



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

**CENTRO UNIVERSITARIO REGIONAL DE MATAGALPA
UNAN – MANAGUA / CUR – MATAGALPA
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Para optar al Título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas

Tema:

Gestión Financiera en las empresas del departamento de Matagalpa,
año 2024

Subtema:

El Apalancamiento en la Gestión Financiera de la empresa Seguros
América S.A, de la ciudad de Matagalpa, en el I semestre del año 2024

Autores:

Itzayana Valesca Trujillo Escorcía
Lisseth Dayanna Arauz Urey
Massiel del Socorro Mendoza López

Tutor:

Dr. Manuel de Jesús González García

Matagalpa, diciembre 2024



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

**CENTRO UNIVERSITARIO REGIONAL DE MATAGALPA
UNAN – MANAGUA / CUR – MATAGALPA
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Para optar al Título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas

Tema:

Gestión Financiera en las empresas del departamento de Matagalpa,
año 2024

Subtema:

El Apalancamiento en la Gestión Financiera de la empresa Seguros
América S.A, de la ciudad de Matagalpa, en el I semestre del año 2024

Autores:

Itzayana Valesca Trujillo Escorcía
Lisseth Dayanna Arauz Urey
Massiel del Socorro Mendoza López

Tutor:

Dr. Manuel de Jesús González García

Matagalpa, diciembre 2024

Tema:

Gestión Financiera en las empresas del departamento de Matagalpa,
año 2024.

Subtema:

El Apalancamiento en la Gestión Financiera de la empresa Seguros
América S.A, de la ciudad de Matagalpa, en el I semestre del año 2024

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	iv
VALORACION DEL DOCENTE	v
RESUMEN	vi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. JUSTIFICACIÓN.....	2
III. OBJETIVOS	3
3.1. Objetivo general:	3
3.2. Objetivos específicos:.....	3
IV. DESARROLLO.....	4
4.1 Generalidades de gestión financiera.....	4
4.1.1 Concepto	4
4.1.2 Objetivos.....	4
4.1.3 Funciones de Gestión Financiera	6
4.1.4 Importancia de la gestión financiera	8
4.1.5 Sistemas contables	8
4.1.5.1 Concepto	8
4.1.5.2 Importancia	9
4.1.5.4 Elementos.....	11
4.1.6 Información financiera.....	13
4.1.6.2 Características básicas de la información financiera	14
4.1.7 Análisis financiero	19
4.1.8. Punto de equilibrio	30
4.2. Apalancamiento	33
4.2.1. Concepto	33
4.2.2. Importancia	34
4.2.3. Tipos de Apalancamiento	34
4.2.4. Riesgos del Apalancamiento	36
4.3. Caso Práctico.....	41
4.3.1. Estructuración del caso practico	41

4.4 Empresa.....	74
4.4.1 concepto	74
4.4.2 Misión y Visión.....	75
4.4.3 Importancia	77
4.4.4 Clasificación.....	78
4.4.5 Políticas	79
4.4.6 Estructura Organizativa	80
4.4.7 Organigrama	81
V. CONCLUSIONES	83
IV. BIBLIOGRAFIA.....	84
Bibliografía	84
ANEXOS	86

Tabla de contenido

Tabla 1: Estado de Situación Financiera	54
Tabla 2: Estado de Resultado	56
Tabla 3: Análisis vertical Estado de Situación Financiera	58
Tabla 4: Análisis Vertical Estado de Resultado	60
Tabla 5: Análisis Vertical Flujo de Efectivo.....	61
Tabla 6: Análisis Horizontal de estado de Situación Financiera.....	63
Tabla 7: Análisis Horizontal de estado de Resultado	64
Tabla 8: Análisis Horizontal de estado de Resultado	65
Tabla 9 : Evaluación de la Gestión Financiera	71
Tabla 10 : Toma de decisiones	73

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a nuestro Creador Dios, quien es mi guía y fortaleza, fuente inagotable de sabiduría y esperanza. Gracias por brindarme la oportunidad de llegar hasta aquí, por darme la paciencia y la perseverancia para superar cada desafío. Mi gratitud eterna por iluminar mi camino y permitir que este sueño se haga realidad

A mi esposo, por su amor incondicional, su apoyo constante y su paciencia infinita. Gracias por ser mi pilar en cada paso de este camino, por motivarme en los momentos de incertidumbre y por celebrar conmigo cada pequeño logro.

A mis padres que el esfuerzo y las metas alcanzadas, refleja la dedicación, el amor que invierten sus padres en sus hijos. Gracias a mis padres me convertí en quien soy, una persona con valores que es mi mayor herencia, orgullosamente y con la cara muy en alto les agradezco a mis padres que he concluido una de mis mayores metas.

A mis amigas por ser mi fuente constante de alegría, apoyo y fuerzas. Gracias por estar siempre a mi lado, compartiendo risas, preocupaciones y momentos de crecimiento. Su amistad ha sido mi refugio en los días más difíciles y la chispa que me ha motivado a seguir adelante. Este logro también es de ustedes, porque sin su amor y su presencia en mi vida, este camino habría sido mucho más largo y solitario.

A nuestro tutor Dr. Manuel de Jesús González, del que solo puedo añadir que es un excelente maestro y es una muy buena persona. Y, por último, pero no menos importante a cada uno de los docentes que formaron parte de nuestra formación profesional destacando mucho por su forma de compartir sus conocimientos siendo un pilar fundamental para nuestro aprendizaje. Gracias a todos he logrado en mí culminar mis estudios con éxito.

Itzayana Valesca Trujillo Escorcía

DEDICATORIA

A Dios padre por haberme permitido llegar a esta etapa y darme la sabiduría, el entendimiento, la salud y fuerza para poder lograr mis objetivos dice la palabra del Señor en Filipenses 4:13. Todo lo puedo en Cristo que me fortalece.

A mi Bisabuelita que siempre ha estado presente en mi vida, por ser ese motor de seguir y culminar lo que un día empecé y hoy estoy llegando a la meta, por enseñarme a no dar marcha atrás y seguir siempre adelante hacia el blanco y no rendirme jamás.

A todo el personal docente del área Contaduría pública y Finanzas en especial a la Msc. Miurel Centeno Masis que ha sido un apoyo incondicional durante estos 5 años y se ha ganado todo mi cariño por su tiempo de calidad en cada clase impartida, por sus consejos y exhortaciones. Doy infinitas gracias a todas estas personas por lo que hoy soy y por lo que he logrado alcanzar.

Lisseth Dayanna Arauz Urey.

DEDICATORIA

A Dios, por darme la fuerza, el entendimiento y la sabiduría para lograr hoy mi más grande meta y por regalarme el éxito más importante en mi vida el cual es lograr llegar a la etapa final de mi carrera.

A mis padres y a mi esposo, quienes han sido mi apoyo incondicional, y como siempre apoyándome en contribuciones económicas, espiritual y moral para seguir luchando por mis sueños y culminar con éxito esta faceta de mi vida.

A mis profesores, que son parte fundamental en nuestro crecimiento profesional y que con sus consejos educativos hemos logrado llegar a la final de nuestro trabajo investigativo.

Massiel del Socorro Mendoza López

AGRADECIMIENTO

Primeramente, damos gracias a Dios por habernos dado las fuerzas, la salud y las energías necesarias para poder culminar con este trabajo de seminario de graduación, también le agradecemos a todas aquellas personas que colaboraron con medios, información y material de apoyo, el cual nos fue de mucha ayuda en la elaboración de este.

Le agradecemos a todos los maestros que nos sirvieron de guía, nos brindaron apoyo, conocimientos y técnicas que nos fueron útiles en el transcurso de la elaboración de este trabajo, en especial a nuestro tutor Dr. Manuel de Jesús González, quien estuvo con nosotros, en cada una de las etapas, pasos y procesos que eran necesarios para poder realizar este seminario de la mejor manera posible.

También a las demás personas que nos apoyaron en medio de las dificultades que tuvimos, nunca nos abandonaron y que gracias a ello pudimos culminar nuestro trabajo.

Itzayana Valesca Trujillo Escorcía.
Liseth Dayanna Arauz Urey.
Massiel del Socorro Mendoza López.

VALORACION DEL DOCENTE



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

CENTRO UNIVERSITARIO REGIONAL DE MATAGALPA

UNAN – Managua / CUR – Matagalpa

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

Coordinación de Contaduría Pública y Finanzas

2024: Universidad Gratuita y de Calidad para Seguir en Victorias”

VALORACIÓN DEL DOCENTE

A medida que el negocio marcha, su equipo debe asegurarse de que pueda acceder a su rendimiento financiero de manera rápida, coherente y amplia. Maximizar la visibilidad financiera y la rentabilidad significa desarrollar, evaluar y ajustar sus procesos y objetivos operativos a los requisitos de un mercado en constante cambio. Un componente vital es evaluar la gestión financiera de la organización. La Gestión Financiera es la práctica estratégica de establecer, controlar y supervisar todos los recursos financieros para lograr sus objetivos comerciales. Incluye muchas áreas de funciones financieras que giran en torno a la rentabilidad, los gastos, el flujo de efectivo y el crédito para los administradores de finanzas en los equipos de contabilidad, clientes y proveedores.

La administración financiera de las empresas depende en gran manera del trabajo del Contador quien provee datos sobre la posición financiera de la empresa en el pasado, el presente y futuro, que son la base para la toma de decisiones oportunas; por eso se desarrolló este Seminario de Graduación “**Gestión Financiera de las Empresas del Departamento de Matagalpa, año 2024**”, para optar al Título de **Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas**, como un proceso investigativo que cumple con todos los requisitos metodológicos, estructura y rigor científico requerido en la Normativa de Modalidades de Graduación de nuestra Alma Máter, quedando autorizado para ser presentado y defendido ante el jurado examinador que sea designado.

Dr. Manuel de Jesús González García

Tutor

¡Universidad del Pueblo y para el Pueblo!

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo analizar el apalancamiento financiero y las estrategias de gestión financiera en **Seguros América S.A.**, una empresa aseguradora ubicada en la ciudad de Matagalpa, elaborado durante el I semestre de 2024. Este análisis se centra en cómo la compañía ha utilizado el apalancamiento como herramienta para financiar sus actividades de expansión y crecimiento, y cómo las prácticas de gestión financiera han sido fundamentales para mantener la estabilidad y competitividad en un entorno económico cambiante. Seguros América S.A ha empleado una estrategia de apalancamiento financiero moderado, buscando una combinación equilibrada entre deuda y capital propio para financiar sus operaciones y expandir sus productos y servicios. El uso de deuda ha sido dirigido a financiar nuevas inversiones en tecnología y marketing, así como a fortalecer sus reservas para cumplir con las obligaciones de los contratos de seguros, En cuanto a la gestión financiera, la empresa ha implementado prácticas más sofisticadas de planificación y control financiero, con el fin de optimizar la utilización de sus recursos. En conclusión, la aplicación del apalancamiento financiero y la correcta gestión de los recursos han sido factores determinantes para el crecimiento y la sostenibilidad de **Seguros América S.A.** en el primer semestre de 2024. La combinación de estrategias de apalancamiento bien gestionadas y un enfoque de control financiero adecuado ha permitido a la empresa mejorar su posicionamiento en el mercado, manteniendo un equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad.

Palabras Claves: Gestión Financiera, Apalancamiento, Análisis Financiero, Información Financiera, Razones Financieras.

I.INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo tiene como tema Gestión Financiera en las empresas del departamento de Matagalpa, año 2024. Con principal enfoque al Apalancamiento en la Gestión Financiera de la empresa Seguros América S.A, de la ciudad de Matagalpa, en el I semestre del año 2024.

A la vez, se identificaron documentos vinculados a la gestión financiera realizado por investigadores de la universidad Técnica de Ambato Ecuador del año 2010, cuyo objetivo es diagnosticar un modelo de gestión financiera y proceso de toma de decisiones que se pueda aplicar para lograr un crecimiento económico y financiero, así mismo en el departamento de León en el año 2021, se encuentra un trabajo cuyo objetivo principal es analizar la gestión financiera en las pequeñas y medianas empresas del sector ferretal de León, por otro lado en la universidad UNAN CUR Matagalpa 2015, nos encontramos con un trabajo de investigación el cual tiene como principal objetivo evaluar la incidencia de la gestión financiera de comisión nacional ganadera del departamento de Matagalpa.

En este proceso se investigó la gran importancia de una buena gestión financiera y una administración eficiente del apalancamiento, este es fundamental para la estabilidad y crecimiento de la empresa de seguros América S.A. El presente trabajo tiene como objetivo principal Analizar el apalancamiento de la gestión financiera de la empresa seguros América S.A, de la ciudad de Matagalpa en el I semestre del año 2024.

El seminario a presentar se estructuró con un enfoque cuantitativo con técnicas cualitativas. Al estar orientado a medir eficiencia en cuanto a los procesos de gestión financiera en las empresas siendo un estudio descriptivo y corte transversal. La muestra fueron todas las empresas de Matagalpa y nuestra muestra tomada fue la empresa Seguros América S.A del departamento de Matagalpa. Conocimiento tanto científico como empírico se utilizaron en el desarrollo del presente seminario. En las tres variables desarrolladas, Gestión Financiera, apalancamiento y empresa.

II.JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo estudia el apalancamiento en la gestión financiera de la empresa Seguros América S.A., ubicada en la ciudad de Matagalpa, durante el primer semestre de 2024, resulta fundamental para comprender el impacto de las decisiones financieras en la sostenibilidad y crecimiento de la empresa. Dado que el apalancamiento financiero involucra el uso de deuda para financiar las operaciones de la empresa, es esencial analizar cómo Seguros América S.A. maneja esta estrategia para maximizar sus beneficios sin comprometer su estabilidad económica. Este análisis permitirá identificar las fortalezas y debilidades en su estructura de capital, proporcionando información valiosa para la toma de decisiones estratégicas. Además, el estudio contribuirá a mejorar la eficiencia financiera de la empresa y ofrecerá una visión clara sobre los riesgos asociados al apalancamiento, lo cual es crucial en un entorno económico cambiante.

El propósito de la gestión financiera es permitir crear relaciones de calidad y durabilidad con los inversores y adelantarse a los riesgos financieros para actuar en consecuencia. Este estudio es de gran importancia porque nos manifiesta el aprovechamiento de los recursos mediante procedimientos y competencia adquirida con el paso del tiempo, una buena gestión financiera y una administración eficiente del apalancamiento es fundamental para la estabilidad, eficiencia y crecimiento de la empresa.

La información y los resultados obtenidos de esta investigación tendrá un impacto de carácter social, y será útil para profesionales y estudiantes del área financiera que hagan uso de estas herramientas, ya que este documento describe de manera apropiada utilizando el lenguaje técnico financiero

El enfoque principal de esta investigación es permitir el conocimiento, importancia, objetivos y funciones de la gestión financiera en conjunto a el apalancamiento en las empresas, si se logra un uso estratégico de deudas, la empresa lograra expandirse rápidamente a nuevos mercados, lo que aumentara significativamente su base de clientes e ingresos.

III.OBJETIVOS

3.1. Objetivo general:

Analizar el Apalancamiento en la gestión financiera de la empresa Seguros América S.A de la ciudad de Matagalpa, en el I semestre del año 2024

3.2. Objetivos específicos:

1. Describir generalidades de la gestión financiera de la gestión financiera en las empresas de la ciudad de Matagalpa.

2. Identificar los procesos de gestión financiera realizados en la empresa Seguros América S.A.

3. Aplicar, mediante un caso práctico, las herramientas de gestión financiera de Seguros América S.A de la ciudad de Matagalpa.

4. Valorar el apalancamiento en la gestión financiera en la empresa Seguros América, S.A de la ciudad de Matagalpa en el I semestre del año 2024

IV.DESAROLLO

4.1 Generalidades de gestión financiera

4.1.1 Concepto

La Gestión Financiera es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización” (Cordoba, 2016, pág. 58)

Dicho de otro modo, la gestión financiera es el conjunto de actividades y procesos que una empresa realiza para administrar y controlar cada uno de los recursos financieros de manera efectiva, se trata de tomar decisiones inteligentes sobre cómo utilizar el dinero de la empresa para alcanzar sus metas y maximizar el valor para los accionistas.

En la entrevista aplicada al gerente de la empresa Seguros América S.A, la gestión financiera también implica la elaboración de presupuestos, la evaluación del rendimiento financiero a través de indicadores clave como la rentabilidad, la liquidez y la solvencia, así como la toma de decisiones informadas sobre el apalancamiento y la estructura de capital. En nuestra empresa de seguros, es particularmente importante gestionar los recursos para garantizar que se puedan cubrir las reclamaciones de los clientes y cumplir con los compromisos financieros sin comprometer el crecimiento y la competitividad en el mercado.

4.1.2 Objetivos

Se formula y desarrolla el planteamiento de un modelo con un enfoque integral, sistémico y que conlleve a coadyuvar al proceso de toma de decisiones. El objetivo es hacer que la organización se maneje con eficiencia y eficacia. Se trata de propiciar un manejo técnico, humano y transparente en el proceso tan delicado

de la administración y la asignación de los recursos financieros en las organizaciones productoras de bienes y/o servicios. El modelo plantea el desarrollo de tres fases secuenciales y lógicas: planificación, ejecución y análisis y una última fase referida al control y la decisión. (Terraza, 2009, pág. 10)

Uno de los desafíos más importantes en el funcionamiento y operación de las empresas y organizaciones, es el de lograr administrar y gestionar de la mejor manera posible los recursos financieros. Esta tarea es crucial desde la perspectiva de que todas las actividades que se desarrollan en la organización, inevitablemente deben materializarse en una expresión monetaria que consolidada y estructurada representa el caminar de la institución y el reflejo de su desempeño. (Terraza, 2009, pág. 12)

El objetivo básico financiero no está definido únicamente en la maximización de utilidades, sino, además, en la maximización de la riqueza de los dueños de la empresa. Esta viene a ser igual a la maximización del valor de la empresa, lo que se constituye en la función propia del gerente financiero, a través de la consecución de fondos para operar al menor costo posible y con las mejores condiciones; más allá de ello, es la preparación del presupuesto de forma tal que refleje su realidad. (Cordoba, 2016, pág. 70)

En la gestión financiera de una empresa se adquiere, conserva y manipula dinero en sus diferentes modalidades o a través de sus diversas herramientas, ya que esta requiere de recursos financieros para suplir las necesidades. Para la obtención de la financiación hace uso de las tácticas financieras, involucrando recursos internos y externos para así lograr sus objetivos apropiados, elevando su eficiencia y rentabilidad. (Cordoba, 2016, pág. 72)

De igual forma los objetivos de la Gestión financiera son fundamentales para conllevar a la empresa a obtener mayores resultados maximizando las ganancias y las riquezas de la empresa. Muchas personas consideran que el objetivo financiero es la maximización de las utilidades, sin embargo, la obtención en muchos casos desconoce el momento en que se generan, los riesgos asociados a las operaciones

que las obtuvieron y las fuentes que las originaron. Algunos de estos aspectos desdibujan la esencia de la calidad de las utilidades y pueden poner en riesgo la generación de valor.

La gestión financiera tiene como objetivo principal el uso estratégico y eficiente de los recursos financieros de una organización. Lo cual esto se logra a través de la planificación, el control y la optimización de los flujos de efectivos, la toma de decisiones y financiación, así como la gestión de los activos y los pasivos.

En términos generales optimizar los beneficios a lo largo de un periodo de tiempo determinado es uno de los principales beneficios que no solo permiten el desarrollo progresivo de la empresa, sino que también reflejan el grado de eficacia de la misma.

