

81
ZEJ



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

"MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA
EMPRESAS DE SEGUROS"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

A C T U A R I O

P R E S E N T A :

MARCO ANTONIO ROSAS SALAZAR



MEXICO, D. F.



FACULTAD DE CIENCIAS
SECCION ESCOLAR

1995

FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

M. EN C. VIRGINIA ABRIN BATULE
Jefe de la División de Estudios Profesionales
Facultad de Ciencias
Presente

Los abajo firmantes, comunicamos a Usted, que habiendo revisado el trabajo de Tesis que realiz(ó)ron EL pasante(s) MARCO ANTONIO ROSAS SALAZAR

con número de cuenta 8852781-1 con el Título: _____

"MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS"

Otorgamos nuestro Voto Aprobatorio y consideramos que a la brevedad deberá presentar su Examen Profesional para obtener el título de ACTUARIO

GRADO	NOMBRE(S)	APELLIDOS COMPLETOS	FIRMA
ACTUARIO	JUAN	LEON MONTAÑEZ	
Director de Tesis LICENCIADO	JOSE LUIS	GUTIERREZ AGUILAR	
M. en I.	AMALIA	MALDONADO ROSAS	
ACTUARIO	LUIS FELIPE JAVIER	BARROS Y VILLA	
Suplente MATEMATICO	JESUS AGUSTIN	CANO GARCES	
Suplente			

**Nunca
te conceden un deseo
sin concederte también la facultad
de convertirlo en realidad.**

**Sin embargo,
es posible que te cueste
trabajo.**

D E D I C A T O R I A

A Dios:

Porque como dice el refrán " no se cae una hoja de un árbol, si Dios no quiere", pues me imagino que " Un Actuario no se titula, si Dios no quiere ".

Gracias Dios Padre por permitirme ver la luz del sol cada nuevo día.

A mis pampis:

Porque se que al menos esta vez, si estarán orgullosos de mi.

!! ESTE ESFUERZO ES POR USTEDES Y PARA USTEDES !!

GRACIAS POR DEJARME COMPARTIR ESTE MOMENTO CON USTEDES, LOS QUIERO.

A mis hermanitos (también los postizos):

No tengo palabras para describir la emoción que siento al escribir éstas líneas pero al menos saben por que es. Llevar a cabo ésto me ha costado mucho trabajo y por lo mismo la satisfacción que siento es demasiada, así es que, quiero compartirla con ustedes. Gracias por comprenderme y apoyarme en todo momento. Este es un tributo a la familia.

Al Equipo de la Subdirección Técnica de Vida Individual de Grupo Nacional Provincial:

Esta es una muestra de que cuando se tienen deseos de hacer las cosas, se puede lograr (No importa cuanto te tardes ¡verdad !). Muy pronto se verán en mis zapatos y les deseo la mejor de las suertes. Finalmente me siento orgulloso de decirles que:

!! LO HE LOGRADO !!

D E D I C A T O R I A

TE AMARE POR SIEMPRE

**Estaré siempre aquí
Para comprenderte.
Estaré siempre aquí
para reír contigo.
Siempre aquí
para llorar contigo.
Siempre aquí
para hablar contigo.
Siempre aquí
para pensar contigo.
Siempre aquí
para hacer planes contigo
Aunque no siempre
estemos juntos,
no olvides que
yo estaré
siempre aquí,
para
amarte.**

gorda, gracias por estar.

!! POR SIEMPRE TE AMARE !!

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a cada uno de los sinodales por haber aceptado ser parte del jurado que integrará el Examen Profesional y haberme facilitado un poco de su tiempo para la culminación de este trabajo; además de enriquecer con sus valiosos comentarios la obra que enseguida se presenta.

Al Actuario **Juan León Montañez**; porque contó con la paciencia suficiente para compartir sus conocimientos en algunas materias durante la carrera y en este momento tuvo a bien brindarme todas las facilidades necesarias para llevar a cabo este trámite con la mayor rapidez posible.

Al Licenciado **José Luis Gutiérrez Aguilar**, por haber aceptado ser integrante del Jurado y darme la alegría de que vea realizado un viejo anhelo.

A la Maestra en Ingeniería **Amalia Maldonado Rosas**, por su comprensión y por la confianza depositada en mí.

Al Actuario **Luis Felipe Javier Barros y Villa**, porque sus comentarios y apreciaciones fueron de gran valía para la conclusión de esta obra.

Al Matemático **Jesús Agustín Cano Garcés**, por dedicarme un poco de su tiempo y proporcionarme su acertado punto de vista logrando con esto mejorar el presente trabajo.

A la U.N.A.M. donde abrevé el saber que me brindó la Facultad de Ciencias.

A la Facultad de Ciencias porque me enseñó que no todo en la vida era fácil de conseguir.

Quiero agradecer muy particularmente a **José Luis Gutiérrez** porque sin su ayuda, esta obra no hubiera sido realidad. Desde que iniciamos el presente trabajo confió en mí y ahora que hemos concluido espero no haberle defraudado. Reconozco que realizó un gran sacrificio al darse tiempo para responder a mis llamadas, para atenderme por las tardes para revisiones posponiendo otras reuniones de trabajo, al cederme parte del tiempo que tenía apartado para su familia y revisar los avances en su casa, al facilitarme información indispensable para realizar esta obra, en fin, tantas cosas que justificarían el porque le estoy tan agradecido. Finalmente sólo quisiera decirle **GRACIAS POR CREER EN MÍ.**

I N D I C E

	Página
Prólogo	V
CAPITULO UNO: ENTORNO INTERNACIONAL	
Introducción	2
La necesidad del cambio ante el nuevo entorno internacional	
A) Procesos de cambio	3
1.- La internacionalización / globalización	3
2.- La desregulación	5
3.- La desintermediación y la innovación financiera	6
4.- La innovación tecnológica	7
B) Ejemplos Internacionales	8
1.- Caso Chileno	8
2.- Comunidad Económica Europea	11
3.- Caso Coreano	12
C) Enseñanzas útiles para México.	14
Conclusiones	17
CAPITULO DOS: ENTORNO NACIONAL	
Introducción	20
A) Entorno Nacional	21
El cambio ya se percibe	22
B) Sector Asegurador	24
1.- Proceso de Modernización	25
2.- Apertura económica en el Sector	28

I N D I C E

	Página
3.- Cambios recientes	31
Promoción del seguro	31
Capacitación	31
Productividad técnica / operativa	31
Capitalizaciones, asociaciones, fusiones, alianzas	32
Bench marking	34
Adaptación de los sistemas de información	34
Conclusiones	36
CAPITULO TRES: MODELOS DE VALUACION	
Introducción	38
A) Planeación Estratégica	39
B) Sistemas de información y decisión	41
1.- Sistemas de Información	42
2.- Toma de decisiones	44
3.- Modelos de valuación de empresas	45
a) Modelos de evaluación financiera	46
b) ¿ Para que sirven los modelos de evaluación financiera ?	47
C) Modelo de Evaluación	48
1.- Mecánica de la evaluación	48
2.- Rangos de la evaluación	49
3.- Definición de áreas básicas	51
4.- Peso específico de cada área básica	52
D) Base Económica	54
E) Base Financiera	55
1.- Crecimiento y Participación	
A. Participación en la Economía	56
B. Participación en el Sector	57

I N D I C E

	Página
II.- Eficiencia Técnica	
C. Costo de Adquisición	58
D. Costo de Siniestralidad	59
E. Eficiencia Técnica	60
F. Eficiencia de Reaseguro	61
G. Costo de Operación	62
III.- Rentabilidad y Solvencia	
H. Margen de Solvencia	63
I. Cómputo de Inversión	64
J. Eficiencia Financiera	65
K. Crecimiento del Capital Contable	66
F) Base Estadística	67
1) Correlación de variables	67
2) Validación del estimador	71
Conclusiones	72
CAPITULO CUATRO: CASO PRACTICO	
Introducción	75
A) Premisas	76
B) Mecánica de cálculo	
1. Zona de instrucciones	79
2. Introducción de los datos de entrada	80
3. Genera reportes por área estratégica	81
4. Resumen	83
C) Información obtenida del modelo	
Calificaciones asignadas por el modelo	84
Ponderaciones asignadas por el modelo	86

I N D I C E

	Página
D) Análisis Financiero	
1. Crecimiento y participación	87
2. Eficiencia Técnica	89
3. Rentabilidad y Liquidez	94
E) Conclusiones generales del Análisis Financiero	95
F) Beneficios del Modelo	96
CONCLUSIONES DEL TRABAJO	100
ANEXOS	
A) Anexo I: Inflaciones empleadas	104
B) Anexo II: Rangos de calificación para cada razón financiera	105
C) Anexo III: Demostración estadística	113
D) Anexo IV: Resultados detallados del modelo	
Compañía A	120
Compañía B	143
Compañía C	166
BIBLIOGRAFIA	189

P R O L O G O

De acuerdo a los conocimientos desarrollados a través de la carrera de Actuaría, así como de la formación matemática que es adquirida durante ésta, se pretende proveer de toda una estructura estadística así como financiera, con la finalidad de brindar a la herramienta que aquí se presenta toda la confiabilidad necesaria para poder ser empleada como Sistema de Información en la toma de decisiones.

El presente estudio tiene como objetivo demostrar la importancia que tienen las herramientas de soporte para toma de decisiones basadas en los modelos de calificación e información ante los nuevos esquemas de competencia.

Variables como eficiencia, solvencia, rentabilidad son las nuevas reglas del juego. Pero, ¿Cómo se miden?, ¿Cómo se decide sobre estas condiciones?. En este sentido, es claro que como parte de esta modernización y apertura, está el de contar con los sistemas de información que retroalimentan a la empresa acerca de su actuación.

La metodología de análisis financiero que aquí se propone, se aplicará en el Sector Asegurador.

El modelo evaluará las fortalezas y debilidades de la empresa a través de un caso práctico real. Es a través de este tipo de herramientas más dinámicas, las que permitirán optimizar los procesos de decisión ante entornos cada día más complejos.

El desarrollo del trabajo se divide en cuatro partes:

Primera: Definición del marco conceptual del estudio, el cual permitirá enmarcar las nuevas condiciones que determinan los cambios de los procesos de decisión e información de las empresas.

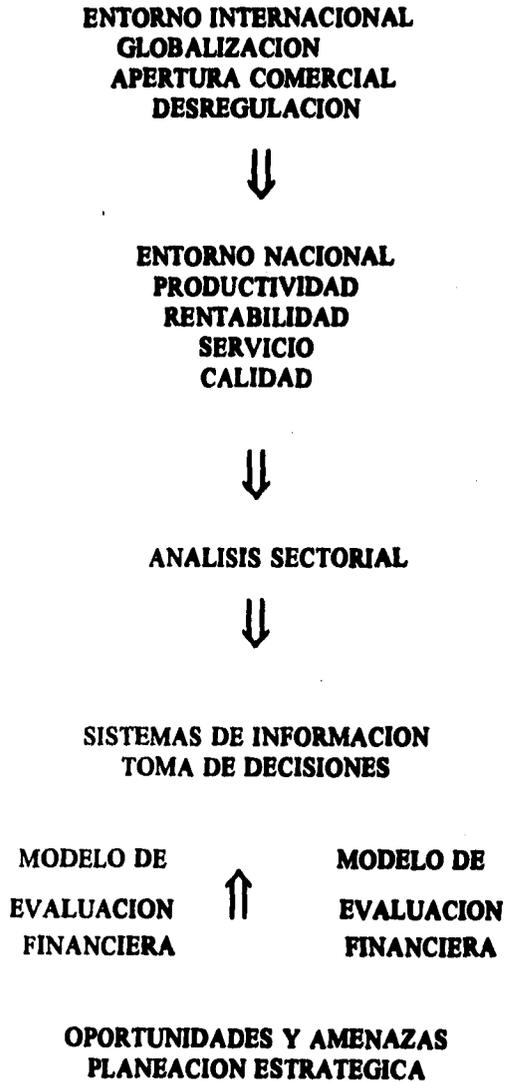
Segunda: Impacto en el Sector Financiero nacional provocado por los cambios microeconómicos que se han suscitado internacionalmente en el entorno financiero y su repercusión en el Sector Asegurador, que fue el Sector elegido para el estudio debido a sus características.

Tercera: En base a lo anterior se hace una propuesta de herramienta financiera, utilizando la metodología de la calificación de empresas, como herramienta de análisis, de decisión e información.

Cuarto: En esta sección se desarrolla un caso práctico aplicado al Sector Seguros el cual se ha denominado "Modelo de Evaluación Financiera para empresas de Seguros".

Modelo de Evaluación Financiera para Empresas de Seguros

De forma esquemática el presente estudio pretende determinar la interacción de distintas variables en los procesos de decisión de la empresa:



CAPITULO UNO

ENTORNO INTERNACIONAL

INTRODUCCION.

El objetivo de este capítulo, consiste en demostrar como los grandes agregados macroeconómicos obligarán a las empresas a perfeccionar sus modelos de decisión. Los constantes cambios, tales como la globalización de la economía, apertura comercial, reprivatización de empresas y la desregularización financiera han obligado a México a incorporarse a mercados mas avanzados y con esto a nuevas condiciones de competencia.

En este sentido es claro que todos estos cambios han repercutido en el sistema financiero, y al Sector Asegurador sentando las bases para cambios estructurales importantes en términos de desregulación, privatización y modernización de sectores clave de la economía. En este proceso de sobrevivencia o crecimiento las empresas necesitan conocer las oportunidades y amenazas con toda oportunidad para poder tomar decisiones.

LA NECESIDAD DEL CAMBIO ANTE EL NUEVO ENTORNO INTERNACIONAL.

A) PROCESOS DE CAMBIO.

El panorama internacional se ha caracterizado por una rápida sucesión de profundos y constantes cambios, que constituyen una transición hacia el nuevo ordenamiento de la economía mundial.

En este período, se ha asistido a una aceptación creciente de la economía de mercado como el mecanismo más eficiente de asignación de recursos. Esta evolución, visible en casi todas las esferas del ámbito internacional, ha sido acompañada, principalmente en Europa, con la ampliación de mercados y el avance hacia la integración económica y política de la Comunidad Europea.

El Sector Financiero ha sido un claro ejemplo de estos procesos de cambio e incluso ha avanzado, con mayor rapidez que otros sectores, en el camino del cambio y de la liberación. Por lo tanto un primer punto es el reconocimiento de que el rápido proceso de cambio va a ser el telón de fondo en el que las entidades financieras van a desarrollar su actuación.

Para poder entender más claramente los procesos que han ido generando el cambio, se ha clasificado en los siguientes factores:

- 1) La internacionalización / globalización de los mercados financieros.
- 2) La desregulación.
- 3) La desintermediación y la innovación financiera.
- 4) La innovación tecnológica.

1) LA INTERNACIONALIZACION / GLOBALIZACION.

La internacionalización / globalización financiera está siendo motivada por los avances en la tecnología de procesos de datos y en las telecomunicaciones, la liberación de las restricciones sobre los flujos de capital entre países, la desregulación de los mercados de capitales, y la competencia entre estos mercados por una cuota del mercado mundial.

El proceso acelerado de globalización de las instituciones financieras no es sino consecuencia de la creciente consolidación, y auge de un nuevo mercado de dimensiones mundiales, activo las 24 hrs. del día.

Capítulo uno: Entorno Internacional

De esta manera tres factores responsables del auge de este "mercado global" son los siguientes:

- 1) Las políticas de desregulación y de liberalización, especialmente las de tipos de interés y control de cambios.
- 2) El desarrollo de la informática y de las telecomunicaciones, que han propiciado la internacionalización de los mercados, la reducción de costos de transformación y la aparición de nuevos productos y servicios.
- 3) La volatilidad de los tipos de cambio e interés, que han hecho necesaria la creación de nuevos instrumentos para operar con ventajas en este mercado.

La internacionalización de los mercados es una realidad. El crack bursátil es mundial, la crisis de la deuda de los países en vías de desarrollo, el riesgo-país y la crisis del Golfo Pérsico son un claro ejemplo de la indudable interconexión entre mercados.

El fundamento económico de la internacionalización de las instituciones y mercados financieros viene dado por la existencia de diferencias entre las tasas reales de inversión y ahorro de los diferentes países, y por los desequilibrios en el comercio internacional (flujos de mercancías y servicios).

En este sentido, es interesante señalar la variación entre los países exportadores e importadores de capital, así como la variación de su peso relativo en el mercado global. Así, a finales de los años '70, los países de la OPEP constituían los principales proveedores de capital, papel en el que recientemente han sido sustituidos por el Japón. En este marco ha tenido una importancia singular el cambio de la posición de Estados Unidos, de exportador habitual a mayor importador de flujos de capital del mercado mundial.

Este es un fenómeno que describe el proceso de reestructuración de los mercados como consecuencia de las transformaciones del funcionamiento de las economías, de la desreglamentación, de los cambios tecnológicos y del acelerado impulso de las innovaciones financieras¹

Con el avance del proceso de globalización, los países industrializados liberalizaron, durante las últimas dos décadas, los flujos de capital y los controles cambiarios, eliminaron los topes de las tasas de interés y ampliaron el terreno para la operación bancaria internacional.

¹Bendeski, B.L. y Godínez, Z.V.M., 1991. Liberalización financiera en Chile, Corea y España. Experiencias útiles para México. Ins. Mex. de Ejecutivos de Finanzas, A.C. México, pág. 7.

Es sorprendente el caso de Estados Unidos que, en los últimos años, experimenta un complejo proceso de reacomodo en su sistema financiero: innovación, desreglamentación, quiebras, fusiones, creciente competitividad y globalización.

2) LA DESREGULACION.

Hasta la década de los '30 la participación de la banca en todo tipo de negocios financieros era la norma habitual. Debido a la difícil situación que ocasionó sólo en Estados Unidos la quiebra de más de 10,000 entidades Financieras, que a su vez provocaría una ola "reguladora" mundial la cual separó y dividió en diferentes departamentos los diferentes negocios.

Este modelo de regulación, basado en la segmentación, se extiende prácticamente por la totalidad de los países desarrollados. El nuevo conjunto de normas buscaba proporcionar mayor seguridad y sanidad al sistema financiero, intentando devolver la confianza del público en las instituciones financieras. Con el tiempo, las desventajas de esta fiebre reguladora, cada vez más evidentes, pesarían más que las ventajas pretendidas.

En efecto, la excesiva división impedía a las instituciones la explotación de economías de escala, entorpecía la libre competencia y hacía poco eficiente la asignación de recursos.

