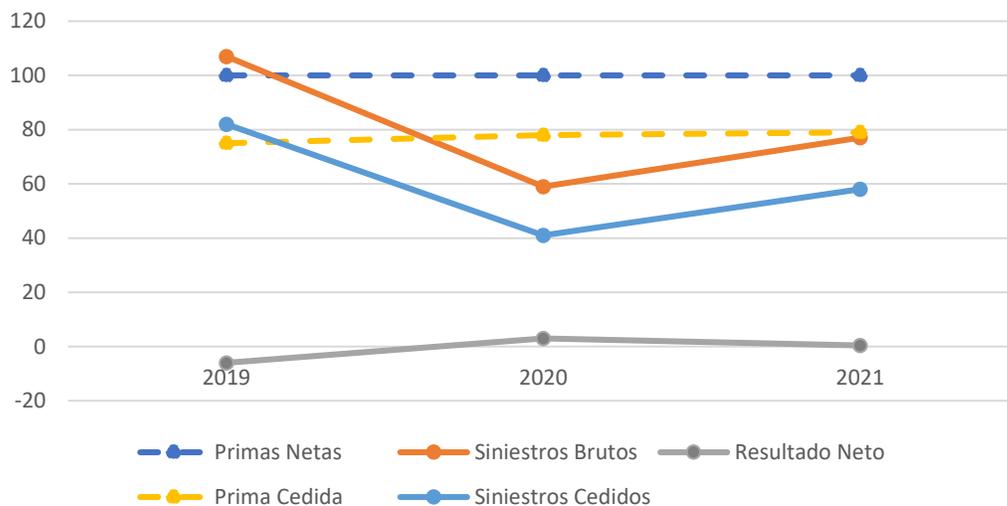
Los gastos de administración representan un 18% para el 2019, disminuyendo su porcentaje de peso sobre el monto de primas netas a 15% para 2020, y un 14% para 2021, lo que es positivo para la aseguradora reflejando que los gastos administrativos se mantienen en la misma proporción en que van aumentando los ingresos por primas emitidas netas.

La proporción de los impuestos se encuentra en 0.1%, 0.4% y 0.1% respectivamente considerando que entre menos ganancia se obtiene de los ingresos, menos gastos por contribuciones se tiene.

En la figura 9 se presenta la evolución a través de los años 2019, 2020 y 2021 del análisis vertical de las primas emitidas netas, primas retenidas, siniestros brutos, siniestros retenidos y resultado neto.

**Figura 9**

*Evolución del análisis vertical del estado de resultado de Seguros Guatemala, S.A.*



Fuente: Elaboración propia con información de la aseguradora.

Según la figura 9, cuando el porcentaje de siniestros brutos es mayor, representado por el color naranja, menor es la utilidad de la compañía representada por el color gris, y cuando los siniestros brutos bajan como en el 2020, el resultado de la compañía sube. También muestra como la participación de primas cedidas se mantienen durante los tres años representada con el color amarillo. La participación de los reaseguradores en color celeste se comporta según los siniestros brutos en color naranja, esto indica una buena administración en reaseguro.

Se visualiza como las primas cedidas representan una proporción significativa sobre el monto de primas emitidas netas con un 75% en 2019, un 78% en 2020 y un 79% en 2021, siendo una medida positiva para la aseguradora, porque comparte de manera considerable el riesgo que está adquiriendo con la emisión de primas, a su vez, se beneficia con el producto que genera las comisiones por reaseguro que representa un peso de 30%, 31% y 31% sobre el monto de las primas netas durante los tres años consecutivamente.

Se destaca en la gráfica como en el 2019 los siniestros brutos superan el porcentaje de los ingresos por primas con un 107%, lo que refleja una cartera de clientes con siniestralidad alta, creando el efecto de pérdida en los resultados, porque el gasto por pago de reclamos es mayor a los ingresos, los siniestros recuperados por la reaseguradora son solamente el 82%.

En 2020 la siniestralidad baja a un 59%, mostrando de inmediato un efecto positivo al estar por debajo del porcentaje de los ingresos, y adicional la reaseguradora se hace cargo del 41%, por lo que, se logra llegar a un 1% de utilidad, para el 2021 el peso porcentual de siniestros aumenta con un 77%, del cual el reasegurador sólo se hace cargo del 58%, como consecuencia se tiene utilidad de 0.4% sobre el ingreso de primas, siendo inferior al año anterior.

**Tabla 10**

*Balance general, análisis vertical, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021*

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>	<b>2021</b>	<b>%</b>
<b>Activo</b>						
Inversiones	31,963	51%	32,357	42%	27,802	34%
Disponibilidades	9,888	16%	12,744	17%	13,037	16%
Primas por cobrar	17,988	28%	28,268	37%	33,032	40%
Deudores varios	1,535	2%	2,328	3%	7,264	9%
Bienes muebles	8	0%	179	0%	114	0%
Cargos diferidos	1,803	3%	1,136	1%	1,153	1%
<b>Suma del activo</b>	<b>63,185</b>	<b>100%</b>	<b>77,012</b>	<b>100%</b>	<b>82,402</b>	<b>100%</b>
<b>Pasivo y patrimonio</b>						
<b>Pasivo</b>						
Reservas técnicas	11,856	45%	13,038	34%	13,914	32%
Obligaciones contractuales pendientes pago	1,554	6%	1,828	5%	249	1%
Obligaciones con Reaseguradores	2,136	8%	9,308	24%	12,006	28%
Acreedores varios	9,384	36%	13,020	34%	15,406	35%

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>%</b>	<b>2020</b>	<b>%</b>	<b>2021</b>	<b>%</b>
Otros pasivos	1,274	5%	1,286	3%	1,874	4%
<b>Total del pasivo</b>	<b>26,204</b>	<b>100%</b>	<b>38,480</b>	<b>100%</b>	<b>43,449</b>	<b>100%</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital, reservas y utilidades	36,981	59%	38,532	50%	38,953	47%
<b>Suma del pasivo y patrimonio</b>	<b>63,185</b>	<b>100%</b>	<b>77,013</b>	<b>100%</b>	<b>82,402</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

En la tabla 10, se visualiza como se encuentra distribuido el activo proporcionalmente siendo las inversiones las más representativas en 2019 y 2020 con un 51% y 42% respectivamente; las disponibilidades solo representan un 16% y 17% para los mismos años, lo que refleja que la compañía tiene liquidez mediata que inmediata, en 2021 solo ocupan un 34% las inversiones, mientras que las disponibilidades un 16%, por lo tanto, la liquidez mediata predomina ante la inmediata en ese año.

Las primas por cobrar van aumentando de 28% a 37% en los años 2019 y 2020 respectivamente, y en 2021 llega a un 40%, siendo este rubro el más representativo del activo, por lo tanto, se debe evaluar los días de créditos ofrecidos y los límites de suscripción en cuanto a la selección de clientes para la aseguradora.

Respecto al pasivo, se visualiza que la cuenta con mayor representación es la de reservas técnicas con un 45% y 34% para el 2019 y 2020 respectivamente, lo que es positivo porque refleja el compromiso de la aseguradora con las provisiones, para cubrir los siniestros que puedan presentar los asegurados, para 2021 representa un 32% siendo mayor únicamente la cuenta de acreedores varios con un 35%, esta misma cuenta es la segunda con mayor proporción en los años 2019 y 2020 con un 36% y 34% respectivamente que contiene los pagos a realizar a los agentes y comercializadores masivos.

### 4.2.3 Análisis de margen de solvencia y posición patrimonial

Las reservas técnicas y margen de solvencia son el adecuado respaldo para hacer frente a las obligaciones contraídas por la compañía. La situación patrimonial es un término financiero-contable, utilizado en las aseguradoras que indica si existe un capital base suficiente que permita cubrir el monto del margen de solvencia. También es importante verificar como se encuentran distribuidos los activos que respalda las reservas técnicas y el margen de solvencia.

**Tabla 11**

*Margen de solvencia 2019, 2020 y 2021*

Año	Margen sobre primas	Margen solvencia valores Estado	Margen solvencia Depósitos	Total solvencia
Formula	$0.16 * \text{primas} \left( \frac{\text{Siniestros retenidos}}{\text{Siniestros ocurridos}} \right)$	Valores del estado * 10%	Depósitos * 10%	
2019	$0.16 * 86,727 \left( \frac{21,589}{71,342} \right) = 4,199$	$9,310 * 10\% = 931$	$22,653 * 10\% = 2,265$	<b>7,395</b>
2020	$0.16 * 105,634 \left( \frac{19,389}{162,621} \right) = 5,233$	$9,425 * 10\% = 942$	$22,932 * 10\% = 2,293$	<b>8,468</b>
2021	$0.16 * 119,872 \left( \frac{22,562}{92,183} \right) = 4,694$	$9,335 * 10\% = 933$	$18,467 * 10\% = 7,474$	<b>7,474</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora.