Así mismo la gestión financiera de una empresa busca incrementar la capitalización de la compañía, lo que trae como ventaja que los diversos beneficios se expandan a las empresas accionistas aumentando el valor de mercado, todos los objetivos de la gestión financiera están relacionados unos con otros beneficiándose entre sí.

Para nosotros como empresa el objetivo principal es maximizar el valor de la empresa a largo plazo, asegurando la sostenibilidad económica y rentabilidad. Así lograremos mantener a la empresa en una posición financiera fuerte.

4.1.3 Funciones de Gestión Financiera

La empresa, en su quehacer misional, debe comprar, producir, comercializar, prestar servicio y vender. Actividades en las cuales requiere la aplicación de una función financiera o sistema como medio necesario para su desarrollo. El adecuado conocimiento y desarrollo de la función financiera se constituye en un elemento decisivo en la gestión financiera de la empresa. (Gonzales, 2003, pág. 20)

La función financiera es necesaria para que la empresa pueda operar con eficiencia y eficacia. La función financiera es la actividad por la cual el gerente financiero prevé, planea, organiza, integra, dirige y controla su accionar. Es posible

que, en microeconomía o famiempresas, recaiga en una sola persona. Sin embargo, en entidades medianas o grandes pueden corresponder a una vicepresidencia o subgerencia financiera. (Gonzales, 2003, pág. 22)

La función financiera se divide en cuatro áreas de decisiones:

- Información financiera. ¿Cómo elaborar y analizar la información financiera?
- Decisiones de inversión. ¿Dónde invertir los fondos y en qué proporción?
- Decisiones de financiamiento. ¿De dónde obtener los fondos y en qué proporción?
- Decisiones de política de dividendos. ¿Cómo remunerar a los accionistas de la empresa?

La gestión financiera es fundamental en todas las actividades clave de una empresa, como la compra, producción, comercialización, prestación de servicios y venta, ya que cada una de estas acciones involucra la asignación y manejo eficiente de recursos financieros. El proceso de tomar decisiones sobre cómo obtener, administrar y distribuir los recursos para cubrir costos, generar ingresos y asegurar la rentabilidad depende de una adecuada función financiera. Este sistema no solo facilita la toma de decisiones estratégicas, sino que también garantiza que los flujos de efectivo, las inversiones y el financiamiento estén alineados con los objetivos empresariales.

La función financiera es esencial para que una empresa opere de manera eficiente y eficaz, ya que se encarga de prever, planificar, organizar, integrar, dirigir y controlar todos los aspectos financieros de la organización. Esta función permite al gerente financiero tomar decisiones clave sobre la obtención y distribución de recursos, la gestión de riesgos y la maximización de la rentabilidad. En el caso de microempresas o pequeñas empresas, esta responsabilidad generalmente recae sobre una sola persona, quien asume el rol de gestionar todas las áreas financieras.

Para el gerente, la función financiera tiene un papel crucial, ya que influye directamente en la solvencia, la rentabilidad y el cumplimiento de las obligaciones

de la empresa. la función financiera no solo se trata de manejar el dinero, sino también de garantizar que la empresa pueda cumplir con sus compromisos con los asegurados, mantenerse solvente, generar rentabilidad, y crecer de manera segura en un entorno competitivo y regulado

4.1.4 Importancia de la gestión financiera

La importancia de la gestión financiera radica en la identificación de los aspectos financieros, tales como: la planificación estratégica con base a los análisis financieros, indicadores financieros como el punto de equilibrio, el tiempo de recuperación, el VAN y la TIR, además los pronósticos de ventas y la de gastos; y los aspectos económicos como la reducción del costo de capital, aumento de los ingresos y, por último, la reducción de los costos de operación de la empresa, los cuales demuestran las condiciones en que opera la empresa con base al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones al gestor financiero. (Fajardo, 2018, pág. 46)

En función de lo planteado, la gestión financiera es esencial para la supervivencia y el éxito a largo plazo de cualquier organización al garantizar la eficiencia, la estabilidad y el crecimiento sostenible.

Desde el punto de vista del gerente de la empresa Seguros América S.A, la gestión financiera no es solo una cuestión administrativa, sino una herramienta estratégica para asegurar el éxito y la supervivencia de la empresa en un sector competitivo y regulado. Garantiza la estabilidad, permite tomar decisiones informadas, optimiza el uso de los recursos y asegura que la empresa esté preparada para enfrentar cualquier desafío financiero que se presente.

4.1.5 Sistemas contables

4.1.5.1 Concepto

Un sistema de información contable comprende los métodos, procedimientos y recursos utilizados por una entidad para llevar un control de las actividades

financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones. (Fajardo, 2018, pág. 45)

Dicho de otro modo, un sistema contable es el conjunto de normas y herramientas que una empresa utiliza para registrar, clasificar, analizar y presentar la información financiera de manera organizada y sistemática. Este sistema nos ayuda a que la empresa lleve un control preciso de sus transacciones económicas, facilitándoles la toma de decisiones y el cumplimiento de obligaciones legales. Además, nos proporciona información útil para evaluar el desempeño financiero de la empresa y planificar su futuro.

EL gerente menciona que en la empresa un sistema contable es una herramienta fundamental para la gestión eficiente de las finanzas y para garantizar la transparencia y el cumplimiento normativo de la empresa. En una aseguradora, el sistema contable no solo se utiliza para registrar las operaciones financieras diarias, sino también para analizar los resultados, tomar decisiones estratégicas y asegurar que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones regulatorias y financieras.

4.1.5.2 Importancia

Los sistemas contables son fundamentales en el mundo actual, debido a que las industrias empresariales han ido avanzando en sus demandas, esto se puede ver a nivel nacional e internacional, la contabilidad es uno de los procesos que ha sido sistematizado y con ello cubriendo necesidades para que las empresas tengan una buena información contable, los sistemas contables son instrumento fundamental en la toma de decisiones económicas. (Gonzales, 2003, pág. 25)

La importancia de tener un software contable se origina de la necesidad de comprender y argumentar los recursos económicos obtenidos durante un periodo determinado, con el objetivo de analizar y proporcionar información verídica. (Gonzales, 2003, pág. 26)

Los sistemas contables se enfocan a evitar multas, pagos atrasados a los proveedores y sobre todo llevar a un buen funcionamiento del negocio así también como el principal objetivo es producir información veraz que permita una adecuada decisión financieras.

Para el gerente, un sistema contable es más que una herramienta de registro; es una plataforma esencial para la gestión eficiente de los recursos financieros, la toma de decisiones estratégicas y el cumplimiento normativo. Con un sistema contable bien implementado, nosotros intentamos garantizar la solvencia y la rentabilidad de la empresa, al tiempo que aseguramos la transparencia y el cumplimiento de las regulaciones, lo que es fundamental para el éxito y crecimiento

4.1.5.3 Tipos

Los sistemas contables se desarrollan conforme a las necesidades de las empresas según su objetivo y Actividades, pueden atender todo el proceso contable desde la facturación hasta la generación de informes con alto grado de complejidad por su alta gama de funcionalidades y funciones que se enfatizan al mejoramiento del negocio. (Torres, 2023, págs. 64-68)

- **Sistemas Manuales:** Los registros son realizados de forma manuscrita.
- **Sistemas Mecánicos:** Sistemas que son apoyados con máquinas de escribir y calculadoras.
- **Sistemas Integrados:** Se manejan con el diario contable.
- **Sistemas No Integrados:** Este compuesto por varios Subsistemas.
- **Sistemas Auxiliares:** Se manejan de forma operativas y detalladas todas las transacciones.

Por otro lado, los sistemas contables permiten adaptar las herramientas contables a las necesidades y objetivos específicos de cada empresa. Estos sistemas pueden abarcar desde la facturación hasta la generación de informes complejos, facilitando la toma de decisiones para mejorar el negocio ya que Registrar manualmente es la forma más básica de llevar la contabilidad, con anotaciones manuscritas que son más propensas a errores, pero útiles para

empresas pequeñas y cabe mencionar que por otro lado Utilizar sistemas mecánicos implica el uso de máquinas de escribir y calculadoras, lo que agiliza un poco el proceso contable en comparación con los métodos manuales.

El gerente comenta que la empresa. emplea un sistema contable integrado, combinado con sistemas auxiliares, para optimizar la gestión financiera y administrativa de la aseguradora. Este sistema contable integrado permite consolidar toda la información financiera de la empresa en una única plataforma, lo que facilita la elaboración de informes financieros precisos y en tiempo real.

Al mismo tiempo, el uso de sistemas auxiliares permite gestionar áreas específicas como las pólizas de seguros, los pagos de primas, la administración de siniestros, y la gestión de reservas técnicas. De esta manera, el gerente puede tener un control más eficiente sobre los flujos de efectivo, las inversiones y los riesgos financieros, garantizando un adecuado cumplimiento normativo y mejorando la toma de decisiones estratégicas dentro de la empresa. La integración de ambos sistemas asegura la coherencia y exactitud de la información, lo que resulta fundamental para mantener la solvencia y rentabilidad de la aseguradora a largo plazo

4.1.5.4 Elementos

Los elementos de un sistema contable computarizado están identificados esencialmente por: el giro de negocio, los proceso del negocio las normas técnicas contables, el plan de cuentas, el personal que labora en la empresa, las políticas contables, el organigrama estructural de la empresa, el patrón de las operaciones, los manuales de funciones, los manuales de procedimientos contables, los libros y sistemas de registros contables, los formularios o formatos de documentaciones, el control interno, el software el hardware los reportes e informes financieros. La identificación de estos elementos no constituye una relación limitativa, si no, por el contrario, corresponde a los principales elementos de un sistema de información contable que se evidencian con muchas frecuencias. (Gonzales, 2003, pág. 30)

- Documentos de soporte: estos son documentos que dan evidencia de la realización de transacciones u operaciones comerciales, estos tienen carácter de legalidad delante de la empresa y terceros.
- Comprobante de contabilidad: estos comprobantes son de carácter internos en las empresas y permiten el registro de las transacciones en los libros de contabilidad.
- Plan de cuentas: es un conjunto de cuentas clasificadas con códigos y nombres, que se escriben en diferentes categorías en las que se registran las operaciones. Sin embargo, las normas internacionales de información financieras (NIIF) no consideran ningún tipo de plan de cuentas.
- Libros de contabilidad: cada país determinara que libro deben de inscribirse en la cámara de comercio. En Ecuador, no se inscriben, pero se conservan como practica contable debido a que no están reconocido los códigos de comercio.
- Estado financiero: los informes financieros están debidamente clasificados como:
 - Balance general
 - Estados de resultados
 - Estado de flujo de efectivo
 - Estado de cambio en la situación financiera
 - Estado de cambios en el patrimonio

Dicho de otro modo, los componentes de un sistema contable computarizado, los cuales abarcan normas técnicas, plan de cuentas, personal, políticas, organigrama, procedimientos, registros y herramientas tecnológicas, todos diseñados para asegurar un funcionamiento eficiente y en conformidad con los estándares necesarios.

La enumeración de estos elementos no es exhaustiva, sino flexible, adaptándose al giro y necesidades específicas de la organización. Los documentos de respaldo, por su parte, proporcionan evidencia de las transacciones, otorgando legalidad y transparencia a las operaciones, lo cual es esencial para auditorías y

controles internos. Asimismo, los sistemas de control interno y los reportes financieros permiten verificar la precisión de los registros y facilitan la toma de decisiones informadas, convirtiéndose en pilares fundamentales para la gestión financiera confiable y eficaz.

Para el gerente, los elementos de un sistema contable son herramientas y componentes que permiten a una empresa llevar un registro organizado y eficiente de todas sus transacciones financieras.

4.1.6 Información financiera

La información financiera es el conjunto de datos presentados de manera ordenada y sistemática, cuya magnitud es medida y expresada en términos de dinero, que describen la situación financiera, los resultados de las operaciones y otros aspectos relacionados con la obtención y el uso del dinero. (Fajardo, 2018, pág. 110)

En relación a lo expuesto anteriormente, la información financiera es crucial para entender la salud financiera de una empresa. Incluye estados financieros como el balance, la cuenta de resultados y el flujo de efectivo, que proporcionan detalles sobre los ingresos, gastos, activos y pasivos de la empresa. Esta información es utilizada por inversores, acreedores y gerentes para tomar decisiones informadas sobre la empresa. Es importante que la información financiera sea precisa, clara y oportuna para garantizar la transparencia y la confianza en la empresa.

Según el analista de datos la información financiera ayuda a tomar decisiones informadas sobre cómo asignar recursos, ajustar precios de las pólizas, gestionar riesgos, planificar el crecimiento de la empresa y cumplir con las normativas regulatorias. También es esencial para evaluar el rendimiento financiero de la empresa en comparación con sus objetivos y con las expectativas del mercado, asegurando que la empresa mantenga una posición sólida frente a sus competidores y cumpla con sus obligaciones frente a los asegurados.

4.1.6.1 Objetivo de la información financiera

La información financiera tiene como objetivo generar y comunicar información útil de tipo cuantitativo para la oportuna toma de decisiones de los diferentes usuarios externos de una organización económica. Es conveniente aclarar que, en el caso de las organizaciones lucrativas, uno de los datos más importantes para sus usuarios, el cual es indispensable informar, es la cifra de utilidad o pérdida de un negocio, es decir, la cuantificación de los resultados (beneficios netos) generados por la prestación de servicios a los clientes o por la manufactura y venta de productos. (Guajardo, 2008, pág. 34)

Es por esta razón que la información financiera tiene como objetivo fundamental proveer datos claros y precisos que permitan una gestión efectiva y una toma de decisiones bien fundamentada en el ámbito económico y financiero.

El analista de datos en la empresa Seguros América S.A comenta que el objetivo de la información financiera es proporcionar una visión clara, precisa y detallada del desempeño financiero de la empresa, que permita tomar decisiones informadas y estratégicas. La información financiera sirve como base para el análisis de rentabilidad, liquidez, solvencia y riesgo dentro de la aseguradora. A través de esta información, el analista puede identificar patrones, tendencias y áreas de mejora en la operación financiera de la empresa, como los ingresos por primas, los costos asociados con los siniestros, las inversiones y la eficiencia operativa

4.1.6.2 Características básicas de la información financiera

La característica fundamental de la información financiera es la utilidad, entendiendo por ésta la adecuación a las necesidades de los usuarios. Ahora bien, para que dicha característica se dé, la información financiera debe tener a su vez, al menos las siguientes cuatro características: confiabilidad, relevancia, comprensibilidad y comparabilidad. A su vez, tanto la confiabilidad como la relevancia tienen características secundarias asociadas, entre las que están las de veracidad, representatividad, objetividad, verificabilidad, información suficiente,

posibilidad de predicción y confirmación e importancia relativa. (Guajardo, 2008, pág. 36)

Dicho de otro modo, las características básicas de la información financiera son elementos clave que nos aseguran que los informes financieros proporcionados por una empresa sean útiles y adecuados para los usuarios, como inversores, gerentes, auditores, y otros interesados.

Para el analista de datos la empresa Seguros América S.A., las características básicas de la información financiera son fundamentales para garantizar que los datos sean útiles, precisos y accesibles para realizar análisis detallados. Estas características son clave para evaluar el desempeño financiero, tomar decisiones informadas y cumplir con los requisitos regulatorios.

4.1.6.3 Estados financieros

4.1.6.3.1 Concepto

Los estados financieros de propósito general la finalidad de los estados financieros es reflejar información, sobre el rendimiento económico, la estructura financiera, los flujos de efectivo y la administración de la organización, dirigida a usuarios internos y externos de la empresa, con mayor énfasis al proveedor de capitales, entre estos los propietarios, accionistas, inversionistas prestamistas de recursos, entre otros. (Fajardo, 2018, pág. 71)

En dicho de otro modo, los estados financieros son informes que nos proporcionan un resumen de la situación financiera y los resultados operativos de una empresa en un periodo determinado. Son esenciales para la toma de decisiones de la empresa.

Según el gerente, los estados financieros son herramientas esenciales para evaluar la salud financiera de la empresa, monitorear el desempeño operativo y tomar decisiones estratégicas. Estos informes les permiten gestionar de manera efectiva el capital, las inversiones y los riesgos, asegurando que la aseguradora cumpla con sus objetivos y con las expectativas de sus accionistas y reguladores

4.1.6.3.2 Objetivo de los Estados Financieros Principales

Los Estados Financieros deben permitir al usuario general evaluar:

- a) El comportamiento económico-financiero de la entidad, su estabilidad y vulnerabilidad; así como, su efectividad y eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos;
- b) La capacidad de la entidad para mantener y optimizar sus recursos, obtener financiamientos adecuados, retribuir a sus fuentes de financiamiento y, en consecuencia, determinar la viabilidad de la entidad como negocio en marcha. (Gonzales, 2003, pág. 40)

Por lo tanto, el objetivo principal de los estados financieros es proporcionar una visión clara y precisa de la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad en un período específico. Esto ayuda a diversos usuarios a tomar decisiones informadas.

Para el gerente, el objetivo de los estados financieros es proporcionar una visión clara, detallada y precisa de la situación económica y financiera de la empresa, de modo que se puedan tomar decisiones informadas que aseguren la sostenibilidad, rentabilidad y crecimiento del negocio. Los estados financieros son herramientas clave para la gestión estratégica de la empresa

4.1.6.3.3 Balance General

El balance general también llamado estado de situación financiera o estado de posición financiera, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a sus exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como, el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha. (Alvares, 2016, pág. 93)

En todo caso, el balance general es uno de los principales estados financieros que nos presenta la situación financiera de una empresa en un momento

específico. Nos proporciona una idea de lo que la empresa posee (activos), lo que debe (pasivos) y la diferencia entre ambos, que representa el patrimonio neto de los propietarios.

El gerente comenta que, el balance general (también llamado Estado de Situación Financiera) es uno de sus informes clave que les proporciona una instantánea de la situación económica y financiera de la empresa en un momento específico. Este informe muestra los activos, pasivos y patrimonio de la aseguradora, lo que permite evaluar su solvencia y capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo.

4.1.6.3.4 Estado de Resultados

Es un documento financiero que muestra detallada y ordenadamente la forma en que se ha obtenido la utilidad o pérdida del ejercicio. Resulta un auxiliar muy estimable para normar la futura política económica de la empresa; se considera como un estado complementario del estado del Balance General, puesto que, esta muestra únicamente la utilidad o pérdida del ejercicio y el Estado de Resultados muestra la forma en que se ha obtenido dicho resultado. (Alvares, 2016, pág. 100)

En todo caso el estado de resultados, también lo conocemos como estado de pérdidas y ganancias, es un informe financiero que muestra los ingresos, gastos y la rentabilidad de una empresa durante un periodo específico. Su propósito es proporcionar una visión clara de cómo las operaciones de la empresa han resultado en una ganancia o pérdida neta.

Para el gerente el estado de resultados es una herramienta fundamental, porque le proporciona una visión clara de la rentabilidad de las operaciones, permite tomar decisiones informadas sobre la gestión de costos, precios de primas y el manejo de inversiones, y en general, le ayuda a asegurar la sostenibilidad financiera de la empresa.

4.1.6.3.5 Estado de Flujo de Efectivo

El estado de flujo de efectivo o, en su caso, el estado de cambios en la situación financiera, es emitido tanto por las entidades lucrativas, como por las que tienen propósitos no lucrativos; ambos estados se conforman por los siguientes elementos básicos: origen y aplicación de recursos. (Alvares, 2016, pág. 105)

Por lo tanto, el estado de flujo de efectivo es uno de los principales estados financieros que muestra las entradas y salidas de efectivo de una empresa durante un periodo determinado. Nos proporciona información crucial sobre la capacidad de la empresa para generar efectivo y gestionar sus recursos financieros.