Las principales Directivas Comunitarias sobre la actividad bancaria fueron promulgadas en 1989, habiéndose recogido ya en la legislación de la mayoría de los países miembros. Las características básicas y consecuencias y exigencias de este proceso, por todos conocido, se pueden resumir en:

- 1) La libertad de circulación de capitales, que implica la necesidad de compatibilizar los sistemas de pago.**
- 2) La armonización legal, reglamentaria y operativa.**
- 3) La libertad de establecimiento.**
- 4) La libertad de acceso.**
- 5) La licencia única para operar.**
- 6) La implantación del Sistema Monetario Europeo y la coordinación de las políticas monetarias.**
- 7) La armonización del funcionamiento de los mercados de valores.**

8) La armonización fiscal.

En México ya se están viviendo estos cambios a través de modificaciones sustanciales a las leyes, incluso cambios que en 30 ó 40 años no se veían, más adelante se tomará el punto con mayor amplitud.

3) LA DESINTERMEDIACION Y LA INNOVACION FINANCIERA.

El aumento de los grados de libertad, producido por la desaparición de las barreras funcionales entre intermediarios y de los controles sobre precios y comisiones, ha desencadenado dos procesos íntimamente relacionados entre sí: la desintermediación y la innovación financiera.

En efecto, la aparición de nuevos y múltiples intermediarios financieros y la propia iniciativa de las empresas industriales han propiciado la captación de recursos en el mercado, mediante la emisión de títulos, por parte de las empresas, sustituyendo de esta manera el crédito tradicional.

Paralelo a los procesos de desintermediación e incitando a nuevas desregulaciones, se ha desarrollado el llamado proceso de innovación financiera, que viene determinado por la aparición y desarrollo de nuevos procesos en los mercados financieros, incluyendo la incorporación de mercados antes no existentes en el sistema financiero.

En general, el proceso de innovación financiera ha facilitado considerablemente la transferencia de fondos y riesgos entre los diferentes agentes económicos, mejorando la liquidez del sistema, ensanchando los mercados crediticios, perfeccionando el sistema de pagos y facilitando, en definitiva una mejor asignación de recursos.

La variedad de instrumentos con los que cuenta actualmente el mercado nacional ha sido, por una parte, el producto del desarrollo de iniciativas que responden a las exigencias del mercado y principalmente a los cambios que ocurren en el entorno internacional. Hay que reconocer que falta mucho por hacer, pero también se puede puntualizar que se está alerta en la evolución del mercado.

4) LA INNOVACION TECNOLOGICA.

Sin duda alguna los cambios tecnológicos han permitido que los sistemas de información cobren una importancia vital en este nuevo marco mundial, la búsqueda de un sistema que brinde la oportunidad de conocer las fortalezas y debilidades de las empresas en un entorno cambiante resulta invaluable; en los siguientes capítulos se analizará ampliamente un mecanismo que apoyará a las empresas de seguros bajo este nuevo entorno.

Entre los últimos desarrollos en este campo, debe señalarse, por su indudable incidencia en la gestión de las entidades, los modelos de análisis, estructural e integral, de gestión de activos y pasivos, y de los llamados "sistemas expertos" que permiten objetivizar y descentralizar tareas típicas.

No es de extrañar, que la innovación tecnológica haya recibido atención preferente por parte de la mayoría de los intermediarios financieros, como puede observarse en el notable incremento de los gastos en informática en las instituciones financieras, que encuentran en la innovación tecnológica no sólo la oportunidad de mejorar sus costos de transformación, sino, y quizás fundamentalmente, una arma estratégica imprescindible.

La profusión de análisis sobre el impacto estructural y estratégico en las instituciones financieras de la nuevas tecnologías es, asimismo, un buen indicador del vértigo producido por el ritmo acelerado de la innovación tecnológica y de la incertidumbre sobre futuras evoluciones.

Esta multiplicidad de cambios globales afectan a todas las economías y el hecho de no unirse a ellos puede resultar perjudicial ya que significará quedar inmerso en el retraso económico.

B) EJEMPLOS INTERNACIONALES

Es importante aprender de otras experiencias que puedan ilustrar estos complejos cambios en la economía mexicana.

Ante esto resulta muy útil para efectos del estudio rescatar aquellos elementos que se han presentado en otros países, ante procesos de apertura comercial.

A continuación se muestran recientes experiencias en países de distintas partes del mundo. El objetivo de esta revisión en el entorno del presente trabajo es evidenciar la necesidad de poder medir estos procesos externos a la empresa en impactos concretos y medibles y a partir de esto, reaccionar con decisiones y acciones claramente definidas.

1.- CASO CHILENO.

Era la economía más protegida de América Latina, con aranceles que iban hasta 1,000 % con un promedio de aproximadamente 100 %.

Se han eliminado todo tipo de barreras arancelarias, cuotas, prohibiciones, permisos y hoy en día opera con un arancel único de 15 %, que básicamente es un instrumento de política tributaria más que de política proteccionista.

Chile hizo esto y ha cambiado fundamentalmente su estructura productiva. Ha nacido en este país lo que podríamos llamar una economía de exportación. En 1973 exportaba \$1,250 millones de dólares, mientras que en 1990 exportó \$8,000 millones de dólares. Exportaban sin incluir el cobre, \$200 millones de dólares. En 1990 se hablan de \$4,000 millones de dólares. Exportaban 400 productos, ahora son 1500. También exportaban a 60 países, y ahora a 117. Habían 200 empresas exportadoras en Chile, ahora hay 5,000. Chile se ha integrado al mundo, y específicamente, dentro del mundo de la Cuenca del Pacífico ².

La creencia de que la rebaja arancelaria produciría la quiebra generalizada de empresas no se dió, excepto en un período en que fue aplicado junto con una política errada de tipo de cambio. Lo que si se generó fue un aumento de la productividad interna y con esto la posibilidad de entrar a competir en los mercados internacionales.

²José, P., 1991. El Modelo Chileno. ¿ Ejemplo para América Latina ?. Rev. Expansión. XXIII (572):pág 49.

SISTEMA FINANCIERO.

El gobierno instaurado en Chile después del golpe militar de septiembre de 1973 introdujo un cambio en el régimen de política económica. Los componentes centrales de este cambio fueron la apertura al exterior, privatización y liberalización de los mercados financieros. Estas medidas adoptadas en estas tres áreas llegaron a caracterizar lo que ahora se conoce como "el modelo económico chileno", este modelo está sustentado en un conjunto de supuestos, entre los que destacan:

- I) El libre mercado es el medio por excelencia -si no el único- para asegurar una asignación realmente eficiente de los recursos productivos.
- II) La liberalización del sector externo es el mecanismo idóneo para delinear un perfil de especialización internacional acorde con las ventajas comparativas de la economía.
- III) Las empresas públicas, son poco eficientes y distorsionan el funcionamiento del mercado.

La aplicación del programa económico de la junta militar a la esfera financiera tuvo un efecto casi inmediato. En el marco de las reformas promovidas desde 1974, el sistema financiero chileno - y muy especialmente la banca - conoció una expansión sin precedentes. Sin embargo, hacia 1981, el conjunto de las instituciones bancarias experimentó una profunda crisis cuyo signo fundamental fue la insolvencia.

La creación del nuevo orden financiero aparece, junto con el desmantelamiento de la protección arancelaria, como uno de los objetivos definidos como prioritarios desde un inicio por el gobierno militar. De esta manera, desde finales de 1973 se inició un período muy intenso de reforma y liberalización financiera, cuyos propósitos eran incrementar el ahorro y la inversión y optimizar la asignación de esta última. La nueva institucionalidad financiera también habría de eliminar los subsidios implícitos en la fijación de las tasas de interés y en los mecanismos de asignación del crédito.

La extraordinaria expansión financiera de Chile en la segunda mitad de los setenta produjo una situación de sobregiro para los bancos, que tuvo su contraparte en las empresas, entre las cuales se presentó una situación de sobreendeudamiento. Esta euforia financiera tiene una de sus principales explicaciones en la generalización entre los agentes económicos de expectativas demasiado optimistas. En este ambiente, los bancos se transformaron virtualmente en agentes de los demandantes de crédito; ignoraron en la práctica los efectos de las elevadas tasas de interés sobre los deudores. Al acercarse el fin del decenio, los oferentes colocaban sus fondos en

las instituciones que pagaban el mayor interés, y los bancos canalizaban el crédito a proyectos que suponían tasas de retorno aún mayores.

Esta situación se hizo financieramente más riesgosa por la estrecha relación entre entidades bancarias y empresas. Como se sabe, esta relación se anudó en el interior de un grupo económico, al que generalmente pertenecía tanto el deudor y el banco o acreedor. Esto dio lugar a una vinculación financiera altamente explosiva, que conllevó, por una parte, a que porciones importantes del crédito bancario se destinaran a financiar la expansión o la consolidación de los grupos; y por otra el crecimiento de lo que se conoce como la cartera relacionada; préstamos concedidos a empresas pertenecientes al mismo grupo del banco acreedor.

El ciclo expansivo del sector financiero chileno fue violentamente interrumpido por la crisis bancaria iniciada en 1981. En su origen, esta crisis se relacionó directamente con la aparición de problemas macroeconómicos agudos. Un estudio comparativo de experiencias similares en países en desarrollo muestra que en la mayoría de los casos las crisis bancarias ocurrieron después de un período de rápido crecimiento, y que las crisis propiamente dichas casi siempre estuvieron asociadas con fuertes reducciones de la producción y el crecimiento real; Chile no se escapa a este patrón de retracción productiva y caída de la inversión, que además suele acompañarse de fuertes choques externos, dificultades en la balanza de pagos y drásticos ajustes cambiarios y de tasas de interés.

Este conjunto de problemas macroeconómicos fue agravado por las prácticas crediticias de las instituciones bancarias. El cuadro contractivo de la actividad productiva debilitó con fuerza la capacidad de pago de importantes segmentos de la economía. Esto, unido a la abrupta caída del flujo de crédito externo, desencadenó una crisis financiera cuya primera consecuencia fue el incremento pronunciado de la cartera vencida de las instituciones financieras.

La gravedad de la crisis bancaria condujo a una intervención masiva de la Superintendencia de Bancos en las instituciones bancarias. Un total de 14 bancos nacionales privados (de 26 en operación) y 8 sociedades financieras nacionales privadas (de las 17 que estaban operando) fueron intervenidas entre 1981 y 1984. De los bancos que quedaron en esta situación, 8 fueron liquidados. Igual suerte corrieron todas las sociedades financieras intervenidas.

La crisis financiera puso en el primer plano de la política gubernamental la necesidad de recuperar la solvencia de las instituciones bancarias y restablecer la confianza de los agentes; al respecto se adoptaron dos grupos de medidas.

El primer grupo se dirigió a mejorar la capacidad de pago de los deudores por medio de reescalonamiento y reprogramaciones de las deudas y la puesta en operación de mecanismos de cobertura contra pérdidas cambiarias. El segundo grupo de acciones tuvo como objetivo apoyar la reconstitución de la base de capital del sistema bancario.

Por otro lado, el gobierno también promovió una modificación a fondo de las normas de supervisión bancarias con la finalidad de introducir reformas que incorporasen la experiencia acumulada en la materia, especialmente durante la crisis iniciada en 1981.

2.- COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

Resulta relevante mencionar las medidas que ha adoptado la CEE para lograr El plan de integración de 1992, así como también los problemas que han surgido al tratar de implantar estas medidas.

La remoción de barreras es el objetivo tal vez más extenso de Europa '92. Existen tres tipos de barreras a dismantelar: las fiscales, las físicas y las técnicas.

En las barreras fiscales, que tienden a igualar los impuestos a las ventas y el impuesto al valor agregado, existen fuertes desacuerdos. Italia, por ejemplo, mantiene un impuesto al valor agregado más alto que el resto de los países y deriva del mismo la mayoría de los ingresos fiscales. Obviamente, la igualación del impuesto, que sería hacia abajo, afectaría su economía. De la misma manera, Dinamarca e Irlanda tienen ahora impuestos al valor agregado mayores que el promedio de la CEE.

Las barreras físicas, los atrasos, la falta de estandarización y otros impedimentos al flujo de mercancías entre los países de la CEE cambiarán para tener efectos benéficos tanto en ahorros de tiempo, como en las estrategias de crecimiento de empresas, ya que se abrirán más oportunidades comerciales. Aquí, las empresas mejor posicionadas son las de Alemania.

Las Barreras técnicas, aunque menos costosas, han sido un gran obstáculo del mercado común. El sector que deberá sufrir mayores cambios como resultado de la armonización/aproximación de barreras técnicas será el de telecomunicaciones y las manufacturas eléctricas y electrónicas.

Este proceso constituye uno de los mayores cambios en las fórmulas del comercio, economía y finanzas. Los países tienden a buscar la especialización. Esto no se lograría sin un eficiente conocimiento de los mercados, a través de sistemas de información integrales, que avisen a las empresas de los cambios que está sufriendo el entorno.

3.- CASO COREANO.

Otro ejemplo es el caso de Corea, cuya economía registró en los cuatro decenios posteriores a 1950 un mayor dinamismo en el plano internacional.

Este proceso de intenso crecimiento se dió en el marco de una profunda transformación de la estructura económica y del patrón de especialización comercial de Corea en el mercado mundial. La introducción de una planeación económica formal produjo una serie de cambios estructurales en la industria manufacturera. La inducción del desarrollo industrial y tecnológico aparece como una constante de la estrategia económica del gobierno Coreano.

De manera paralela a estos cambios en la estructura productiva e industrial, la economía registró un marcado proceso de apertura, es decir con un adecuado plan de modernización y una apertura del comercio se logró un progreso extraordinario, en cuanto a exportaciones y crecimiento del PIB.

SISTEMA FINANCIERO.

Este sistema fue ampliamente dominado por el gobierno, quien lo utilizó, junto con el otorgamiento de subsidios e incentivos fiscales, como uno de los más importantes instrumentos de su política de desarrollo.

La orientación de los controles y las reglamentaciones financieras presenta dos fases diferentes. La primera fase se caracteriza por una reforma de las tasas de interés; en la segunda fase se registra una generalización de estrictos controles sobre las tasas de interés y el crédito.

En el transcurso de los sesenta, la asignación de los escasos recursos financieros se realizó de manera selectiva y bajo criterios determinados directamente por los objetivos industriales fijados en la planeación económica gubernamental. Esto propició el desarrollo de préstamos preferenciales, lo que afectó la eficiencia del sector bancario, pero apuntaló el desarrollo y crecimiento industriales. Al iniciar la década de 1970, el sistema financiero contribuyó a consolidar el modelo de desarrollo industrial exportador de Corea.

A pesar de su continua expansión, durante este periodo el sector financiero coreano estuvo sujeto a numerosas restricciones que a la vez limitaron su autonomía de gestión y el desarrollo de la competencia. En un entorno caracterizado por una inflación alta y volátil, las tasas de interés reales tanto activas como pasivas fueron negativas durante casi toda la década de los setenta. Si a ello se añade que los créditos preferenciales otorgados a los sectores estratégicos y definidos

por los planeadores gubernamentales - créditos cuyos intereses eran aún menores a los prevalecientes en el mercado - representaban alrededor del 50% de todo el crédito bancario. Al inicio de la década de 1980 el sector financiero presentaba un fuerte desfase con respecto al desarrollo del resto de la economía, esto fue producido por las condiciones de restricción financiera.

En 1979 - 1980, después de más de quince años de rápido crecimiento económico en los que el gobierno desempeñó un papel protagónico en el despliegue del modelo industrial-exportador, la economía coreana entró en crisis. En todo caso, este episodio dió lugar a una reordenación de la política económica, cuyo énfasis fue puesto en un programa de estabilización y ajuste macroeconómico que incluyó un proceso de liberalización en diversos mercados y sectores.

Como parte de este proceso, al inicio de los 80 las autoridades adoptaron un conjunto de medidas encaminadas a mejorar la eficiencia de las instituciones financieras.

Esta primera ola de liberalización en el sector financiero consistió básicamente en cuatro tipos de medidas:

- a) Privatización y autonomía de gestión bancarias.
- b) Una liberalización moderada de las tasas de interés.
- c) Integración e innovación financieras.
- d) Acceso de nuevos participantes en el mercado financiero.

Entre los factores que obstaculizaron durante este período la profundización de la liberalización financiera ocupa un lugar muy importante la persistencia del déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Entre 1979 y 1983 la deuda externa de Corea era la cuarta más grande de los países en desarrollo. En tales condiciones, la reducción del peso económico y financiero de la deuda externa fue un objetivo primordial de la política económica gubernamental.

Una característica notable del proceso económico coreano, fue el cambio en la relación entre las tasas de ahorro e inversión. Esta evolución de conjunto se acompañó de una significativa reducción en la demanda de endeudamiento del sector corporativo. Después de 1986, como consecuencia del notable mejoramiento de la rentabilidad, el financiamiento interno de este sector registró un incremento muy significativo, lo que ocasionó entre otras razones, que el financiamiento bancario perdiera importancia relativa. A partir de 1988, Corea dio nuevos pasos en la ruta de la liberalización financiera. En primer lugar, el gobierno anunció una

desreglamentación de las tasas de interés y un cambio en sus procedimientos de control monetario. En segundo, se delineó un nuevo plan de apertura del mercado de capitales.

CI ENSEÑANZAS ÚTILES PARA MEXICO.

Los anteriores son algunos ejemplos que, de ser economías artesanales, hoy en día son grandes potencias económicas, supieron aprovechar sus oportunidades.

Los cambios estructurales se representan por una menor participación del Estado en la economía. Esta es una de las enseñanzas más importantes del caso Chileno que se traduce en la privatización. Chile desestatizó empresas llamadas estratégicas. Algunas de ellas eran más bien monopólicas. Esto obviamente amplía las posibilidades de negocio para las empresas y con ello la necesidad de contar con las mejores herramientas de competencia.

Los servicios son el futuro. Si se le entrega el futuro al estado y la empresa privada solo produce algunos productos evidentemente no hay futuro. Se tiene que reivindicar el rol del sector privado y los incentivos naturales a una economía libre hacia los sectores sociales.

Todo administrado por el sector privado, instituciones competitivas entre ellas. En otras palabras: sector privado, mercado, iniciativa, y un rol del Estado rector ayudando a quien más lo necesite: todo en una mezcla.

Chile es un claro ejemplo de que después de un período de rápido crecimiento del sector financiero se tendrá como consecuencia una crisis bancaria asociada a una retracción productiva y caída de la inversión, acompañándose de dificultades en la balanza de pagos y drásticos ajustes cambiarios y de tasas de interés.

Es importante resaltar, la importancia estratégica que en los procesos de liberalización tienen los aspectos normativos, reglamentarios y prudenciales que sancionan el funcionamiento de las instituciones.

Una enseñanza de la Comunidad Económica Europea es que antes de un acuerdo de integración, los países pequeños con altos niveles de protección son los más afectados.