En la tabla 11 se muestra el cálculo del margen de solvencia para el año 2019 con un resultado de 7,395, para 2020 tiene un aumento alcanzando un resultado de 8,468; ahora bien, para el 2021 se presenta con 7,474. Para aplicar la fórmula es necesario contar con las primas netas, siniestros retenidos de todo un año acumulado, los siniestros ocurridos acumulados de un año. El margen de solvencia indica los fondos propios de los que puede disponer la aseguradora para hacer frente a las posibles consecuencias no previstas de sus actividades.

**Tabla 12**

*Activos que respaldan las reservas técnicas, margen de solvencia y posición patrimonial, años 2019, 2020 y 2021*

<b>Descripción</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Activos que respaldan las Reservas Técnicas y el Margen de Solvencia</b>			
Valores del Estado	9,310	9,425	9,335
Depósitos	22,653	22,932	18,467
Primas por Cobrar	17,988	28,268	33,032
Participación de los reaseguradores en siniestros pendientes de ajuste y pago	2,821	2,485	2,424
<b>Total</b>	<b>52,772</b>	<b>63,110</b>	<b>63,257</b>
<b>Reservas Técnicas y Margen de Solvencia</b>			
Reservas técnicas	11,856	13,038	13,914
Margen de solvencia	7,395	8,469	7,474
<b>Total</b>	<b>19,251</b>	<b>21,507</b>	<b>21,388</b>
<b>Suficiencia (deficiencia) de activos</b>	<b>33,520</b>	<b>41,603</b>	<b>41,869</b>
<b>Posición Patrimonial</b>			
Patrimonio técnico	36,981	38,532	38,953
(-) Margen de solvencia	19,251	21,507	21,388
<b>Posición Patrimonial</b>	<b>17,730</b>	<b>17,024</b>	<b>17,565</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

La tabla 12, muestra el detalle de los activos que respaldan las reservas técnicas y el margen de solvencia, de los cuales se encuentran constituidos como lo estipula la ley siendo aceptables, para invertir este monto, así mismo, se muestra una suficiencia de activos durante los tres años, siendo mayor los activos que el total de las reservas técnicas y margen de solvencia. La posición patrimonial debe ser positivo debido a que es el resultado del capital de los accionistas menos el margen de solvencia, esto indica que si es posible cubrir los gastos que lleguen a ocurrir no previstos con el capital.

#### 4.2.4 Resultado de la aplicación de los indicadores financieros

A continuación, se presentan los resultados del cálculo e interpretación de los indicadores financieros, aplicados a la información de la compañía aseguradora, así mismo, se muestran los indicadores del mercado asegurador de gastos médicos en Guatemala, que servirán de base comparativa para determinar la posición en que se encuentra la empresa objeto de estudio, frente a sus principales competidores.

**Tabla 13**

*Indicadores de liquidez inmediata de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Disponibilidad	9,888	12,744	13,037
Reservas Técnicas + Obligaciones contractuales pendientes de pago	= 11,856 + 1,554	13,038 + 1,828	13,914 + 249
<b>Resultado</b>	<b>0.7</b> ✘	<b>0.9</b> ✘	<b>0.9</b> ✘
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>3.49</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

Se visualiza en la tabla 13, los resultados de la liquidez inmediata de la aseguradora que representan la proporción de recursos de inmediata disponibilidad, con que la entidad cuenta para atender sus obligaciones por siniestros, dando resultados negativos por ser menor a 1, debido a que las obligaciones son mayores a la disponibilidad en los tres últimos años.

En comparación al indicador del mercado asegurador de gastos médicos, hay una diferencia notable, principalmente en 2020, por lo tanto se debe implementar medidas para reducir las obligaciones y aumentar las disponibilidades.

**Tabla 14**

*Indicadores de liquidez mediata de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Disponibilidad + Inversiones	9,888 + 31,963	12,744 + 32,357	13,037 + 27,802
Reservas Técnicas + Obligaciones contractuales pendientes de pago	= 11,856 + 1,554	13,038 + 1,828	13,914 + 249
<b>Resultado</b>	<b>3 !</b>	<b>3 !</b>	<b>3 !</b>
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>14</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 14, se visualiza la liquidez medita que representa la proporción de recursos de disponibilidad e inversiones con que la aseguradora cuenta para atender sus obligaciones por siniestros y otras obligaciones, siendo aceptable para los tres años, puesto a que las disponibilidades y las inversiones proporcionan 3 veces cobertura a las reservas técnicas y obligaciones contractuales pendientes de pago.

Sin embargo, en comparación con el mercado, el resultado es bajo para los últimos tres años, la compañía presenta un indicador estático, y el mercado se comporta de forma dinámica, de 2019 a 2020 aumenta en 2 puntos, ahora bien, de 2020 para 2021 presenta una disminución de 4 puntos, el indicador del mercado de seguros es 4 veces mayor, en comparación de la compañía objeto de estudio.

**Tabla 15***Indicadores de solvencia de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Activo total	63,185	77,013	82,401
Pasivo Total	26,204	38,481	43,448
<b>Resultado</b>	<b>2</b> ✓	<b>2</b> ✓	<b>2</b> ✓
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 15, se visualiza el resultado del Indicador más usual de solvencia, que indica el número de veces que puede hacer frente la entidad al total de sus obligaciones con el total de sus recursos, siendo para los tres años analizados un resultado positivo, debido a que, el activo cubre 2 veces el total del pasivo.

El mercado asegurador de gastos médicos en 2019 muestra indicadores de solvencia en donde el activo cubre 4 veces el total del pasivo, Seguros Guatemala solamente presenta la mitad en comparación al mercado. Para 2020 el indicador de solvencia en el mercado disminuye, mostrando que el activo cubre 3 veces el total del pasivo, sin embargo, la entidad objeto de estudio no presento disminución en sus resultados, se mantiene estable, en comparación de sus principales competidores que mostraron disminución en sus indicadores.

**Tabla 16***Indicadores de solvencia patrimonial de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Patrimonio Técnico o Capital Contable	36,981	38,532	38,953
Margin de Solvencia	7,395	8,469	7,474
<b>Resultado</b>	<b>5.0</b> ✓	<b>4.5</b> ✓	<b>5.2</b> ✓
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>4</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 16 se presenta el indicador de solvencia patrimonial, que representa la proporción de patrimonio técnico o capital contable que cubre el margen de solvencia, siendo positivo para los tres años, comparado con el mercado asegurador, los resultados son mayores, indicando que la aseguradora se mantiene solvente.

En este indicador se incluye solo el margen de solvencia, puesto que, las reservas técnicas forman parte del pasivo, mientras el margen de solvencia no se encuentra en los estados financieros, es por ello la importancia de medir si es posible cubrirlo, en caso fuese necesario usarlo.

Los datos sobre el margen de solvencia se encuentran en la tabla 11 del presente trabajo de graduación, se detalla la determinación del margen de solvencia para los últimos tres años, dentro de ellos se encuentra el margen de solvencia sobre primas, y el margen de solvencia para inversiones, en caso de presentar riesgo de crédito, para ambos cálculos se utilizó la información de la JM-05-2011.

**Tabla 17**

*Indicadores de activos que respaldan las reservas técnicas y el monto mínimo de patrimonio técnico de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Total de Inversiones que respaldan las Reservas técnicas y Margen de solvencia =	52,772	63,110	63,257
Reservas técnicas + Margen de solvencia	11,856 + 7,395	13,038 + 8,469	13,914 + 7,474
<b>Resultado</b>	<b>3</b> ✓	<b>3</b> ✓	<b>3</b> ✓
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>2</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

La tabla 17 muestra el resultado del indicador que representa la proporción de los activos que respaldan las reservas técnicas y margen de solvencia, siendo positivo para los tres años, presentando resultados mayores en comparación con los indicadores del mercado de seguros de gastos médicos que indican que pueden cubrir solo dos veces las reservas técnicas y margen de solvencia, mostrándose estable frente a sus principales competidores. Los resultados positivos del indicador, es consecuencia de la correcta constitución de las reservas técnicas y margen de solvencia.