El gerente menciona, este estado es crucial porque proporciona información detallada sobre las entradas y salidas de efectivo relacionadas con las operaciones, inversiones y financiación de la aseguradora. el objetivo es garantizar que la empresa tenga suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones financieras y operativas, especialmente en un sector como el de seguros, donde la liquidez y la gestión de los flujos de efectivo son esenciales para mantener la solvencia y la capacidad de pagar siniestros.

4.1.6.3.6 Estado de Variaciones en el Capital Contable

Es un estado financiero básico que muestra las variaciones habidas en el patrimonio de las empresas, también se le conoce como estado de cambios en el capital contable. (Alvares, 2016, pág. 107)

Ahora bien, el estado de variaciones en el capital contable es un informe financiero que nos muestra los cambios en el patrimonio de los propietarios de una empresa durante un periodo específico. Este estado financiero detalla las transacciones que afectan las diferentes cuentas de capital, incluyendo aportaciones de los propietarios, utilidades retenidas, distribución de dividendos, y otras reservas y ajustes.

Para el gerente el estado de variaciones en el capital contable refleja los cambios en los componentes del capital contable de la empresa durante un período específico, proporcionando una visión clara sobre cómo los resultados operativos y financieros impactan en el patrimonio de la aseguradora. Este estado es crucial para los accionistas, gerentes y reguladores, ya que detalla las variaciones en el patrimonio neto, que incluyen el capital social, las utilidades retenidas, las reservas y otros componentes del capital.

4.1.7 Análisis financiero

4.1.7.1 Concepto

Se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma ayudando a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones. (Hurtado, 2010, pág. 16)

Por otro lado, el análisis financiero les permite a los inversionistas, prestamistas, gerentes y otros interesados tomar decisiones informadas sobre la empresa. También nos ayuda a identificar las áreas de fortaleza y debilidad, así como posibles riesgos y oportunidades que pueden influir en la gestión y la estrategia empresarial.

Para el gerente de Seguros América S.A., el análisis financiero es una herramienta clave para asegurar que la empresa se mantenga financieramente saludable, rentable y capaz de cumplir con sus obligaciones. Le permite tomar decisiones informadas sobre estrategias de inversión, gestión de riesgos y optimización de recursos. Además, facilita el cumplimiento de normativas regulatorias, contribuye a la gestión eficiente de los recursos y, en última instancia, asegura la sostenibilidad y crecimiento de la aseguradora en un entorno económico competitivo.

4.1.7.2 Importancia

El análisis financiero es crucial para el correcto funcionamiento de las empresas, ya que ayuda en la evaluación y control de planes, en la interpretación de los resultados empresariales, y en la toma de decisiones eficaces. Proporciona herramientas para analizar la capacidad de endeudamiento, la rentabilidad, y la solidez financiera, facilitando así una gestión financiera eficiente y un uso racional de los recursos humanos, materiales y financiero. (Ibarra, 2012, pág. 35)

En otras palabras, el análisis financiero no es solo números y ratios; es el lenguaje que traduce lo que sucede dentro de una empresa en información útil para mantenerla en el rumbo correcto y asegurarse de que no encalle en problemas financieros.

El analista comenta, el análisis financiero es fundamental nos proporciona información precisa y valiosa que impacta directamente en la toma de decisiones, la optimización de recursos y la gestión de riesgos. Esto ayuda a la empresa a asegurar su crecimiento, estabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

4.4.7.3 Análisis Horizontal

Este tipo de análisis lo que busca es analizar la variación absoluta o relativa que ha sufrido las distintas partidas de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Esto es importante para saber si se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado.

- Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero.
- Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo.
- Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas. (Hurtado, 2010, pág. 56)

Ahora bien, se podría decir que el análisis horizontal ayuda a entender la dirección y la magnitud de los cambios en las finanzas de una empresa a lo largo del tiempo. Puede revelar tendencias, oportunidades o problemas que la empresa pueda estar enfrentando, lo que permite a los gerentes tomar decisiones informadas para mejorar el rendimiento financiero.

Para el analista de datos de Seguros América S.A., el análisis horizontal es una de las herramientas vital para comprender cómo las operaciones financieras de la aseguradora evolucionan a lo largo del tiempo. Este les permite detectar tendencias, identificar variaciones importantes en los estados financieros y evaluar la eficacia de las decisiones estratégicas. Se realiza de manera periódica en su caso lo realiza de manera mensual, para brindar una visión clara de los cambios en el desempeño financiero, ayudando así a los gerentes y directivos a tomar decisiones informadas para asegurar la estabilidad y el crecimiento de la empresa

4.1.7.4 Análisis vertical

Es tipo de análisis consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas de los estados financieros con referencia sobre el total de activos o total patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados.

- Se obtiene una visión panorámica de la estructura del estado financiero
- Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado.
- Controla la estructura porque se considera que la actividad económica debe de tener la misma dinámica para todas las empresas.
- Evalúa los cambios estructurales y las decisiones gerenciales.
- Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos, financiamiento, etc. (Hurtado, 2010, pág. 49)

En función de lo planteado anteriormente, este tipo de análisis permite visualizar la proporción que representa cada partida con respecto al total seleccionado, lo que nos ayuda a identificar tendencias, patrones y posibles

desviaciones en la distribución de los recursos o ingresos de la empresa. De esta manera, el análisis vertical proporciona una visión más detallada y comparativa de la estructura financiera de la empresa, facilitando la toma de decisiones informadas sobre su desempeño y situación económica.

Para el analista de datos de Seguros América S.A., el análisis vertical es una herramienta crucial para examinar la estructura financiera de la aseguradora en un momento determinado, al transformar las cifras absolutas en porcentajes. Este análisis ayuda a comprender cómo se distribuyen los activos, pasivos, ingresos y gastos en relación con el total de cada estado financiero, lo que le permite evaluar la eficiencia operativa, la rentabilidad y los riesgos financieros de la empresa. Se realiza con frecuencia mensual, permitiendo una supervisión constante y una toma de decisiones más informada.

4.1.7.5 Razones Financieras

Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común de análisis financiero. Se conoce con el nombre de razón el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades, en este caso son dos cuentas diferentes del balance general o del estado de pérdidas y ganancias. (Hurtado, 2010, pág. 61)

En relación con lo antes dicho, las razones financieras son indicadores que se utilizan para analizar la salud financiera de una empresa y evaluar su desempeño. Estas razones les permiten a los inversionistas, acreedores y gerentes comprender mejor la situación económica de la empresa y tomar decisiones informadas. En resumen, las razones financieras son herramientas clave para analizar y comparar el rendimiento financiero de una empresa en diferentes períodos de tiempo o en relación con otras empresas del mismo sector.

Para el gerente de Seguros América S.A las razones financieras son fundamentales, ya que les proporcionan información crítica sobre la rentabilidad, solvencia, liquidez, eficiencia y apalancamiento de la empresa. Estas herramientas permiten tomar decisiones informadas sobre la gestión operativa, estrategias de crecimiento y planeación financiera. El análisis continuo de estas razones ayuda a

la empresa a ajustar las operaciones y a mantenerla en una posición financieramente sólida en el competitivo mercado de seguros

4.1.7.5.6 Razón de liquidez

Estos Indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una empresa para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes, en menos de un año. (Hurtado, 2010, pág. 62)

Asimismo, la razón de liquidez es una medida financiera que indica la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones que tiene a corto plazo utilizando sus activos más líquidos, ya sea efectivo, también inversiones que logren convertirse rápidamente en efectivo. En pocas palabras, muestra si una empresa puede pagar sus deudas inmediatas sin ningún problema.

Para el gerente de Seguros América S.A., las razones de liquidez son indicadores clave que permiten medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando sus activos líquidos. Estas razones son fundamentales en una empresa de seguros, ya que permiten garantizar que la aseguradora pueda afrontar las reclamaciones de los asegurados, cubrir sus gastos operativos y hacer frente a otros compromisos financieros de manera eficiente, sin comprometer su estabilidad financiera

Razón Corriente

Se denomina también relación corriente y trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos también de corto plazo. (Padilla, 2012, pág. 62)

En este sentido se comprende la razón corriente es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo,

dicho así es una de las herramientas fundamentales en el análisis financiero para evaluar la liquidez y la solvencia de la empresa.

El gerente comentó que, la razón corriente es una herramienta esencial ya que le proporciona una visión clara de la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Una razón corriente adecuada asegura que la aseguradora tenga los recursos necesarios para pagar las reclamaciones de los asegurados y cumplir con otras obligaciones sin comprometer su estabilidad financiera. Por lo tanto, el gerente debe monitorear de cerca este indicador para mantener la salud financiera y tomar decisiones oportunas sobre la gestión de liquidez.

Capital Neto de Trabajo

Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa (en pesos) los resultados de la razón corriente, este cálculo se expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación. (Padilla, 2012, pág. 63)

Dicho de otro modo, la gestión eficiente del capital de trabajo es crucial para la salud financiera de una empresa, Se utiliza para evaluar la capacidad de una empresa para cubrir sus deudas y obligaciones a corto plazo con sus activos más líquidos. En términos sencillos, el capital de trabajo indica si una empresa tiene suficiente liquidez para operar y cumplir con sus compromisos inmediatos.

El gerente nos comentaba, que el capital neto de trabajo es una medida crucial. porque permite evaluar la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones diarias sin comprometer su solvencia a corto plazo. Mantener un capital neto de trabajo adecuado es fundamental para garantizar el pago de reclamaciones de los asegurados y para asegurar la estabilidad financiera de la aseguradora. Una buena gestión del capital de trabajo es esencial para tomar decisiones informadas sobre inversiones, expansión y optimización de recursos en el negocio de seguros

Prueba Acida.

Se conoce también con el nombre de prueba ácida o liquidez seca, es un test más riguroso el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias (inventarios). Es por esta razón que la prueba ácida es la medida más afinada que tiene la empresa para afrontar las deudas a corto plazo utilizando sus activos líquidos fácilmente disponibles excluyendo el inventario. (Prieto, pág. 63)

Por otro lado, la prueba ácida, es una medida financiera que nos ayuda a evaluar la capacidad de dicha empresa para cubrir sus pasivos a corto plazo sin contar con la venta de inventarios. Este índice nos ofrece una visión más estricta de la liquidez de una empresa en comparación con la ratio de liquidez corriente.

Para el gerente, la prueba ácida es un indicador esencial para evaluar la liquidez inmediata de la empresa. Esta prueba nos ayuda a garantizar que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo, tener una prueba ácida positiva es un signo de que estamos en una buena posición para cubrir las reclamaciones y otras obligaciones urgentes, lo que nos contribuye a mantener la confianza de los clientes y asegurar la estabilidad financiera de la empresa.

4.1.7.5.7 Razón de Endeudamiento.

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en que grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa. Los más utilizados son: (Córdoba, 2012, pág. 104)

Por otro lado, la razón de endeudamiento es un indicador financiero que mide el grado en que una empresa utiliza el endeudamiento para financiar sus activos. Esta ratio es fundamental para evaluar la estructura de capital de una empresa y su nivel de riesgo financiero.

Desde la perspectiva del gerente de Seguros América S.A., la razón de endeudamiento es una herramienta clave para monitorear y gestionar el riesgo

financiero de la aseguradora. A través de un manejo prudente de esta razón, el gerente puede tomar decisiones estratégicas sobre el financiamiento de nuevas iniciativas, la expansión de operaciones y la capacidad de la empresa para responder a las necesidades de sus asegurados, todo mientras se asegura de mantener un nivel de deuda manejable que no comprometa la estabilidad financiera de la empresa a largo plazo

4.1.7.5.8 Razón de actividad

Son las que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa. Estas razones, llamadas también indicadores de rotación, miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces. (Córdoba, 2012, pág. 102)

Las razones de actividad miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, entre las cuales se tienen:

Rotación de inventarios. Mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa, así:

Señala el número de veces que las diferentes clases de inventarios rotan durante un período de tiempo determinado o, en otras palabras, el número de veces en que dichos inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar. Este indicador es calculado para cada clase de inventario: materia prima, productos en proceso, productos terminados, mercancía para la venta, repuestos y materiales.

Entre los más comunes; en cuyo caso, el factor costo debe ser adaptado a las circunstancias, ya sea materia prima consumida, costo de producción, costo de ventas o consumos, según se trate de una u otra clase de inventario; y el inventario promedio debe ser representativo.

Rotación de cartera, mide el número de veces que las cuentas por cobrar retornan, en promedio, en un período determinado.

Si las cifras de las ventas a crédito no se encuentran disponibles para el analista, se pueden tomar las ventas totales de la compañía. El valor de las cuentas por cobrar a clientes o de deudores por mercancías se obtiene, sumando el saldo inicial al saldo final y dividiendo este total entre dos o el promedio de los últimos doce meses.

El indicador de rotación de cartera permite conocer la rapidez de la cobranza, pero no es útil para evaluar si dicha rotación está de acuerdo con las políticas de crédito fijadas por la empresa. Para este último comparativo es preciso calcular el número de días de rotación de las cuentas por cobrar.

Una vez conocido el número de veces de rotación de las cuentas por cobrar se pueden calcular los días que se requieren para recaudar las cuentas y documentos por cobrar a clientes. Para ello, basta con dividir el número de días considerado para el análisis (30 días si es un mes o 365 si es un año) entre el indicador de rotación, previamente calculado: $\text{Días} / \text{Rotación}$ El indicador de rotación de cartera y el número de días de recuperación de las cuentas por cobrar, se utilizan para ser comparados con promedios del sector al cual pertenece la empresa que se está analizando, o como ya se ha dicho, con las políticas fijadas por la alta gerencia del ente económico.

Este indicador establece la eficiencia en el empleo de los activos por parte de la administración, en su tarea de generación de ventas. Existen tantas clases de relaciones como cuentas del activo existan en un catálogo contable. Sin embargo, las razones de rotación de activos más utilizadas son las siguientes:

Ventas a efectivo y equivalentes, la razón entre las ventas y los saldos de efectivo señalan la relación de causalidad proveniente de las operaciones normales de la empresa y sus disponibilidades para cubrir las necesidades diarias, y contar con una reserva prudente para eventualidades. Entre mayor sea la razón, mayor

también la probabilidad de déficit de efectivo; lo que provocará tener que acudir a otras fuentes de financiación.

Ventas a cartera, es un parámetro que relaciona las operaciones comerciales del ente con la tenencia de recursos improductivos en cartera. Un resultado demasiado bajo puede señalar políticas muy amplias de crédito o ineficiencia en la labor de recaudo, de las cuentas por cobrar. También podría ser un indicio de problemas de pago por parte de uno o más clientes.

Ventas a inventarios, al igual que en la relación anterior, un indicador bajo podría ser síntoma de stock en exceso, mercancías de lenta rotación o inventarios obsoletos. Por el contrario, una rotación por encima del promedio del sector señalaría una insuficiente inversión en inventarios, lo cual podría conducir a pérdidas de mercado al no poder atender oportunamente nuevos pedidos.

Ventas a activos fijos, la relación entre estas dos variables hace referencia al total invertido en propiedades, planta y equipo, y su capacidad para producir y generar ventas. Por lo tanto, un indicador bajo respecto al promedio del sector estaría diagnosticando, potenciales excesos en la capacidad instalada o ineficiencias en la utilización de la maquinaria o su obsolescencia técnica.

Como puede observarse, la intensidad en la utilización de activos se mide siempre con referencia a las ventas porque, normalmente, son ellas las que proporcionan la oportunidad de generar recursos propios. Por la misma razón, la relación ventas a activos totales, como se verá más adelante, es fundamental para el cálculo de los indicadores de rendimiento.

Dicho de otro modo, las razones de actividad, también conocidas como ratios de eficiencia, son indicadores financieros que miden la efectividad con la que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos o ventas. Estas razones son cruciales para evaluar la eficiencia operativa de una empresa y su capacidad para gestionar sus activos de manera productiva. Ayuda a identificar áreas donde la empresa puede mejorar su eficiencia operativa. También nos permite evaluar cómo

se están utilizando los activos y si la empresa está gestionando bien sus recursos. Nos facilita la comparación del rendimiento de la empresa con otras en la misma industria.

Desde el punto de vista del gerente de Seguros América S.A., la razón de actividad es un indicador esencial para evaluar la eficiencia operativa de la aseguradora. Esta ratio permite medir cuán efectivamente la empresa utiliza sus activos para generar ingresos y maximizar la rentabilidad. con un énfasis particular en la rotación de la cartera, es un indicador crucial para medir la eficiencia en la gestión de las pólizas de seguros y su capacidad para generar ingresos a partir de las primas cobradas.

4.1.7.5.9 Razón de rentabilidad

Miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión. Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento se emplean para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades. (Córdoba, 2012, pág. 105)

Hay dos tipos de razones de rentabilidad, las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación con la inversión, las cuales indican la eficiencia de operación de la compañía.

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños, entre las cuales se tienen:

Margen bruto de utilidad, indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

Margen de utilidades operacionales, representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta.

Rendimiento de la inversión, determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

Rendimiento del capital común, indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable.

Utilidades por acción, representa el total de ganancias que se obtienen por cada acción común.

Dividendos por acción, esta representa el monto que se paga a cada accionista al terminar el período de operaciones.

Así pues, la razón de rentabilidad es un indicador financiero que mide la capacidad de una empresa para generar ganancias en relación con sus ventas, activos, patrimonio u otros parámetros. Estas razones son cruciales para evaluar la eficiencia operativa de la empresa y su capacidad para generar beneficios para los accionistas.

El gerente comenta que, la razón de rentabilidad es un conjunto de indicadores clave que le permiten evaluar cómo de eficientemente la empresa está generando ganancias en relación con sus activos y capital invertido. Este tipo de análisis es fundamental para determinar la salud financiera de nuestra empresa, así como su capacidad para sostenerse a largo plazo en un mercado altamente competitivo. Dos de las razones más relevantes dentro de la rentabilidad son el rendimiento sobre los activos (ROA) y el rendimiento sobre el capital (ROE).

4.1.8. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio operativo es el nivel de ventas mínimo para cubrir los costos operativos, cuando la Utilidad operativa (UAI) es igual a cero. El punto de equilibrio le sirve a la administración de la empresa para: Determinar el nivel de operación que cubra los costos operativos. Evaluar la rentabilidad con diversos niveles de ventas. En las operaciones de un negocio se establece el punto de equilibrio, diferenciando los costos de ventas y los costos operativos; se separan los

costos variables y los costos fijos. Además, se deben conocer. (Córdoba, 2012, pág. 110)

El resultado de la fórmula será en unidades físicas, si queremos hallar el punto de equilibrio en unidades monetarias, simplemente multiplicamos el resultado por el precio de venta.

Dicho de otro modo, el punto de equilibrio es un concepto financiero que nos indica el nivel de ventas necesarias para que una empresa cubra todos sus costos, tanto fijos como variables, sin obtener ni pérdidas ni ganancias. Es una de las herramientas crucial para la gestión financiera, ya que ayuda a las empresas a entender el volumen mínimo de ventas requerido para evitar pérdidas.

El gerente de Seguros América nos comenta que, el punto de equilibrio (PE), para ellos es una herramienta clave para la toma de decisiones estratégicas, financieras y operativas. Como empresa dedicada a la venta de seguros, conocer el punto de equilibrio les permite tomar decisiones informadas sobre precios, volumen de ventas, costos y rentabilidad.