En el corto plazo, como lo es en España, los impactos en ajustes sectoriales fueron de alto desempleo e incapacidad de migración a otras regiones o sectores. En el plazo intermedio se "potencializaron" algunos renglones económicos, tales como la inversión extranjera, las entradas de capital financiero para ayudar al ajuste sectorial, la inversión doméstica, el volumen de

comercio y el consumo doméstico. En el largo plazo ha habido ajustes en términos de crecimiento de los mercados bursátiles, las adquisiciones y consolidaciones y la coordinación de políticas macroeconómicas.

Sobre barreras físicas y técnicas, la enseñanza fundamental para las empresas mexicanas es que Europa de 1992, si bien no canceló todas estas barreras, las trató de hacer más homogéneas entre los países miembros. Dicha estandarización permitirá a la empresa mexicana "penetrar" el mercado europeo con información y "papeleo" más claro. Es necesario indicar aquí que Europa de 1992 no será un mercado completamente cerrado para coinversiones, inversiones mexicanas o ventas de productos en aquel bloque comercial.

En el caso de Corea destaca el carácter progresivo de las medidas de reforma financiera, su estricta compaginación con las etapas económicas definidas en los planes de gobierno y el control no menos estricto de su aplicación. En todo momento, las reformas financieras fueron ejecutadas considerando el estado de la economía, en particular la posición de la balanza de pagos. Esta experiencia constituye un caso singular de liberalización financiera y económica.

La introducción de una planeación económica formal produjo una serie de cambios estructurales en la industria manufacturera. La inducción del desarrollo industrial y tecnológico aparece como una constante de la estrategia económica del gobierno coreano.

De manera paralela a estos cambios en la estructura productiva e industrial, la economía registró un marcado proceso de apertura, uno de los más acelerados en el este asiático durante el periodo.

Este proceso acelerado de crecimiento y cambio económico fue apoyado, conducido y dirigido por una variedad de incentivos y medidas gubernamentales, lo que interesa resaltar con respecto al dirigismo económico gubernamental es su impacto sobre el sistema financiero.

Durante las décadas de los sesenta y ochenta, este sistema fue ampliamente dominado por el gobierno quien lo utilizó, junto con el otorgamiento de subsidios e incentivos fiscales, como uno de los más importantes instrumentos de su política de desarrollo.

El arma de competencia principal de los países Asiáticos es el bajo costo de su mano de obra, conjuntamente con su alta productividad. Asimismo, dichos países han tendido a especializarse en productos de alta tecnología y de consumo duradero. Si bien nuestro país tiene menores costos de mano de obra medidos en salarios por hora industriales, nuestras empresas no son aún competitivas frente a los países de Asia ni en volumen ni en tecnología.

Los bloques comerciales del mundo, Europa, Asia y Norteamérica principalmente, mantienen relaciones de volumen de comercio mucho más grandes en cuantía que nuestro país. Las empresas mexicanas deberán ampliar su volumen de capacidad instalada, a través de inversiones,

Capítulo uno: Entorno Internacional

a fin de poder surtir el mercado mundial globalizado y conformado en bloques. Puede decirse que el país requiere aumentar su volumen en exportaciones e importaciones, en cerca de un 30% superior al actual a fin de posicionarse como otros países y alcanzar tasas de crecimiento del PIB superior al 5% en años próximos.

Hay que recordar que en la actualidad la competencia mundial de los países industrializados es intensiva en tecnología. La "apertura" del país en el Tratado de Libre Comercio deberá mejorar la posición tecnológica. Pero esta se da de abajo hacia arriba, es decir, el empresario mexicano es quien debe decidir que tecnología, como obtenerla de manera ventajosa, adoptarla y utilizarla para ganar mercados de productos.

CONCLUSIONES

1) El entorno internacional se ha caracterizado por una sucesión de grandes cambios tales como; la internacionalización / globalización, la desregulación, la desintermediación que van íntimamente ligados con la innovación financiera, orientación al cliente, productividad, etc.. Todos estos cambios constituyen una transición hacia una nueva economía mundial.

2) Toda esta ola de cambios ha afectado a la economía nacional; lo cual hace necesario en primer lugar medir estos procesos externos en impactos concretos y medibles y a partir de esto, asumir posturas proactivas con decisiones y acciones claramente definidas.

3) Para llevar a cabo estas mediciones hay que evaluar los impactos que dichos cambios han tenido en otras economías, de esta manera resulta conveniente, que se aprovechen las enseñanzas de economías similares al caso mexicano. Específicamente en sus procesos de análisis para la toma de decisiones.

4) Una de las enseñanzas del caso chileno es que las crisis económicas ocurrieron después de un período de rápido crecimiento y que estas se presentaron asociadas a fuertes reducciones de la producción y el crecimiento real así como dificultades en la balanza de pagos y drásticos ajustes cambiarios y de tasas de interés. Para recuperarse de estas crisis existió la necesidad de que la política gubernamental adoptara en un primer plano la necesidad de solucionar dichos problemas aplicando medidas de fondo. También es importante mencionar que se sentaron las bases para introducir reformas para modificar a fondo las normas existentes. Ante la crisis los modelos de análisis y de decisión son fundamentales para lograr la sobrevivencia.

5) La enseñanza de la Comunidad Económica Europea es que la remoción de barreras fiscales, físicas y técnicas debe llevarse a cabo mediante una estricta regulación y esta remoción de barreras debe buscar como meta la especialización de los mercados. Esta estandarización también será en la forma de medir a las empresas, de ahí que los sistemas de información en general tenderán a ser cada vez más universales.

6) La enseñanza del caso Coreano, indica que todo momento en que se registra un marcado proceso de apertura , que debe ir acompañado por un adecuado plan de modernización y apertura del comercio graduado. Es muy interesante analizar este país en donde después de años de aislamiento decide dirigirse al primer mundo no sin antes prepararse intensamente con cambios radicales de sus procesos internos, incluidos sus sistemas de información y decisión.

CAPITULO DOS

ENTORNO NACIONAL

INTRODUCCION.

A lo largo de este capítulo se describirá la situación por la que atraviesa el sector financiero nacional caracterizado por un proceso de cambio acelerado que, a su vez, es producto de la liberación económica y de los procesos de integración.

El Sector Financiero abarca en la actualidad, un conjunto de sectores de actividad (banca, seguros, sociedades hipotecarias, sociedades de financiamiento) con características específicas distintas, pero con un rasgo en común: la transformación del ahorro en los distintos plazos en inversión.

El Sector Financiero ha sido un claro ejemplo de estos procesos de cambio e incluso ha avanzado, con mayor rapidez que otros sectores. Así resulta recomendable que la liberación de los mercados financieros en países como México, se establezcan prioridades en cuanto a la liberación selectiva de actividades internas.

Se resienten ya los cambios que se han suscitado internacionalmente, siendo una muestra de estos la llamada reprivatización bancaria, la cual ha sido acompañada por importantes cambios en las leyes de Instituciones de Crédito de Agrupaciones Financieras, a la Ley de Valores y la propia Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

El objetivo de este capítulo es analizar como los cambios que se han suscitado internacionalmente han afectado internamente a su vez provocando cambios estructurales, tales como: desregulación y reprivatización financiera. Esto trae como consecuencia que sectores clave del Sistema Financiero se vean seriamente afectados. Para tal efecto se mostrarán algunos de los cambios que se suscitaron en el sector bancario, para después desembocar el estudio en el Sector Asegurador.

A) ENTORNO NACIONAL

No fué sino hasta el gobierno de Miguel de la Madrid, cuando México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y se dió principio a un programa destinado a abrir la economía mexicana hacia el mundo exterior.

Esas políticas fueron fomentadas por las instituciones financieras internacionales, tales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, así como, por los gobiernos extranjeros (Estados Unidos e Inglaterra, principalmente).

La apertura de la economía mexicana, la reducción del intervencionismo estatal y la modificación de las leyes sobre inversión extranjera fueron muy rápidas por lo que, en algunos sectores, se comenzaron a dar desapariciones de empresas.

Un ejemplo de esto fue el alud de productos extranjeros que han venido a México durante estos últimos años dando por resultado una competencia más intensa con la que haya tenido que enfrentarse el México empresarial. Según un artículo publicado por la Revista Expansión ("Las Empresas Mexicanas ante el TCL") de no haber sido por los ingresos del petróleo, y los requisitos establecidos por el gobierno con respecto a las exportaciones de productos automotrices, el comercio exterior de México habría tenido déficits comerciales mucho mayores a los apreciados estos años.

Las condiciones de apertura comercial han puesto al descubierto la enorme fragilidad de las empresas mexicanas que se encuentran atrasadas en materia de tecnología y capacitación. Además de ello, aun cuando el sector industrial conservó el liderazgo como el agente de mayor dinamismo en la economía mexicana, su modernización presenta serios problemas, como el de la gran dependencia de las importaciones de maquinaria y materias primas.

Lo anterior se hace más delicado en el sistema financiero por lo que resulta recomendable que en la liberación de los mercados financieros en países como México, se establezcan prioridades en cuanto a la liberación selectiva de actividades internas: políticas de crédito y de tasas de interés, y el reforzamiento de los mecanismos de supervisión lo más estricta posible, cuando las instituciones financieras realicen operaciones en moneda extranjera o se integren a empresas no financieras para formar una empresa controladora¹.

¹Bernal, S.V. et al., 1990. La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. Instituto de Investigaciones Económicas, México, pág 169.

Capítulo dos: Entorno Nacional

Si México desea adaptarse a la globalización de mercados, deberá orientarse hacia una economía abierta. El TLC representa un segundo paso después de la incorporación al GATT, para lograr esta condición ².

Bajo este panorama es claro que las empresas mexicanas tendrán que perfeccionar su productividad. Los sistemas de información y de decisión como herramientas de apoyo, juegan un papel determinante para lograr su eficientización y posteriormente su consolidación como serios competidores en los mercados internacionales.

EL CAMBIO YA SE PERCIBE.

En la estructura interna del Sistema Financiero ha habido cambios fundamentales, uno de ellos es la llamada Reprivatización bancaria. En Estados Unidos este proceso significó la eliminación de las barreras geográficas de la operación bancaria, así como topes de las tasas de interés pasivas; la adecuación de los plazos y tasas a las condiciones del mercado; una mayor importancia relativa a los servicios financieros no bancarios tales como los seguros, las sociedades de inversión y el mercado de valores. En el plano internacional la reprivatización bancaria involucró aspectos tales como: la libre competencia entre los bancos nacionales y extranjeros; las fusiones y adquisiciones; la reducción en el margen de intermediación financiera; el manejo más conservador de los activos y pasivos y la tendencia a la reducción de riesgos y el incremento en el grado de solvencia mediante la capitalización progresiva.

En México la reprivatización bancaria está apoyada en las nuevas leyes de Instituciones de Crédito y de Agrupaciones Financieras y las modificaciones a la Ley del Mercado de Valores las cuales permiten el tránsito hacia el TLC con Estados Unidos y Canadá.

Los elementos más destacados de la nueva legislación son:

- 1) Formación de grupos financieros integrados, es decir, empresas (holding) controladoras, implica que éstas pueden tener subsidiarias de todo tipo de instituciones financieras (Casas de Bolsa, Bancos, Aseguradoras, etc.).
- 2) Existe una separación entre grupos financieros y grupos industriales y comerciales, mediante lo cual se espera que un grupo financiero no pueda controlar a uno industrial o comercial; ni un industrial o comercial lo pueda hacer con uno financiero.

²Roberto, M.S. 1991. Las Empresas Mexicanas ante el Acuerdo de Libre Comercio. Rev. Expansión. XXIII(572): Pág. 98.

Capítulo dos: Externo Nacional

3) Las personas físicas que participen en estos grupos financieros y en bancos no podrán tener más del 5% de las acciones o en casos especiales más del 10% de las mismas.

4) Se otorgan nuevas facultades a los Consejos Directivos especificando sus responsabilidades en lo que toca a las políticas de captación, crédito, inversiones y a la definición de estrategias particulares.

5) La inversión extranjera en los grupos financieros, la banca y casas de bolsa, podrá llegar a un máximo de 30% de la propiedad, en el corto plazo pero una vez integrados al T.L.C., la participación podrá ser del 100%. Es importante señalar que los extranjeros tienen, en virtud de esta ley, derechos patrimoniales y corporativos, al igual que cualquier mexicano.

6) La eliminación total del régimen de inversión obligatoria para la banca, quedando así conformado un sistema financiero libre de las restricciones institucionales anteriormente vigentes.

7) Establecimiento de filiales de compañías extranjeras.

Como consecuencia y siendo una parte del Sistema Financiero, el Sector Asegurador también está involucrado en procesos de cambio estructural importante.

B) SECTOR ASEGURADOR.

Los beneficios que brinda el seguro tanto a la sociedad como a la economía, son más amplios que la sola expresión de la protección en términos financieros, ya que la inducción de la población hacia hábitos de ahorro, previsión, conservación de bienes y seguridad en sus actividades, se traduce en última instancia en una sociedad más eficiente a través del principio de solidaridad, que es el eje motriz de la actividad aseguradora.

El crecimiento en importancia económica de la industria y en beneficios sociales ha sido posible gracias a dos factores principales: por un lado, la orientación de las empresas a promover nuevos mercados e instrumentos de protección y servicio, así como la consolidación de los esquemas de protección tradicionales; y por otro lado, la capacidad creativa de las Instituciones para adaptarse con éxito rápidamente a las cambiantes condiciones.

El entorno macroeconómico actual ofrece condiciones sumamente favorables para el desarrollo del Sector Asegurador mexicano. Entre estas condiciones destaca el crecimiento del Producto Interno Bruto (P.I.B.), que es superior al crecimiento de la población. Otro aspecto importante es la disminución de la tasa de inflación, que se traduce en un entorno financiero más estable. Estas condiciones se verán fortalecidas por un adecuado manejo de las ventajas del Libre Comercio, así como una política más agresiva de fomento del ahorro interno.

Durante 1992, el crecimiento de la emisión de primas directas alcanzó el nivel más alto observado en la década, representando un incremento del 20.5 por ciento, en términos reales con respecto al año anterior, no obstante que el crecimiento económico observado durante el año fue menor al pronosticado.

Ahora bien, el Sector Asegurador ha manifestado un crecimiento acelerado en cada una de las distintas operaciones; por ejemplo, la operación de Vida experimentó un crecimiento de 15.6 por ciento, Accidentes y Enfermedades de 12.2 por ciento y Daños del 24.8 por ciento. Dentro de esta última operación, destaca el crecimiento del ramo de automóviles de 30 por ciento en términos reales.

Como resultado de las condiciones macroeconómicas favorables y de los esfuerzos de las empresas por alcanzar mayores niveles de eficiencia, en un contexto de apertura comercial, se puede pronosticar que el sector asegurador podrá presentar tasas de crecimiento elevadas o cuando menos parecidas a los resultados del ejercicio de 1992 para los próximos años.

Por otra parte, el futuro de la economía mexicana y en particular de su sector financiero, reclama un mayor y más rápido desarrollo de la industria del seguro. Deberán cubrirse amplios mercados latentes; desarrollarse el nivel de competitividad que independientemente del futuro de los

servicios en relación a la apertura total de mercados, permita al país atender clientes cada vez más exigentes, producto de la apertura de México en el comercio de bienes.

No fue sino a partir de 1985 cuando el sector asegurador empezó a mostrar un crecimiento superior al del PIB. Esta tendencia favorable se ha mantenido constante a lo largo de los últimos siete años, acelerándose aún más a partir de 1990, año en que se llevaron a cabo importantes cambios en la regulación, fomentando una mayor competencia entre las compañías que integran al mercado mexicano y autorizando de nuevo la participación de la inversión extranjera minoritaria, en el capital accionario de las compañías de seguros. La participación extranjera se ha traducido en la transferencia de tecnología y capital, lo que permite ofrecer un rango mayor de nuevos y mejores productos.

En adición a estas medidas y, ante la perspectiva de una mayor competencia externa, se puso en marcha dentro del pacto para la estabilidad, la competitividad y el empleo (P.E.C.E.), el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad, en el que el Sector Asegurador mexicano es el único del sistema financiero que está participando, con el propósito de profundizar y acelerar el cambio estructural de la industria, iniciado con las reformas a la ley en 1990.

Desde octubre de 1992, los representantes de las compañías de seguros, sus trabajadores, agentes intermediarios y las autoridades correspondientes, pactaron un conjunto de compromisos que buscan dar una respuesta adecuada a los principales problemas que enfrenta el sector asegurador, tanto por el lado de la oferta, como por el lado de la demanda, con el fin de elevar la productividad y la competitividad.

1.- PROCESO DE MODERNIZACION.

A continuación se mencionan algunas de las reformas efectuadas a la ley en 1990, los cuales fueron cambios trascendentales, en principio legales y consecuentemente operativos.

I. Modificaciones legales.

A) Se cambia el régimen de concesión de la actividad aseguradora, por el de autorización, con lo que se da una gran confianza al inversionista nacional y extranjero.

B) Se crea la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas como órgano especializado en la inspección y vigilancia del sector asegurador.

Capítulo dos: Externo Nacional

C) Se permite la participación, en forma minoritaria de extranjeros en el capital de las instituciones seguros.

D) Se desregula la operación de las instituciones de seguros para darles mas campo de acción y autogestión, a través, principalmente de los siguientes mecanismos:

- **Establecimiento de un capital mínimo pagado acorde a los estándares internacionales. Dicho capital se determina en función de las operaciones o ramos que maneje la aseguradora y si opera o no el reafianzamiento. Este capital se actualiza anualmente con base en índices o con base en el capital mínimo de garantía.**
- **Acorde a las prácticas internacionales, se establece un mecanismo de autogestión denominado "Margen de solvencia" el cual califica la calidad de la suscripción de los riesgos asumidos por las instituciones de seguros, la calidad del reaseguro y el portafolio de inversiones.**
- **Se da libertad para que cada institución establezca sus propias cuotas, así como negocie libremente las comisiones a sus agentes.**
- **Se flexibiliza el régimen de inversión de las reservas técnicas, buscando el cumplimiento de los siguientes principios: Solvencia, liquidez y una adecuada dispersión de los recursos.**
- **Se permite operar el reafianzamiento.**
- **Se dan una serie de facultades para que las instituciones de seguros llevan a cabo diversas acciones sin tener que solicitar permiso previo, como en el caso de establecimiento de oficinas, publicidad, etc.**
- **Acorde a estas libertades, se dota a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas de mecanismos para sancionar a las aseguradoras que no cumplan con sus obligaciones legales.**

En el año de 1993 nuevamente fue revisada la legislación, dicha revisión provocó cambios enfocados en los siguientes puntos:

- **En 1993 se realiza la privatización de Asemex, con lo que se termina el monopolio estatal en el seguro de daños de los bienes patrimoniales del Estado.**
- **Ampliación de los servicios de las aseguradoras.**
- **Mejor operación técnica.**
- **Actualización del régimen de inversión.**

- **Protección de los intereses del público.**
- **Facilidades para la capitalización.**
- **Reestructuración de los principios técnicos y del reaseguro.**

Existen algunos puntos los cuales aun no han sufrido modificación y de alguna manera deben de ser revisados:

1) Régimen Fiscal.