**Tabla 18**

*Indicadores de rentabilidad de primas netas de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Resultado del periodo	-5,351	1,551	422
Prima netas emitidas	86,727	105,634	119,872
<b>Resultado</b>	<b>-6% ✘</b>	<b>1% ✔</b>	<b>0% ✘</b>
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>5%</b>	<b>1%</b>	<b>8%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 18, se muestra el indicador de rentabilidad de primas, que representa la proporción de las utilidades del periodo por cada quetzal de primas netas emitidas, en el año 2019 el resultado fue negativo con un -6%, mientras en 2020 se logra un resultado positivo con un 1%, en 2021 baja el resultado a un 0%, indicando que los ingresos que se consiguen por primas no son suficientes para cubrir los gastos de la operación de la entidad.

Los resultados que presenta el mercado asegurador de gastos médicos en Guatemala, para 2019 son superiores en un 200%, lo cual indica que las primas captadas no son rentables para la compañía. Para 2020 el mercado asegurador presenta una baja significativa en la rentabilidad de primas, sin embargo para la compañía es positivo aumentando hasta lograr colocarse en el mismo lugar que sus competidores.

**Tabla 19***Indicadores de rentabilidad de capital ROE de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Resultado del periodo	-5,351	1,551	422
Capital contable	36,981	38,532	38,953
<b>Resultado</b>	<b>-14% ❌</b>	<b>4% ✅</b>	<b>1% ⚠️</b>
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>8%</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 19, se encuentra el resultado de rentabilidad de capital conocido como ROE, que representa la utilidad generada por cada quetzal de capital invertido por los accionistas, se observa como en 2019 el resultado es de -14%; en 2020 sus resultados mejoran logrando un 4% de rentabilidad, sin embargo, en 2021 baja el índice a consecuencia de las pérdidas del periodo mostrándose en 1%.

Seguros Guatemala muestra índices de rentabilidad de capital bajos, por las pérdidas acumuladas que ha presentado en los últimos años, por lo tanto, es importante tomar medidas para que no vuelva a mostrar indicadores con signo negativo, lo anterior es posible lograrlo con implementación de estrategias que aporten en la baja de siniestralidad.

**Tabla 20***Indicadores de rendimiento sobre activos ROA de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Resultado del periodo	-5,351	1,551	422
Activos Totales	63,185	77,013	82,401
<b>Resultado</b>	<b>-8% ❌</b>	<b>2% ✔️</b>	<b>1% ⚠️</b>
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>5%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 20, se muestra el resultado de los indicadores de rendimiento de los activos totales de la aseguradora, el ROA es un indicador que mide la eficacia de la administración para generar utilidades con relación a sus activos, para 2019 el índice es negativo, mientras en 2020 se recupera con un 2%, en 2021 disminuye a 1%. En comparación con el mercado que muestra indicadores de 5% y 4% en sus últimos tres años, en la compañía el indicador más alto durante los años estudiados es de 2%, lo que alcanza solamente un 50% en comparación al mercado,

**Tabla 21***Indicadores de siniestralidad de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Siniestros totales	92,931	62,621	92,183
Prima neta emitida	86,727	105,634	119,872
<b>Resultado</b>	<b>107% ❌</b>	<b>59% ✔️</b>	<b>77% ⚠️</b>
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>58%</b>	<b>51%</b>	<b>67%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 21, se muestra el resultado del índice de siniestralidad en la aseguradora, siendo negativa en 2019, por ser mayor la siniestralidad que el ingreso de primas, en 2020 el resultado mejora significativamente el índice con un 59%, en 2021 el índice presenta un aumento mostrando un resultado de 77%.

En 2019 fue el año en que más distante se encontraba Seguros Guatemala contra sus competidores, el mercado mostro indicadores de 58%, sin embargo la aseguradora no presento un indicador estable, en 2020 la situación de la aseguradora mejora notablemente, sin embargo en 2021 vuelve a alejarse del índice que se maneja en el mercado.

**Tabla 22**

*Indicadores de recuperación de siniestros con reaseguro de 2019, 2020 y 2021*

<b>Formula</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Siniestros a Cargo de Reaseguradores	71,342	43,232	69,621
Siniestros totales	92,931	62,621	92,183
<b>Resultado</b>	<b>77%</b> ✓	<b>69%</b> !	<b>76%</b> ✓
<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>81%</b>	<b>75%</b>	<b>80%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 22 se encuentra el resultado que muestra la proporción de siniestralidad a cargo de los reaseguradores en cada año, se visualiza que participa en un 77% en 2019 y en 2020 su participación baja a 69%, recuperándose en 2021 con una participación del 76%.

### **4.3 Estrategias de mejora de la situación financiera de la aseguradora**

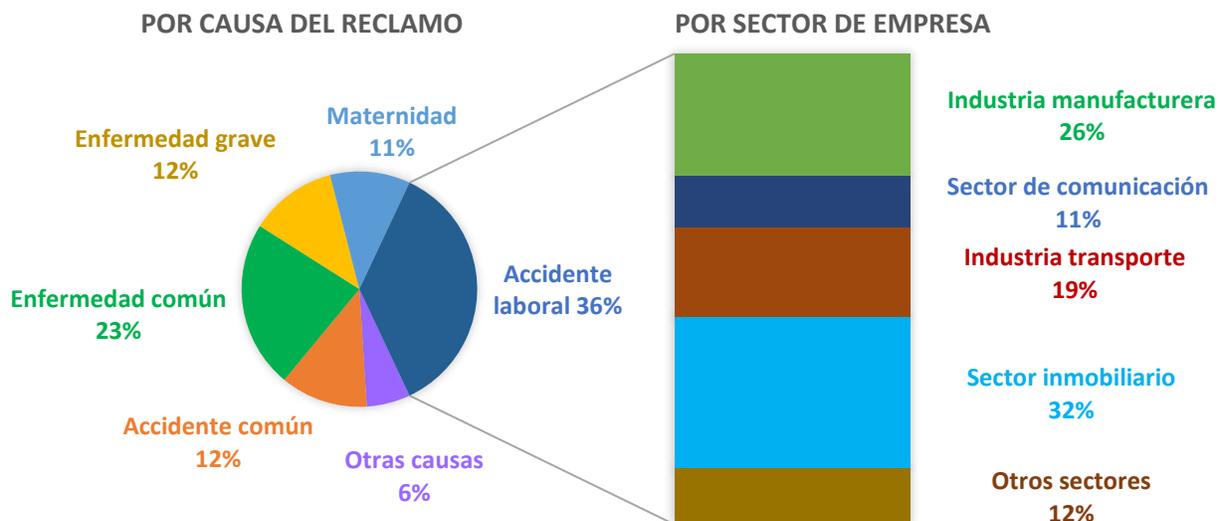
Las estrategias están enfocadas en el análisis de siniestros, debido a que según el índice de siniestralidad en el año 2019 es de 107%, esto muestra que el monto de pago de siniestro superaba el ingreso por primas netas, en 2020 los siniestros reducen a un 59%, sin embargo, en 2021 el índice aumenta a 77%, y se espera que para 2022 el índice de siniestralidad vuelva a ser mayor a 100%, por lo que se requiere de una estrategia que ayude con reducir este índice, donde el principal objetivo sea evaluar los siniestros, para obtener una cartera sana, reduciendo los pagos de reclamos y obteniendo disponibilidad.

Según la entrevista realizada al director financiero indicó que no cuentan con una diversificación de reaseguradores, actualmente solo colocan sus primas con una reaseguradora, misma que pertenece al grupo multinacional de la aseguradora, la segunda estrategia se basa en aumentar el porcentaje de cesión en un 10% de la prima emitida a la reaseguradora, y así reducir la participación de siniestros.

#### **4.3.1 Estrategia de análisis de siniestralidad**

Como resultado del diagnóstico financiero se determinó que el principal inconveniente que presenta la aseguradora es la alta siniestralidad, por lo anterior es necesario que se realice una evaluación con la data de los siniestros, en donde se pueda determinar la causa del reclamo que tiene mayor participación.

Es necesario conocer a los asegurados que históricamente han presentado siniestralidad significativa para la aseguradora, y el efecto de no renovar póliza o aumentado el valor de la prima.

**Figura 10***Participación de siniestros*

Fuente: Elaboración propia con información de la aseguradora.

En la figura 10, se puede visualizar que la causa de reclamos con mayor participación es por accidentes laborales con un 36%, siguiendo por enfermedades comunes con un 23%, las enfermedades graves participan en un 12%, por maternidad un 11%, los accidentes comunes en 12%, y otras causas en 6%.