Formulas

1. Razón corriente

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

2. Capital neto de trabajo

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{activo corriente} - \text{pasivo corriente}$$

3. Prueba acida

$$\text{Prueba Acida} = \frac{\text{activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

4. Razón de actividad

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

5. Rotación de cartera

Ventas a crédito / Cuentas por Cobrar Promedio

6. Razón de rentabilidad

Margen bruto de utilidad = Ventas - Costo de lo Vendido

Ventas

Margen de utilidades operacionales = Utilidad operativa

Ventas.

Rendimiento de la inversión = Utilidades netas después de impuestos

Activos totales.

Rendimiento del capital común = Utilidades neta

Capital común.

Utilidad por acción común = Utilidades disponibles para acciones ordinarias

Número de acciones comunes en circulación.

Dividendos por acción = Dividendos pagados Número de acciones comunes vigentes.

Número de veces que se ha ganado el interés.

Número de veces que se gana el interés = Utilidad antes de intereses e impuestos

Erogación anual por intereses.

7. Punto de equilibrio

$$\text{Punto de Equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio de Venta por Unidad} - \text{Costo Variable por Unidad}}$$

4.2. Apalancamiento

4.2.1. Concepto

El apalancamiento se refiere a los efectos que tienen los costos fijos sobre el rendimiento que ganan los accionistas. Por “costos fijos” queremos decir costos que no aumentan ni disminuyen con los cambios en las ventas de la compañía. Las empresas tienen que pagar estos costos fijos independientemente de que las condiciones del negocio sean buenas o malas. (Ponce, 2020, pág. 120)

En otras palabras, el apalancamiento permite a una entidad realizar inversiones o expandir sus operaciones más allá de lo que sería posible solo con sus propios recursos, pero implica compromiso financiero fijo, como el pago de intereses, que deben cumplirse independientemente del desempeño de la inversión.

El analista de datos nos comenta que., el apalancamiento no solo se refiere a la deuda o los costos fijos, sino también a cómo puede utilizar la tecnología, los modelos predictivos y los datos históricos para mejorar la eficiencia operativa, optimizar la rentabilidad, gestionar los riesgos y tomar decisiones estratégicas fundamentadas, al gestionar y analizar datos de manera efectiva, puede apalancar la información para mejorar la rentabilidad de la empresa, reducir costos innecesarios, mejorar la gestión de riesgos y optimizar las decisiones de precios. Además, el uso de herramientas tecnológicas avanzadas representa una forma de apalancar la capacidad de la empresa para mantenerse competitiva y eficiente en el mercado

4.2.2. Importancia

El apalancamiento permite a las empresas incrementar su capacidad de generar beneficios utilizando fondos que no son propios, lo que puede llevar a una mayor rentabilidad sobre el capital invertido. Además de la expansión de oportunidades de inversión Con acceso a financiamiento externo, las empresas pueden emprender proyectos más grandes y de mayor envergadura, que podrían no ser posibles con solo capital propio. (Gitman, 2012, pág. 12)

Dicho de otro modo, el apalancamiento es importante porque permite a empresas e inversores aumentar su capacidad de inversión y expansión sin depender y poner en riesgo sus propios recursos.

Desde el punto de vista del gerente el apalancamiento es un concepto fundamental que impacta directamente en la estrategia financiera, el crecimiento de la empresa y su capacidad para enfrentar desafíos del mercado. El apalancamiento, en términos financieros, hace referencia al uso de recursos ajenos (deuda) para financiar las operaciones y proyectos de la empresa, con el objetivo de aumentar el rendimiento sobre el capital propio

4.2.3. Tipos de Apalancamiento

4.2.3.1 Apalancamiento Operativo

El apalancamiento operativo es básicamente la estrategia que permite convertir costos variables en costos fijos logrando que a mayores rangos de producción menor sea el costo por unidad producida. (Esparza, 2020, pág. 6)

En otra perspectiva el apalancamiento operativo es el que se encarga de medir el impacto que tiene los costos fijos en la rentabilidad de la empresa, muestra como los cambios en los ingresos afectan las ganancias operativas de una empresa debido a la presencia de costos fijos en su estructura de costos.

El analista de datos nos comenta que el apalancamiento operativo se refiere a cómo la estructura de costos de la empresa afecta la rentabilidad. Si una empresa

tiene una gran proporción de costos fijos frente a costos variables, pequeños cambios en las ventas pueden generar grandes variaciones en la rentabilidad. En este contexto, el apalancamiento operativo tiene que ver con cómo un analista de datos puede identificar eficiencias operativas y oportunidades de optimización de costos a través del análisis de grandes volúmenes de datos

4.2.3.2 Apalancamiento Financiero

El apalancamiento financiero es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación. Tan sencillo como eso. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito. La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente. Surge de la existencia de las cargas fijas financieras que genera el Endeudamiento y se define como la capacidad de la empresa de utilizar dichas cargas fijas con el fin de incrementar al máximo el efecto que un incremento en la UAll puede tener sobre la utilidad por acción. (Ponce, 2020, pág. 122)

Dicho de otro modo, el apalancamiento financiero es el uso de deuda para financiar la adquisición de activos o inversiones con el objetivo de de aumentar la rentabilidad sobre el capital propio, es basado en la premisa de que, si el retorno de la inversión es mayor que el costo de la deuda los beneficios para los accionistas o propietarios se multiplican.

En el caso del analista de datos, el manejo de este tipo de apalancamiento implica la interpretación de los impactos de las decisiones financieras y el uso de la deuda sobre la rentabilidad de la empresa. Esto puede incluir la revisión de la relación entre deuda y capital, y cómo las decisiones de financiamiento pueden afectar a los indicadores clave como el rendimiento sobre el capital invertido o rentabilidad sobre los activos.

4.2.3.3 Apalancamiento Combinado

El apalancamiento combinado se refiere a la interacción entre el apalancamiento operativo y el apalancamiento financiero. El apalancamiento operativo es la relación entre los costos fijos y las ventas, mientras que el apalancamiento financiero refleja el uso de deuda para financiar las operaciones de una empresa. El apalancamiento combinado mide cómo un cambio en las ventas afecta tanto a las ganancias operativas como a las ganancias netas, considerando los costos fijos operativos y los costos financieros. (Gitman, 2012, págs. 509 - 510)

El apalancamiento combinado mide cómo un cambio en las ventas impacta tanto en las ganancias operativas (generadas por la actividad principal del negocio) como en las ganancias netas (después de considerar los costos financieros de la deuda). En otras palabras, el apalancamiento combinado muestra la interacción entre los costos fijos operativos y los costos financieros, ayudando a entender cómo estos factores afectan la rentabilidad global de la empresa cuando cambian las ventas. Por lo tanto, este apalancamiento combinado es crucial para evaluar el impacto total de las ventas en los resultados financieros de la empresa.

Según el analista de datos el apalancamiento combinado implica evaluar cómo las decisiones en costos operativos y estructuras de financiamiento (deuda) se interrelacionan para maximizar la rentabilidad y minimizar los riesgos

4.2.4. Riesgos del Apalancamiento

4.2.4.1 Riesgos Financiero

El riesgo financiero, también conocido como riesgo de crédito o de insolvencia, es el resultado directo de las decisiones de financiación, porque la composición de la estructura de capital de la empresa, el nivel de apalancamiento financiero incide directamente en su valor. Muestra la variabilidad de los beneficios esperados por los accionistas. (Quinteros, 2011, pág. 50)

Ahora bien, el riesgo financiero es la posibilidad de que una empresa o individuo no puede cumplir con sus obligaciones financieras, como el pago de

deudas, intereses u otros compromisos, este riesgo suele surgir principalmente cuando una empresa tiene altos niveles de endeudamiento o apalancamiento financiero, lo que aumenta la presión para generar suficientes ingresos para cubrir estos costos fijos.

Desde el punto de vista del analista de datos, los riesgos financieros son aquellos riesgos que afectan la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras y alcanzar sus objetivos económicos debido a fluctuaciones en los mercados, decisiones internas, o factores externos. Estos riesgos son una parte inherente de las operaciones de cualquier empresa, pero son especialmente críticos en una empresa de seguros debido a la complejidad de sus activos, pasivos y las regulaciones estrictas del sector

4.2.4.2 Riesgos de Mercado

Es la posibilidad de pérdida dentro de un periodo de tiempo dado, debida a los movimientos inciertos de los factores originadores del riesgo de mercado, tales como: las tasas de interés, las divisas, los flujos de efectivo o los precios de las acciones y de las materias primas. (Mendez, 2003, pág. 85)

Dicho de otro modo, el riesgo de mercado es la posibilidad de que el valor de una inversión o un portafolio disminuya debido a las fluctuaciones en las condiciones del mercado. Está relacionado con algunos factores externos que afectan a todo el mercado o a una clase específica de activos, aunque no puede ser completamente evitado, se puede utilizar diversas estrategias para mitigar su impacto.

Para el gerente el riesgo de mercado se refiere a la posibilidad de que las fluctuaciones en los mercados financieros afecten negativamente la estabilidad y los resultados financieros de la aseguradora. Dado que las empresas de seguros como Seguros América S.A. gestionan grandes carteras de inversiones, además de estar expuestas a las condiciones macroeconómicas y a cambios en las regulaciones, el riesgo de mercado es un factor crucial en su estrategia de gestión financiera

4.2.4.3 Riegos de Liquidez

Es la probabilidad que una empresa no pueda obtener en el mercado flujos de caja esperados y no esperados por el crecimiento de sus activos o es la contingencia de pérdida que se manifiesta por la incapacidad de la empresa para enfrentar la escasez de fondos y cumplir sus obligaciones y que determina la necesidad de conseguir recursos alternativos o vender activos en condiciones desfavorables. (Orellana, 2020, pág. 102)

En otras palabras, el riesgo de liquidez es la posibilidad de que una empresa o persona no puede cumplir con dichas obligaciones de pago en el momento necesario porque no tiene suficiente dinero disponible o no puede convertir sus activos en efectivo rápidamente.

El gerente comenta, el riesgo de liquidez se refiere a la posibilidad de que la empresa no tenga suficientes recursos líquidos (dinero en efectivo o activos fácilmente convertibles en efectivo) para cumplir con sus obligaciones financieras en el momento en que se vencen. Este tipo de riesgo es crucial para las aseguradoras, ya que deben poder pagar las reclamaciones de los asegurados y cumplir con otros compromisos financieros, incluso si sus activos están invertidos en instrumentos que no son fácilmente convertibles en efectivo.

Naturaleza de la Liquidez

Si la Entidad Financiera es solvente, pero carece de liquidez, los clientes reaccionarán ante el incumplimiento de obligaciones tratando de retirar sus depósitos. Esto agravará el problema de liquidez, y posiblemente la Entidad tenga que vender sus activos incurriendo en pérdidas para hacer frente a sus compromisos.

Aunque la mayoría de las crisis bancarias han estado motivadas por la calidad en la cartera de préstamos, lo que verdaderamente acaba con una Entidad Financiera en pocos días es la pérdida de confianza de sus depositantes, pues

origina pérdidas masivas de fondos. Lo más peligroso de las crisis de liquidez es que son contagiosas. (Ibarra, 2012, pág. 20)

En otras palabras, la naturaleza de la liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con la que un activo puede convertirse en efectivo sin perder valor

El gerente comenta, la naturaleza de liquidez implica mantener el equilibrio adecuado entre el capital necesario para cubrir siniestros y otros gastos a corto plazo, mientras se maximiza la rentabilidad de las inversiones a largo plazo sin comprometer la capacidad operativa de la empresa

Objetivos de la Administración del Riesgo de Liquidez:

El objetivo que tiene la Entidad Financiera al manejar su posición de liquidez es estar seguros de que, ante cualquier eventualidad, puede responder a sus obligaciones con fondos propios sin que ello signifique incurrir en costos elevados y en pérdida de rentabilidad. (Ibarra, 2012, pág. 25)

Cuando las Entidad Financieras mantienen una posición deficiente de liquidez, podrían tener que incurrir en costos excesivos para cubrir sus necesidades de efectivo; y en casos extremos, es posible que ni siquiera puedan obtener los fondos que requieren por más que paguen por ellos. Esta última situación refleja una de insolvencia por iliquidez. (Ibarra, 2012, pág. 25)

Por otra parte, cuando las Entidad Financieras mantienen liquidez en exceso, el rendimiento de sus activos suele ser más bajo, lo que a su vez afecta sus utilidades.

Medición Del Riesgo De Liquidez.

Intervalos o Gap más utilizados: El análisis de Gap o Brecha de Liquidez se utiliza para evaluar el riesgo de liquidez a que está expuesto el Entidad Financiera definiendo determinados períodos de tiempo; intervalos o gaps. (Ibarra, 2012, pág. 26)

Activos Líquidos: Para efectos de establecer los Activos Líquidos de los reportes del riesgo de liquidez, el valor de las inversiones que se incluyan en este agregado, previamente se ajustarán a su precio de mercado. (Ibarra, 2012, pág. 26)

El riesgo de liquidez se refiere a la posibilidad de que una entidad financiera no pueda cumplir con sus obligaciones de pago a medida que vencen, debido a la falta de fondos disponibles. Para medir este riesgo, se utiliza el análisis de Gap o Brecha de Liquidez, que evalúa el desajuste entre los flujos de entrada y salida de efectivo en determinados periodos de tiempo, llamados intervalos o gaps. Este análisis permite identificar en qué momentos la entidad puede enfrentar dificultades para cubrir sus compromisos.

4.2.4.3. Incumplimiento normativo

Por tanto, el «riesgo de incumplimiento» puede definirse como el riesgo de sanciones legales, normativas, pérdida financiera material o de reputación que una entidad puede sufrir como resultado de incumplir las leyes, regulaciones, normas, estándares de autorregulación y códigos de conducta aplicables a sus actividades. (Diez, 2015, pág. 130)

El incumplimiento normativo se refiere al riesgo de sufrir sanciones legales, normativas, pérdidas financieras o daños a la reputación debido a la falta de cumplimiento con las leyes, regulaciones, normas y códigos de conducta aplicables a las actividades de una entidad. Este riesgo puede afectar gravemente a las organizaciones, ya que el incumplimiento puede resultar en consecuencias legales, costos económicos y un deterioro en la confianza pública.

La actividad de cumplimiento normativo es un tema crucial en la gestión interna de las organizaciones. Aunque ha cobrado relevancia recientemente, no es un concepto nuevo, ya que se estableció de manera explícita en el informe COSO I de 1992, titulado “Internal Control – Integrated Framework”. Este informe introdujo el concepto de control interno.

Por lo tanto, el riesgo de incumplimiento subraya la importancia de contar con sistemas de control interno efectivos que garanticen el cumplimiento normativo y minimicen los riesgos asociados a las sanciones y pérdidas derivadas del incumplimiento.

Desde la perspectiva del gerente de Seguros América S.A., el incumplimiento normativo hace referencia a la situación en la que la empresa no cumple con las leyes, regulaciones, normas o directrices establecidas por las autoridades competentes del sector asegurador, así como otras entidades gubernamentales o regulatorias que supervisan la industria. En el caso de una aseguradora, el incumplimiento normativo puede involucrar una amplia gama de aspectos, desde las regulaciones financieras hasta las prácticas comerciales y la gestión de riesgos

4.3. Caso Práctico

4.3.1. Estructuración del caso practico

La gestión financiera es un componente esencial para el éxito y sostenibilidad de cualquier organización, y en el caso de las empresas del sector asegurador, adquiere una relevancia aún mayor debido a la naturaleza de su actividad y los riesgos inherentes. En este contexto, el apalancamiento financiero, entendido como el uso de deuda para financiar las operaciones y expansión de la empresa, se ha convertido en una herramienta estratégica clave para mejorar la rentabilidad y la competitividad.

Este caso práctico se centra en la gestión del apalancamiento financiero de la empresa Seguros América, una compañía de seguros consolidada en el mercado, que ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. La empresa, al igual que muchas otras en la industria de seguros, enfrenta la necesidad de equilibrar su capital propio y su deuda para maximizar los retornos para sus accionistas sin comprometer su estabilidad financiera a largo plazo.

La tesis se enfoca en analizar cómo Seguros América ha gestionado su apalancamiento financiero, explorando sus decisiones sobre la estructura de capital,

las implicaciones de su nivel de endeudamiento en la rentabilidad y los riesgos financieros, y las estrategias adoptadas para optimizar su balance financiero. A través de una revisión detallada de los estados financieros de los últimos años, entrevistas con directivos clave y un análisis comparativo con otras empresas del sector, este trabajo busca ofrecer recomendaciones sobre cómo mejorar la eficiencia del apalancamiento en la compañía, maximizando los beneficios de la deuda mientras se minimizan los riesgos asociados.

El estudio de este caso práctico proporciona una visión integral de los desafíos y oportunidades que enfrenta una empresa aseguradora en la gestión de su apalancamiento financiero, contribuyendo así al conocimiento sobre las mejores prácticas en la industria aseguradora y proporcionando directrices útiles para otros actores del sector que deseen optimizar su estructura de capital

4.3.1.1 Generalidades de la empresa

Seguros América es una de las principales compañías aseguradoras de Nicaragua, con una trayectoria sólida en el mercado desde su fundación. En su sede en Matagalpa, la empresa ha establecido una presencia destacada, ofreciendo una amplia gama de servicios de seguros para individuos y empresas de la región norte del país.

1. Nombre y Tipo de Empresa:

- Nombre Comercial: Seguros América
- Razón Social: Seguros América S.A.
- Tipo de Empresa: Compañía aseguradora de servicios financieros
- Forma Jurídica: Sociedad Anónima (S.A.)
- Sector: Servicios de seguros (seguros generales, vida, salud, automóviles, etc.)

2. Historia de la Empresa:

Seguros América fue fundada en Nicaragua en 1990, con el objetivo de brindar soluciones de seguros de calidad y confianza a la población nicaragüense. A lo largo de los años, la empresa ha crecido y se ha diversificado, ofreciendo productos que abarcan tanto la protección personal como la cobertura empresarial.

La sucursal en Matagalpa, una de las más importantes en la región norte del país, fue abierta para atender la creciente demanda de seguros en las ciudades del interior, ampliando su alcance fuera de la capital, Managua. Desde su apertura, ha servido como un punto clave para brindar seguridad a las familias y negocios matagalpinos.

3. Misión y Visión:

- Misión: Proveer soluciones de seguros accesibles y adaptadas a las necesidades de nuestros clientes, asegurando su tranquilidad y bienestar, tanto en el ámbito personal como en el empresarial.
- Visión: Ser la aseguradora líder en el norte de Nicaragua, destacándose por su compromiso con la calidad, innovación y servicio al cliente, contribuyendo al desarrollo económico y social de la región.

4. Ubicación y Ámbito de Operación:

- Sede Principal: Managua, Nicaragua
- Sucursal en Matagalpa: Ubicada en el centro de la ciudad, Seguros América ha establecido una oficina en Matagalpa para ofrecer sus productos y servicios a las comunidades del norte del país. Esta sucursal se enfoca en la atención personalizada y accesible para los clientes de la región.
- Ámbito Geográfico: Además de su presencia en Matagalpa, Seguros América tiene cobertura en todo el territorio nacional, con sucursales y agentes en diversas ciudades, incluyendo León, Masaya y Chinandega.