Lograr que la participación del seguro en el producto interno bruto rebase la cifra del 2% requiere de un régimen fiscal apropiado, que ofrezca incentivos sobre todo para las personas físicas particularmente en los campos de seguros de vida, pensiones y gastos médicos. Es una realidad que en los países en donde el seguro se ha desarrollado en forma importante, existen incentivos fiscales para las personas físicas, acorde a este tipo de ahorro y protección.

El costo fiscal de un régimen adecuado en esta materia, que como ya se ha dicho es cosa común en muchos otros países, se verá ampliamente compensado por el incremento en la generación de ahorro interno de largo plazo y su necesaria canalización hacia actividades productivas.

2) Planes de Pensiones.

El Sector Asegurador es por definición, un promotor del ahorro a largo plazo; sin embargo esta función absolutamente trascendente para el país, se ve seriamente limitada por una precisión legal clara de la reglamentación, lo cual coloca al Sector Asegurador en una desventaja competitiva frente a otros intermediarios.

3) Mejor Equilibrio Institucional.

La existencia de 29 aseguradoras que en conjunto participaron con menos del 15% del mercado, plantean la vigente necesidad de crear condiciones de apoyo para que mediante su capitalización acelerada, especialización por ramo o territorio o bien mediante fusiones se logre a corto plazo una concurrencia en el mercado con escalas menos desiguales.

4) Seguros Obligatorios.

- a) Seguro obligatorio para el uso de Vehículos Automotores.**

Capítulo dos: Externo Nacional

A través de este seguro se pretenderá hacer frente a los gastos de atención médica, eventuales, servicios funerarios, e indemnizaciones por invalidez y fallecimiento, disminuyendo con esto costos sociales importantes.

b) Seguro Masivo de Gastos Médicos Mayores.

Debido a los altos costos de la medicina privada, es posible de esta manera hacer factible la atención médica a costos adecuados para numerosos grupos de la población. Evidentemente esto implica reformas más profundas al sistema de salud, así como de los incentivos fiscales a personas físicas.

2.- APERTURA ECONOMICA EN EL SECTOR.

Ahora bien, ante la apertura de la economía mexicana - manifiesta en dos claras etapas: incorporación a los mercados internacionales y apertura al Capital extranjero - con los propósitos de liberalización e integración a la economía mundial ahora muy interdependiente, la principal preocupación del sector asegurador en este sentido consiste en anticipar posiciones y estrategias para:

1.- Hacer frente a la mayor competencia extranjera, toda vez que el mercado mexicano ofrece segmentos latentes de alto potencial y condiciones no muy competitivas en capacidad, precios, condiciones y servicio en el segmento tradicional de negocios medianos y grandes.

2.- Tratado de Libre Comercio.

Para tales efectos en el Sector Asegurador se elaboró un análisis del mercado en el cual se definieron los principales puntos que interesaba proteger (posición defensiva) y aquéllos que se debían solicitar a fin de lograr en un momento posterior el acceso de instituciones mexicanas a los mercados de Estados Unidos de América y de Canadá (Posición Ofensiva).

Aunque en la parte ofensiva no se logró nada, en el aspecto de protección si se logró hacer valer el Principio de Reciprocidad relativa, a través del otorgamiento de un plazo de años para abrir el mercado asegurador sin ninguna restricción.

A continuación se mencionan los distintos plazos negociados que se consideran más importantes:

Capítulo dos: Externo Nacional

a) El acceso para las aseguradoras extranjeras al mercado de seguros mexicano sin ninguna restricción se dará hasta el año 2000. En el período 1994/1999 se establecen formas de acceso que se mencionarán posteriormente.

b) Se prohíben las operaciones transfronterizas, salvo el caso de seguros de carga y de vida, en este último caso con movilidad física del asegurado.

c) Respecto del acceso se dan tres fórmulas:

- Los extranjeros que ya tengan inversión anterior al mes de agosto de 1993 en instituciones de seguros mexicanas podrán convertirse en subsidiarias en 1996, sin ninguna restricción.

- Los extranjeros que inviertan en Instituciones de Seguros mexicanas después de Agosto de 1993, lo podrán realizar con ciertas restricciones:

- * Inician en 1994 con un 30% máximo de participación en el capital de la aseguradora mexicana.
- * El porcentaje señalado se podrá aumentar cada año, hasta llegar en 1998 a una participación de hasta el 51%.
- * En estos dos casos no habrá más limitaciones.
- * Los extranjeros que pretendan constituir subsidiarias (mayoría de capital extranjero) sin un antecedente de coinversión en instituciones mexicanas, lo podrán hacer desde 1994 con restricciones de mercado.

Dichas restricciones son las siguientes:

- Cada nueva aseguradora podrá tener como participación, medida en base al capital de garantía del mercado asegurador, hasta el 1.5% del mercado total.
- Todos los casos de subsidiarias establecidas en este apartado, no podrán sumar más del 6% del capital de garantía del mercado asegurador.
- Este porcentaje aumentará cada año hasta llegar en 1999 a 12%.

los acuerdos logrados están sustentados sobre la base de respeto a los principios internacionalmente aceptados en materia comercial, que a continuación se mencionan.

Principio de trato nacional.

Como una premisa básica las tres partes aceptan otorgar a las instituciones financieras e inversionistas y sus inversiones de las demás partes, trato no menos favorable del que se otorga a sus propias instituciones e inversionistas y sus inversiones.

Principio de nación más favorecida.

Asimismo como una extensión de este principio las partes se comprometen a otorgar a las instituciones e inversionistas y sus inversiones, extranjeros, trato no menos favorable del que se otorga que el mejor otorgado a los nacionales.

El respeto a estos principios asegura que la competencia entre las instituciones se dé en un ambiente que no otorgue ventajas a ninguna de las dos partes.

En materia de funcionarios de ALTA DIRECCION el Tratado establece la libertad para que las partes contraten a funcionarios de cualquier nacionalidad para ocupar estos puestos.

3.- Aprovechar oportunidades de expansión local (asociandose con capital y tecnología más avanzados) y/o en el extranjero, en mercados donde las características de los consumidores y la relación comercial más amplia ofrece grandes posibilidades.

La Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS) declaró que la actividad aseguradora mexicana muestra actualmente un grado razonable de internacionalización a través de la permanencia de muy largo plazo de socios extranjeros, en los términos en que las leyes lo han permitido y principalmente mediante el reaseguro de los riesgos locales con bases estrictamente comerciales y de eficiencia, logrando dar mayor seguridad al sistema doméstico, aprovechar localmente el ahorro interno por el método de retención de reservas y reducir el uso de divisas respecto a cualquier otra mecánica.

El Sector apoya la "Política gradualista de apertura del sector asegurador" la que contenga los siguientes elementos:

- 1).- Recuperación de condiciones de igualdad frente a otros instrumentos de protección y ahorro (Régimen fiscal, etc.).
- 2).- Celebración de Acuerdos de reciprocidad o convenios de integración, tales como:
 - a) Propuesta para realizar un programa de difusión sobre las características y atributos positivos de la industria aseguradora.

- b) Propuesta para reforzar y profundizar los parámetros de la formación de programas tendientes a incrementar la productividad.**
- c) Estudio para apoyar a las empresas en lo relacionado con la inversión de tecnologías de la información.**

3.- CAMBIOS RECIENTES

Promoción del Seguro.

De acuerdo a la recuperación económica que experimentaba el país, fortalecida por los resultados del Tratado, se esperaba una creciente recuperación de los niveles de ingreso de la población, lo cual se traduciría en una mayor capacidad para comprar seguros.

Capacitación.

Para desarrollar la capacidad de los recursos humanos existentes así como actualizar y elevar el nivel de conocimientos técnicos y operativos del personal, se han desarrollado programas orientados a responder a las necesidades de actualización respecto a la constante evolución de las áreas correspondientes.

Este esfuerzo ha sido extendido hasta la fuerza productora logrando una concientización de la importancia del seguro, siendo posible de esta manera transmitir estos conocimientos hacia al asegurado.

Productividad Técnica / Operativa.

La competitividad en la producción de bienes de servicios ha sido el tema de mayor preocupación desde 1986, después de la adhesión de México al G.A.T.T., que marco el inicio de un profundo proceso de liberalización comercial.

En forma similar, el Sector Asegurador ha sido el primero del Sector Financiero y el cuarto de la economía mexicana en suscribir un programa de mejoramiento de la productividad en el marco del pacto para la estabilidad, la competitividad y el empleo.

Este programa de mejoramiento de la productividad se inició en septiembre de 1992 con un diagnóstico de la problemática del sector. Dicho estudio sobre la productividad del sector, arrojó información sumamente valiosa, contribuyendo a modificar la percepción que existía entre algunos representantes de las autoridades y del público sobre la Industria de Seguros en México, aclarando que existen distintos niveles de productividad y de alguna manera permitiendo

profundizar en la problemática que enfrentan las Compañías de Seguros para elevar su eficiencia, la calidad de los servicios que prestan y su competitividad.

En efecto, el diagnóstico permitió identificar problemas tanto por el lado de la oferta, como por el lado de la demanda. Algunos de ellos exógenos a la operación de la industria, otros que suponían la intervención de las autoridades y otros que implicaban tomar medidas que acelerarán el cambio estructural de las Compañías de Seguros.

El 17 de octubre de 1992, representantes del Sector Asegurador y autoridades gubernamentales suscribieron una matriz de compromisos, que suponía dar respuesta a una serie de problemas identificados en el diagnóstico. Para ello, representantes de las compañías de seguros, de los sindicatos, de los agentes intermediarios y las autoridades gubernamentales, se dieron a la tarea de hacer propuestas, integrar grupos de estudio, realizar análisis de las propuestas y emitir respuestas, en su mayoría favorables. Estas respuestas positivas, al ser recogidas en modificaciones legales o simplemente instrumentadas, resultarán en cambios sustantivos para las compañías que integran al Sector Asegurador.

Entre las propuestas destacan aquellas que suponen modificaciones al régimen legal y administrativo, otras que son de naturaleza fiscal. Se hicieron además propuestas de orden técnico, planteamientos relativos al control de los costos de siniestralidad y propuestas relacionadas con la organización interna de las compañías, como son los convenios de productividad entre empresa y sindicatos y programas de capacitación.

Capitalizaciones, Asociaciones, Fusiones, Alianzas.

No hay duda que la apertura, tanto la actual como la que vendrá con la firma del Tratado de Libre Comercio, representa un fuerte reto para la Industria Aseguradora Mexicana.

Este reto debe aceptarse implementando a un ritmo acelerado los puntos de ventaja competitiva que ven las compañías extranjeras como oportunidades de entrada en México.

A lo anterior hay agregar la impostergable necesidad de orientar las empresas a las necesidades y exigencias del cliente.

Algunas compañías buscarán el cambio por sí mismas, otras lo harán asociándose con empresas extranjeras, algunas se fusionarán, pero todas tendrán que cambiar; las que no lo hagan, seguramente fracasarán.

El resultado final será que la industria del Seguro Mexicano verá reducido el número de empresas que la componen, pero saldrá vigorizada del proceso y mejor preparada para el aprovechamiento de la sinergia que producirá el desarrollo económico del país.

Capítulo dos: Externo Nacional

Enseguida se muestra a las compañías aseguradoras existentes, así como las que se asociaron con grupos financieros:

	Grupo Financiero	Inversión Extranjera
1) Grupo Nacional Provincial.		
2) Seguros Comercial América		
3) Seguros Monterrey :	VAMSA	Estados Unidos
4) Aseguradora Mexicana	MEXIVAL BANPAIS	
5) Seguros de México	INBURSA	
6) Seguros Tepeyac		España
7) Seguros Interamericana	PRIME	Estados Unidos
8) Seguros Atlas		
9) Seguros Serfin	SERFIN	
10) Seguros Banpaís		
11) Aseguradora Interacciones	INTERACCIONES	
12) Seguros Genesis		Estados Unidos, España
13) Aseguradora Cuauhtemoc		Alemania, Italia
14) Aseguradora Obrera	OBRERO	
15) General de Seguros		
16) Anglo Mexicana de Seguros		Italia
17) Seguros la Territorial		
18) Abaseguros	ABACO	
19) Seguros Probursa	PROBURSA	
20) Seguros Cigna		Estados Unidos
21) La Metropolitana Cía. de Seguros		
22) Seguros del Centro		
23) La Latinoamericana Cía. de Seguros		
24) Seguros Olmeca		
25) Seguros Protección Mutua	ARKA	Estados Unidos
26) Seguros El Potosí		
27) La Peninsular Cía. de Seguros		
28) Aseguradora Havre	HAVRE	
29) Seguros Equitativa		Estados Unidos
30) Zurich Chapultepec		Suiza
31) Aseguradora Margen	MARGEN	
32) Aseguradora Universal	INVERMEXICO	
33) Geo New York Life		Estados Unidos
34) La Veracruzana		
35) Comesec		
36) Hidalgo		

Bench marking.

Los cambios que se están dando en los diversos ámbitos de negocios del país como respuesta al Tratado de Libre Comercio, están creando una nueva conciencia en los compradores. Las empresas mismas, al introducir conceptos de calidad total y de enfoque al cliente en sus procesos, se volverán más exigentes con sus proveedores, entre los cuales están las aseguradoras. Al inculcar en sus empleados conceptos de calidad y productividad en lo que manufacturan u ofrecen, éstos a la vez buscarán estas cualidades en lo que compran, lo que obligará a las empresas a cumplir con ciertos estándares mínimos. El resultado final será un cliente más selectivo y demandante.

Adicionalmente, cada compañía deberá determinar en que áreas de negocio tiene ventajas y competir en ese segmento del mercado. Es decir, deberán buscarse nichos que puedan ser atendidos por cada empresa de acuerdo a su realidad financiera, tecnológica y administrativa.

La industria aseguradora deberá, además, perseguir la rentabilidad y la eficiencia con mayor énfasis que la penetración de mercado.

Adaptación de los Sistemas de Información.

De la misma manera como la empresa debe reaccionar ante los cambios que se están suscitando en el entorno, los sistemas de información deben de actualizarse de tal forma que continuen siendo la base para la toma de decisiones, es decir, ya no es suficiente una medición contra el Sector, sino que ahora se debe realizar el mismo análisis pero en contra de empresas internacionales. Los estándares actuales ya no son representativos, éstos deben ser modificados de acuerdo a los parámetros de medición internacionales.

Un claro ejemplo de este hecho es la reexpresión de los Estados Financieros bajo U.S.A. G.A.A.P. (Principios Contables Generalmente Aceptados).

Actualmente es una realidad la mayor competencia y participación extranjera; ya existen inclusive compañías controladas por inversionistas extranjeros (ver cuadro anterior). El éxito de los negocios será para aquél o aquéllos que entre otros factores, proporcionen el mejor servicio y los que cuenten con mejores recursos humanos, de información y de comunicación.

El crecimiento esperado del sector asegurador es espectacular y por ello lo más probable es que se requerirá de capital para apoyar dicho crecimiento, ésta puede ser una razón para que las empresas mexicanas acudan al mercado de Estados Unidos de Norteamérica.

Capítulo dos: Entorno Nacional

Una herramienta muy importante para conocer la evolución de las empresas, no importa en que se desempeñen, es contar con información financiera que permita evaluar la situación actual y proyectar la experiencia del pasado hacia el futuro, por ello es muy conveniente estar a la vanguardia en esta materia.

La información financiera resulta de los sistemas de contabilidad que resumen y transcriben las operaciones que se realizan en una entidad económica a base de criterios y reglas con características uniformes. Es importante que la información financiera resultante pueda ser analizada y comparada con otra información de la misma empresa o de otras empresas.

Cuando las reglas contables que existen en un país son más acordes a las que se utilizan en países en donde existen mayores adelantos científicos y tecnológicos, en donde las economías se encuentran más desarrolladas y en donde existen mayores intercambios de bienes y servicios, se debe esperar que la información financiera tenga significado y esté satisfaciendo los propósitos de los usuarios, utilizándola eficientemente para tomar decisiones.

Por esta razón en los países como el nuestro que está evolucionando rápidamente hacia la industrialización y la modernidad, existe una evidente necesidad compartida por sus participantes de actualizar las reglas contables, considerando las que ya existen en otros países y adecuándose a nuestra situación particular, pero sobre todo para que sirva para satisfacer los requerimientos de los inversionistas y usuarios de información.

Es fundamental que los principios contables evolucionen conjuntamente con el resto de los componentes de la actividad económica; no se puede explicar un avance importante en los sistemas de información con reglas parciales y fuera del entorno global vigente. Una manera rápida de alcanzar el desarrollo en este sentido, es estudiar y analizar lo que en otros países existe como ya se dijo y adecuarlos al contexto nacional actual.

El contar con información financiera formulada bajo principios de contabilidad más objetivos permitirá al usuario contar con las mismas herramientas que cuentan los grandes analistas de los países a la vanguardia, de tal manera que las decisiones estarán mejor fundamentadas considerando las actuales circunstancias.

CONCLUSIONES

- 1) Los ámbitos internacional y nacional están evolucionando, es claro que las reglas del juego se están modificando. La necesidad de contar con herramientas de análisis empresarial es evidente para mejorar la toma de decisiones.**
- 2) Ante la creciente formación de bloques comerciales, México se integrará al Comercio Internacional porque de lo contrario significaría quedarse inmerso en el atraso tanto económico como tecnológico. Esto implica mejorar sensiblemente estándares de productividad.**
- 3) Por tanto la modernización debe darse antes de integrarse completamente al TLC porque de lo contrario, México será el más perjudicado ante la competencia extranjera.**
- 4) La competencia tendrá un carácter más internacional.**
- 5) Es importante que México aprenda de las experiencias de otros países en cuanto a liberalización financiera.**
- 6) Debido a los esfuerzos realizados por las empresas por alcanzar mayores niveles de eficiencia, en el contexto de apertura comercial, se puede pronosticar que el Sector Asegurador presentará además de un mayor dinamismo, grandes oportunidades de crecimiento.**
- 7) El monitoreo en relación al mercado y la competencia serán fundamentales como parámetros de mejora. Este proceso, debe buscar ser en relación a otras compañías ya sean nacionales o extranjeras.**
- 8) Con las actuales condiciones de apertura comercial, de la misma manera como la empresa debe reaccionar ante los cambios que se están suscitando en el entorno, los sistemas de información deberán ser actualizados, ya que los estándares actuales ya no serán representativos, éstos deberán ser modificados para incluir los parámetros de medición internacionales.**
- 9) El éxito de los negocios será para aquellas empresas que se encuentren mejor posicionadas, es decir, las que proporcionen el mejor servicio y las que cuenten con mejores recursos humanos, de información y de comunicación.**

CAPITULO TRES

MODELOS DE VALUACION

INTRODUCCION.