Con la información anterior, es necesario conocer el tipo de industrias o sectores de las empresas que presentan mayor participación en reclamos por accidentes laborales, y en la gráfica 6, se puede visualizar como el sector de inmobiliario representa el 32%, siendo el mayor porcentaje, siguiendo la industria manufacturera con 26%, la industria de transporte con un 19%, sector de comunicación con un 11% y otros sectores menores que conforman el 12% de participación en accidentes laborales.

Las dos pólizas que presentan un volumen considerable en 2020 es la inmobiliaria A y B denominadas así por confidencialidad, por lo tanto se visualiza a continuación la información que represento en 2021.

**Tabla 23***Información pólizas participación significativa de siniestralidad*

<b>Póliza</b>	<b>Monto Prima recibida</b>	<b>Monto Siniestros reportados</b>	<b>Participación reaseguro</b>	<b>Monto pérdida aseguradora</b>
Inmobiliaria A	22,300	390,000	-312,000	78,000
Inmobiliaria B	35,200	532,000	-425,600	106,400
<b>Totales</b>	<b>57,500</b>	<b>922,000</b>	<b>-737,600</b>	<b>184,400</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

En la tabla 23, se visualiza como las pólizas reflejan pérdida para la empresa, recibiendo la aseguradora 57,500 de ingresos, y desembolsando en concepto de pago de siniestros 184,400, lo que indica un desfase entre los resultados buscados, por lo tanto, la participación del reasegurador forma parte importante, debido a que, como se observa en la tabla 21, para que la aseguradora no absorba la pérdida total del siniestro es necesario compartir su participación.

Con la información anterior, es posible verificar el efecto que se obtuvo en los resultados de la compañía con la colocación de los clientes antes mencionados, y el efecto al no contar con la suscripción de la inmobiliaria A y B.

**Tabla 24**

*Efecto de suscripción inmobiliaria A y B en el resultado de la aseguradora*

<b>Descripción</b>	<b>2021 Real</b>	<b>2021 Sin inmobiliarias</b>	<b>Variación Monto</b>	<b>Variación Horizontal</b>
Primas Emitidas Netas	119,872	119,815	- 57.5	-0.05%
Siniestros Brutos	- 92,183	- 91,261	- 922	-1%
<b>Resultado</b>	<b>27,689</b>	<b>28,554</b>	<b>865</b>	<b>3%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

En la tabla 24, se refleja una disminución de prima por un 0.05% lo cual corresponde a los 57.50 mil que se dejaron de suscribir por no contar con seguridad industrial para sus empleados. Así mismo se presenta una disminución en los siniestros brutos del 1% conformado por los 922 mil que resulta positivo para la aseguradora, debido a que, ya no desembolsó el pago del reclamo, lo anterior, representa un aumento en el resultado del 3% representado por un monto de 864 mil, lo que crea un efecto de mayor rentabilidad para la compañía objeto de estudio.

Es conveniente que la aseguradora tome en cuenta las siguientes medidas:

- a) Agregar en las políticas de suscripción de clientes, como empresas no asegurables, a las que no cuenten con un comité de seguridad industrial para sus empleados.
- b) Agregar condición en la póliza de la empresa, en donde indique que participaran en un 50% como copago de los siniestros que presenten por accidentes laborales, para crear conciencia en las entidades que deben proteger la integridad de sus colaboradores.
- c) Aumentar el precio de la póliza a las inmobiliarias que presenten historial de siniestralidad alta.

### 4.3.2 Estrategia de análisis de reaseguro

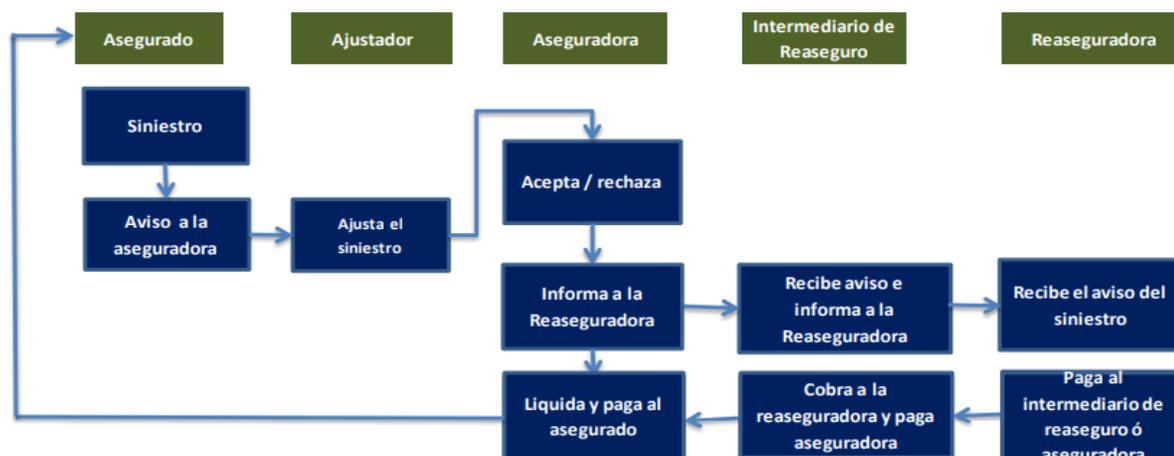
La aseguradora cuenta con contrato con una reaseguradora constituida en Estados Unidos de América, por el monto y términos estipulados en el contrato, misma que es subsidiaria del grupo al que pertenece la aseguradora para el ramo de salud.

El contrato anterior es parte del soporte que la compañía recibe y se convierten en una fortaleza para la aseguradora, esta práctica refleja el compromiso que existe por parte del grupo controlador hacia la subsidiaria en Guatemala, considerando que se trata de un contrato con muchas ventajas para la compañía, las cuales posiblemente no estarían disponibles si no fueran brindadas por una compañía no relacionada.

El contrato existente, absorbe el 80% de los riesgos de la aseguradora, por lo tanto, se propone diversificar su portafolio de reaseguro, iniciando con un nuevo bróker que participe en un 10% de la prima retenida en modalidad facultativo obligatorio, que consiste en ceder al reasegurador el porcentaje pactado de la totalidad de las suscripciones de primas que se acepte; a su vez el reasegurador responde de forma proporcional a los siniestros presentados de los asegurados.

**Figura 11**

*Proceso de un siniestro con reaseguro*



Fuente: Tomado de (Superintendencia de bancos de Guatemala, 2020)

En la gráfica 11 se detalla el proceso que conlleva un siniestro con participación de reaseguro, el asegurado presenta el reclamo a la aseguradora con quien llevo a cabo la celebración del contrato, luego el ajustador realiza los cambios si fuese necesario conforme a la evaluación del siniestro, es papel de la aseguradora el informar al intermediario de reaseguro para que este a su vez informe a los reaseguradores con quien realizo la colocación del riesgo aceptado.

El proceso concluye con los desembolsos correspondientes de la reaseguradora al intermediario de reaseguro, luego ellos le desembolsan a la aseguradora y finalmente se liquida al asegurado. importante resaltar que el asegurado no llega a conocer sobre las colocaciones que realiza la aseguradora, el cliente solo tiene relación comercial con la aseguradora.

Las colocaciones de reaseguro representan solvencia, debido a que se realiza con intermediarios y reaseguradoras con calificaciones de riesgo estables que aseguran el retorno de la participación en los siniestros que se lleguen a presentar.

Una característica del reasegurador es la buena fe por lo que es necesario tener en cuenta las buenas prácticas en la suscripción de primas para que estas reflejen la menor siniestralidad.

En los contratos de facultativo obligatorio la cedente puede ceder o no un riesgo, pero el reasegurador está obligado a aceptarlo, opera para la cedente cuando está agota la capacidad de sus contratos proporcionales primarios.

**Tabla 65***Aspectos de contrato de reaseguro facultativo obligatorio*

Tipo de contrato	Facultativo obligatorio
Tipo de Reaseguro	Directo
Vigencia de contrato	01 de enero al 31 de diciembre de 2021
Modalidad	Proporcional
Renovación	Automática anual
Forma de Pago	Trimestral
Porcentaje de participación	10%
Porcentaje de comisión	40%
ISR por reaseguro cedido	5%

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora

La tabla 25 muestra los aspectos del contrato que se lleva a cabo con el reasegurador, en este escenario el porcentaje de participación que fue acordada entre el asegurador directo y el intermediario de reaseguro, es proporcional al riesgo asumido por la cedente, por lo tanto, el reasegurador asume una parte fija de la responsabilidad asumida sobre un riesgo suscrito por la cedente, haciéndose cargo tanto de las obligaciones/siniestros, como de los derechos; como son las primas, previa deducción de una comisión de reaseguro destinada a cubrir los gastos de adquisición y administración de los riesgos.