5. Productos y Servicios:

Seguros América en Matagalpa ofrece una gama completa de productos de seguros que incluyen:

- Seguros de Automóvil: Coberturas para accidentes, robos, daños a terceros y asistencia vial.
- Seguros de Vida: Productos de seguros que protegen a los individuos y sus familias frente a eventos inesperados.
- Seguros de Salud: Cobertura médica y hospitalaria para individuos y familias, así como seguros de salud corporativos para empresas.
- Seguros de Hogar: Protección contra daños a la propiedad, robos, incendios, y emergencias.
- Seguros Comerciales: Seguros especializados para negocios y empresas, cubriendo bienes materiales, responsabilidad civil y otros riesgos corporativos.

Además, la empresa ofrece seguros de viajes, seguros contra accidentes personales y soluciones personalizadas para cada cliente.

6. Estructura Organizacional:

Seguros América en Matagalpa cuenta con un equipo especializado en ventas, atención al cliente y gestión de siniestros, todo enfocado en ofrecer un servicio cercano y eficiente. La sucursal tiene un equipo local que trabaja de la mano con la oficina central para asegurar que los clientes reciban atención rápida y eficaz. El personal está altamente capacitado para ofrecer asesoramiento adecuado y gestionar los trámites relacionados con los seguros de manera ágil.

7. Tamaño y Recursos:

- **Número de Empleados:** La sucursal de Matagalpa emplea a un equipo de aproximadamente 15-20 personas, entre asesores de seguros, agentes de ventas, personal administrativo y de atención al cliente.
- **Infraestructura:** La oficina en Matagalpa está equipada con tecnología de vanguardia para la gestión de pólizas, cotizaciones y siniestros, lo que permite una atención rápida y efectiva.

8. Clientes y Mercado:

Seguros América en Matagalpa tiene un enfoque claro hacia la protección de las familias y negocios locales. La empresa atiende tanto a clientes individuales que buscan protección personal y familiar, como a pequeñas y medianas empresas que necesitan seguros comerciales. La demanda de seguros en la región ha crecido, gracias al incremento de la conciencia sobre la importancia de estar cubierto ante imprevistos.

- **Perfil de Clientes:** Familias, trabajadores independientes, comerciantes, y pequeñas empresas de la región norte de Nicaragua.
- **Posicionamiento en el Mercado:** Seguros América es conocida en Matagalpa por su confiabilidad, atención personalizada y una oferta amplia de seguros accesibles para distintos segmentos del mercado.

9. Proyecciones Futuras:

Seguros América tiene como objetivo continuar expandiendo su presencia en la región norte de Nicaragua, fortaleciendo su red de agentes y sucursales. Además, se proyecta seguir diversificando sus productos, con el fin de ofrecer soluciones innovadoras que se adapten a las necesidades cambiantes de los clientes. También se espera que la sucursal de Matagalpa juegue un rol clave en la captación de nuevos clientes y en la consolidación de la marca en la región

Funcion de Reaseguro

La función del reaseguro en una empresa de seguros como Seguros América S.A juega un papel crucial en la gestión de riesgos y la estabilidad financiera. El reaseguro permite a la aseguradora transferir parte de los riesgos asumidos a otra aseguradora, llamada "reaseguradora", con el fin de reducir su exposición y mantener su solvencia en situaciones de pérdidas grandes o catastróficas. A continuación, se describe cómo se podría implementar esta función en Seguros América S.A:

1. Identificación de Riesgos y Necesidad de Reaseguro

La primera etapa en la implementación de la función de reaseguro es evaluar los riesgos asociados con las pólizas de seguros emitidas. Seguros América debe identificar los tipos de seguros que ofrece (como vida, salud, automóviles, propiedad, etc.) y clasificar los riesgos según su naturaleza y magnitud (por ejemplo, riesgos catastróficos, eventos naturales, etc.). Una vez identificados, la empresa evalúa si necesita transferir una parte de esos riesgos a una reaseguradora para protegerse de pérdidas inesperadas.

2. Selección de una Reaseguradora

Una vez que la necesidad de reaseguro ha sido identificada, Seguros América debe seleccionar una reaseguradora adecuada. Este proceso involucra la evaluación de varias reaseguradoras en función de su solvencia financiera, historial de pagos, costos, y condiciones contractuales. Las reaseguradoras más grandes, como Lloyd's of London, Múnich Re, o Swiss Re, suelen ser opciones populares debido a su capacidad para asumir grandes volúmenes de riesgo.

3. Tipos de Reaseguro

Seguros América puede optar por diferentes tipos de acuerdos de reaseguro, según sus necesidades y la estructura de su portafolio de seguros:

- Reaseguro Proporcional: La empresa cede una parte fija de las primas y, en consecuencia, una parte proporcional de las pérdidas a la reaseguradora. Esto proporciona una protección constante para la aseguradora.
- Reaseguro No Proporcional (Exceso de Pérdida): Aquí, Seguros América cede a la reaseguradora solo las pérdidas que excedan un cierto umbral. Este tipo de reaseguro es útil para protegerse ante pérdidas catastróficas o grandes sin transferir una parte proporcional de cada prima.

4. Negociación de Contratos de Reaseguro

Los términos y condiciones del acuerdo de reaseguro deben ser claramente negociados entre Seguros América y la reaseguradora. Esto incluye definir las líneas de cobertura, los límites de indemnización, las exclusiones y las condiciones de pago. En este proceso, Seguros América debe asegurarse de que los acuerdos se alineen con su estrategia de gestión de riesgos y con los requisitos regulatorios.

5. Transferencia de Riesgos y Control de Exposiciones

Una vez que el contrato de reaseguro ha sido firmado, Seguros América transferirá los riesgos acordados a la reaseguradora. Esto implica que la empresa debe implementar un sistema de seguimiento de exposiciones para asegurarse de que la transferencia de riesgos se esté realizando correctamente. La empresa también debe gestionar adecuadamente sus exposiciones de capital para asegurarse de que la cobertura de reaseguro es suficiente y no excede las capacidades financieras de la reaseguradora.

6. Monitoreo y Ajustes Continuos

La implementación del reaseguro no termina con la firma del contrato. Seguros América debe llevar a cabo un monitoreo continuo de la efectividad del reaseguro en la gestión de riesgos. Esto incluye evaluar las pérdidas reales frente a las proyecciones de riesgo y realizar ajustes en las pólizas de reaseguro si es

necesario. Si los riesgos aumentan o si se identifica una nueva área de exposición, Seguros América podría revisar y renegociar las condiciones con su reaseguradora.

7. Integración con el Departamento de Finanzas

Para garantizar la solvencia y estabilidad financiera, la función de reaseguro debe estar estrechamente vinculada con el departamento financiero de Seguros América. El departamento financiero tiene que integrar los pagos de primas de reaseguro y los ingresos por indemnización dentro de sus proyecciones de flujo de efectivo, lo que garantizará que la empresa pueda cubrir sus obligaciones tanto con asegurados como con reaseguradores sin afectar su liquidez.

8. Cumplimiento Regulatorio

En muchas jurisdicciones, los acuerdos de reaseguro están sujetos a supervisión y regulación por parte de entidades regulatorias como superintendencias de seguros. Seguros América deberá asegurarse de que sus acuerdos de reaseguro cumplan con todos los requisitos legales y de capital mínimo establecidos por las autoridades competentes.

Beneficios del Reaseguro para Seguros América

Implementar la función de reaseguro en Seguros América tiene varios beneficios clave:

- **Reducción del Riesgo:** Transferir parte de los riesgos a una reaseguradora ayuda a reducir la exposición a grandes pérdidas.
- **Mejora de la Solvencia:** Al mitigar el riesgo, la empresa mantiene su solvencia y capacidad para afrontar reclamaciones.
- **Estabilidad Financiera:** El reaseguro actúa como un "colchón" frente a eventos catastróficos, proporcionando estabilidad incluso en situaciones extremas.

- **Optimización de Capital:** El reaseguro permite liberar capital, que puede ser utilizado para otras inversiones o actividades de crecimiento dentro de la empresa.

En resumen, la implementación de la función de reaseguro en Seguros América es una estrategia fundamental para gestionar los riesgos inherentes al negocio asegurador, garantizando su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

Contexto del Caso

La Compañía Cervecera de Nicaragua asegura sus instalaciones de producción y almacenamiento, que incluyen plantas embotelladoras, almacenes de productos terminados y equipos especializados. Dado el valor crítico de estos activos, Seguros América emite una póliza de seguro contra todo riesgo, cubriendo eventos como incendios, terremotos, huracanes y daños por maquinaria.

Debido al elevado valor asegurado y al riesgo geográfico de Nicaragua, Seguros América recurre al reaseguro para manejar su exposición financiera.

Datos iniciales

1. **Valor asegurado total:** USD 50,000,000.
2. **Prima anual cobrada a CCN:** USD 1,000,000.
3. **Contrato de reaseguro proporcional:**
 - Seguros América retiene el 30% del riesgo y cede el 70% al reasegurador.
 - La tasa del reaseguro es del 9% sobre las primas cedidas.
4. **Siniestros esperados:** Se estima un siniestro catastrófico de US 20,000,000 en el año de la póliza.
5. **Gastos operativos:** Representan el 25% de las primas cobradas.

6. **Capital propio de Seguros América:** US 15,000,000.

1. Primas cedidas y retenidas por Seguros América

Primas cedidas = Prima total x Porcentaje cedido al reaseguro = 1,000,000 x 70%
=700,000

Primas retenidas=Prima total-Primas cedidas=1,000,000-700,000=300,000

2. Costo del reaseguro

Costo del reaseguro=Primas cedidas x Tasa del reaseguro=700,000x9%=63,000

3. Distribución del siniestro

Siniestro retenido=Monto total del siniestroxPorcentaje retenido=20,000,000x30%
=6,000,000

Siniestro cedido=Monto total del siniestroxPorcentaje cedido=20,000,000x70%=14,000,000

4. Ingresos y costos netos para Seguros América

- **Ingresos retenidos:** US 300,000.
- **Costos totales:**

Costos totales = Siniestro retenido + Costo del reaseguro + Gastos operativos

Costos totales = 6,000,000+63,000 + (1,000,000x25%) =6,313,000

- **Resultado financiero neto**

Resultado neto=Ingresos retenidos-Costos totales=300,000-6,313,000=-6,013,000

Impacto del Apalancamiento Financiero mediante Reaseguro

Protección del capital propio:

Sin el reaseguro, Seguros América tendría que cubrir el siniestro completo de USD 20,000,000, superando ampliamente su capital propio de USD 15,000,000. Con el reaseguro, su exposición directa se reduce a USD 6,000,000, preservando su solvencia.

Mejora de capacidad de suscripción:

Al ceder el 70% del riesgo al reasegurador, Seguros América puede ofrecer cobertura para grandes empresas como CCN sin requerir un aumento proporcional en su capital.

Desafíos:

- Aunque el reaseguro reduce la exposición, los costos operativos y del reaseguro afectan la rentabilidad.
- La empresa enfrenta un resultado negativo significativo (USD - 6,013,000) en este caso específico.

Recomendaciones

Estructurar un contrato de reaseguro no proporcional:

Optar por un contrato de exceso de pérdida, que cubriría únicamente siniestros que superen un umbral predeterminado, podría ser más rentable.

Diversificar riesgos:

Seguros América debe equilibrar su cartera entre clientes grandes como CCN y otros riesgos menos intensivos en capital.

Ajustar primas:

Incrementar ligeramente las primas cobradas a grandes clientes para compensar los costos del reaseguro sin afectar la competitividad.

Aprovechamiento de la función de reaseguro para la empresa.

1. Ingresos Directos (Prima Neta Retenida)

Seguros América cobra una prima total de USD 1,000,000 por la póliza, pero retiene solo el 30% del riesgo, transfiriendo el resto al reasegurador.

Ingreso neto:

Ingreso retenido=Prima total–Primas cedidas al reaseguro

Ingreso retenido=1,000,000–700,000=300,000

Estos USD 300,000 representan ingresos directos que, tras descontar costos operativos y el costo del reaseguro, contribuyen a la rentabilidad de la póliza.

2. Expansión de la Base de Clientes Grandes

Asegurar a una empresa como CCN, líder en el mercado cervecero nicaragüense, fortalece la posición de Seguros América como un proveedor confiable para clientes corporativos de alto perfil. Esto mejora:

- La reputación de la aseguradora.
- Su capacidad de atracción para otras grandes empresas con riesgos similares.

3. Mejora de la Capacidad de Suscripción

El uso del reaseguro permite a Seguros América:

- Ofrecer mayores coberturas (en este caso, USD 50,000,000).
- Diversificar sus riesgos sin comprometer su capital propio.

Esto permite a la compañía mantener un balance entre retener primas y protegerse contra pérdidas excesivas.

4. Ganancia por Efectos de Apalancamiento Financiero

La estrategia de usar reaseguro disminuye el riesgo directo sobre el capital propio de Seguros América, permitiendo que la aseguradora:

- Mantenga su solvencia y cumpla con regulaciones financieras.
- Use el capital liberado para invertir en otros productos o servicios rentables.

5. Participación en un Mercado Estratégico

El sector industrial y de bienes de consumo como el cervecero es clave para la economía de Nicaragua. Tener a CCN como cliente permite a Seguros América:

- Establecer una relación con una empresa relevante en la región.
- Obtener información valiosa sobre el comportamiento de riesgos en este sector, lo cual puede aplicarse en futuros contratos.

6. Crecimiento del Valor a Largo Plazo

Aunque una póliza individual como esta pueda generar márgenes de ganancia modestos (o incluso pérdidas si ocurre un siniestro significativo), su valor estratégico radica en:

- Retención del cliente a largo plazo: Una relación sólida con CCN podría derivar en contratos futuros más rentables.
- Venta cruzada: Ofrecer otros seguros corporativos a CCN, como seguros de salud para empleados, transporte de mercancías o responsabilidad civil.

Conclusión

Seguros América gana principalmente:

1. Ingresos por primas retenidas, aunque moderados.
2. Reputación y posicionamiento en el mercado asegurador corporativo.

3. Capacidad de manejar riesgos mayores gracias al apalancamiento con reaseguro.
4. Oportunidades de negocios futuros con CCN y empresas similares.}

Tabla 1: Estado de Situación Financiera

SEGUROS AMERICA, S.A

(Una Institución nicaragüense de capital privado, subsidiaria de Banco Ficohsa Nicaragua)

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 DE DICIEMBRE DE 2023

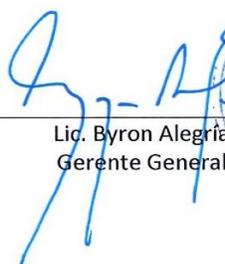
(Expresados en córdobas)

	Notas	2023	2022
ACTIVOS			
Efectivo y equivalente al efectivo	2a,6	C\$ 120,554,676	C\$ 65,359,027
Cartera a costo amortizado:		<u>1,443,356,206</u>	<u>1,244,614,116</u>
Inversiones a costo amortizado	2b,7a	1,391,852,135	1,180,529,742
Cartera de créditos, neta	2b,7b	51,504,071	64,084,374
Primas por cobrar, neto	2e,8	761,896,084	728,222,892
Instituciones reaseguradoras y reafianzadoras	2f,9	161,314,914	159,427,694
Otras cuentas por cobrar, neto	2h,10	17,992,663	8,244,961
Bienes recibidos en			
Recuperación de créditos	2i,11	601,629	1,203,259
Participaciones en acciones	2j,12	1,535,432	243,993,232
	2k,2m,		
Activo material	13	164,264,610	162,440,283
	2l,2m,		
Activo intangible	14	6,545,920	7,721,941
Activos fiscales	2n	2,893,902	2,364,083
Otros activos	2o, 16	<u>153,315,566</u>	<u>133,294,465</u>
Total Activos		<u>C\$2,834,271,602</u>	<u>C\$2,756,885,953</u>
PASIVOS			
Reservas técnicas:	2g,17	<u>943,537,700</u>	<u>1,029,224,975</u>
Reservas de riesgo en curso		380,578,576	383,679,308
Reserva matemática		5,075,842	4,139,134
Reservas de seguros de vida con cuenta única de Inversión		200,234,045	246,939,272
Reservas para siniestros pendientes de liquidación y/o pago	17a	165,596,659	210,137,225
Reservas para obligaciones pendientes de cumplir por siniestros ocurridos y no reportado	17b	8,279,833	10,506,861

(Continúa)



	Notas	2023	2022
Reservas de contingencia	C\$	54,733,098	C\$ 54,281,335
Reservas para riesgos catastróficos		129,039,647	119,541,840
Instituciones reaseguradoras y reafianzadoras	2f,9	481,264,320	399,983,947
Obligaciones por operaciones de seguro y fianzas		<u>131,524,868</u>	<u>143,430,623</u>
Primas en depósitos		7,977,287	10,173,959
Depósito en garantía por fianzas expedidas		47,746,634	57,248,590
Comisiones a intermediarios de seguros		75,800,947	76,008,074
Pasivos fiscales	2n,15	97,145,938	212,454,143
Provisiones laborales	2s,19	52,409,454	46,511,327
Otros pasivos y provisiones	2t,18	<u>99,769,166</u>	<u>65,134,457</u>
Total Pasivos		<u>C\$ 1,805,651,446</u>	<u>C\$ 1,896,739,472</u>
PATRIMONIO			
Fondos propios			
Capital social pagado	2u,21	337,699,600	265,000,000
Reservas patrimoniales	2u,21	192,572,453	167,301,402
Resultados acumulados		<u>462,835,694</u>	<u>392,332,670</u>
Total Fondos propios		<u>993,107,747</u>	<u>824,634,072</u>
Otro resultado integral neto		-	-





Lic. Byron Alegria
Gerente General

Lic. Aricia Holmann
Gerente Financiero



Lic. Lina García
Contador General

(DELOITTE, 2024, pág. 8)

Tabla 2: Estado de Resultado

SEGUROS AMERICA, S.A

(Una Institución nicaragüense de capital privado, subsidiaria de Banco Ficohsa Nicaragua)

ESTADO DE RESULTADOS

POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

(Expresados en córdobas)

Primas netas emitidas	2v,22	C\$2,500,512,013	C\$ 2,280,309,297
Primas emitidas	2v,22	3,532,102,398	3,208,583,021
Devoluciones y cancelaciones		(1,031,590,385)	(928,273,724)
Primas cedidas	2v,22	<u>(1,456,323,195)</u>	<u>(1,238,656,783)</u>
Primas retenidas	22	<u>1,044,188,818</u>	<u>1,041,652,514</u>
Variación de reservas	2g	<u>(47,421,676)</u>	<u>50,836,744</u>
Variación neta de reservas técnicas de riesgo en curso		<u>(55,627,337)</u>	<u>41,577,217</u>
Matemática y por cuenta de inversión		(48,353,155)	14,930,126
Primas no devengada		(7,274,182)	26,647,091
Variación neta de reservas técnicas de previsión		<u>8,205,661</u>	<u>9,259,527</u>
Reservas de previsión		(96,600)	991,846
Reservas catastróficas		8,302,261	8,267,681
Margen para siniestros y gastos		1,091,610,494	990,815,770
Costo de siniestralidad	2w,27		
Siniestros totales		(900,485,535)	(833,094,231)
(-) Salvamentos y recuperaciones		<u>30,677,418</u>	<u>16,954,808</u>
Costo de siniestralidad neta	27	<u>(869,808,117)</u>	<u>(816,139,423)</u>
(-) Neto recuperado por reaseguro/reafianzamiento Cedido		<u>285,518,155</u>	<u>272,338,063</u>
Siniestros retenidos		(584,289,962)	(543,801,360)
Gastos operacionales		<u>(734,992,021)</u>	<u>(712,582,187)</u>
Costos de emisión	2w,28	<u>(353,167,039)</u>	<u>(304,984,178)</u>
Costos de adquisición		(237,082,130)	(225,545,977)
Otros gastos de adquisición		(69,170,950)	(41,570,997)
Costos de exceso de pérdida		(46,913,959)	(37,867,204)
Gastos de operación (netos)		<u>(381,824,982)</u>	<u>(407,598,009)</u>
Gastos de administración y generales	26	(404,776,446)	(429,913,143)
(-) Derecho de emisión sobre pólizas		22,951,464	22,315,134
(-) Comisiones y participaciones de reaseguro y reafianzamientos cedidos	24	<u>362,341,318</u>	<u>291,048,459</u>
Utilidad técnica		134,669,829	25,480,682
Productos y gastos financieros (netos)	2d,25	<u>105,187,453</u>	<u>82,405,066</u>

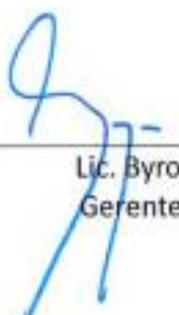


Productos financieros		C\$ 106,283,396	C\$ 79,147,899
Otros productos financieros		1,729,915	6,315,252
Otros gastos financieros		<u>(2,825,858)</u>	<u>(3,058,085)</u>
Resultados por deterioro de activos financieros	20	539,863	189,506
Resultado por variaciones en el tipo de cambio (neto)	23	<u>8,720,318</u>	<u>10,245,378</u>
Ingresos por efectos cambiarios		24,923,562	37,098,849
Egresos por efectos cambiarios		<u>(16,203,244)</u>	<u>(26,853,471)</u>
Otros productos y gastos (netos)		<u>6,454,328</u>	<u>1,101,898</u>
Otros productos		31,696,249	50,147,111
Otros gastos		<u>(25,241,921)</u>	<u>(49,045,213)</u>
Utilidad antes del IR y participaciones		255,571,791	119,422,530
Gasto por impuesto sobre la renta	14a	<u>(87,098,116)</u>	<u>(74,083,018)</u>
Resultado por participación en asociadas, negocio			
Conjunto y subsidiaria	15a	<u>-</u>	<u>(5,031,748)</u>
Resultados del ejercicio		<u>C\$168,473,675</u>	<u>C\$ 40,307,764</u>

(Concluye)

Las notas adjuntas son parte integral de estos estados financieros.