Resulta evidente que los cambios a nivel internacional y su impacto en el Sector Financiero y el Asegurador son una buena oportunidad para ampliar sus perspectivas de negocio, sin embargo se deberán preparar para competir en un entorno más complejo.

Llevarlo a cabo no es tarea fácil, se debe de conocer primeramente en donde están las áreas de oportunidad de mejora, así como las posibles amenazas de la empresa.

Después de haber analizado cuidadosamente los cambios en el entorno a partir de los procesos de globalización, en este capítulo se tiene como objetivo demostrar que las herramientas de valuación de las empresas pueden ser aplicadas como apoyo básico a los procesos de toma de decisiones y de planeación.

Esto se pretende llevar a cabo, combinando el concepto de modelo de evaluación financiera de empresas, el cual tiene como meta calificar la actuación de una empresa, con una comparación con respecto al valor o estándar del sector o mercado al que pertenece.

Estos principios son aplicados en el sector que se ha elegido para el presente estudio. Dicho sector es el Asegurador, en el cual resulta de suma utilidad desarrollar la conceptualización y creación de infraestructura para la aplicación de este tipo de modelos.

El propósito de este trabajo es proponer un esquema que permita contar con una herramienta que evalúe el nivel de desarrollo de las empresas dentro de la industria, sus principales tendencias y potencial de crecimiento, así como evaluar su problemática a partir de la información disponible.

A) PLANEACION ESTRATEGICA.

Como ya se mencionó en la introducción, esta herramienta de análisis de decisión es de suma utilidad para los procesos de planeación estratégica. Para tal efecto se repasará brevemente el concepto de planeación estratégica para luego poder relacionarlo con el tema que ahora nos ocupa:

"La esencia de la planeación estratégica consiste en la identificación sistemática de las oportunidades y peligros que surgen en el futuro, los cuales combinados con otros datos importantes proporcionan la base para que una empresa tome mejores decisiones en el presente para explotar las oportunidades y evitar los peligros. Planear significa diseñar un futuro deseado e identificar las formas para lograrlo."

Descripción de la planeación estratégica

1) La planeación trata con el porvenir de las decisiones actuales. Esto significa que la planeación estratégica observa la cadena de consecuencias de causas y efectos durante un tiempo, relacionada con una decisión real o intencionada que tomará la dirección.

2) La planeación estratégica es un proceso que inicia con el establecimiento de metas a través de la definición de estrategias y políticas, desarrolla planes detallados para asegurar la implantación de dichas estrategias y así obtener los fines buscados.

Este proceso permitirá decidir de antemano que tipo de esfuerzos de planeación deben hacerse, cuando y como realizarse, quien lo llevará a cabo, y que se hará con los resultados.

3) La planeación estratégica requiere de dedicación para actuar con base en la observación del futuro, y una determinación para planear constante y sistemáticamente como una parte integral de la dirección.

Premisas de planeación.

1) Para las compañías más grandes es importante, en la planeación estratégica saber cuales son los intereses de sus principales elementos, y como se espera que cambien.

2) Los directores y empleados de las organizaciones tienen intereses que también deben ser

apreciados y considerados en el proceso de planeación.

3) La información acerca del desempeño pasado, la situación actual y el futuro es esencial. Esto es para ayudar a aquellos encargados de la planeación para identificar los cursos de acción alternativos y para evaluarlos adecuadamente.

Existen diferentes tipos de información pasada recopilada, que son: ventas, utilidades, rendimiento sobre inversiones, participación en el mercado, productividad de los empleados, relaciones públicas y capacidad para desarrollar un producto.

Además la información acerca del futuro abarcaría pronósticos de los mercados, ventas, tendencias económicas seleccionadas, competencia, tecnología y otras tendencias de interés particular para la organización.

4) Análisis de oportunidades, peligros, debilidades y potencialidades, fundamentales en la planeación. Un propósito principal de la planeación estratégica consiste en descubrir las oportunidades y los peligros futuros para elaborar planes ya sea para explotar o evitarlos. Asimismo este análisis es un paso crítico en el proceso de la planeación.

El examinar correctamente oportunidades y peligros futuros de una empresa y relacionarlo en un estudio imparcial con las potencialidades y debilidades de la misma, es esencial para garantizar la supervivencia y desarrollo de la empresa.

En esta búsqueda constante existe una variable fundamental, que sin ella difícilmente funcionaría la organización. Esta variable es la INFORMACION y los procesos de sistematización y decisión. Es decir en los momentos actuales ya no se puede decidir si no se conoce con toda precisión el problema; no hacerlo puede significar la ruina para la empresa.

B) SISTEMAS DE INFORMACION Y DECISION.

En esta búsqueda de sistematización de información básica para el proceso de planeación estratégica, surgen los esquemas de decisión basados en modelos de valuación, los cuales están orientados a definir y evaluar constantemente los procesos internos de la empresa.

Dentro del campo de los Sistemas de Información es posible observar el empleo de modelos que principalmente se orientan a conocer y evaluar :

- a) El pasado (retrospectiva).
- b) El futuro (prospectiva).
- c) Proactiva (modificación del futuro).

El análisis se hace en las áreas básicas de la empresa y puede ser tan sencillo o complejo, de acuerdo al tamaño de la misma.

En cada una de estas perspectivas (pasado y futuro) se deben hacer constantes evaluaciones de las oportunidades y amenazas del negocio.

Así entonces la calificación constante se convierte en una herramienta de prevención (semáforos) y de planeación, que permite facilitar el proceso de decisión de las empresas.

La evaluación entonces se deberá hacer solo de las oportunidades y amenazas de los distintos campos que forman a la empresa:

- a) Mercado.
- b) Producto.
- c) Financieros.
 - Rentabilidad.
 - Apalancamiento.
 - Liquidez, etc.

d) Operativos

- Eficiencia.
- Estándares.

e) Servicio.

A partir de estos aspectos se deberán establecer parámetros de evaluación en relación a la empresa misma, sus principales competidores y el mercado en su conjunto.

Debido a los cambios que se están suscitando en el entorno económico es evidente la necesidad de herramientas que proporcionen los estándares sobre los cuales se deben de medir las empresas. Esta información puede brindar la oportunidad de corregir los problemas a tiempo y prepararse para un entorno cada vez más complejo. Dichos parámetros pueden ser proporcionados por los Sistemas de Información.

Un sistema de información deberá estructurarse en dos grandes vertientes ya sea para una empresa o para la actividad en su conjunto, de suerte tal que genere información valiosa en términos de las decisiones que se deben tomar.

1.- SISTEMAS DE INFORMACION

El objetivo primario de un Sistema de Información es proporcionar Información que sirva para el monitoreo interno de las operaciones realizadas, es decir, sirven para medir el desempeño de una o varias unidades organizacionales, pueden proporcionar reportes cuya periodicidad sea muy corta (diaria) o bien puede ser amplia, cubriendo las operaciones en uno o varios periodos mensuales. Regularmente incluyen reportes con diferentes niveles de detalle pudiendo incluir resúmenes que serán dirigidos a quien ostenta la más alta jerarquía dentro de una área específica dentro de una empresa. Este conjunto de reportes debe ser lo suficientemente extenso para resolver preguntas tales como: Qué, Cuándo, Cuánto y Cómo, respecto a lo que ha sucedido en un lapso de tiempo en particular.

Estructura de los Sistemas de Información en la empresa.

Sistemas de Soporte Operativo.

Son aquellos sistemas utilizados para registrar las operaciones cotidianas de la empresa, como pueden ser: la adquisición de materias primas, la producción de bienes, el almacenamiento de los mismos, su comercialización, la cobranza, la contabilización de operaciones, etc.

Algunos ejemplos de este tipo de sistemas, son:

- Sistema de compras.
- Sistema de control de inventarios.
- Sistema de contabilidad.
- Sistema de cobranza.
- Sistema de nómina.
- Sistema de calidad y servicio.

Sistemas de Información Gerencial.

En esta categoría caen todos los sistemas de reporte de operaciones para los niveles de gerencia media, incluyendo desde los niveles de supervisión hasta las gerencias de Área.

Algunos ejemplos de este tipo de sistema son:

- Sistema de Estadística de Ventas.
- Sistema de Estadística de producción.
- Sistema de Estadística de proveedores.

De igual forma que con los sistemas de soporte operativo, los componentes que intervienen en la gestión de estos sistemas, principalmente son: una o varias bases de datos, los mecanismos de acceso y los lenguajes de programación.

Sistemas para soporte de decisiones gerenciales.

A esta categoría pertenecen aquellas herramientas que permiten: calcular, analizar, proyectar, simular y consolidar información con el objetivo de brindar información lo suficientemente amplia y confiable para basarse en la misma al tomar decisiones. Los usuarios naturales son el personal de apoyo para la media y alta gerencia, y en general todo el personal involucrado en la preparación de informes ejecutivos. Estos sistemas son utilizados ampliamente con fines de planeación, aunque pueden servir como herramientas auxiliares en los procesos de monitoreo del buen funcionamiento del negocio.

2.- TOMA DE DECISIONES.

Como se mencionó los sistemas para soportar las decisiones gerenciales son los que permiten calcular, analizar, proyectar, simular y consolidar información con el objetivo de generar informes lo suficientemente amplios y confiables para la toma de decisiones.

El abastecimiento de información a los niveles ejecutivos, para toma de decisiones, ciertamente no es una novedad; hoy en día existen complejos sistemas de decisión; el objetivo de los S.I.E. (Sistemas de Información Ejecutiva) es brindar un uso más efectivo de la información.

Aun cuando no existen dos S.I.E. idénticos debido a que responden a las necesidades propias de cada empresa, la base es el "cubo de información que contiene tres aristas o dimensiones" - que significa, información expresada en variables del negocio (por ejemplo, las variables que determinan los valores de las principales cuentas de balance, así como las igualmente importantes razones no financieras - tales como unidades de ventas por línea de producto - que soportan y explican los números en los reportes financieros), tiempo (la información actual, las proyecciones y datos revisados acerca de las variables clave para el negocio, son conservados en base mensual para un número determinado de años anteriores, usualmente cinco, y están disponibles para realizar proyecciones para los años venideros) por unidad de negocios (cualquiera que sea la naturaleza de esas unidades - geográfica, divisional o por área funcional).

Lo que establece diferencia entre el "cubo de información" y la información tradicionalmente obtenida por miembros de staff e incluida en los reportes a la Alta Dirección, es la claridad y suficiencia de sus fuente, así como su nivel de detalle. Con esta información en la "punta de los dedos", los ejecutivos seguramente pueden tomar decisiones más oportunas y exactas. Además pueden observar algunas variables, a través del tiempo por ejemplo una subsidiaria, o a nivel de una simple variable - por ejemplo, el desempeño de una línea de producto en unidades y en efectivo - en todas las subsidiarias.

Cabe mencionar que numerosas empresas han extendido los ejes de análisis para incluir información, en ocasiones incompleta, de sus principales competidores, clientes principales y segmentos importantes de la industria. Gran parte de esta información puede ser adquirida en la forma de las numerosas bases de datos ofrecidas por agencias informativas. Por ejemplo, para obtener información financiera sobre la competencia, una fuente común es la cinta Standard and Poor's Compustat, que provee de 10 años de historia de 130 variables de negocios de más de 3,500 empresas.

3).- MODELOS DE VALUACION DE EMPRESAS.

Antes de darle una aplicación práctica al sistema, es importante conocer la base de su funcionamiento. A la vez si se desean conocer los medios para evaluar un empresa, en primera instancia se debe de cuestionar ¿ para que valuar a una empresa ?, esta pregunta puede ser respondida desde diferentes perspectivas dependiendo de los intereses particulares de las personas que tienen relaciones de negocios con dichas entidades. Estas personas pueden ser:

- El dueño o accionista, para conocer cuál es el rendimiento de su patrimonio en el tiempo.
- Los agentes integrantes del sistema bancario, para conocer la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generación de efectivo, y la capacidad de pago de la empresa.
- Los competidores, para conocer la fortaleza y debilidades estructurales, financieramente hablando, de la empresa.
- Los inversionistas, para determinar la situación actual de la misma y su salud financiera, el potencial de acuerdo con los actuales mercados, productos y tecnología en uso, así como el potencial de rentabilidad futura, inversiones adicionales, apalancamiento adicional, nuevos mercados y nuevas tecnologías.
- La comunidad, pues dependiendo de la fortaleza y valor de la entidad podrá proporcionarle mayor o menor flexibilidad a la valuación en términos de fuerza laboral, regulaciones ecológicas, ambientales y regulaciones locales, entre otras.

Cada vez que se habla del valor de una empresa se refiere básicamente a tres situaciones:

Capítulo tres: Modelos de Valuación

El pasado, leído a través de los estados de resultados; la fotografía del presente, a través del último balance general de la misma; y el futuro que es el gran deseo del ser humano: tratar de pronosticarlo y como poder cambiarlo.

Al hablar de valuación de empresas se está refiriendo siempre al desenvolvimiento futuro esperado de la misma, medida ella en términos económicos y financieros, que permitan determinar en forma presente, y dados ciertos supuestos en materia de medio ambiente, mercados, productos, costos, precios, etc., el potencial de generación de utilidades que ella posee.

Ahora bien, lo que se busca en la valuación de empresas es poder determinar una cifra, es decir, pronosticar el comportamiento futuro de una entidad y poder determinar de esa forma: cuánto vale hoy una empresa; cuánto estaría dispuesto hoy a pagar por una acción de esta empresa, cuánto estaría dispuesto hoy a recibir por vender una acción de esta empresa; cuál es su capacidad de endeudamiento; cuánto es el riesgo implícito que debo de cobrar hoy vía tasas de interés para que recompense la exposición crediticia ante esta entidad.

a) Modelos de Evaluación Financiera.

Cuando se habla de cualquier empresa son tres las preguntas que frecuentemente se repiten en el ambiente de los negocios. La primera es ¿ a qué se dedica ?; la segunda ¿ con que tecnología cuenta?; y la tercera, ¿ cuál es su situación financiera ?.

Es precisamente esta pregunta la que sirve de punto de partida.

Un modelo de evaluación financiera es aquel sistema de información que permite calcular, analizar, simular y consolidar información además de que es posible llevar a cabo una medición del desempeño de una o varias áreas específicas.

Proporciona reportes, que son dirigidos a las más altas jerarquías dentro de un área, los cuales son lo suficientemente extensos para resolver preguntas tales como: qué, cómo, cuánto y cómo respecto a lo que ha sucedido en un lapso de tiempo.

Los componentes que intervienen en la gestión de estos sistemas de información son: varias bases de datos, los mecanismos de acceso y el lenguaje de programación.

Características.

1.- Proporciona acceso a la información y permite su manipulación.

Capítulo tres: Modelos de Valuación

2.- Es un sistema más versátil que un sistema de Información gerencial para su manejo, y por lo mismo, requiere de usuarios con un nivel aceptable de conocimientos respecto al manejo de las diferentes herramientas.

3.- El origen de los datos utilizados por estos sistemas, son los sistemas de soporte operativo y los sistemas de Información gerencial, aunque también deben considerarse fuentes externas de información que ayuden a la realización de cálculos.

b) ¿ Para qué sirven los modelos evaluación financiera ?.

Este tipo de modelos pueden tener diversas utilidades entre las que destacan:

- 1) Buscar la homogeneización de los parámetros de medición entre las empresas.**
- 2) Realizar un análisis integral de las áreas básicas que integran a las empresas y su interrelación con el mercado.**
- 3) Se pretende que sea un instrumento para que cada empresa califique su actuación, en relación al mercado.**
- 4) Con el empleo de los estados financieros y el modelo de evaluación tener una herramienta para fundamentar la toma de decisiones.**
- 5) Que sirva para tener una visión de las oportunidades y las amenazas de la empresa ante los cambios que se producen en el mundo.**

El modelo que aquí se presenta puede ser de gran utilidad para empresas que conforman al sector asegurador mexicano porque de alguna manera se brindará la oportunidad de conocer el nivel que cada empresa guarda dentro del contexto nacional.

Así también será muy útil para reflejar los puntos fuertes y débiles de cada empresa tomando como referencia el mercado y de alguna manera cada empresa empieza a tomar decisiones en cuanto al aprovechamiento de sus fortalezas y como convertir sus debilidades en puntos más favorables.

Es importante mencionar que con la apertura comercial, la competencia para las compañías aseguradoras mexicanas aumentará en gran escala y cualquier sistema de información que pueda

evaluar las ventajas y desventajas de otras empresas será de gran utilidad para tener éxito en un futuro.

C) MODELO DE EVALUACION.

1.- MECANICA DE LA EVALUACION.

Después de haber comprendido los principios básicos de los sistemas de toma decisiones y sus impactos en los procesos de planeación, así como las herramientas sobre las cuales se sustentan, en la siguiente parte del trabajo se desarrollará la propuesta del modelo financiero.

La intención es que cada empresa pueda calificar su actuación en relación al mercado asegurador.

Por tanto la filosofía central del modelo esta basado en la unidad.

El principio se basa en la relación de una variable con respecto a otra, es decir, si una empresa obtuvo un indicador o razón financiera de un 16% de gastos de administración en relación a sus primas directas y la del mercado fue del 13%, resulta lo siguiente:

$$\begin{array}{l} \text{índice compañía} \quad 16\% \\ = \frac{\quad}{\quad} = 1.23 \\ \text{índice mercado} \quad 13\% \end{array}$$

Lo anterior significa que la empresa se encuentra 23% arriba de la media del Sector Asegurador. Como se observa el uno o la unidad, es la media sobre la cual gira la comparación de las razones financieras de cada empresa.

Y es a partir de la unidad, ya sea hacia arriba o hacia abajo, lo que el sistema va a calificar o evaluar, tomando precisamente al mercado como la media.

2.- RANGOS DE LA EVALUACION.

A cada razón se le calcularon sus respectivos rangos de evaluación mediante la siguiente metodología:

La media del mercado se obtiene de una línea de datos obtenidos de la experiencia del sector de los últimos 12 años, en base al estimador empleado (cuyas características se enuncian más adelante) se elimina la observación más grande, así como la más pequeña tratando de esta manera, que la información sea lo más homogénea posible y no contemple picos. De ésta línea de datos resultante se calcula su desviación estándar. Obtenida ésta se procede a obtener los rangos de evaluación para cada razón. Mediante el ejemplo siguiente se precisa este punto.

CRECIMIENTO PARA EL RAMO DE VIDA

AÑO	CRECIMIENTO
1982	(8.17%)
1983	(25.80%)
1984	3.55%
1985	21.84%
1986	17.75%
1987	15.40%
1988	20.07%
1989	7.76%
1990	4.74%
1991	11.41%
1992	16.44%

Como se mencionó con anterioridad se eliminan los años en los que se presentaron picos en la información, resultando estos los años 1983 y 1985.