Con la información de la tabla 23 y la información de las primas emitidas es posible determinar el escenario de la colocación de las primas a la reaseguradora con que se lleva a cabo la celebración del contrato de facultativo obligatorio.

**Tabla 26***Hoja técnica facultativo obligatorio*

<b>Descripción</b>	<b>Monto</b>
Prima emitida	119,815
Participación de Reaseguro	10%
Prima Cedida	11,981
Porcentaje de comisión	40%
(-) Comisión de reaseguro	4,793
ISR reaseguro	5%
(-) ISR reaseguro	599
<b>Total pago reasegurador</b>	<b>6,590</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora expresada en miles de quetzales

La hoja técnica detallada en la tabla 26 presenta los cálculos para determinar la prima cedida por la participación del reasegurador, al deducir la comisión que representa una ganancia para la aseguradora con ello se cubren los gastos de adquisición y constitución de la póliza del asegurado, así mismo el decreto 10-2012 indica que se debe realizar el pago de ISR del 5% por lo cual es descontada al reasegurador y presentada en el formulario de no domiciliados para pago a la SAT. El total del pago al reasegurador es de 6,590 millones durante el 2021.

#### **4.4 Presentación de los resultados proyectados 2022 y 2023**

En la presente sección se presentan los resultados de la aplicación de las estrategias sugeridas para mejorar la situación de la compañía, con la herramienta de análisis de datos Power BI, que permite crear escenarios mostrando como quedaría el resultado de 2022 y 2023, aplicando las estrategias, lo anterior permite analizar si crea beneficio en la rentabilidad y solvencia de la compañía objeto de estudio.

A continuación, se presenta información financiera de 2021, y de las proyecciones de 2022 y 2023.

**Tabla 27**

*Activos que respaldan las Reservas Técnicas y el Margen de Solvencia 2021-2023*

<b>Descripción</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Activos que respaldan las Reservas Técnicas y el Margen de Solvencia</b>			
Valores del Estado	9,335	9,522	9,617
Depósitos	18,467	20,011	22,870
Primas por Cobrar	33,032	35,049	38,093
Participación de los reaseguradores	2,424	2,233	2,424
<b>Total</b>	<b>63,257</b>	<b>66,815</b>	<b>73,004</b>
<b>Reservas Técnicas y Margen de Solvencia</b>			
Reservas técnicas	13,914	15,472	16,912
Margen de solvencia	7,474	7,648	7,943
<b>Total</b>	<b>21,388</b>	<b>23,120</b>	<b>24,855</b>
<b>Suficiencia de activos</b>	<b>41,869</b>	<b>43,695</b>	<b>48,149</b>
<b>Posición Patrimonial</b>			
Patrimonio técnico	38,953	41,101	44,979
(-) Margen de solvencia	21,388	23,120	24,855
<b>Posición Patrimonial</b>	<b>17,565</b>	<b>17,981</b>	<b>20,124</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora, expresada en miles de quetzales

En la tabla 27 se muestran los activos que respaldan las reservas técnicas y el margen de solvencia con datos históricos del 2021, y saldos proyectados de 2022 y 2023, en donde se observa suficiencia en activos para los tres años con Q43,695 y Q48,149 para los años 2022 y 2023 respectivamente, siendo un aspecto positivo para la aseguradora, ahora bien el patrimonio técnico presento aumentos en los años proyectados alcanzando en 2023 un resultado de Q44,979, como consecuencia la posición patrimonial aumenta cada año, para 2022 con Q17,981, y para el año 2023 alcanza un resultado de Q20,124. reflejando una posición patrimonial estable.

**Tabla 28***Estado de resultado 2021-2023*

<b>Descripción</b>	<b>2021</b>	<b>Proyección 2022</b>	<b>Variación 2021-2022</b>		<b>Proyección 2023</b>	<b>Variación 2022-2023</b>	
Primas Emitidas Netas	119,872	134,192	14,320	12%	154,321	20,129	15%
Primas Cedidas	-94,909	-120,773	-25,864	21%	-138,889	18,116	15%
<b>Primas Retenidas Netas</b>	<b>24,963</b>	<b>13,419</b>	<b>-11,544</b>	<b>-86%</b>	<b>15,432</b>	<b>2,013</b>	<b>15%</b>
Variación en Reservas Técnicas	-875	-1,558	-683	44%	-1,440	118	-8%
<b>Primas Devengadas</b>	<b>24,088</b>	<b>11,861</b>	<b>-12,227</b>	<b>-103%</b>	<b>13,992</b>	<b>2,131</b>	<b>18%</b>
Siniestros Brutos	-92,183	-93,999	-1,816	2%	-96,819	-2,820	3%
Siniestros Recuperados por Reaseguro	69,621	77,079	7,458	10%	77,455	376	0.5%
<b>Siniestros Retenidos</b>	<b>-22,562</b>	<b>-16,920</b>	<b>5,642</b>	<b>-33%</b>	<b>-19,364</b>	<b>-2,444</b>	<b>14%</b>
Gastos de Adquisición y Conservación	-21,348	-23,910	-2,562	11%	-27,735	-3,826	16%
Comisiones por Reaseguro	37,754	48,309	10,555	22%	54,861	6,552	14%
<b>Total de gastos y comisiones</b>	<b>16,406</b>	<b>24,399</b>	<b>7,993</b>	<b>33%</b>	<b>27,126</b>	<b>2,726</b>	<b>11%</b>
<b>Resultado Técnico</b>	<b>17,932</b>	<b>19,341</b>	<b>1,409</b>	<b>7%</b>	<b>21,754</b>	<b>2,413</b>	<b>12%</b>
Gastos de Administración	-17,262	-17,780	-518	3%	-18,847	-1,067	6%
<b>Resultado de Operación</b>	<b>670</b>	<b>1,561</b>	<b>891</b>	<b>57%</b>	<b>2,907</b>	<b>1,346</b>	<b>86%</b>
Ingresos/Gastos Financieros	-122	130	252	194%	146	16	12%
<b>Resultado antes de Impuestos</b>	<b>548</b>	<b>1,691</b>	<b>1,143</b>	<b>68%</b>	<b>3,053</b>	<b>1,362</b>	<b>81%</b>
Impuesto Sobre la Renta	-126	457	583	128%	824	368	81%
<b>Resultado Neto</b>	<b>422</b>	<b>2,148</b>	<b>1,726</b>	<b>80%</b>	<b>3,878</b>	<b>1,730</b>	<b>81%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora, expresada en miles de quetzales

En la tabla 28 se visualiza el estado de resultado real de 2021, con los proyectados para 2022 y 2023, las principales variaciones se encuentran en las primas emitidas netas con un aumento del 12% de 2021 y 2022, sin embargo, los siniestros solo aumentaron un 2%, teniendo un efecto positivo en el estado financiero, mostrando una utilidad de Q2,148, que representa una variación positiva del 80% respecto al 221.

La variación de primas emitidas netas de 2022 y 2023 es del 15%, consiguiendo una captación de primas de un año a otro de Q20,129, lo anterior, indica que aunque se coloquen políticas para controlar el riesgo de suscripción, la captación en primas sigue siendo positiva para la aseguradora, producto de ello, para ese mismo año se tiene una utilidad de Q3,878, que representa un crecimiento positivo de un año a otro del 81%.

La negociación con el nuevo reasegurador crea el efecto positivo de compartir el riesgo que acepta la reaseguradora, como se visualiza en la tabla 28 en donde los siniestros retenidos disminuyen en un 33%, por lo tanto, se tiene un ingreso por concepto de comisiones de reaseguro cedido por Q10,555, beneficio que aporta en compartir los gastos de adquisición y conservación de la cartera de créditos.