El presente estado de resultados fue aprobado por la junta directiva bajo la responsabilidad de los funcionarios que lo suscriben.

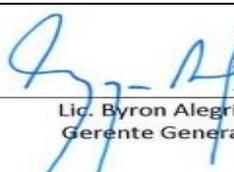
 <hr/> Lic. Byron Alegria Gerente General	 <hr/> Lic. Aricia Holmann Gerente Financiero	 <hr/> Lic. Lina Garcia Contador General
--	--	---

(DELOITTE, 2024, pág. 12)

Tabla 3: Análisis vertical Estado de Situación Financiera

Análisis Vertical				
Seguros América S. A				
Estado de Situación Financiera				
Expresado en córdobas				
Partida	2023 (C\$)	2023%	2022 (C\$)	2022%
ACTIVOS	C\$2,834,271,602	100%	C\$2,756,885,953	100%
Efectivo y equivalente al efectivo	C\$120,554,676	4.26%	C\$65,359,027	2.37%
Cartera a costos amortizados	C\$1,443,356,206	50.89%	C\$1,244,614,116	45.11%
Inversiones a costo amortizado	C\$1,391,852,135	49.09%	C\$1,180,529,742	42.85%
Cartera de créditos, neta	C\$51,504,071	1.82%	C\$64,084,374	2.33%
Primas por cobrar, neto	C\$761,896,084	26.87%	C\$728,222,892	26.42%
Instituciones reaseguradas y reafianzadoras	C\$161,314,914	5.69%	C\$159,427,694	5.78%
Otras cuentas por cobrar, netas	C\$17,992,663	0.64%	C\$8,244,961	0.30%
Bienes recibidos en recuperación de crédito	C\$601,629	0.02%	C\$1,203,259	0.04%
Participación en acciones	C\$1,535,432	0.05%	C\$243,993,232	8.86%
Activo material	C\$164,264,610	5.79%	C\$162,440,283	5.89%
Activo intangible	C\$6,545,920	0.23%	C\$7,721,941	0.28%
Activos fiscales	C\$2,893,902	0.10%	C\$2,364,083	0.09%
Otros activos	C\$153,315,566	5.41%	C\$133,294,465	4.84%
PASIVOS	C\$1,805,651,446	63.69%	C\$1,896,739,472	68.74%
Reservas técnicas	C\$943,537,700	33.27%	C\$1,029,224,975	37.34%
Reservas de riesgos en curso	C\$380,578,576	13.44%	C\$383,679,308	13.91%
Reserva matemática	C\$5,075,842	0.18%	C\$4,139,134	0.15%
Reservas de seguros de vida con cuenta única de inversión	C\$200,234,045	7.06%	C\$246,939,272	8.96%
Reservas para siniestros pendientes de liquidación o pago	C\$165,596,659	5.85%	C\$210,137,225	7.62%
Reservas para obligaciones pendientes de cumplir de siniestro ocurrido y no reportado	C\$8,279,833	0.29%	C\$10,506,861	0.38%
Reservas de contingencias	C\$54,733,098	1.93%	C\$54,281,335	1.97%

Reservas para riesgos catastróficos	C\$129,039,647	4.56%	C\$119,541,840	4.33%
Instituciones reaseguradoras y reafianzadoras	C\$481,264,320	16.98%	C\$399,983,947	14.50%
Obligaciones por operaciones de seguro y fianza	C\$131,524,868	4.64%	C\$143,430,623	5.20%
Primas en depósitos	C\$7,977,287	0.28%	C\$10,173,959	0.37%
Depósito en garantía por fianzas expendidas	C\$47,746,634	1.68%	C\$57,248,590	2.08%
Comisiones a intermediarios de seguros	C\$75,800,947	2.67%	C\$76,008,074	2.76%
Pasivos fiscales	C\$97,145,938	3.43%	C\$212,454,143	7.71%
Provisiones laborales	C\$52,409,454	1.85%	C\$46,511,327	1.69%
Otros pasivos y provisiones	C\$99,769,166	3.52%	C\$65,134,457	2.36%
PATRIMONIO	C\$1,028,620,156	36.31%	C\$860,146,481	31.26%
Capital social pagado	C\$337,699,600	11.91%	C\$265,000,000	9.61%
Reservas patrimoniales	C\$192,572,453	6.79%	C\$167,301,402	6.07%
Resultados acumulados	C\$462,835,694	16.32%	C\$392,332,670	14.21%
Total, fondos apropiados	C\$993,107,747	35.02%	C\$824,634,072	29.91%
Ajuste de transición	C\$35,512,409	1.25%	C\$35,512,409	1.29%
Total, Pasivos + Capital	C\$2,834,271,602	100%	C\$2,756,885,953	100%




 Lic. Byron Alegría
 Gerente General


 Lic. Lina García
 Contador General

(DELOITTE, 2024, pág. 46)

El Análisis Vertical de Seguros América S.A. muestra una mejora significativa en su posición financiera en 2023. Los activos totales aumentaron un 2.8%, destacándose un crecimiento en la liquidez (efectivo y equivalente al efectivo) y en las inversiones a costo amortizado. A pesar de una disminución en algunas partidas como la cartera de créditos y la participación en acciones, la empresa ha logrado reducir sus pasivos en un 4.8%, especialmente en reservas técnicas y pasivos fiscales, lo que refleja una gestión más eficiente de sus obligaciones.

Además, el patrimonio total creció un 19.6%, impulsado por un aumento en el capital social y en los resultados acumulados, lo que refleja una consolidación de su solvencia y fortaleza financiera. En conjunto, estos resultados indican que Seguros América S.A. ha logrado una mejora en su liquidez, control de pasivos y fortalecimiento de su estructura de capital en comparación con 2022.

Tabla 4: Análisis Vertical Estado de Resultado

Análisis Vertical				
Estado de Resultado				
Seguros América S. A				
Concepto	Monto 2023 (C\$)	Porcentaje 2023 (%)	Monto 2022 (C\$)	Porcentaje 2022 (%)
Productos financieros	106,283,396	41.59%	79,147,899	66.28%
Otros productos financieros	1,729,915	0.68%	6,315,252	5.29%
Otros gastos financieros	-2,825,858	-1.11%	-3,058,085	-2.56%
Resultado por deterioro de activos financieros	539,863	0.21%	189,506	0.16%
Resultado por variaciones en el tipo de cambio	8,720,318	3.41%	10,245,378	8.58%
Otros productos y gastos (netos)	6,454,328	2.53%	1,101,988	0.92%
Utilidad antes del IR y participaciones	255,571,791	100.00%	119,422,530	100.00%
Gasto por impuesto sobre la renta (IR)	-87,098,116	-34.08%	-74,083,108	-62.03%
Resultado del ejercicio	168,473,675	65.92%	40,307,764	33.75%





 Lic. Byron Alegria Gerente General (DELOITTE, 2024, pág. 50)

 Lic. Aricia Holmann Gerente Financiero

 Lic. Lina García Contador General

En 2023, Seguros América logró un crecimiento significativo en su resultado del ejercicio, alcanzando C\$168.5 millones, lo que representó el 65.92% de la utilidad antes del IR, frente al 33.75% en 2022 (C\$40.3 millones).

Esto fue impulsado principalmente por un aumento en los productos financieros, que crecieron de C\$79.1 millones a C\$106.3 millones, aunque su peso relativo disminuyó de 66.28% a 41.59% debido al crecimiento general de la utilidad antes del IR. Los otros productos financieros y las variaciones cambiarias

contribuyeron menos en 2023, reflejando reducciones en términos absolutos, mientras que los otros productos y gastos (netos) incrementaron su aporte, subiendo de C\$1.1 millones (0.92%) en 2022 a C\$6.4 millones (2.53%) en 2023. Asimismo, el impacto del gasto por impuesto sobre la renta (IR) se redujo significativamente, pasando de un -62.03% en 2022 a -34.08% en 2023, lo que evidencia una mayor eficiencia fiscal.

Estos cambios, junto con un menor impacto de los gastos financieros y el deterioro de activos, permitieron una rentabilidad neta más alta, reflejando una mejora global en la gestión financiera de la empresa durante 2023.

Tabla 5: Análisis Vertical Flujo de Efectivo.

Análisis Vertical				
Seguros America S.A				
Expresado en Cordobas				
Flujo de Efectivo				
Concepto	2023 (C\$)	2023%	2022 (C\$)	2022%
Efectivo final	120,554,676.00	100.00%	65,359,027.00	100.00%
Resultados del Ejercicio	168,473,675.00	139.74%	40,307,764.00	61.67%
Ajustes por actividades operativas				
Provisión para primas por cobrar	-532,326.00	-0.44%	-166,125.00	-0.25%
Provisión para bienes recibidos en recuperación de créditos	-77,736.00	-0.06%	-471,381.00	-0.72%
Rendimiento de inversión a costo amortizado	601,629.00	0.50%	473,625.00	0.72%
Mantenimiento de valor de inversiones a costo amortizado	-99,347,415.00	-82.43%	-71,177,492.00	-108.91%
Provisión para otros activos	-15,113,506.00	-12.54%	-20,996,008.00	-32.14%

(DELOITTE, 2024, pág. 60)

Provisión y deterioro para otros deudores	519,135.00	0.43%	-51,749.00	-0.08%
Depreciación y deterioro de activos materiales	6,622,621.00	5.49%	222,819.00	0.34%
Amortización de mejoras a propiedades recibidas en alquiler	329,224.00	0.27%	5,070,242.00	7.76%
(Ganancia) pérdida por disposición de activos materiales	-2,019,494.00	-1.68%	5,031,748.00	7.70%
Flujo neto de actividades operativas	-91,462,401.00	-75.87%	152,012,690.00	232.57%
Actividades de inversión				
Pagos	-1,288,931,722.00	-1069.43%	-698,141,384.00	-1068.47%
Cobros	1,435,589,772.00	1190.91%	487,136,375.00	745.45%
Flujo neto de actividades de inversión	146,658,050.00	121.65%	-211,005,009.00	-322.89%
Disminución (aumento) del efectivo	55,195,659.00	45.79%	-58,992,319.00	-90.26%
Efectivo inicial	65,359,027.00	54.21%	124,351,346.00	190.26%




 Lic. Byron Alegría
 Gerente General

Lic. Aricia Holmann
 Gerente Financiero


 Lic. Lina García
 Contador General

(DELOITTE, 2024, pág. 65)

El análisis vertical de los Estados de Flujos de Efectivo muestra que en 2023 el efectivo final aumentó significativamente gracias a un flujo positivo de las actividades de inversión, que representaron un 121.65% del total, impulsado por los cobros de instrumentos financieros (1190.91% del efectivo final).

Sin embargo, las actividades operativas generaron una disminución del flujo de efectivo equivalente al -75.87%, principalmente debido al mantenimiento del valor de las inversiones y provisiones, en contraste con 2022, donde estas actividades tuvieron un impacto positivo del 232.57%. En general, 2023 cerró con un aumento del efectivo disponible en comparación con 2022, donde las actividades de inversión y operativas tuvieron un impacto neto negativo en el flujo de caja

Tabla 6: Análisis Horizontal de estado de Situación Financiera

Seguros América S.A.				
Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera				
Años 2022 y 2023				
Partida	2022 (C\$)	2023 (C\$)	Variación Absoluta (C\$)	Variación Porcentual (%)
ACTIVOS	2,756,885,953.00	2,834,271,602.00	77,385,649.00	2.81%
Efectivo y equivalente al efectivo	65,359,027.00	120,554,676.00	55,195,649.00	84.45%
Cartera a costos amortizados	1,244,614,116.00	1,443,356,206.00	198,742,090.00	15.97%
Inversiones a costo amortizado	1,180,529,742.00	1,391,852,135.00	211,322,393.00	17.92%
Cartera de créditos, neta	64,084,374.00	51,504,071.00	-12,580,303.00	-19.62%
Primas por cobrar, neto	728,222,892.00	761,896,084.00	33,673,192.00	4.62%
Instituciones reaseguradas y reafianzadoras	159,427,694.00	161,314,914.00	1,887,220.00	1.18%
Otras cuentas por cobrar, netas	8,244,961.00	17,992,663.00	9,747,702.00	118.21%
Bienes recibidos en recuperación de crédito	1,203,259.00	601,629.00	-601,630.00	-50.00%
Participación en acciones	243,993,232.00	1,535,432.00	-242,457,800.00	-99.37%
Activo material	162,440,283.00	164,264,610.00	1,824,327.00	1.12%
Activo intangible	7,721,941.00	6,545,920.00	-1,176,021.00	-15.25%
Activos fiscales	2,364,083.00	2,893,902.00	529,819.00	22.42%
Otros activos	133,294,465.00	153,315,566.00	20,021,101.00	15.03%
PASIVOS	1,896,739,472.00	1,805,651,446.00	-91,088,026.00	-4.80%
Reservas técnicas	1,029,224,975.00	943,537,700.00	-85,687,275.00	-8.33%
Reservas de riesgos en curso	383,679,308.00	380,578,576.00	-3,100,732.00	-0.81%
Reserva matemática	4,139,134.00	5,075,842.00	936,708.00	22.61%
Reservas de seguros de vida con cuenta única	246,939,272.00	200,234,045.00	-46,705,227.00	-18.91%
Reservas para siniestros pendientes de liquidación o pago	210,137,225.00	165,596,659.00	-44,540,566.00	-21.22%
Reservas para obligaciones pendientes de cumplir de siniestro	10,506,861.00	8,279,833.00	-2,227,028.00	-21.18%
Reservas de contingencias	54,281,335.00	54,733,098.00	451,763.00	0.83%
Reservas para riesgos catastróficos	119,541,840.00	129,039,647.00	9,497,807.00	7.94%
Instituciones reaseguradoras y reafianzadoras	399,983,947.00	481,264,320.00	81,280,373.00	20.31%
Obligaciones por operaciones de seguro	143,430,623.00	131,524,868.00	-11,905,755.00	-8.31%
Pasivos fiscales	212,454,143.00	97,145,938.00	-115,308,205.00	-54.30%
Provisiones laborales	46,511,327.00	52,409,454.00	5,898,128.00	12.67%
Otros pasivos y provisiones	65,134,457.00	99,769,166.00	34,634,709.00	53.18%
PATRIMONIO	860,146,481.00	1,028,620,156.00	168,473,675.00	19.59%
Capital social pagado	265,000,000.00	337,699,600.00	72,699,600.00	27.44%
Reservas patrimoniales	167,301,402.00	192,572,453.00	25,271,051.00	15.12%
Resultados acumulados	392,332,670.00	462,835,694.00	70,503,024.00	17.98%
Total fondos apropiados	824,634,072.00	993,107,747.00	168,473,675.00	20.47%
Ajuste de transición	35,512,409.00	35,512,409.00	0	0.00%
Total Pasivos + Capital	2,756,885,953.00	2,834,271,602.00	77,385,649.00	2.81%



(DELOITTE, 2024, pág. 68)

El análisis horizontal del Estado de Situación Financiera de Seguros América S.A. refleja un crecimiento moderado del 2.81% en los activos totales entre 2022 y 2023, impulsado principalmente por incrementos en las inversiones a costo amortizado (17.92%) y la cartera a costos amortizados (15.97%).

Destaca el incremento del 84.45% en efectivo y equivalentes, lo que mejora la liquidez, mientras que partidas como la participación en acciones y la cartera de créditos, neta presentan caídas significativas del 99.37% y 19.62%, respectivamente. Por el lado de los pasivos, se registra una disminución del 4.80%, en gran parte por la reducción de las reservas técnicas (-8.33%) y los pasivos fiscales (-54.30%). Finalmente, el patrimonio aumentó un 19.59%, principalmente por el incremento del capital social pagado (27.44%) y los resultados acumulados (17.98%), reflejando una mayor solidez financiera.

Tabla 7: Análisis Horizontal de estado de Resultado

Seguros América S.A.				
Análisis Horizontal del Estado de Resultado				
Años 2022 y 2023				
Concepto	Monto 2023 (C\$)	Monto 2022 (C\$)	Variación (C\$)	% Variación
Productos financieros	106,283,396	79,147,899	27,135,497	34.27%
Otros productos financieros	1,729,915	6,315,252	-4,585,337	-72.73%
Otros gastos financieros	-2,825,858	-3,058,085	232,227	7.59%
Resultado por deterioro de activos financieros	539,863	189,506	350,357	185.03%
Resultado por variaciones en el tipo de cambio	8,720,318	10,245,378	-1,525,060	-14.90%
Otros productos y gastos (netos)	6,454,328	1,101,988	5,352,340	485.44%
Utilidad antes del IR y participaciones	255,571,791	119,422,530	136,149,261	113.98%
Gasto por impuesto sobre la renta (IR)	-87,098,116	-74,083,108	-13,015,008	-17.58%
Resultado del ejercicio	168,473,675	40,307,764	128,165,911	318.62%



(DELOITTE, 2024, pág. 69)

El análisis muestra un crecimiento notable en la mayoría de las partidas de ingresos y gastos. Los productos financieros aumentaron un 34.27%, lo que refleja una mejora significativa en los ingresos generados por las actividades financieras.