El promedio es: 9.88%

Desviación estándar: 8.42%

La desviación resultante para cada rango (5) es: 3.3683%.

Capítulo tres: Modelos de Valuación

Ahora para el calculo del rango se parte de la media del mercado, siendo lo siguiente:

16.62%
13.25%
9.88%
6.51%
3.14%

Estos rangos fue necesario presentarlos haciendo uso del concepto de la unidad mediante proporciones, es decir:

9.88% ----- 1.00
6.51% ----- X

De esta manera los rangos resultantes son los siguientes:

1.6816	1.3408
1.3408	1.0000
1.0000	0.6592
0.6592	0.3184

En el anexo II se encuentran los rangos de evaluación para cada razón financiera.

Lo anterior permite obtener el "deber ser" del mercado para que a partir de este, se comparen las empresas en lo particular.

3.- DEFINICION DE AREAS BÁSICAS.

Este modelo esta basado en la división de la empresa en tres áreas básicas, las cuales fueron seleccionadas debido a que se considera que involucran los parámetros más significativos y que resumen de manera muy esquemática, la situación financiera de una empresa.

Las tres áreas básicas son las siguientes:

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

II.- EFICIENCIA TECNICA Y OPERATIVA.

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

A continuación se hará una breve descripción de cada área básica:

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

Esta area representa el grado en que la empresa de seguros va incrementando su participación dentro del sector asegurador y la economía.

II.- OPERACION TECNICA.

Esta área evalúa el grado de eficiencia de las principales operaciones de una empresa. Se hace especial énfasis en:

- Costos de adquisición
- Eficiencia de reaseguro
- Resultado Técnico
- Costos de operación.

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

Esta área medirá el grado de solvencia financiera, con que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones, así como el manejo de los recursos invertidos y la rentabilidad para el accionista.

4.- PESO ESPECIFICO DE CADA AREA BASICA.

A cada área básica definida anteriormente se le dió un peso o calificación específica, dependiendo del impacto directo en los resultados.

Este punto le da una gran variabilidad al modelo, ya que cada empresa podría ajustarlo a sus necesidades, de acuerdo a la orientación particular de sus estrategias o el momento de crecimiento o desarrollo que esta se encuentre.

Los pesos específicos por cada area básica son:

a) Crecimiento y participación	40.0 %
b) Eficiencia Técnica.	25.0 %
d) Rentabilidad y solvencia.	35.0 %
	<hr/>
	100.0 %

Para efectos de el presente modelo se emplearon los pesos descritos con anterioridad debido a lo siguiente:

Se le otorga un mayor peso específico a Crecimiento y participación debido a que esta es el área generadora de primas y sin esta área simplemente no habría el elemento generador del ingreso.

En tercer término se colocó a la eficiencia técnica, que si bien juega un papel determinante, esta deberá subordinarse necesariamente a los parámetros de rentabilidad que la empresa fije y que sin duda alguna son los financiadores del crecimiento futuro de la organización.

Cabe mencionar que en este punto cada compañía deberá evaluar la importancia de cada área estratégica y en base a esto asignar los pesos específicos a las razones financieras, es precisamente esta una de las facilidades que brinda el uso de este modelo, como se mencionó con anterioridad. El poder medir las áreas básicas de acuerdo al grado de especialización de cada compañía.

A continuación se menciona una breve descripción del enfoque que se le dio a cada área básica, así como sus correspondientes razones financieras:

a).- Crecimiento y Participación:

La captación del recurso monetario es esencial para ir generando los suficientes recursos que apalancen el crecimiento del largo plazo, rango de tiempo en el que se mueve el desarrollo de una aseguradora.

Las razones financieras consideradas para poder medir esta área son:

- Participación en la Economía.
- Participación en el Mercado.

b).- Eficiencia Técnica y Operativa.

Son estándares fundamentales para toda empresa, ya que marcan su capacidad competitiva en términos de eficiencia interna, servicio al cliente, sistemas de costeo y precios acordes al segmento de mercado etc. En esta área se mide la capacidad de la compañía para hacer las cosas con eficiencia. Esta variable es determinante en los mercados más avanzados ya que esto marca diferencias competitivas determinantes.

Dentro de esta área se evalúan los costos de adquisición, que miden el costo de adquirir un negocio para la empresa, el costo de siniestralidad, que es uno de los costos más importantes para una aseguradora; la eficiencia del reaseguro que mide el resultado de la operación del reaseguro con respecto a las primas emitidas. La combinación de estos factores permite finalmente evaluar a la eficiencia técnica; razón financiera que mide el resultado de la operación del seguro. Otro componente de suma importancia es el costo de operación que proporciona la relación entre los gastos de operación y las primas.

c).- Rentabilidad y Solvencia.

El valor agregado de los productos en una aseguradora es la capacidad de respuesta con toda oportunidad y calidad al momento del surgimiento de la eventualidad, es decir una póliza de una empresa puede ser similar en coberturas, tarifas y servicios.

Sin embargo la diferencia esta en el respaldo financiero que la compañía ofrece a sus asegurados.

En los mercados más avanzados la decisión acerca de donde adquirir un seguro, no está en la presentación o en el precio, sino en la situación financiera y en la calidad del servicio.

Capítulo tres: Modelos de Valuación

Incluye razones financieras tales como: margen de solvencia, que revela la suficiencia para cumplir con las obligaciones contraídas; el cómputo de inversión, que muestra el grado de liquidez de la empresa.; otra razón es la eficiencia financiera, que se encarga de mostrar la rentabilidad de la cartera de inversión, que como es sabido es el principal activo de una Compañía de Seguros, de aquí surge la importancia de controlar su administración y por último se encuentra el capital contable, que indica el crecimiento del patrimonio de la empresa.

Este último es uno de los parámetros fundamentales para medir la rentabilidad de una Institución de Seguros.

D) BASE ECONOMICA.

La necesidad de actualizar la información financiera es producida por las diferencias que existen entre los registros de las operaciones al costo, bajo el principio de contabilidad de "valor histórico original" y los valores actuales que son mayores debido principalmente a la pérdida del poder adquisitivo de la moneda y a las modificaciones, casi siempre por incremento, en los costos específicos de los bienes y servicios utilizados por la empresa.

El método utilizado para actualizar la información financiera en este trabajo es el Método de Ajuste por Cambios en el Nivel General de Precios, haciendo uso del Índice Nacional de Precios al Consumidor que publica el Banco de México.

La información financiera utilizada está deflacionada en base al año 1978, utilizando inflación promedio para las cifras de flujo, sólo el rubro de Capital Contable fue deflacionado con inflación diciembre-diciembre. (En el anexo I se muestran las inflaciones empleadas)

II- BASE FINANCIERA.

Las razones financieras que se involucran en cada grupo, así como los pesos específicos son:

<u>Razones financieras</u>	<u>Peso</u>
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.	40.0
A. PARTICIPACION EN LA ECONOMIA.	20.0
B. PARTICIPACION EN EL SECTOR.	20.0
II.- EFICIENCIA TECNICA.	25.0
C. COSTO DE ADQUISICION.	5.0
D. COSTO DE SINIESTRALIDAD.	5.0
E. EFICIENCIA DE REASEGURO.	5.0
F. RESULTADO TECNICO.	5.0
G. COSTO DE OPERACION.	5.0
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.	35.0
H. MARGEN DE SOLVENCIA.	8.75
I. COMPUTO DE INVERSION.	8.75
J. EFICIENCIA FINANCIERA.	8.75
K. CAPITAL CONTABLE.	8.75

	100.0

La forma de calcular las razones financieras se describe a continuación:

I- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

A. PARTICIPACION EN LA ECONOMIA.

Mide el crecimiento real de primas de la compañía en relación al crecimiento real del producto interno bruto.

ALGORITMO:

$$\text{P.E.} = \frac{\text{CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA. \%}}{\text{CRECIMIENTO REAL DEL P.I.B. \%}}$$

PARA CALCULAR:

$$\text{CREC. REAL DE PRIMAS CIA.} = \frac{\frac{\text{PRIMAS CIA. AÑO X}}{\text{INPC PROMEDIO AÑO X BASE 78}}}{\frac{\text{PRIMAS CIA. AÑO X-1}}{\text{INPC PROMEDIO AÑO X-1 BASE 78}}} * 100$$

$$\text{CREC. REAL DEL P.I.B.} = \frac{\frac{\text{P.I.B. AÑO X}}{\text{INPC PROMEDIO AÑO X BASE 78}}}{\frac{\text{P.I.B. AÑO X-1}}{\text{INPC PROMEDIO AÑO X-1 BASE 78}}} * 100$$

L- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

B. PARTICIPACION EN EL SECTOR.

Mide el crecimiento real de primas de la Compañía en relación al crecimiento real de primas del mercado del ramo correspondiente.

ALGORITMO:

$$P.M. = \frac{\text{CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA. \%}}{\text{CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS MERCADO \%}}$$

PARA CALCULAR:

$$\text{CREC. REAL DE PRIMAS CIA.} = \frac{\frac{\text{PRIMAS CIA. AÑO X}}{\text{INPC PROMEDIO AÑO X BASE 78}}}{\frac{\text{PRIMAS CIA. AÑO X-1}}{\text{INPC PROMEDIO AÑO X-1 BASE 78}}} * 100$$

$$\text{CREC. REAL PRIMAS MDO.} = \frac{\frac{\text{PRIMAS MERCADO AÑO X}}{\text{INPC PROMEDIO AÑO X BASE 78}}}{\frac{\text{PRIMAS CIA. AÑO X-1}}{\text{INPC PROMEDIO AÑO X-1 BASE 78}}} * 100$$

II- EFICIENCIA TECNICA.

C. COSTO DE ADQUISICION.

Muestra la proporción existente entre el costo de adquisición por ramo de la Compañía en relación con el mercado.

ALGORITMO:

$$C. A. = \frac{\% \text{ DE COSTO DE ADQUISICION DE LA CIA.}}{\% \text{ DE COSTO DE ADQUISICION DE MERCADO.}}$$

PARA CALCULAR:

$$\% \text{ DE CTO. DE ADQ. DE LA CIA.} = \frac{\text{CTO. ADQ. POR RAMO DE LA CIA.}}{\text{PRIMAS DIRECTAS}}$$

$$\% \text{ DE CTO. DE ADQ. DE MERCADO} = \frac{\text{CTO. ADQ. POR RAMO DE MERCADO}}{\text{PRIMAS DIRECTAS.}}$$

II- EFICIENCIA TECNICA.

D. COSTO DE SINIESTRALIDAD.

Mide la proporción de siniestros retenidos en relación a las primas retenidas devengadas.

ALGORITMO:

$$\text{C.S.} = \frac{\text{SINIESTRALIDAD RETENIDA CIA. \%}}{\text{SINIESTRALIDAD RETENIDA MERCADO \%}}$$

PARA CALCULAR:

$$\text{SIN. RETENIDA CIA.} = \frac{\text{SINIESTROS RETENIDOS CIA.}}{\text{PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS CIA.}} * 100$$

$$\text{SIN. RETENIDA MERC.} = \frac{\text{SINIESTROS RETENIDOS MERCADO}}{\text{PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS MERC.}} * 100$$

II.- EFICIENCIA TECNICA.

E. EFICIENCIA TECNICA.

Mide el resultado de la operación técnica en relación a las primas directas.

ALGORITMO:

$$\text{E.T.} = \frac{\text{(RESULTADO TECNICO ANTES DE INC. OTRAS RVAS. / PRIMAS DIRECTAS) DE LA CIA.}}{\text{(RESULTADO TECNICO ANTES DE INC. OTRAS RVAS. / PRIMAS DIRECTAS) DEL MERCADO.}}$$

II.- EFICIENCIA TECNICA.

F. EFICIENCIA DE REASEGURO.

Mide el resultado de la operación técnica de reaseguro en relación a las primas directas totales.

ALGORITMO:

$$\text{E.R.} = \frac{\text{(RESULTADO TECNICO DEL REASEGURO/PRIMAS DIRECTAS)} \\ \text{DE LA COMPAÑÍA}}{\text{(RESULTADO TECNICO DEL REASEGURO/PRIMAS DIRECTAS)} \\ \text{DEL MERCADO}}$$

PARA CALCULAR:

RESULTADO TECNICO DEL REASEGURO ES LA SUMA DE:

- EGRESO = PRIMAS CEDIDAS
- INGRESO = INC. RVA. RIESGOS EN CURSO
- EGRESO = COBERTURA EXCESO DE PERDIDA
- INGRESO = COMISIONES POR REASEGURO CEDIDO
- INGRESO = PARTICIPACION DE UTILIDADES
- INGRESO = SINIESTROS RECUPERADOS

TOTAL COSTO NETO DE REASEGURO.

II.- EFICIENCIA TECNICA.

G. COSTO DE OPERACION.

Mide el nivel de gastos de operación en relación a las primas directas.

ALGORITMO:

(COSTO DE OPERACION / PRIMAS DIRECTAS) DE LA CIA.

C.O. = -----

(COSTO DE OPERACION / PRIMAS DIRECTAS) DE MERCADO

III- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA

H. MARGEN DE SOLVENCIA.

Mide la suficiencia financiera del capital contable, ante posibles desviaciones propias de la operación de la compañía de seguros.

ALGORITMO:

$$\text{M.S.} = \frac{\% \text{ SUFICIENCIA DE LOS RECURSOS DE GARANTIA (CIA.)}}{\% \text{ SUFICIENCIA DE LOS RECURSOS DE GARANTIA (MERC.)}}$$

PARA CALCULAR:

$$\text{SUF. REC. GARANTIA} = \frac{\text{RECURSOS DE CAPITAL (Capital de garantía)}}{\text{GARANTIAS EXIGIDAS (Requerimientos de capital)}}$$

III- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA

I COMPUTO DE INVERSION.

Muestra el grado de solvencia de la Compañía para garantizar las obligaciones contraídas.

ALGORITMO:

$$C. I. = \frac{\% \text{ SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (CIA.)}}{\% \text{ SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (MERCADO)}}$$

PARA CALCULAR:

$$\text{SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION} = \frac{\text{INVERSION AFECTA}}{\text{BASE NETA DE INVERSION}}$$

III- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA

I. EFICIENCIA FINANCIERA.

Mide la generación de recursos financieros a partir de la cartera de inversiones.

ALGORITMO:

$$E.F. = \frac{\% \text{ EFICIENCIA FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA}}{\% \text{ EFICIENCIA FINANCIERA DEL MERCADO.}}$$

PARA CALCULAR:

$$\% \text{ EFICENCIA} = \frac{\text{PRODUCTOS FINANCIEROS + INC. A SUPERAVITS DE INMUEBLES}}{(\text{CARTERA DE INVERSIONES X + CARTERA DE INVERSIONES X-1}) / 2}$$

III- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA

K. CRECIMIENTO DEL CAPITAL CONTABLE

Mide el crecimiento del patrimonio.

ALGORITMO:

$$\text{C.C.C.} = \frac{\text{ÍNDICE DE VARIACION REAL DE CAP. CONTABLE (CIA.)}}{\text{ÍNDICE DE VARIACION REAL DEL CAP. CONTABLE (MDO.)}}$$

LA VALUACION SE DEBERA HACER:

Con y sin reservas de previsión, catastrófica y especial de contingencia.

Debido a que el análisis no considera dividendos pagados al accionista, estos indicadores deberán ser tomados como el mínimo requerido.

F) BASE ESTADISTICA

Esta parte del capítulo busca demostrar la confiabilidad del sistema. Para llevar a cabo esto se dividió en dos incisos:

- 1) **Mostrar si las variables empleadas en el modelo están correlacionadas.**
- 2) **Mostrar que el estadístico empleado para obtener la media del mercado es válido.**

1.- CORRELACION DE VARIABLES.

Para poder saber si las variables empleadas en el modelo están correlacionadas se empleó un paquete de estadística.

El método aplicado fue regresión múltiple, se empleó como variable dependiente el capital contable y fué sobre esta variable sobre la cual se hicieron las regresiones. Las variables que se utilizaron son:

- Capital contable.
- Primas devengadas.
- Siniestros de retención.
- Inc. a superávits.
- Costos de operación.
- Productos financieros.
- Utilidad técnica.

El modelo de regresión múltiple.

El modelo de regresión con dos o más variables independientes (en adición al término constante) es conocido como el modelo de regresión múltiple.

De el modelo de dos variables se extiende el modelo de regresión múltiple asumiendo que la variable dependiente Y es una función lineal de una serie de variables independientes X_1, X_2, \dots, X_K y un término de error (E).

Se define el modelo de regresión múltiple como

$$Y_i = B_1 + B_2 X_{2i} + B_3 X_{3i} + \dots + B_k X_{ki} + E_i$$

Donde:

Y = Variable dependiente

X's = Variables independientes

E = Error

Hipótesis

i. La especificación de el modelo esta dada de la siguiente manera:

$$Y_1 = B_1 + B_2 X_{21} + B_3 X_{31} + \dots + B_k X_{k1} + E_1$$

$$Y_2 = B_2 + B_2 X_{22} + B_3 X_{32} + \dots + B_k X_{k2} + E_2$$

.....

$$Y_N = B_N + B_2 X_{2N} + B_3 X_{3N} + \dots + B_k X_{kN} + E_N$$

La correspondiente formulación matricial de el modelo es

$$Y = X\beta + E$$

en donde:

$$Y = \begin{bmatrix} Y_1 \\ \vdots \\ Y_N \end{bmatrix}$$

$$X = \begin{bmatrix} 1 & X_{21} & \dots & X_{k1} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ 1 & X_{2N} & \dots & X_{kN} \end{bmatrix}$$

$$\beta = \begin{bmatrix} \beta_1 \\ \vdots \\ \beta_k \end{bmatrix}$$

$$E = \begin{bmatrix} E_1 \\ \vdots \\ E_k \end{bmatrix}$$

donde:

Y = Vector columna de N * 1 observaciones de la variable dependiente.

X = Matriz de N * K observaciones de la variable independiente.

β = Vector columna de K * 1 parametros desconocidos.

E = Vector columna de N * 1 errores.

ii. Los elementos de X son fijos y tienen una varianza finita. En adición, X tiene un rango K, el cual es menor que el número de observaciones N.

iii. E esta distribuido normalmente con $E(E) = 0$
 $E(EE') = \sigma^2 I$

donde I es una matriz identidad $N \times N$.

E' = Es la matriz transpuesta de E compuesta por $1 \times N$ elementos.

Las relaciones que se consideran más importantes fueron las siguientes:

VARIABLES	CORRELACION
productos fin. inc. a sup.	0.2285
primas dev. productos fin.	0.9475
Costos de op. primas dev. siniestros	0.9314
primas dev. productos fin. siniestros.	0.9577
primas dev. productos fin. utilidad tec.	0.9581
primas dev. costos de op. productos fin. utilidad tec. siniestros. inc. a sup.	0.9714

2.- VALIDACION DEL ESTIMADOR.