**Tabla 29***Balance general 2021-2023*

<b>Descripción</b>	<b>2021</b>	<b>proyección 2022</b>	<b>Variación 2021-2022</b>		<b>proyección 2023</b>	<b>Variación 2022-2023</b>	
<b>Activo</b>							
Inversiones	27,802	29,533	1,731	6%	32,487	2,953	10%
Disponibilidades	13,037	15,722	2,685	21%	17,371	1,649	10%
Primas por cobrar	33,032	35,049	2,017	6%	38,093	3,044	9%
Deudores varios	7,264	7,389	125	2%	7,685	296	4%
Bienes muebles, neto	114	146	32	28%	150	4	3%
Cargos diferidos, neto	1,153	1,178	25	2%	1,555	377	32%
<b>Suma del activo</b>	<b>82,402</b>	<b>89,017</b>	<b>13,828</b>	<b>0</b>	<b>97,341</b>	<b>8,324</b>	<b>9%</b>
<b>Pasivo y patrimonio</b>							
<b>Pasivo</b>							
Reservas técnicas	13,914	15,472	1,558	11%	16,912	1,440	9%
Obligaciones contractuales pendientes de pago	249	238	-11	-5%	311	74	31%
Obligaciones con Reaseguradores	12,006	15,250	3,244	27%	17,537	2,287	15%
Acreedores varios	15,406	15,252	-154	-1%	15,557	305	2%
Otros pasivos	1,874	1,705	-169	-9%	1,722	17	1%
<b>Total del pasivo</b>	<b>43,449</b>	<b>47,916</b>	<b>4,467</b>	<b>10%</b>	<b>52,039</b>	<b>4,123</b>	<b>9%</b>
Patrimonio de los accionistas							
Capital, reservas y utilidades	38,953	41,101	2,148	6%	44,979	3,878	9%
<b>Suma del pasivo y patrimonio</b>	<b>82,402</b>	<b>89,017</b>	<b>6,615</b>	<b>0</b>	<b>97,018</b>	<b>8,001</b>	<b>9%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora, expresada en miles de quetzales

En la tabla 29 se visualiza el balance general de la compañía objeto de estudio del año 2021, como las proyecciones de 2022 y 2023, con la herramienta Power BI, creando escenarios oportunos, que permiten verificar los efectos de poner en marcha las estrategias sugeridas en el presente trabajo profesional de graduación.

Las cuentas que tienen mayor impacto con las estrategias implementadas son las primas por cobrar creciendo de 2021 a 2022 un 6%, de 2022 a 2023 aumentan en un 9%, derivado al aumento de captación de primas que logro la aseguradora, así como las disponibilidades que aumentan de 2022 a 2023 en un 21% .

En las cuentas de pasivo se encuentran las reservas técnicas presentando aumentos en los tres años analizados, esta cuenta aumenta derivado al aumento de la cartera de clientes a finales de 2023 representan 16,912, mostrando el correcto manejo de prevención contra siniestros, con la correcta constitución de las reservas técnicas.

**Tabla 30***Indicadores de solvencia 2021-2023*

<b>Indicador</b>	<b>Formula</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Solvencia	Activo total	82,401	89,017	97,341
	Pasivo Total	43,448	47,916	52,039
	<b>Resultado</b>	<b>2</b> ✓	<b>2</b> ✓	<b>2</b> ✓
	<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Solvencia patrimonial	Patrimonio Técnico o Capital Contable	38,953	41,101	44,979
	Margen de Solvencia	7,474	7,648	7,943
	<b>Resultado</b>	<b>5.2</b> ✓	<b>5.4</b> ✓	<b>5.7</b> ✓
	<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Activos que respaldan las reservas técnicas y el margen de solvencia	Total de Inversiones que respaldan las Reservas técnicas y Margen de solvencia	63,257	66,815	73,004
	Reservas técnicas + Margen de solvencia	13,914 + 7,474	15,472 + 7,648	16,912 + 7,943
	<b>Resultado</b>	<b>3</b> ✓	<b>3</b> ✓	<b>3</b> ✓
	<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora, expresada en miles de quetzales

En la tabla 30 se encuentran los principales indicadores de solvencia para aseguradoras calculados con las proyecciones que se realizaron para 2022 y 2013, en donde se visualiza solo indicadores financieros estables.

En comparación con el mercado asegurador guatemalteco de gastos médicos, en donde se encuentran los principales competidores de la aseguradora objeto de estudio, existen algunos indicadores en donde la brecha de alcance se encuentra alta, pero se estima que con la puesta en marcha de políticas y estrategias, ayuden a captar mayor porcentaje de primas de una forma rentable, con ello mejoren los resultados y como consecuencia los resultados en los indicadores financieros.

**Tabla 31**

Indicadores de rentabilidad 2021-2023

Indicador	Formula	2021	2022	2023
Rentabilidad de primas netas	Resultado del periodo	422	2,148	3,878
	Prima netas emitidas	119,872	134,192	154,321
	<b>Resultado</b>	<b>0% ❌</b>	<b>2% ⚠️</b>	<b>3% ⚠️</b>
	<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>	<b>7%</b>
Rentabilidad de capital ROE	Resultado del periodo	422	2,148	3,878
	Capital contable	38,953	41,101	44,979
	<b>Resultado</b>	<b>1% ⚠️</b>	<b>5% ✓</b>	<b>9% ✓</b>
	<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>5%</b>	<b>7%</b>	<b>9%</b>
Rendimiento sobre activos ROA	Resultado del periodo	422	2,148	3,878
	Activos Totales	82,401	89,017	97,341
	<b>Resultado</b>	<b>1% ⚠️</b>	<b>2% ✓</b>	<b>4% ✓</b>
	<b>Mercado asegurador gastos médicos</b>	<b>4%</b>	<b>3%</b>	<b>4%</b>

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de la aseguradora, expresada en miles de quetzales

En la tabla 31 se puede visualizar como mejora la calificación de los indicadores con las estrategias sugeridas, lo cual es consecuente de la utilidad que se logró alcanzar en el estado de resultados aplicando las estrategias, creando beneficios a la compañía para poder disminuir la pérdida acumulada de años anteriores. Al mismo tiempo se atraerá a más clientes que consultan la información financiera para verificar si la aseguradora cuenta con solvencia en caso de presentar siniestros.

La aseguradora objeto de estudio se está incorporando al mercado asegurador guatemalteco, en el ramo de gastos médicos, que se caracteriza por presentar altos índices de siniestralidad. La empresa forma parte de un grupo internacional que le da soporte en lo financiero, como en la metodología de trabajo, que es una fortaleza por resaltar. Con el análisis realizado a la entidad objeto de estudio, se determinó que esta está en proceso de expansión, compitiendo con las aseguradoras líderes del mercado que cuentan con una trayectoria amplia y cuentan con un portafolio de ramos diversificado para ofrecer a los clientes, por lo anterior la empresa implementa constantemente estrategias para poder alinearse a los competidores potenciales.

Financieramente la entidad presentaba pérdidas históricamente derivado de la alta siniestralidad que presenta sus clientes, consecuencia de las colocaciones que realiza suscripción, una fortaleza que presenta la entidad es el buen manejo en la administración de reaseguro lo que aporta a que la aseguradora, pueda compartir los riesgos aceptados, con ello pueda mejorar sus índices financieros. En 2020 la compañía presenta utilidad por primera vez desde que inició operaciones, las estrategias que se sugieren están alineadas al propósito de la compañía, en seguir creciendo en primas de forma rentable y brindando solvencia a sus asegurados, por lo tanto, es necesario conocer a los usuarios que no son rentables para tomar medidas, con el apoyo de su historial de reclamos.

La entidad tiene relación comercial con distintos corredores que le aportan ingresos por primas, y la aseguradora como beneficio les brinda una comisión pactada entre ambas partes, otro canal de venta son los agentes independientes.

Las proyecciones se realizaron con la herramienta Power BI que permitió crear escenarios, para poder pronosticar siniestros y captación de primas, mostrando resultados positivos en sus estados financieros, en consecuencia la posición patrimonial también muestra cambios positivos.

El estado de resultados muestra que para los años 2022 y 2023 es posible que la aseguradora capture un mayor porcentaje de primas, y con la política de revaluar el precio del seguro se beneficie con mayores ingresos, al capacitar a los suscriptores mostraría una mejor evaluación de los riesgos que aceptarían, por lo tanto, la siniestralidad mejora proporcionalmente cada año.

Los indicadores financieros muestran aumentos positivos en sus resultados, lo que coloca a la aseguradora en una posición de poder competir en el mercado, como se muestra en la tabla 30, sin embargo, el índice más alejado que presenta la aseguradora en comparación a los competidores es el de liquidez. Los índices de rentabilidad muestran resultados positivos para 2022 y 2023 lo que es positivo para la compañía.