A pesar de la disminución en otros productos financieros (-72.73%), el impacto fue compensado por la mejora en el resultado por deterioro de activos financieros, que creció en un 185.03%, y la utilidad antes del impuesto sobre la renta (IR), que experimentó un incremento impresionante de un 113.98%. Aunque los gastos por impuestos aumentaron en un 17.58%, la empresa logró una utilidad neta de C\$168,473,675, lo que representa un crecimiento del 318.62%, destacando un desempeño financiero significativamente mejor en 2023 respecto a 2022.

Tabla 8: Análisis Horizontal de estado de Resultado

SEGUROS AMÉRICA, S.A.				
Análisis Horizontal de los Estados de Flujo de Efectivo				
Años 2022 y 2023				
Cuenta	2022 (C\$)	2023 (C\$)	Variación Absoluta (C\$)	Variación Porcentual (%)
Efectivo y equivalente al efectivo al inicio del período	124,351,346.00	65,359,027.00	-58,992,319.00	-47.45%
Flujo neto generado por actividades operativas	152,012,690.00	-91,462,401.00	-243,475,091.00	-160.17%
Flujo neto generado por actividades de inversión	-	146,658,050.00	357,663,059.00	169.46%
Disminución (aumento) neto del efectivo y equivalentes al efectivo	-58,992,319.00	55,195,659.00	114,187,978.00	193.62%
Efectivo y equivalente al efectivo al final del período	65,359,027.00	120,554,676.00	55,195,649.00	84.45%



(DELOITTE, 2024, pág. 70)

El análisis horizontal del flujo de efectivo de Seguros América S.A. para los años 2022 y 2023 muestra un comportamiento mixto. En actividades operativas, el flujo neto generado disminuyó en un 39.87%, pasando de C\$152,012,690 en 2022 a C\$91,462,401 en 2023, lo que refleja una reducción en el efectivo generado por las operaciones del negocio, a pesar de un aumento en las provisiones y ajustes relacionados.

En las actividades de inversión, el flujo neto utilizado aumentó significativamente, de -C\$211,005,009 en 2022 a C\$146,658,050 en 2023, debido principalmente al incremento en pagos por instrumentos de deuda a costo amortizado. Sin embargo, la empresa mostró una recuperación en el flujo de efectivo neto total, que pasó de -C\$58,992,319 en 2022 a un incremento de C\$55,195,659 en 2023, lo que indica una mejora en la gestión del efectivo, especialmente en actividades de inversión y en la acumulación de efectivo al final del periodo. En conjunto, a pesar de la caída en las actividades operativas, el resultado final muestra una recuperación en los flujos de efectivo, lo que contribuye a fortalecer la posición de liquidez de la empresa.

1. Razón del apalancamiento

RA 2022	=	$\frac{1,896,739,472}{860,146,481}$	=	2.21	VECES
RA 2023	=	$\frac{1,805,651,446}{1,028,620,156}$	=	1.75	VECES

En el año 2022, el índice de apalancamiento financiero de Seguros América S.A. fue 2.21, lo que significa que, por cada córdoba de patrimonio neto, la empresa sostenía 2.21 córdobas en pasivos. Esto indica una estructura financiera más dependiente del financiamiento externo que del capital propio, aumentando los riesgos financieros, especialmente ante cambios en las tasas de interés o en las condiciones del mercado.

En 2023, el apalancamiento financiero disminuyó a 1.75, reflejando una mejor relación entre los pasivos y el patrimonio.

En resumen, el cambio de 2.21 en 2022 a 1.75 en 2023 en el índice de apalancamiento financiero es positivo, ya que reduce la exposición al riesgo financiero y muestra un enfoque hacia una estructura financiera más sostenible.

2. Liquidez

Por capital neto de trabajo.

CNT 2022 = C\$3,551,685,065.00 - C\$611,961,173.00 =
C\$2,939,723,892.00

CNT 2023 = C\$4,938,072,379.00 - C\$512,374,294.00 =
C\$4,425,698,085.00

El análisis del Capital Neto de Trabajo (CNT) de Seguros América S.A. entre 2022 y 2023 revela una mejora significativa en la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones a corto plazo. En 2023, el CNT alcanzó C\$4,425,698,085.00, lo que representa un aumento de C\$1,485,974,193.00 en comparación con los C\$2,939,723,892.00 de 2022. Este incremento sugiere que la compañía ha fortalecido su liquidez y su capacidad para cubrir sus pasivos corrientes, lo que es un indicativo de una gestión financiera más eficiente y de una mayor estabilidad en su flujo de efectivo, permitiéndole afrontar mejor sus obligaciones inmediatas y mantener un nivel de solvencia favorable en el corto plazo.

Razón Circulante

$$\text{RC 2022} = \frac{3,551,685,065}{611,961,173} = 5.81 \text{ VECES}$$

$$\text{RC 2023} = \frac{4,938,072,379}{512,374,294} = 9.64 \text{ VECES}$$

La razón circulante ha mejorado significativamente en 2023, pasando de 5.81 en 2022 a 9.64 en 2023. Esto indica que Seguros América S.A. tiene más de 9 veces sus pasivos corrientes en activos corrientes en 2023, lo cual es un buen indicador de solvencia y liquidez, ya que la empresa tiene una mayor capacidad para cubrir sus deudas a corto plazo con sus activos más líquidos.

Ambos indicadores muestran una mejora significativa en la posición financiera de Seguros América de 2022 a 2023. El CNT más alto y la Razón Circulante más favorable indican que la empresa ha fortalecido su liquidez y capacidad operativa a corto plazo, lo que le permite manejar de manera más eficiente sus pasivos corrientes y afrontar con mayor estabilidad sus compromisos financieros

Razones de Actividad

Rotación de Cartera

$$\text{RC 2022} = \frac{79,147,899}{745,059,488} = 0.106 \text{ VECES}$$

$$\text{RC 2023} = \frac{106,283,396}{745,059,488} = 0.143 \text{ VECES}$$

La mejora en la rotación de cartera de Seguros América entre 2022 y 2023, pasando de 0.106 veces a 0.143 veces, refleja un avance en la eficiencia en el cobro de cuentas por cobrar. Este incremento indica que la empresa ha logrado reducir el tiempo necesario para recuperar las primas pendientes, lo que favorece su liquidez y flujo de caja. La gestión más efectiva de las cuentas por cobrar puede ser resultado de políticas de cobranza más rigurosas o una mejor evaluación del riesgo crediticio, lo que contribuye a una mayor estabilidad financiera y mejora la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones

Rentabilidad

Rendimiento sobre los activos

$$\text{ROA 2022} = \frac{40,307,764}{2,756,885,953} \times 100 = 1.46\%$$

$$\text{ROA 2023} = \frac{168,473,675}{2,834,271,602} \times 100 = 5.94\%$$

El rendimiento sobre los activos de Seguros América muestra una mejora significativa de un 1.46% en 2022 a un 5.94% en 2023. Este aumento sugiere que la empresa fue mucho más eficiente en generar utilidades a partir de sus activos en 2023 en comparación con el año anterior. Esto podría ser indicativo de una mejor gestión de los recursos, un incremento en la rentabilidad o la optimización de las inversiones y operaciones, lo que beneficia la rentabilidad global de la empresa.

Rendimiento sobre el capital

$$\text{ROA 2022} = \frac{40,307,764}{860,146,481} \times 100 = 4.68\%$$

$$\text{ROA 2023} = \frac{168,473,675}{1,027,000,000} \times 100 = 16.4\%$$

1,028,620,156

El rendimiento sobre el capital de Seguros América muestra un aumento notable de 4.68% en 2022 a 16.4% en 2023. Este incremento sugiere que la empresa ha mejorado significativamente su capacidad para generar ganancias en relación con el capital invertido por sus accionistas. El aumento del ROE puede ser el resultado de una mayor rentabilidad, una mejor gestión del capital o un crecimiento significativo de las utilidades, lo que aumenta la confianza de los inversores.

Punto de Equilibrio

$$\begin{array}{l} \text{Punto de equilibrio 2022} \\ 64,097,363 \end{array} = \frac{25,638,945}{34,185,26} = 0.75 \times 85,463,151 =$$

$$\begin{array}{l} \text{Punto de equilibrio 2023} \\ 81,010,000 \end{array} = \frac{32,404,993}{43,204,324} = 0.75 \times 108,013,311 =$$

El punto de equilibrio de 2023 (C\$81,010,000) es significativamente más alto que el de 2022 (C\$64,097,363), lo que representa un aumento del 26.4%, indicando que la empresa necesita generar un mayor volumen de ventas para cubrir sus costos fijos y variables. Este incremento podría deberse a un aumento en los costos fijos o variables, lo que implica un mayor riesgo financiero y la necesidad de una estrategia más sólida para alcanzar las metas de ventas. Para mejorar la rentabilidad, sería crucial controlar los costos, optimizar las operaciones y explorar nuevas oportunidades de ingresos o mercados.

Tabla 9 : Evaluación de la Gestión Financiera

Evaluación de la Gestión Financiera									
Nº	Indicador	a	b	c	d	e	f		%
1	¿Con cuáles departamentos cuenta la empresa?	Ventas	Mercadeo	Finanzas	Recursos Humanos	Contabilidad	Otros	Total	
		2	2	2	2	2	0	9	9%
2	Cómo califica usted el nivel de conocimiento financiero del Gerente, Analista de datos de la empresa	Excelente (10)	Muy Bueno (8)	Bueno (5)	Regular (3)	Deficiente (1)	No sabe (0)		
			8					8	8%
3	¿Cuál de las siguientes técnicas de análisis financiero se manejan en la Empresa?	Análisis Vertical (2)	Análisis Horizontal (2)	Tendencia (2)	Punto de equilibrio (2)	Razones Financieras (2)	Todos (10)		
							10	10	10%
4	De los siguientes indicadores financieros, ¿cuáles realiza la empresa?	Liquidez (2)	Endeudamiento (2)	Actividad (2)	Rentabilidad (2)	Ninguna (0)	Todas (10)		
				2	2	0		4	4%
5	¿Quién se involucra en la aplicación de la Gestión Financiera?	Gerente, Administrador y Contador (10)	El Gerente y el Contador (8)	Solo el Gerente (3)	Sólo el Área Financiera (3)	Sólo el Contador (3)	No sabe (0)		
								0	0%
6	De los siguientes problemas financieros, ¿cuáles son los que considera que afectan a la empresa?	Insolvencia	Bajo Nivel de Ventas	Ingresos Insuficientes	Desorganización Empresarial	Pérdidas Reportadas	Diferencias Interpersonales		
					1.7			1.7	2%
7	¿Estaría dispuesto hacer evaluado en su gestión?	Siempre (10)	Casi Siempre (8)	A veces (5)	Rara Vez (3)	Nunca (0)	No sabe (0)		
			8					8	8%
8	Considera usted que es útil realizar un documento que contenga un diseño de estrategias financieras que permitan contribuir a solventar los problemas financieros de la empresa?	Siempre (10)	Casi Siempre (8)	A veces (5)	Rara Vez (3)	Nunca (0)	No sabe (0)		
		10						10	10%
9	¿Cada cuánto se realizan el inventario físico de los bienes?	Anual (5)	Semestral (7)	Cuatrimestral (8)	Trimestral (10)	Mensual (10)	Quincenal (10)		
			7					7	7%
10	¿Los ingresos obtenidos permiten cubrir las deudas sin quitar liquidez?	Siempre (10)	Casi Siempre (8)	A veces (5)	Rara Vez (3)	Nunca (0)	No sabe (0)		
					3			3	3%
Total ponderado:								60.37	60%

Valoración:	
De 0-25	Deficiente
De 26-50	Regular
De 51-70	Bueno
De 71-90	Muy Bueno
De 91-100	Excelente

La evaluación de la gestión financiera en Seguros América revela varios aspectos clave en la toma de decisiones, pero también áreas de mejora. La empresa tiene una estructura organizativa sólida con departamentos fundamentales como Finanzas, Contabilidad y Ventas, y se aplica una variedad de técnicas de análisis financiero, lo que indica un enfoque metodológico en la evaluación de su situación económica. Sin embargo, el conocimiento financiero del equipo, aunque calificado como "muy bueno", podría beneficiarse de un fortalecimiento continuo, especialmente en el uso de indicadores clave como rentabilidad y actividad, que actualmente no se gestionan con regularidad.

Aunque la alta dirección, incluidos el gerente y el contador, está involucrada activamente en la gestión financiera, la falta de un enfoque más amplio podría limitar la efectividad en la toma de decisiones. Además, problemas como la insolvencia y los bajos niveles de ventas reflejan desafíos significativos que afectan la estabilidad financiera de la empresa.

La disposición del gerente a ser evaluado y la importancia dada a la creación de estrategias financieras son señales positivas de una mentalidad orientada a la mejora continua. Sin embargo, sería recomendable mejorar la frecuencia del inventario físico y asegurar que los ingresos puedan cubrir las deudas sin afectar la liquidez. En general, aunque Seguros América muestra un compromiso con la gestión financiera, existen áreas críticas que deben abordarse para garantizar su salud financiera a largo plazo.

Tabla 10 : Toma de decisiones

Evaluación de la Gestión Financiera en la Toma de Decisiones

N°	Indicador	a	b	c	d	e	f	Total	%
1	De los siguientes Informes Financieros, ¿cuáles considera útiles para la Toma de Decisiones?	Balance General (4)	Estado de Resultados (4)	Estado de Flujo de Efectivo (4)	Estado de Cambios en el Patrimonio (4)	Notas (4)	Todos (20)		
		4	4					8	8%
2	¿Se preparan estados financieros mensuales para tomar decisiones tácticas y operativas?	Siempre (20)	Casi siempre (16)	A veces (10)	Rara vez (6)	Nunca (0)	No sabe (0)		
			16					16	16%
3	¿Se efectúan reuniones de alta dirección para tratar soluciones que a largo plazo ayudarán al crecimiento de la empresa?	Siempre (20)	Casi siempre (16)	A veces (10)	Rara vez (6)	Nunca (0)	No sabe (0)		
		20						20	20%
4	¿El gerente o propietario, tiene conocimiento claro sobre la liquidez y el capital que posee la empresa?	Siempre (20)	Casi siempre (16)	A veces (10)	Rara vez (6)	Nunca (0)	No sabe (0)		
			16		6			22	22%
5	¿Qué alternativa de solución permitiría mejorar gestión financiera en la empresa?	Modelo de Gestión Financiera (20)	Manual de procesos y procedimientos financieros (10)	Cuadro de Mando Integral para un adecuado Análisis Financiero que ayude a la correcta Toma de Decisiones. (20)	Estrategias financieras para solventar problemas financieros (10)	Uso de análisis financieros (10)	Uso de Razones Financieras (10)		
			10					10	10%
Total ponderado:								76	76%

Valoración:	
De 0-25	Deficiente
De 26-50	Regular
De 51-70	Bueno
De 71-90	Muy Bueno
De 91-100	Excelente

La evaluación de la gestión financiera en Seguros América muestra que, aunque la empresa tiene una base sólida en la toma de decisiones estratégicas, hay áreas clave para mejorar. La alta dirección realiza reuniones periódicas para abordar el crecimiento a largo plazo y se utilizan informes financieros clave como el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo para la toma de decisiones.

Sin embargo, existe una oportunidad de mejora en la preparación mensual de los estados financieros, lo cual podría optimizar la toma de decisiones operativas y tácticas. Además, aunque el gerente o propietario tiene un buen conocimiento de la liquidez y el capital de la empresa, es necesario asegurar que todos los responsables de la toma de decisiones tengan un entendimiento financiero completo.

Finalmente, la implementación de modelos estructurados de gestión financiera, como el Cuadro de Mando Integral, puede fortalecer la capacidad de la empresa para tomar decisiones más informadas y alineadas con sus objetivos estratégicos a largo plazo.

4.4 Empresa

4.4.1 concepto

La empresa que a los fines de este capítulo podemos considerar como sinónimo de este organismo e institución, es donde preferentemente se utiliza la contabilidad. por consiguiente, conviene presentar algunas clasificaciones que contribuyan a la formación de una idea clara y precisa de la importancia de la contabilidad; sin que el orden signifique jerarquía o importancia de una sobre otra. (Saavedra, 2003, pág. 7).

Podríamos resumir a continuación de acuerdo a lo citado anteriormente que las empresas son organizaciones con fines de lucro formadas por un conjunto de

personas que transforman diversos recursos en bienes o servicios que satisfagan necesidades humanas, esperando obtener un beneficio a cambio de estas actividades.

Finalmente se entenderá por empresa en palabras más sencillas, toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará por organizaciones conformadas por un conjunto de personas capacitados en las actividades a realizar.

El gerente comenta, una empresa es una entidad compleja, orientada a lograr objetivos estratégicos mediante la gestión eficiente de recursos para crear valor y generar ingresos, todo mientras se gestiona el riesgo, se innova y se cumple con la responsabilidad social y ética. Como gerente, mi rol es asegurar que todos estos elementos se alineen para asegurar el éxito a largo plazo de la empresa.

4.4.2 Misión y Visión

Misión

La misión define el papel de la organización dentro de la sociedad en la que se encuentra, y significa su razón de ser. La misión de la organización se define en términos de la satisfacción de alguna necesidad de ambiente externo y no de ofrecer un simple producto o servicio. (Chiavenato, 2004, pág. 17) .

La misión constituye una manera de expresar el sistema de valores en términos de creencias o áreas básicas de acción de la organización a misión se actualiza mediante la redefinición del negocio. La declaración de la misión requiere una relectura de acuerdo con las nuevas exigencias del contexto. De esta forma, muchas organizaciones revisan su misión y amplían su actuación. Lo que fundamenta la declaración de la misión es el proceso de satisfacción de los socios y no el proceso productivo de la organización.

Visión

La visión organizacional, o visión del negocio, se refiere a lo que la organización desea ser en el futuro. La visión es muy inspiradora y explica por qué las personas dedican a diario la mayor parte de su tiempo al éxito de su organización. Cuanto más vinculada esté la visión del negocio a los intereses de sus socios, tanto más la organización podrá cumplir con sus propósitos. (Chiavenato, 2004, pág. 18)

Es el aspecto visionario del negocio, es decir, la situación que la organización quiere alcanzar desde una perspectiva temporal que proporcione el plazo para conseguir los resultados deseados. Este sentido de dirección es necesario para que la organización emplee sus recursos de manera más productiva. La visión debe ser lo suficientemente ambiciosa y genérica para contemplar a todos los grupos de interés, sin descartar a ninguno. (Idalberto, 2004, pág. 19).

Dentro del mismo orden de ideas y de acuerdo con lo anterior la misión y la visión son dos conceptos muy comunes en las entidades la misión hace referencia a la razón de ser de la empresa en un futuro inmediato mientras que la visión es el deseo de la posición futura de la empresa, es decir, lo que la empresa persigue o a lo que aspira convertirse.

En relación con este tema la misión es lo que haces para alcanzar tu propósito en un periodo de tiempo corto o mediano, mientras que la visión es la realidad que le gustaría ver a la empresa entorno al mundo, sus clientes y ella misma.

En la empresa seguros America S.A se nos presentó la misión y visión de la empresa, expresando de igual manera que son importantes porque proporciona una dirección clara orientan las decisiones estratégicas, motivación a empleados generando un sentido de identidad, formando una base de la gestión estratégica.

- Misión: Proveer soluciones de seguros accesibles y adaptadas a las necesidades de nuestros clientes, asegurando su tranquilidad y bienestar, tanto en el ámbito personal como en el empresarial.
- Visión: Ser la aseguradora líder en el norte de Nicaragua, destacándose por su compromiso con la calidad, innovación y servicio al cliente, contribuyendo al desarrollo económico y social de la región.