Por lo general cuando se propone un estimador para una serie de observaciones este resulta ser la media, porque reúne una serie de características que pocos estimadores reúnen, estas son:

- a) Insegamiento.
- b) Consistencia.
- c) Eficiencia.

Para que un estimador pueda sustituir a la media debe de cumplir con estas características.

Este inciso consiste en mostrar por que motivo se utilizó otro estadístico en lugar de la media.

ESTADISTICO	$\Theta = \frac{\sum X_i}{n}$	$\Theta_1 = \frac{(\sum X_i - Y_1 - Y_n)}{n-2}$
INSEGAMIENTO	si	si
CONSISTENCIA	si	si
EFICIENCIA	si	no (*)

(*) NOTA:

No es eficiente, pero si es eficientemente asintótico, es decir alcanza la cota de Cramer y Rao cuando n tiende a infinito.

Debido a que cumple con estas características es posible decidir que estimador se quiere utilizar, para efectos de este modelo calificador se utilizó el segundo.

Ver anexo III para efectos de intento de justificación matemática del estimador utilizado.

CONCLUSIONES

- 1) Existen modelos de evaluación de empresas cuya finalidad es la de apoyar la toma de decisiones, los cuales pueden tener diversos usos. En este caso se aplica a un esquema que facilite la toma de decisiones de la alta dirección.
- 2) La cantidad y calidad de información que involucra un modelo de esta naturaleza proporciona la confianza para que sea utilizado para la toma de decisiones, que a su vez permitan detectar oportunidades y disminuir o eliminar las amenazas.
- 3) La cultura de aprender a evaluar a un mercado ó a una empresa, deberá ser cada vez más difundida, de tal suerte que las empresas se esfuercen en mejorar constantemente sus estándares de productividad, rentabilidad, etc.
El modelo concentra variables del mercado de referencia, las variables internas más importantes, así como elementos de calificación de empresas; con esto se obtiene un sistema integral de información que puede ser aplicado a distintos niveles o áreas de la empresa.
- 4) Entre las bondades del modelo se encuentran las siguientes características:
 - a) Debido a la forma como está estructurado permite la comparación contra el mercado y principales competidores.
 - b) Contempla el análisis de las áreas más importantes de la empresa permitiendo detectar las oportunidades y las amenazas.
 - c) La información que proporciona permite la toma de decisiones.
 - d) Al cumplir con los puntos anteriores permite apoyar a la Planeación Financiera.
 - e) Es fácil de entender, lo cual simplifica el proceso de toma y análisis de decisiones de la alta dirección.
- 5) Este modelo se basa en 11 razones financieras que fueron aplicadas al Sector Asegurador y que resaltan los aspectos más importantes de la operación de la empresa.

- 6) Las bases estadísticas sobre las que está basado este modelo tienen un alto grado de confiabilidad sobre los resultados obtenidos. Empezando por el estadístico empleado, la media no fue utilizada porque desviaba en gran medida nuestros datos, por lo cual se decidió emplear otro estadístico el cual consta de todas las características que posee la media; este hecho ocasiona que el estimador empleado sea igual de válido que la media.

Otro hecho que fundamenta el modelo es que las variables empleadas están correlacionadas positivamente lo cual quiere decir que las variables dependientes explican a la variable independiente.

CAPITULO CUATRO

CASO PRACTICO

INTRODUCCION.

La intención de este capítulo es probar el modelo así como sus posibles aplicaciones. Para esto, se evaluó la actuación de tres empresas del Sector Asegurador en el ejercicio de 1992.

Por razones obvias, se están cambiando los nombres de las empresas que se evaluaron. Se han clasificado de la siguiente manera:

- Cia A.
- Cia B.
- Cia C.

Como primera parte de este capítulo se llevará a cabo una breve introducción de las compañías analizadas; se presentarán cifras de participación dentro del mercado, así como algunos indicadores económicos.

Posteriormente se evaluará la utilidad del modelo aplicándolo a las compañías seleccionadas realizándose un análisis de los resultados obtenidos.

Como parte final se presentarán los beneficios que se obtienen al emplear el modelo de evaluación financiera bajo los siguientes aspectos:

- a) Análisis cuantitativo.
- b) Como Modelo Dinámico (Flexible).
- c) Herramienta de Planeación Financiera.
- d) Toma de decisiones.
- e) Opciones al consumidor.

A) PREMISAS.

Se eligieron tres empresas de reconocido prestigio en el medio. El ejercicio consistió en evaluar el desempeño de estas compañías dentro del sector para el ejercicio 1992.

Información General.

Para este período, los principales indicadores económicos fueron los siguientes:

Año = 1992
Inflación = 11.9 %
Inflación promedio = 15.5 %
P.I.B. 1992 = 2.27 %

Información Sector.

PRIMA DIRECTA

RAMO	MONTO	CREC.
VIDA	5,193,307	15.6 %
SALUD	1,189,679	12.2 %
DAÑOS	3,917,315	19.40 %
AUTOMOVILES	4,991,076	30.98 %
TOTAL	15,211,377	21.32 %

INFORMACION COMPAÑIA A

	MONTO	COMPOSICION DE CARTERA	% PART. MERCADO
VIDA	1,273,836	44.2 %	24.52 %
SALUD	330,836	11.5 %	27.80 %
DAÑOS	441,270	15.3 %	11.26 %
AUTOMOVILES	836,178	29.0 %	16.75 %
TOTAL	2,882,120	100.0%	18.94 %

INFORMACION COMPAÑIA B

	MONTO	COMPOSICION DE CARTERA	% PART. MERCADO
VIDA	770,375	39.41 %	14.83 %
SALUD	158,180	8.09 %	13.30 %
DAÑOS	415,121	21.24 %	10.60 %
AUTOMOVILES	611,118	31.27 %	12.24 %
TOTAL	1,954,571	100.0%	12.85 %

INFORMACION COMPAÑIA C

	MONTO	COMPOSICION DE CARTERA	% PART. MERCADO
VIDA	407,494	33.13 %	7.85 %
SALUD	65,310	5.33 %	5.49 %
DAÑOS	454,272	36.93 %	11.60 %
AUTOMOVILES	302,858	24.62 %	6.07 %
TOTAL	1,230,155	100.0%	8.09 %

La información que se menciona con anterioridad es solo para ubicar en el contexto del sector la posición que guardan las compañías analizadas.

La información empleada para obtener la media del mercado se obtuvo de: " El comportamiento del Sistema Asegurador Mexicano" publicación emitida por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

B) MECANICA DE CALCULO.

Para poder llevar a cabo el análisis particular de cada empresa, se desarrolló un programa. Dicho programa fue realizado en Lotus, de manera que sea muy accesible para todo el interesado.

Basta con que se capturen los datos requeridos para determinada empresa, y esta información será comparada automáticamente contra los estándares promedio del Sector Asegurador, para finalmente obtener la calificación particular de cada área estratégica.

Los estándares promedio son el resultado del análisis estadístico de los últimos doce años de las cifras del mercado asegurador; el cual fue ampliamente explicado en el capítulo anterior.

El procedimiento es el siguiente:

1.- ZONA DE INSTRUCCIONES.

Para facilitar el manejo del programa. (Ver cuadro 1)

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA DEL SECTOR ASEGURADOR	
U.N.A.M.	Página 1
***** INSTRUCCIONES *****	
PARA FACILITAR EL USO DEL PROGRAMA, SE TIENEN MENUS DE: CAPTURA RESULTADOS	
PARA LLAMAR AL MENU BASTA CON TECLEAR SIMULTANEAMENTE "ALT" (Y "A" (Y "CTRL" Y LA TECLA DE PAUSA PARA HACERLO DESAPARECER)	
CAPTURA: LA FORMA DE CAPTURAR ES DE ACUERDO AL ORDEN QUE MARCA EL MENU.	
LOS DATOS SE PUEDEN EXTRAER DEL INFORME ANUAL DE CUENTAS	

1 Pantalla de instrucciones

2.- INTRODUCCION DE LOS DATOS DE ENTRADA.(Ver cuadro 2)

Existe una zona de captura, la cual detalla los datos que requiere el programa. Estos son obtenidos directamente de los Estados Financieros, son aproximadamente 180 datos que deben ser capturados.

MODELO DEL	DE SECTOR	EVALUACION FINANCIERA ASEGURADOR
U.N.A.M.	COMPANIA A	Página 1
CAPTURE LA INFORMACION SOLICITADA		
PRIMAS DIRECTAS		
=====	=====	
	1992	1991
TOTAL VIDA, ACCIDENTES Y DAÑOS	2,882,120.3	2,063,154.7
VIDA	1,273,836.0	738,141.7
ACCIDENTES Y ENFERMEDADES	330,836.8	256,332.5
DAÑOS	1,277,447.5	1,068,680.5
RESPONSABILIDAD CIVIL	39,878.4	28,037.1
MARITIMO Y TRANSPORTES	84,214.4	74,281.3
INCENDIO	194,591.5	148,755.3
AGRICOLA	2,991.0	1,341.3
AUTOMOVILES	836,177.3	731,885.7
CREDITO	0.0	0.0
DIVERSOS	119,595.0	84,379.7
		Av Página

2 Ejemplo de Zona de Captura de primas directas

3.- GENERA REPORTES POR AREA ESTRATÉGICA. (Ver cuadro 3)

Si se requiere profundizar en el análisis de una variable en particular, existe disponible un detalle presentado de la siguiente manera:

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA DEL SECTOR ASEGURADOR COMPANIA A						
U.N.A.M.					Página 1	
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION						
A.- PARTICIPACION EN LA ECONOMIA						
RAZON :		CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %				
		CRECIMIENTO REAL DEL P. I. B. %				
DEFINICION DE LA RAZON :						
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA						
EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO						
INTERNO BRUTO.						
						Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION						
A.- PARTICIPACION EN LA ECONOMIA						
INFORMACION DE:		CRECIMIENTO/PIB				
		MERCADO	COMPANIA			
TOTAL		1.8	6.7	CALIFICACION GLOBAL		
VIDA		3.2	15.8	DESDE	HASTA	
SALUD		5.6	3.7	MUY BUENO	1.190	1.380
DAÑOS		0.5	4.3	BUENO	1.000	1.190
AUTOMOVILES		1.9	-0.4	REGULAR	0.810	1.000
				MALO	0.620	0.810
				COMPANIA A		
				10.00		

3 Ejemplo de reporte por área estratégica.
(Crecimiento y Participación)

A) CRECIMIENTO Y PARTICIPACION

PARTICIPACION EN LA ECONOMIA.

Nivel de detalle: global.

PARTICIPACION EN EL MERCADO

Nivel de detalle: por ramo.

B) EFICIENCIA TECNICA

COSTO DE ADQUISICION

Nivel de detalle: por ramo.

COSTO DE SINIESTRALIDAD

Nivel de detalle: por ramo.

EFICIENCIA FINANCIERA.

Nivel de detalle: por ramo.

EFICIENCIA DEL REASEGURO

Nivel de detalle: por ramo.

COSTO DE OPERACION

Nivel de detalle: global.

C) RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MARGEN DE SOLVENCIA

Nivel de detalle: global.

COMPUTO DE INVERSION

Nivel de detalle: global.

EFICIENCIA FINANCIERA

Nivel de detalle: global.

CAPITAL CONTABLE

Nivel de detalle: global.

4.- RESUMEN (Ver cuadro 4)

Se generan los resultados en una matriz resumen la cual esquematiza la calificación de la empresa, con respecto al mercado. Este puede ser observado en pantalla o ser impreso.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA DEL SECTOR ASEGURADOR COMPANIA A					
U.N.A.M.					Mar-95
	PESO MB	B	R	M	CALIF.
I. CRECIMIENTO Y PARTICIPACION	45.0				40.83
A. PARTICIPACION EN LA ECONOMIA	22.5 X				22.50
B. PARTICIPACION EN EL MERCADO	22.5				18.33
VIDA	5.6 X				5.63
SALUD	5.6		X		3.49
DAÑOS	5.6 X				5.63
AUTOMOVILES	5.6		X		3.59
II. -OPERACION TECNICA	20.0				16.3
C. COSTO DE ADQUISICION	4.0				3.1
VIDA	1.0 X				1.00
SALUD	1.0			X	0.40
DAÑOS	1.0 X				1.00
AUTOMOVILES	1.0		X		0.65
D. COSTO DE SINIESTRALIDAD	4.0				3.0
VIDA	1.0			X	0.40
SALUD	1.0 X				1.00
DAÑOS	1.0	X			0.79
AUTOMOVILES	1.0	X			0.81
E. EFICIENCIA DE REASEGURO	4.0	X			3.55

4 Extracto del resumen obtenido del Modelo.

C) INFORMACION OBTENIDA DEL MODELO.

**MODELO DE EVALUACION FINANCIERA DEL
SECTOR ASEGURADOR**

CALIFICACIONES ASIGNADAS POR EL MODELO

	COMPAÑIAS		
	A	B	C
I- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
A. Participación en la Economía.	10.00	9.43	10.00
B. Participación en el Sector.			
Vida	10.00	4.00	4.00
Salud	6.21	6.02	4.00
Daños	10.00	10.00	10.00
Automóviles	6.38	10.00	9.61
II- EFICIENCIA TECNICA			
C. Costo de Adquisición			
Vida	10.00	10.00	10.00
Salud	4.00	10.00	10.00
Daños	10.00	10.00	10.00
Automóviles	6.53	4.17	10.00
D. Costo de Siniestralidad.			
Vida	4.00	4.00	4.00
Salud	10.00	7.13	8.04
Daños	7.88	8.06	8.01
Automóviles	8.09	8.14	8.44
E. Eficiencia de Reaseguro.			
	8.87	7.56	8.26
F. Resultado Técnico.			
Vida	4.00	7.27	4.00
Salud	6.46	6.64	4.63
Daños	7.67	10.00	9.67
Automóviles	8.94	7.35	7.98
G. Costo de Operación.			
	10.00	10.00	10.00

III.- RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ.

H. Margen de Solvencia.	10.00	10.00	10.00
I. Computo de Inversión.	10.00	10.00	10.00
J. Eficiencia Financiera.	4.00	4.00	4.98
K. Capital Contable.	6.15	10.00	10.00

En este cuadro se presentan las calificaciones calculadas por el modelo, es posible visualizar la situación de cada compañía y poder determinar las áreas de oportunidades y amenazas; así como la posición con respecto a la competencia.

Capítulo cuatro: Caso Práctico

El cuadro resumen de las razones financieras ya calificadas se muestra a continuación:
(para ver el detalle de los resultados obtenidos del modelo ver Anexo IV)

**MODELO DE EVALUACION FINANCIERA DEL
SECTOR ASEGURADOR
PONDERACIONES ASIGNADAS POR EL MODELO**

	MERCADO	COMPAÑIAS		
		A	B	C
I.- CREC. Y PARTICIPACION	40.00	36.29	33.88	33.81
A. Part. en la Economía.	20.00	20.00	18.87	20.00
B. Part. en el Sector.	20.00	16.29	15.01	13.81
Vida	5.00	5.00	2.00	2.00
Salud	5.00	3.10	3.01	2.00
Daños	5.00	5.00	5.00	5.00
Automóviles	5.00	3.19	5.00	4.81
II.- EFICIENCIA TECNICA	25.00	20.40	20.38	20.15
C. Costo de Adquisición	5.00	3.82	4.27	5.00
Vida	1.25	1.25	1.25	1.25
Salud	1.25	0.50	1.25	1.25
Daños	1.25	1.25	1.25	1.25
Automóviles	1.25	0.82	0.52	1.25
D. Costo de Siniestralidad.	5.00	3.75	3.42	3.56
Vida	1.25	0.50	0.50	0.50
Salud	1.25	1.25	0.89	1.00
Daños	1.25	0.99	1.01	1.00
Automóviles	1.25	1.01	1.02	1.06
E. Eficiencia de Reaseguro.	5.00	4.44	3.78	3.30
F. Resultado Técnico.	5.00	3.39	3.91	3.29
Vida	1.25	0.50	0.91	0.50
Salud	1.25	0.81	0.83	0.58
Daños	1.25	0.96	1.25	1.21
Automóviles	1.25	1.12	0.92	1.00
G. Costo de Operación.	5.00	5.00	5.00	5.00
III.- RENT. Y SOLVENCIA	35.00	26.38	29.75	30.60
H. Margen de Solvencia.	8.75	8.75	8.75	8.75
I. Computo de Inversión.	8.75	8.75	8.75	8.75
J. Eficiencia Financiera.	8.75	3.50	3.50	4.35
K. Capital Contable.	8.75	5.38	8.75	8.75
CALIFICACION TOTAL	100.00	83.07	84.01	84.56

D) ANALISIS FINANCIERO.

En esta parte se llevará a cabo el análisis de los resultados obtenidos, el cual se realizó por cada una de las áreas básicas.

El cuadro resumen de las razones financieras ya calificadas se muestra a continuación:

Enseguida se comentan las principales conclusiones que arroja el modelo.

- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

A) Participación en la Economía.

Es posible notar que las tres compañías analizadas tienen un buen crecimiento, de acuerdo al comportamiento de la economía. El crecimiento que lograron cada una de las compañías ponderado por el modelo se muestra a continuación:

PARTICIPACION EN LA ECONOMIA

	SECTOR	COMPAÑIA A	COMPAÑIA B	COMPAÑIA C
TOTAL	20.0	20.0	18.8	20.0

Observando lo anterior resalta la calificación obtenida por la compañía A y C no obstante que la B esta muy cerca. La conclusión que se puede obtener de este resultado es que las tres compañías guardan una posición competitiva dentro del sector.

Para este caso como las tres compañías se encuentran por arriba del mercado, ya que el modelo les asignó una muy buena calificación.

El siguiente punto es la participación en el mercado, lo que se pretende medir en este renglón es el crecimiento real de las primas de la compañía con relación al crecimiento real de las primas del mercado, la información se presenta a continuación:

PARTICIPACION EN EL SECTOR

	SECTOR	CIA. A	CIA. B	CIA. C
VIDA	5.0	5.00	2.00	2.00
SALUD	5.0	3.10	3.01	2.00
DAÑOS	5.0	5.00	5.00	5.00
AUTOS	5.0	3.19	5.00	4.81

En esta razón financiera el modelo permite observar cual es la tendencia tanto del sector, como de las compañías en cuanto a las ventas dejando ver cuales son las áreas de oportunidad y de amenaza para cada compañía.