La mejora en los resultados que se esperan para los siguientes años, permitirá a la aseguradora crecer en el mercado, y poder posicionarse dentro de las entidades rentables y solventes, en consecuencia aumentarán las primas por la atracción de los clientes mayores que verifican la información financiera de las compañías aseguradoras para adquirir seguros para sus colaboradores.

## CONCLUSIONES

A continuación se presentan las principales conclusiones que dan respuesta a los objetivos planteados en el presente trabajo profesional de graduación, basado en el análisis de solvencia y rentabilidad de una aseguradora en el municipio de Guatemala.

1. Derivado del análisis de solvencia y rentabilidad realizado a la aseguradora, se determinó que, tiene capacidad financiera para hacer frente a sus obligaciones con los asegurados, mostrando indicadores de solvencia estables por la correcta constitución de las reservas técnicas, sin embargo, las pérdidas recurrentes reflejan que no es rentable, presentando pérdidas acumuladas del 48% de su capital pagado al 2021.
2. Se determinó en el diagnóstico financiero que las primas emitidas han aumentado de 2019 a 2020 en un 18%, para 2021 en un 12%, adicional, los siniestros representan un 107%, 59% y 77% sobre las primas netas emitidas en los años 2019, 2020 y 2021. Por lo tanto, el comportamiento de la rentabilidad de primas en 2019 es de un -6%, en 2020 alcanzó solamente un 1% y en 2021 disminuye a un 0.4%, ahora bien, el índice de solvencia se mantuvo en 2 para los años estudiados, lo anterior indica que, los ingresos por primas aumentan cada año, sin embargo, son clientes que presentan alta siniestralidad, por lo que no son rentables para la compañía.
3. El principal inconveniente que presenta la aseguradora son los siniestros y su principal fortaleza es la correcta administración del reaseguro, por lo que se sugiere que se implemente las siguientes estrategias para mejorar la situación financiera:
  - a) Analizar la siniestralidad para determinar la causa de reclamo con mayor participación para implementar medidas a incluir en las pólizas de clientes que

se identifiquen que incrementa la siniestralidad, en 2021 los accidentes laborales son la causa de reclamos con mayor participación con un 36%.

- b) Analizar el reaseguro para conocer sus contratos actuales, en los años estudiados se identificó que la compañía no presenta una diversificación en el portafolio de reaseguradores, por lo tanto, la estrategia de reaseguro de ceder un 10% de las primas con un nuevo reasegurador, beneficia en compartir el riesgo adquirido de los asegurados, lo que genera un aumento del 13% en sus resultados basado en los estados financieros reales de 2021.
4. Se determinó que con las estrategias sugeridas en el presente trabajo profesional de graduación, se alcanza un incremento en la utilidad de la aseguradora para 2022 en un 80%, y para 2023 los resultados mejoran en un 81%. Al presentar la aseguradora ganancias en sus resultados, los indicadores financieros presentan resultados más competitivos en comparación de los indicadores del mercado asegurador de gastos médicos en Guatemala.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda realizar diagnósticos financieros constantes a los estados financieros, para poder identificar cómo los resultados del periodo repercuten en el comportamiento de la solvencia y rentabilidad de la compañía, así mismo, poder identificar resultados relevantes, que ayuden a determinar acciones futuras para minimizar las pérdidas acumuladas.
2. Se recomienda capacitar al personal de suscripción para que conozcan el comportamiento de siniestralidad de los clientes en el año anterior, y basado en el historial, determinar si el asegurado es rentable para renovar o rechazar la póliza, si la siniestralidad es baja solamente incrementar el valor de la prima a cobrar.
3. Se recomienda asignar a una persona que analice la siniestralidad, y con los resultados implementar medidas en la renovación de pólizas de los asegurados, así mismo, se debe establecer relación comercial con más reaseguradores para compartir el riesgo asumido con los asegurados.
4. Se recomienda implementar las estrategias sugeridas en el presente trabajo profesional de graduación, por lo tanto, es necesario incluir como atribución al analista financiero de la empresa, evaluar los efectos consecuentes del diagnóstico financiero y estrategias implementadas.

## BIBLIOGRAFÍA

### Leyes

Acta 14 de 2018 [Facultad de Ciencias Económicas]. Instructivo para elaborar el trabajo profesional de graduación para optar al grado académico de maestro en artes. 14 de agosto de 2018.

Decreto 25 de 2010 [Congreso de la República de Guatemala]. Ley de la Actividad Aseguradora. 13 de agosto de 2010.

### Fuentes electrónicas

ABANCA (2020). Tomador, asegurado y el beneficiario de un seguro: diferencias. Recuperado el 20 de julio de 2022. <https://www.cuentasclaras.es/glosario/diferencias-tomador-asegurado-beneficiario-seguro/>

Asociación empresarial del seguro (2016). Lo que deberías saber de la solvencia. Recuperado el 20 de junio de 2022 de <https://www.estamos-seguros.es/lo-que-deberias-saber-de-la-solvencia-y-no-conoces/>

Bnamercias. (2020). Primas de aseguradoras guatemaltecas crecerían más de 4% en 2021. Recuperado el 10 de marzo 2021. <https://www.bnamericas.com/es/noticias/primas-de-aseguradoras-guatemaltecas-crecerian-mas-de-4-en-2021>

Borrox (s.f.) ¿Qué es solvencia en una empresa? Recuperado el 19 de agosto de 2022. <https://borrox.com/solvencia-en-una-empresa/>

Coll Morales, F. (2021). Contrato de seguro. Recuperado el 27 de septiembre de 2022 de <https://economipedia.com/definiciones/contrato-de-seguro.html>

Decide (2020). Principales áreas de mejora en el sector asegurador. Recuperado el 20 de junio de 2022. <https://decidesoluciones.es/areas-de-mejora-sector-asegurador/>

Ealde (2020). 8 tipos de primas de seguro en el sector asegurador. Recuperado el 27 de septiembre de 2022. <https://www.ealde.es/tipos-de-primas-de-seguro/>

Faishal, A. (2020). ¿Qué es la suscripción de seguros? Definición y ejemplos. Recuperado el 19 de junio de 2022. <https://es.investoguru.org/insurance-es/que-es-la-suscripcion-de-seguros-definicion-y-ejemplos.html>

Fundación Mapfre (s.f.). Reservas técnicas. Recuperado el 17 de marzo de 2021. <https://www.fundacionmapfre.org/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/tipos-de-provisiones-tecnicas/>

Grafiada, J.A. (2022). Asegurado, tomador, beneficiario y otras personas del contrato de seguros. Recuperado el 19 de junio de 2022. <https://www.rankia.com/blog/mejores-seguros/3222994-asegurado-tomador-beneficiario-otras-personas-contrato-seguros>

Gallardo Sánchez, A.L. (2022). ¿Qué es el reaseguro y cómo funciona? Recuperado el 19 de junio de 2022. <https://blog.aegon.es/consejos/que-es-reaseguro-como-funciona/>

Gerencie.com (2022) Análisis vertical. Recuperado el 20 de junio de 2022. <https://www.gerencie.com/analisis-vertical.html>

Gerencie.com (2022) Análisis horizontal. Recuperado el 20 de junio de 2022. <https://www.gerencie.com/analisis-horizontal.html>

Inversiopedia (s.f.). Riesgo de suscripción. Recuperado el 19 de junio de 2022. <https://inversiopedia.com/riesgo-de-suscripcion/>

Joseph A. (2019). Indicadores Financieros y su Interpretación. Recuperado el 20 de junio de 2022. <https://contabilidadparatodos.com/indicadores-financieros/>

Mutua de Seguros a Prima Fija. (2018). ¿Qué es el margen de solvencia y por qué es tan importante para las aseguradoras? Recuperado el 08 de marzo de 2021. <https://www.musaat.es/blog/que-es-el-margen-de-solvencia-y-por-que-es-tan-importante-para-las-aseguradoras>

Rivillas S., Escobar M. y Londoño R. (2017). Diagnóstico financiero de las empresas en etapa temprana en Antioquia. Recuperado el 26 de septiembre de 2022 de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6675983.pdf>

Salazar Alveño. L. (2021). El Reaseguro en Guatemala. Recuperado el 19 de junio de 2022. <https://www.claritylaw.com/2021/09/04/el-reaseguro-en-guatemala-clarity-law/>

Sánchez Galán, J. (2021). Tipos de seguros. Recuperado el 09 de agosto, 2022 de <https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-seguros.html>