4.4.3 Importancia

Los emprendimientos son una abundante fuente de empleos y producción para el país. Es de conocimiento que la mayoría de las empresas en Nicaragua son negocios familiares y que actualmente son el principal creador de nuevos trabajos.

El Banco Mundial establece tres argumentos en beneficios de los emprendimientos:

- Fomentan la competencia y el emprendimiento, y por lo tanto crean eficiencia, innovación y crecimiento agregado de la productividad.
- Son más productivas.
- La expansión de los emprendedores fomenta el empleo.

A nivel general, el emprendimiento continúa siendo una tendencia que permite dinamizar los sistemas financieros y crear una alternativa para enfrentar las tasas de desempleo. (Torrez, 2019, pág. 1)

En efecto las empresas son importantes porque contribuyen a la sociedad de muchas maneras. Producen bienes de calidad para los individuos, generan empleo y permiten ofrecer una variedad donde los consumidores puedan elegir. Además, muchas investigan y crean nuevos productos que aumentan la calidad de vida de la sociedad y permiten el progreso.

Desde la perspectiva del gerente de Seguros América S.A., la importancia de la empresa radica en su rol fundamental no solo en el sector asegurador, sino también en la economía en general, en la protección financiera de las personas y empresas,

y en su capacidad para generar valor a sus accionistas, empleados y clientes. Como gerente, se debe reconocer que Seguros América S.A. no es solo una empresa que ofrece productos y servicios, sino un pilar en la gestión de riesgos, estabilidad económica y confianza social

4.4.4 Clasificación

En un apartado específico por su relevancia, hemos visto una primera clasificación de las empresas en función del marco jurídico y sus parámetros asociados, pero se pueden diferenciar otras muchas clases de empresa en función del criterio que se use en su clasificación:

Según su tamaño

Suele ser habitual referirse al tamaño de la empresa por su número de empleados, pero también puede referirse al tamaño en función del volumen de negocio o balance general. Así la empresa se puede clasificar en micro empresa, pequeña empresa, mediana empresa o empresa grande. Es habitual agrupar bajo el término pyme a las micro empresas, pequeñas y medianas empresas. (Navio, 2023, pág. 50)

Según su propiedad

Según quien ostente la titularidad de su capital, la empresa puede ser de titularidad pública, si pertenece total o mayoritariamente al sector público, privada, si pertenece a personas físicas o jurídicas privadas, o mixtas cuando el capital se reparte entre entidades públicas y privadas.

Según su sector o ámbito de actividad

Según la actividad que desempeñen pueden diferenciarse múltiples tipos de empresa. Por ejemplo: Empresas del sector primario (por ejemplo, agrícolas), secundario (hay transformación productiva) o terciario (prestación de servicios)

Empresas industriales (extractivas, transformadoras etc.) versus comerciales (meramente intermediarias: mayoristas, minoristas o comisionistas) o de servicios. Por sectores específicos (banca, sanidad, turismo etc.). (Navio, 2023, pág. 51)

Las empresas pueden clasificarse de diversas formas según diferentes criterios. Una clasificación común es por tamaño, que se puede medir tanto por el número de empleados como por el volumen de negocio o el balance general. Según esto, las empresas se dividen en microempresas, pequeñas, medianas y grandes, siendo las micro, pequeñas y medianas conocidas como PYMES. Otra forma de clasificación es según la propiedad, distinguiéndose entre empresas públicas (cuando su capital pertenece al sector público), privadas (cuando su capital es de propietarios privados) o mixtas (cuando el capital es compartido entre el sector público y privado).

Según el gerente., la clasificación de las empresas se refiere a la categorización que se hace de las empresas según diversos criterios, como el tamaño, la actividad económica, la estructura organizativa, el mercado en el que operan y otros factores relevantes. Estas clasificaciones permiten a la empresa comprender mejor su posición en el mercado, las expectativas regulatorias a las que está sujeta, y las oportunidades y desafíos que enfrenta

4.4.5 Políticas

La expresión y la noción de ciencia política se determinan en función de dos variables 1) el estado de la organización del saber, 2) el grado de diferenciación estructural de los componentes humanos. En cuanto a lo primero, debe observarse que la noción de ciencia no tiene mucho sentido, o al menos no queda bien precisada, hasta que no se afirma la división y especialización del trabajo cognoscitivo. (Sartori, 1972, pág. 2)

En cuanto al segundo al respecto, conviene observar que la noción de política califico todo, por lo tanto, nada específico, hasta que las esferas de la ética, de la economía y de lo político-social se mantuvieron no divididas y no se tradujeron

materialmente en diferenciaciones estructurales, vale decir en estructuras e instituciones que pudieran calificarse de políticas. (Sartori, 1972, pág. 2)

Dicho esto, las políticas de la empresa son fundamentales para establecer un marco de referencia claro y coherente que oriente las acciones y operaciones diarias de la organización. Ayudan a mantener la consistencia, la transparencia y el cumplimiento de los objetivos y valores de la empresa, así como a garantizar el buen funcionamiento y la eficacia en todas sus actividades.

El gerente, las políticas de la empresa son un conjunto de directrices y principios que guían y estructuran el comportamiento, las decisiones y las acciones dentro de la organización. Estas políticas definen la forma en que la empresa se relaciona con sus clientes, empleados, accionistas, proveedores y con el entorno regulatorio. Las políticas aseguran que la empresa opere de manera coherente, ética, eficiente y cumpliendo con los objetivos establecidos.

4.4.6 Estructura Organizativa

La estructura organizativa es el marco formal dentro del cual se distribuyen las funciones y responsabilidades en una organización, determinando la jerarquía, la comunicación y las relaciones de autoridad entre los diferentes niveles y áreas de la misma. Esta estructura establece cómo se asignan las tareas y recursos, se definen las relaciones de reporte, y se coordinan los esfuerzos para alcanzar los objetivos organizacionales (Coulter, 2013, pág. 110)

La estructura organizativa, según Coulter (2013 pág. 110), es un marco formal que distribuye funciones y responsabilidades dentro de una organización, determinando jerarquías, comunicación y relaciones de autoridad.

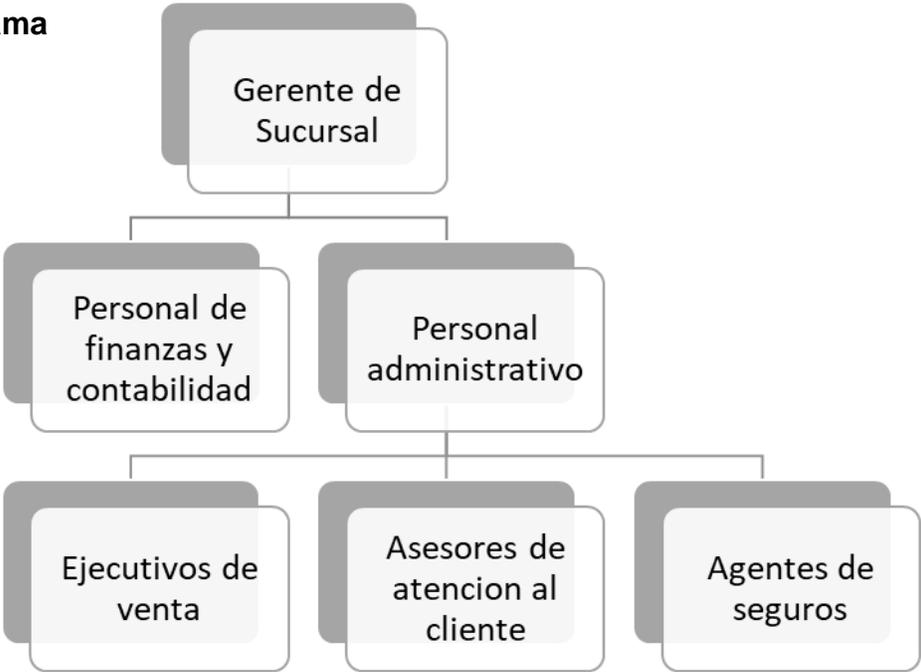
Este diseño deliberado busca asignar tareas, recursos y establecer líneas de reporte claras para coordinar esfuerzos y alcanzar objetivos comunes. Más allá de esta definición, se puede analizar que la estructura es esencial para prevenir conflictos y malentendidos, ya que proporciona claridad y orden en el trabajo. Sin embargo, también plantea retos: mientras que su formalidad aporta estabilidad,

puede volverse rígida e inadaptada ante cambios del entorno. La jerarquía, comunicación y asignación de recursos forman un sistema interdependiente donde cada componente afecta a los demás.

Además, esta estructura refleja los valores y estrategias de la organización, influyendo en su cultura y capacidad para gestionar cambios. En esencia, una estructura eficaz no es un fin en sí misma, sino un medio dinámico para alinear recursos y personas con los objetivos estratégicos, requiriendo constante revisión y ajuste para asegurar su relevancia en un entorno cambiante.

El gerente, la estructura organizativa se refiere a la forma en que se distribuyen y organizan las funciones, roles, responsabilidades, y relaciones jerárquicas dentro de la empresa. Es el marco que define cómo se coordina el trabajo entre los diferentes departamentos y equipos para lograr los objetivos estratégicos de la empresa. La estructura organizativa es crucial porque asegura que todos los recursos humanos y materiales estén alineados de manera eficiente y eficaz para proporcionar los productos y servicios que ofrece Seguros América S.A.

4.4.7 Organigrama



El organigrama es una representación gráfica de la estructura organizativa que muestra las relaciones jerárquicas, las divisiones funcionales y la distribución de responsabilidades dentro de una organización. (Chiavenato, 2004, pág. 215)

El organigrama, más allá de ser una representación gráfica, es una herramienta clave para la gestión organizacional, ya que no solo muestra las relaciones jerárquicas y funcionales, sino que también facilita la comprensión del flujo de autoridad y la asignación de responsabilidades. Su diseño permite identificar la estructura formal, visualizar posibles redundancias o vacíos en la distribución de tareas y analizar la alineación entre los recursos humanos y los objetivos estratégicos. Además, actúa como un medio de comunicación interno, ayudando a los colaboradores a ubicarse dentro de la organización y entender cómo sus roles se interconectan con los demás, promoviendo la coordinación y el trabajo en equipo.

En la empresa Seguros Américas S.A se nos presentó dicho organigrama de manera jerárquica donde se divide al personal de manera clara y ordenada y con esto se logra tener bien definidas las responsabilidades de cada uno. El organigrama jerárquico es uno de los modelos más tradicionales y comunes en la organización empresarial. Este tipo de organigrama establece una estructura clara y ordenada, donde las relaciones de autoridad y responsabilidad están bien definidas, con un flujo vertical que va desde los niveles más altos de dirección hasta los niveles más bajos de operación

V. CONCLUSIONES

La gestión financiera juega un papel fundamental en la estabilidad y crecimiento de las empresas en la ciudad de Matagalpa, permitiéndoles optimizar sus recursos y maximizar su rentabilidad. A través del estudio de la empresa Seguros América S.A., se logró identificar los procesos financieros que implementa, destacando aquellos que garantizan un adecuado control y uso eficiente del capital.

Asimismo, la aplicación de herramientas de gestión financiera en un caso práctico permitió evidenciar su impacto en la toma de decisiones estratégicas, asegurando un mejor manejo de riesgos y oportunidades. Finalmente, al valorar el apalancamiento financiero, se determinó su influencia en la estructura de capital y rentabilidad de la empresa, reafirmando su importancia en la planificación financiera.

En conclusión, este estudio proporciona un análisis integral sobre la gestión financiera y el apalancamiento en Seguros América S.A., ofreciendo información relevante para futuras estrategias financieras que contribuyan a la sostenibilidad y competitividad de la empresa.

IV. BIBLIOGRAFIA

- Alvares, L. N. (2016). *Finanzas 1*.
- Chiavenato, I. (2004). *Administracion de recursos humanos*. RIO DE JANEIRO, ELSEVIER: ELSEVIER/CAMPUS.
- Cordóba, M. (2012). *Gestion Financiera*. Bogota: ecoe.
- Cordoba, M. (2016). *Gestion Financiera*. Ecoe Ediciones.
- Cordoba, M. (2016). *Gestion, planificacion, ejecucion y control*.
- Coulter, M. (2013). *Administracion un Enfoque Innovador*. McGraw-Hill.
- DELOITTE. (5 de mayo de 2024). *Seguros America* . Obtenido de <https://www.ficohsa.com/ni/tarifario-e-informacion-regulatoria/informes-financieros/>
- Diez, J. (2015). *Eficaci y eficiencia de las operaciones*. AUDITOOOL.
- Esparza, J. L. (2020). *Apalancamiento Operativo, Financiero y total*.
- Fajardo, M. O. (2018). *Gestion Financiera Empresarial*. ecuador.
- Gitman. (2012). *Principio de Administracion Financiera*.
- Gonzales, G. (2003). *Contabilidad financiera* .
- Guajardo, G. (2008). *Contabilidad Financiera*.
- Hurtado, C. P. (2010). *Analisis Financiero*. Bogota, Colombia: Fundacion para la educacion superior San Mateo.
- Ibarra, J. B. (2012). *Administracion De Riesgos*. Paraguay.
- Idalberto, C. (2004). *ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS*. RIO DE JANEIRO: SAO PABLO.
- Mendez, D. V. (2003). *Manual de Riesgos de Mercado*. Universidad Autonoma de Bucaramanga. Obtenido de Manual de Riesgos de Mercado: https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/16963/2003_Presentaci%c3%b3n_Mendez_Villamizar_Daniel.pdf?sequence=2
- Navio, M. (2023). *La empresa sus clases y su estructura*. Madrid, España.
- Orellana, I. (2020). *Riesgos Financieros*. Ecuador: Universidad del Azuay Casa Editora.
- Padilla, M. C. (2012). *Gestion Financiera*. Bogoota: Eco.

- Ponce, G. (2020). *El Apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas*. FIPCAEC.
- Prieto, C. (s.f.). *Análisis Financiero*. Bogotá.
- Quinteros, S. M. (2011). *El Apalancamiento Financiero y Operativo Un Gran Desafío Para Los Negocios En Colombia*. Pereira.
- Saavedra, G. (2003). *Contabilidad Financiera*. MEXICO.
- Sartori, G. (1972). *La Política*. TURIA: 201.
- Terraza, R. A. (2009). *Modelo de Gestión Financiera Para una Organización*. Bolivia.
- Torres, G. (2023). *Sistemas contables computarizados*.
- Torrez, V. F. (30 de Enero de 2019). *García & Bodán*. Obtenido de <https://garciabodan.com/el-reto-del-emprendimiento-en-nicaragua/>

ANEXOS

ANEXO 1

OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

Variable	Sub Variable	Indicador	Pregunta	Instrumento	Escala	Informante
Gestión financiera	Generalidades	Concepto	¿Cómo define usted las Gestión Financiera?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Importancia	¿Por qué es importante la Gestión Financiera?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Objetivos	¿Según su criterio y su experiencia, cual es el objetivo de la Gestión Financiera?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Alcance	¿Podría usted explicar el alcance que tienen las Gestión Financiera?	Entrevista	Abierta	Gerente
	información Financiera	Disponibilidad	¿La información financiera está siempre disponible para la toma de decisiones?	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
	Sistemas Contables	Uso de sistema	¿Qué tipo de sistema contable utiliza su empresa?	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
	Análisis Financiero	Concepto	¿Cómo definiría el análisis financiero?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Uso	¿Qué razones financieras utiliza para evaluar el desempeño de su empresa?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Conocimiento	¿Cómo calcula el punto de equilibrio en su empresa?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Análisis vertical y horizontal	¿Con qué frecuencia realiza análisis vertical y horizontal de los estados financieros?	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
Apalancamiento	Tipos de Apalancamiento	Apalancamiento operativo	¿Como realizan el apalancamiento operativo en la empresa?	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
		Apalancamiento Financiero	¿Como afecta el apalancamiento financiero para los accionistas?	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
		Apalancamiento Combinado	¿Cómo influye el apalancamiento combinado en la variabilidad de las utilidades de la empresa ?	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
	Riesgos de Apalancamiento	Riesgo Financiero	¿Qué indicadores o métricas se utilizan para medir el riesgo financiero de una empresa?	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
		Riesgo de Mercado	¿De que manera influye los eventos geopolíticos o políticos en el riesgo de mercado?	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
		Riesgo de Incumplimiento Normativo	¿Qué estrategia implementa la empresa para prevenir el incumplimiento normativo y garantizar el cumplimiento de todos los niveles	Entrevista	Abierta	Analista de Estadística
Empresa	Generalidades	Concepto	¿Cómo define el concepto de empresa?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Importancia	¿Cuál es la importancia de una empresa?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Clasificación	¿Explique la clasificación de las empresas de acuerdo a su giro o actividad económica	Entrevista	Abierta	Gerente
			¿Explique la clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño?	Entrevista	Abierta	Gerente
	Estructura organizativa	Estructura	¿Como debe estar estructurada una empresa?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Conocimiento	¿Cuál es la misión de su empresa?	Entrevista	Abierta	Gerente
		Concepto visión	¿Cuál es la visión de su empresa?			Gerente
					Gerente	



ANEXO 2
ENTREVISTA

**Centro Universitario Regional, Matagalpa Departamento De Ciencias
Económicas Y Administración**

ENTREVISTA DIRIGIDA AL ANALISTA DE DATOS Y ESTADISTICAS

Somos estudiantes de 5to año de la carrera de contaduría pública y finanzas, actualmente estamos realizando nuestro trabajo de investigación como requisito para poder graduarnos, para lo cual solicito nos suministre información mediante la aplicación y llenado de la presente entrevista, datos que serán con fines académicos, por lo cual agradeceré su valiosa colaboración.

Fecha: ___/___/___/

Nombre del Entrevistado: _____

Empresa: _____

OBJETIVO: Conocer aspectos específicos relacionados a la gestión financiera ejecutada por el Analista de Datos y Estadísticas de la empresa durante el año 2023.

- Capital, Ganancias, liquidez y Apalancamiento

PREGUNTAS:

1. ¿Qué tiempo tiene de operar la empresa?

2. ¿Aproximadamente cuál fue el capital inicial con el que se apertura la empresa?

3. ¿Qué acciones ha implementado para garantizar la liquidez de la empresa?
4. ¿Para realizar estas acciones usted cuenta con un personal de apoyo capacitado?
5. ¿Qué principios ha puesto en práctica para garantizar el éxito de la empresa?
6. ¿Considera que es importante la capacitación para usted y para las personas que componen la empresa?
7. ¿Qué solución ha dado a los problemas presentados en la empresa?
8. ¿Qué gestión contable ha aplicado?
9. ¿Hacen uso del Apalancamiento?
10. ¿Cómo ha impactado el uso del apalancamiento en la estructura financiera de la empresa?
11. ¿Qué indicadores o métricas utilizan para medir el riesgo financiero en su empresa?
12. ¿Qué estrategia implementa la empresa para prevenir el incumplimiento normativo y garantizar el cumplimiento de todos los niveles?

13. ¿Qué indicadores o métricas se utilizan para medir el riesgo financiero de una empresa?

14. ¿Según su criterio y su experiencia, cual es el objetivo de la Gestión Financiera?

15. ¿Qué tipo de sistema contable utiliza su empresa?

16. ¿Qué razones financieras utiliza para evaluar el desempeño de su empresa?

17. ¿Con qué frecuencia realiza análisis vertical y horizontal de los estados financieros?

18. ¿Cuál es la misión de su empresa?

19. ¿Cuál es la visión de su empresa?

Anexo 3

Instalaciones de la empresa Seguros América S.A en el departamento de Matagalpa