Spiegato. (s.f.). ¿Qué es el riesgo de suscripción? Recuperado el 19 de junio de 2022. <https://spiegato.com/es/que-es-el-riesgo-de-suscripcion>

Stevens, R. (2017). ¿Qué es el margen de solvencia? Cálculo y fórmula. Recuperado el 28 de septiembre de 2022 de <https://www.rankia.co/blog/analisis-colcap/3635564-que-margen-solvencia-calculo-formula>

Torres, D. (2022). Rentabilidad de una empresa: qué es, cómo calcularla y ejemplos. Recuperado el 20 de junio de 2022. <https://blog.hubspot.es/sales/rentabilidad-empresa>

## Documentos electrónicos

MAPFRE Economics. (2020). Informe del mercado asegurador latinoamericano en 2019. [Archivo PDF]. <https://www.economiayseguromapfre.com/numero-6/el-mercado-asegurador-latinoamericano-en-2019/>

Martínez Pérez, R. y Rodríguez Esponda, E. (s.f.). Manual de metodología de investigaciones. [Archivo PDF]. [http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/cielam/manual\\_de\\_metodologia\\_deinvestigaciones.\\_1.pdf](http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/cielam/manual_de_metodologia_deinvestigaciones._1.pdf)

Ramos Chagoya E. (2018). Métodos y técnicas de investigación. [Archivo PDF]. <https://www.gestiopolis.com/metodos-y-tecnicas-de-investigacion/>

Superintendencia de bancos de Guatemala. (2021). Informe del superintendente de bancos ante la honorable Junta Monetaria al 31 de diciembre de 2020. [Archivo PDF]. [www.sib.com.gt](http://www.sib.com.gt)

## Periódicos

Molina Calderón J. (17 de enero de 2018). El seguro en Guatemala. Prensa Libre. <https://www.prensalibre.com/opinion/el-seguro-en-guatemala/>

Álvarez Lorena (20 de enero de 2022). Mercado asegurador creció 10.8 por ciento en 2021. El Periódico. <https://elperiodico.com.gt/economia/finanzas/2022/01/20/mercado-asegurador-crecio-10-8-por-ciento-en-2021/>

**Tesis**

Castañeda Galindo, B.E. (2020). Análisis financiero de un intermediario de seguros guatemalteco. [Tesis de Maestría, Universidad san Carlos de Guatemala] <http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/030786.pdf>

Sajmoló Matzul, M. (2021). Análisis de rentabilidad financiera de un almacén general de depósito en el municipio de Guatemala. [Tesis de Maestría, Universidad san Carlos de Guatemala] [http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_8045.pdf](http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_8045.pdf)

Sis Carrera, T.M. (2021). Análisis administrativo y financiero de la gestión de colocación de seguros patrimoniales y su incidencia en el margen de solvencia, del sector asegurador, durante el período 2016-2020, en la ciudad de Guatemala. [Tesis de Maestría, Universidad san Carlos de Guatemala] [https://biblos.usac.edu.gt/library/http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03\\_9043.pdf](https://biblos.usac.edu.gt/library/http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_9043.pdf)

Pessoa de Oliveira, A.K. (2015). Análisis de solvencia de las empresas; modelo estático versus modelo dinámico. [Tesis de Doctorado, Universidad de Zaragoza] <https://1library.co/document/q75lp8rz-analisis-solvencia-empresas-modelo-estatico-versus-modelo-dinamico.html>

## ANEXOS

### Anexo 1

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE  
GUATEMALA FACULTAD DE CIENCIAS  
ECONÓMICAS ESCUELA DE ESTUDIOS DE  
POSTGRADO MAESTRÍA EN  
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**



### ENTREVISTA

La siguiente entrevista se ha estructurado con el fin de recabar información que sustente el tema del informe final de trabajo profesional denominado: *“Análisis de solvencia y rentabilidad de una aseguradora en el municipio de Guatemala”*. La misma será utilizada estrictamente para fines académicos.

**Objetivo:** Analizar la opinión del personal administrativo sobre el tema de la solvencia y rentabilidad de la aseguradora.

**Nombre de entidad:** Seguros Guatemala, S.A.

**Puesto que desempeña en la entidad:** Director financiero

1. ¿Realizan análisis vertical y horizontal a los estados financieros?
2. ¿Realizan cálculo de los indicadores financieros con los resultados de la aseguradora?
3. ¿Con la información obtenida de los indicadores que medidas se toman?
4. ¿La empresa ha presentado pérdidas en sus resultados?
5. ¿Comunica al área técnica los resultados más relevantes para crear estrategias de mejora?

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Aseguradoras autorizadas para operar en Guatemala	4
<b>Tabla 2</b>	Fórmulas de indicadores financieros para compañías aseguradoras de Guatemala	38
<b>Tabla 3</b>	Estado de resultados, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021	47
<b>Tabla 4</b>	Balance general, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021	49
<b>Tabla 5</b>	Estado de movimientos de capital contable, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021	50
<b>Tabla 6</b>	Déficit acumulado	51
<b>Tabla 7</b>	Estado de resultados, análisis horizontal, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021	53
<b>Tabla 8</b>	Balance general, análisis horizontal, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021	56
<b>Tabla 9</b>	Estado de resultados, análisis vertical, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021	59
<b>Tabla 10</b>	Balance general, análisis vertical, periodo del 1 enero al 31 de diciembre de 2019, 2020 y 2021	62
<b>Tabla 11</b>	Margen de solvencia 2019, 2020 y 2021	64
<b>Tabla 12</b>	Activos que respaldan las reservas técnicas, margen de solvencia y posición patrimonial, años 2019, 2020 y 2021	65
<b>Tabla 13</b>	Indicadores de liquidez inmediata de 2019, 2020 y 2021	66
<b>Tabla 14</b>	Indicadores de liquidez mediata de 2019, 2020 y 2021	67
<b>Tabla 15</b>	Indicadores de solvencia de 2019, 2020 y 2021	68
<b>Tabla 16</b>	Indicadores de solvencia patrimonial de 2019, 2020 y 2021	69
<b>Tabla 17</b>	Indicadores de activos que respaldan las reservas técnicas y el monto mínimo de patrimonio técnico de 2019, 2020 y 2021	70
<b>Tabla 18</b>	Indicadores de rentabilidad de primas netas de 2019, 2020 y 2021	71

<b>Tabla 19</b>	Indicadores de rentabilidad de capital ROE de 2019, 2020 y 2021	72
<b>Tabla 20</b>	Indicadores de rendimiento sobre activos ROA de 2019, 2020 y 2021	73
<b>Tabla 21</b>	Indicadores de siniestralidad de 2019, 2020 y 2021	73
<b>Tabla 22</b>	Indicadores de recuperación de siniestros con reaseguro de 2019, 2020 y 2021	74
<b>Tabla 23</b>	Información pólizas participación significativa de siniestralidad	77
<b>Tabla 24</b>	Efecto de suscripción inmobiliaria A y B en el resultado de la aseguradora	78
<b>Tabla 25</b>	Aspectos de contrato de reaseguro facultativo obligatorio	81
<b>Tabla 26</b>	Hoja técnica facultativo obligatorio	82
<b>Tabla 27</b>	Activos que respaldan las Reservas Técnicas y el Margen de Solvencia 2021-2023	83
<b>Tabla 28</b>	Estado de resultado 2021-2023	84
<b>Tabla 29</b>	Balance general 2021-2023	86
<b>Tabla 30</b>	Indicadores de solvencia 2021-2023	88
<b>Tabla 31</b>	Indicadores de rentabilidad 2021-2023	89

**ÍNDICE DE FIGURAS**

<b>Figura 1</b>	Ranking de aseguradoras en Guatemala	6
<b>Figura 2</b>	Participación aseguradora en el mercado	8
<b>Figura 3</b>	Distribución de coberturas vendidas	9
<b>Figura 4</b>	Investigaciones sobre análisis de solvencia y rentabilidad	12
<b>Figura 5</b>	Fórmula para el cálculo del margen de solvencia de primas netas	24
<b>Figura 6</b>	Rentabilidad de una empresa	32
<b>Figura 7</b>	Estructura de la aseguradora	46
<b>Figura 8</b>	Evolución del análisis horizontal del estado de resultado de Seguros Guatemala	55
<b>Figura 9</b>	Evolución del análisis vertical del estado de resultado de Seguros Guatemala, S.A.	61
<b>Figura 10</b>	Participación de siniestros	76
<b>Figura 11</b>	Proceso de un siniestro con reaseguro	79