Para la Compañía B el ramo de Vida Individual no es el de su especialización, en cambio para la Compañía A, tuvo un incremento de un 49.3 probablemente este absorbiendo gran parte del mercado. Analizando el ramo de salud las tres compañías se encuentran por abajo del mercado lo cual significa que en este ramo existen amenazas puesto que no se esta cumpliendo con el estándar del mercado, es decir seguramente otras empresas han logrado posicionarse mejor.

Para el ramo de Daños las tres compañías mantienen muy buena posición dentro del sector, ya que el modelo les esta asignando la más alta calificación. Finalmente en el ramo de Autos la Compañía B es la que predomina mientras que la A es la que presenta una menor peso y la Compañía C es calificada no de manera sobresaliente pero si mantiene una posición competitiva dentro del mercado. Seguramente la compañía B y la C poseen productos así como tarifas más atractivos, destacándose la compañía C que debe de tener los productos más competitivos.

Esta es una de las razones que permitiría tomar a las Compañías alguna estrategia de Ventas, sea para reforzar su posición o bien para mejorar con respecto al mercado, tal como su esquema de promoción, precios, entre otras variables.

II. EFICIENCIA TECNICA

COSTO DE ADQUISICIÓN

En esta área básica se analiza el funcionamiento de la operación y es aquí precisamente donde se presentarán los semáforos para prevenir o bien corregir las posibles desviaciones. La primera razón que se analizará es el costo de adquisición; la cual se encarga de medir el costo de adquisición de la Compañía contra el mercado. A continuación se presentan los resultados:

	SECTOR	CIA. A	CIA. B	CIA. C
VIDA	1.25	1.25	1.25	1.25
SALUD	1.25	0.5	1.25	1.25
DAÑOS	1.25	1.25	1.25	1.25
AUTOS	1.25	0.82	0.52	0.52

En el caso del ramo de Vida se debe tener especial cuidado, ya que los parámetros que lo rigen están bajo los parámetros estatutarios lo cual no permite tener un análisis claro y preciso sobre lo que realmente esta sucediendo.

Este renglón es uno de los principales costos para una Compañía de Seguros y como es posible observar la Compañía A es la que tiene algunos problemas. Esta Compañía tiene que hacer algo al respecto ya que se encuentra por arriba de estándar del mercado a excepción del ramo de Daños. Sin embargo en los demás ramos no posee una posición competitiva y podría ser uno de los renglones que afecten el resultado de la operación técnica.

En este caso la Compañía podría implantar medidas de reducción de costos que permitan reducir sus gastos y de esta manera mejorar su posición competitiva, ya que este es uno de los parámetros sobre el cual puede ejercerse más control.

COSTO DE SINIESTRALIDAD

A continuación se analizará una de las razones que representa uno de los costos más significativos para una Compañía de seguros.

A continuación se presentan los resultados:

	SECTOR	CIA. A	CIA. B	CIA. C
VIDA	1.25	0.5	0.5	0.5
SALUD	1.25	1.25	0.89	1.00
DAÑOS	1.25	0.99	1.01	1.06
AUTOS	1.25	1.01	1.02	0.84

En general las empresas observan buenos resultados, sin embargo en el caso de la Compañía A, debe buscar hacer esfuerzos más importantes por mejorar sus resultados de siniestralidad. Si bien esta empresa ha ganado posición en el mercado, esto puede estar dado por el sacrificio de diferenciales de su utilidad, el cual se ve reflejado en un índice de siniestralidad mayor. Esta es una clara área de oportunidad. No hacerlo puede originar un efecto negativo en el mediano plazo en la solvencia de esta compañía.

EFICIENCIA TECNICA

La siguiente razón proporciona el resultado de la operación técnica con respecto al monto de primas medidas en contra del resultado del mercado:

Los resultados son los siguientes:

	SECTOR	CIA. A	CIA. B	CIA. C
VIDA	1.25	0.5	0.91	0.91
SALUD	1.25	0.81	0.83	0.83
DAÑOS	1.25	0.96	1.25	1.25
AUTOS	1.25	1.12	0.92	0.92

En este análisis se excluye el ramo de Vida Individual debido al funcionamiento que presenta; este ramo cuenta con un financiamiento los primeros años de vigencia de la póliza. Esto es motivado por las altas comisiones que pagan estos productos a la fuerza productora.

Cabe resaltar que el mercado presenta pérdida en el renglón de Salud en los últimos años, lo cual se debe en gran medida al costo de siniestralidad excesivo que se ha presentado.

En lo que respecta a los ramos de Daños y de Autos es posible notar que los resultados son satisfactorios a excepción de la Compañía A, la cual mantiene una posición no muy competitiva en el ramo de Daños y una posición favorable en el mercado en el ramo de Autos.

Esta comparación indicaría a esta Compañía en donde tiene algunas desviaciones y cual debe ser la magnitud de su esfuerzo para mantener una posición competitiva.

En este primer análisis la empresa, puede conocer cual es su situación, de sus resultados de operación, con lo cual se involucran las principales políticas en materia de promoción, reaseguro, costos de adquisición, tarifas entre otras.

EFICIENCIA DE REASEGURO

En el siguiente punto se analizará el resultado técnico de la operación del reaseguro medido en contra de las primas directas.

Este resultado refleja el comportamiento del reaseguro y si no existen desviaciones en la operación:

Los resultados son:

	SECTOR	CIA. A	CIA. B	CIA. C
TOTAL	5.0	3.78	3.78	4.13

Este resultado permite analizar parámetros muy importantes de la operación del reaseguro tales como:

- Política de reaseguro.
- Estrategias de colocación.
- Diversificación.
- Costos de las primas exceso de pérdida.
- Concentración de negocio de alto riesgo, entre otras cosas.

El modelo permite ver que las tres compañías mantienen una posición competitiva con respecto al mercado sobresaliendo la actuación de la compañía A.

COSTO DE OPERACION

Otra de las razones que contempla esta área básica y con la cual se debe de tener mucho cuidado es el costo de operación, ya que aquí se reflejan los mayores efectos de productividad que lleva a efecto la empresa.

	SECTOR	CIA. A	CIA. B	CIA. C
TOTAL	5.0	5.0	5.0	5.0

Las tres Compañías guardan un excelente nivel de gastos de operación, ya que como es posible notar las tres se encuentran por abajo del nivel del mercado.

Este hecho deja ver la posibilidad de:

- O bien mantener la posición competitiva que guarda cada Compañía.
- Implantar alguna estrategia para mejorar dicha posición.

Por lo pronto el uso del modelo ha permitido dejar ver más claramente cual es la posición real que guarda la Compañía con respecto a la competencia y con respecto al mercado en general, así como, un siguiente paso en la realización de el presente análisis sería la comparación contra estándares internacionales.

Enseguida se analiza una de las áreas de mayor importancia tanto para el accionista como para el asegurado, ya que muestra la situación financiera que guarda la empresa:

III. RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ.

	SECTOR	CIA. A	CIA. B	CIA. C
MARGEN DE SOLV.	8.75	8.75	8.75	8.75
COMP. DE INVERSION	8.75	8.75	8.75	8.75
EFICIENCIA FIN.	8.75	3.50	3.50	4.35
CAPITAL CONTABLE	8.75	5.38	8.75	8.75

En la primera razón se observa que las tres compañías mantienen una solvencia mayor a la exigida por el mercado, dado que el modelo las califica con "muy bien".

En el computo de inversión se observa el grado de liquidez que tiene una compañía para enfrentar las obligaciones contraídas, en esta parte las tres compañías se encuentran por arriba de lo exigido por el mercado lo cual es reconocido por el modelo asignando una alta calificación.

Una razón muy importante es la eficiencia financiera, la cual mide la generación de recursos financieros a partir de la administración de la cartera de inversión, aquí el mercado se encuentra muy por arriba de lo obtenido por las Compañías que se están analizando, y por lo tanto el modelo no las califica satisfactoriamente.

Esta situación es ocasionada por lo siguiente:

- Caída de las tasas de interés en los últimos años, combinada con una menor recuperación de los resultados técnicos después de los años difíciles.
- El deber ser o sea la calificación del mercado se obtiene de una línea de datos que consta de 12 años, la cual abarca años con tasas altas, esto ocasiona que el deber ser este por arriba de lo obtenido por las compañías analizadas.
- La reacción o ajuste del modelo para presentar estos cambios es más lenta.

Aumento de los costos de reaseguro.

Por último tenemos la razón que mide al capital contable, en la cual la Compañía A es calificada en este año muy por abajo del mercado, mientras que la Compañía B y C tienen una considerable ventaja, este área se refleja directamente en el capital contable; el modelo permite observar dos compañías son las que mantienen un manejo más adecuado de sus recursos.

EL CONCLUSIONES GENERALES DEL ANALISIS FINANCIERO

Después de haber analizado los resultados del modelo podemos concluir que según el modelo la mejor compañía es la C. Esto no significa que sea la mejor posicionada, ya que observando los cuadros de contienen la información de las compañías, la compañía A es la que tiene mayores ventas.

Podemos concluir que:

- a) Las compañías analizadas mantienen una excelente participación en la economía.
- b) Las fortalezas de la compañía A son el ramo de Vida y el de Daños, Para la compañía B lo son el ramo de Daños y Automóviles, igualmente para la compañía C.
- c) En cuanto a la Eficiencia técnica y operativa se concluye que:
 - * La compañía B y C poseen un costo Adquisición de acuerdo al estándar del mercado, no sucediendo así con la compañía A.
 - * En cuanto al costo de siniestralidad la compañía mejor evaluada fue la A.
 - * En la eficiencia de Reaseguro todas las compañías se mantienen dentro del estándar del mercado.
 - * En el resultado técnico se observa que un área de amenaza para las compañías puede ser el ramo de vida, ya que ninguna empresa cumplió con el estándar del mercado y el modelo castigo este hecho con una mala calificación.
 - * En cuanto al costo de operación todas las compañías cumplen con el estándar del mercado.

d) El área de Rentabilidad y Solvencia, las mejor evaluadas fueron la compañía B y C. Esta podría ser un área de amenaza para la compañía A.

D BENEFICIOS DEL MODELO.

Como se ha observado en el desarrollo de este capítulo, el modelo que ahora se propone cuenta con importantes beneficios como:

- a) Flexibilidad.
- b) Integral.
- c) Facilita la Toma de Decisiones.
- d) Facilidad de manejo.
- e) Analítico.
- f) Dinámico.
- g) Califica.
- h) Información al consumidor.

A) Flexibilidad.-

No se limita a analizar vertical o horizontalmente a la empresa, sino que siempre tiene como referencia al mercado. (la empresa que pierda la perspectiva entre el juego de fuerzas internas y externas que están a su alrededor, corre el riesgo de desaparecer).

La metodología aquí empleada puede incluso ser aplicada a otros mercados de referencia, como el norteamericano o canadiense, los cuales en breve serán los principales competidores en esta industria.

b) Integral.-

El modelo permite analizar prácticamente toda la organización, ligando sus variables. Es decir, el modelo no es parcial, sin embargo es importante aclarar que este podrá ser tan amplio o tan limitado como la propia empresa lo estime conveniente.

A partir del análisis que arroje el modelo la empresa podrá decidir las áreas de concentración que requiere reforzar.

c) Toma de decisiones.-

Ante esto resulta claro que el modelo se constituye en una valiosa herramienta de la toma de decisiones de la alta dirección. El modelo al ser integral y flexible tiene una gran ventaja sobre aquellos sistemas de información o esquemas de análisis financiero tradicionales.

d) Facilidad de manejo.-

El modelo no requiere de grandes sofisticaciones en su administración. Lo que si es recomendable es que la base del mercado, es decir el marco de referencia, pudiera ser actualizado por un organismo central, ya sea la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas o la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.

Con esto se garantizará que el deber ser sobre el cual compara cada Institución, tenga bases homogéneas.

e) Analítico.-

Los resultados que arroja el modelo si bien lo hace en una sola hoja, esto no elimina el hecho de que se están analizando todas las áreas con un peso específico que integran a la empresa.

Esto permite "viajar" de lo general a lo particular en un tiempo muy breve. En las épocas actuales esto es sumamente valioso.

f) **Dinámico.-**

El modelo cambia con el tiempo. No se estaciona sigue la tendencia de los mercados.

En esta dinámica el modelo apoya a procesos vitales para la empresa como lo es la planeación financiera. Al otorgar un peso específico el modelo, se pueden definir prioridades a todos los niveles, información que es fundamental para llevar a cabo los procesos presupuestales.

g) **Califica.-**

1.- El hecho de otorgar una calificación a la empresa, permite hacer una autoevaluación a la organización, proceso que resulta muy sano permear a los distintos niveles de la organización.

Es decir el modelo puede tener otras aplicaciones como son:

- a) Evaluarse contra sus competidores.
- b) Calificar fortalezas y debilidades.
- c) Servir de base como herramienta de evaluación de resultados de la organización.

2.- Enfoque los factores clave de éxito para una Cía. en una etapa particular de su desarrollo.

La aplicabilidad a las decisiones clave y factores implica que la misma información tendrá diferentes valores para diferentes Compañías en diferentes sectores y aún para la misma Compañía en diferentes épocas.

El modelo que se presenta pretende cumplir con estos requisitos y por lo tanto puede ser empleado como un sistema de información ejecutiva. La finalidad de este es la de servir como una herramienta para la toma de decisiones así como de apoyo para la Dirección en la implementación de medidas preventivas y correctivas según sea el caso.

h) Información al consumidor.-

Las aseguradoras ofrecen servicios y, al igual que las instituciones financieras en donde el cliente espera sobre todo seguridad, los puntos de diferenciación se darán en la solidez financiera que los soporten. Esta ayuda podrá ser brindada por un modelo como el que se está presentando.

La experiencia indica que los compradores de seguros pocas veces analizan la capacidad de respuesta financiera que en un momento dado tendrá una aseguradora.

El modelo de evaluación financiera puede ser un instrumento muy útil para poder evaluar como consumidor a una empresa de seguros. Esto permitiría que las empresas se enfocaran a mejorar constantemente sus estándares financieros.

Hay que recordar que en E.U.A. hace unos años era muy frecuente escuchar que un banco se declaraba en quiebra. ¿ Cuando imaginaríamos que esto le podría suceder a un banco ?.

Sin embargo esto sucedió y puede también darse en otro tipo de instituciones financieras entre ellas las Compañías de Seguros.

En un mercado de competencia abierta es necesario allegarse de la mejor información para así tomar las decisiones más convenientes, como consumidor, que proteja su patrimonio.

**CONCLUSIONES
DEL TRABAJO**

1).- El entorno está cambiando drásticamente. El cambio es una variable más en el devenir de las naciones y las empresas. El cambio ha traído consigo transformaciones en materia de desregulación comercial, fiscal, financiera, etc., modernización de las estructuras tradicionales y una alta necesidad por ser más competitivos, para lo cual la productividad es una variable central en las organizaciones.

2).- Ante el entorno tan competitivo, como el que se está presentando, es necesario que las empresas cuenten con herramientas de información y decisión que les permitan medir constantemente sus procesos productivos, sus niveles de rentabilidad y su grado de calidad de sus servicios.

3).- Los ejemplos de otras naciones, como el caso Chileno, el Coreano o el Español, comentados ampliamente en el trabajo, ilustran la necesidad de contar con mejores herramientas de medición que apoyen la toma de decisiones en el corto y largo plazo, que se basen sobretodo en la constante interacción del ambiente externo de la empresa y como impacta este en el desarrollo de la misma.

4).- En el Sector analizado en este trabajo, en donde actualmente se trabaja arduamente en su modernización para su integración plena en el corto plazo al Tratado de Libre Comercio, resulta evidente que, es urgente incorporar en este proceso, mejores prácticas en el manejo de la información para la toma de decisiones.

5).- Es difícil encontrar una herramienta que posea todas las características de un sistema de información que proporcione información veraz y confiable, esto es posible gracias a la base estadística y financiera que fue posible atribuirle al modelo gracias a los conocimientos matemáticos y financieros que son proporcionados en la formación actuarial.

Modelo de Evaluación Financiera para Empresas de Seguros

6).- El modelo busca ser una aportación ante esta carencia ya antes mencionada. Es una forma de hacer reflexionar ante la necesidad de contar con respuestas rápidas que el entorno está demandando, es decir, la flexibilidad del modelo permite que éste se adapte con toda facilidad a los distintos requerimientos de las empresas, para que responda a cada tipo de negocio.

7).- Fuentes de Información: una de las experiencias que el autor quisiera compartir en este sentido, es que el Sector aún debe buscar perfeccionar la calidad de la información en cuanto a: alcance, criterios de medición y parámetros de comparación a nivel internacional, sobretodo de aquellas economías que forman parte del T.L.C..

8).- El modelo que se presenta resulta ser un modelo integral ya que evalúa a toda la empresa abarcando las áreas que se consideran estratégicas para su desarrollo. Estas fueron seleccionadas debido a que se considera que involucran los parámetros más significativos y que resumen de manera muy esquemática, la situación financiera de una empresa. Las tres áreas básicas son las siguientes:

I.- Crecimiento y Participación

Esta área representa el grado en que la empresa de seguros va incrementando su participación dentro del sector asegurador y la economía.

II.- Operación Técnica.

En esta área se evalúa el grado de eficiencia de las principales operaciones de una empresa.

III.- Rentabilidad y Solvencia.

Esta área medirá el grado de solvencia financiera, con que cuenta la empresa para hacer frente a sus obligaciones, así como el manejo de los recursos invertidos y la rentabilidad para el accionista.

9).- Este modelo pretende servir como un sistema de toma de decisiones de tipo:

a.- Preventivas: que se anticipe a posibles desviaciones.

b.- Estratégico: apoya las decisiones de la alta dirección en cuanto a mercados, productos, distribución, eficiencia financiera, captación, etc.

Modelo de Evaluación Financiera para Empresas de Seguros

10).- Como se mostró es útil para llevar a cabo la planeación financiera porque puede ser una herramienta para planear en el corto y mediano plazo. Esto se logra otorgando pesos específicos, y definiendo prioridades a todos los niveles; esta información será fundamental para llevar a cabo los procesos presupuestales.

11).- Es un modelo dinámico porque permite medirse contra:

- a.- El mercado (es decir, la experiencia acumulada), creciendo la confiabilidad con el tiempo.
- b.- La competencia, ayudando a evaluar fortalezas y debilidades.

De esta manera no se limita a analizar vertical u horizontalmente a la empresa, sino que siempre tiene como referencia al mercado (no se debe de perder de vista el entorno, ya que sería demasiado peligroso para cualquier empresa).

12).- En los mercados avanzados y recientemente en México, la evaluación financiera de empresas adquiere una relevancia muy importante , debido a que esta herramienta permite hacer una autoevaluación a la organización, proceso que resulta muy sano realizar en los distintos niveles de la organización.

13).- El análisis realizado es doméstico, es decir los estándares se miden con respecto al mercado nacional, sin embargo esto puede ser aplicable a mercados internacionales o a determinadas economías con las cuales se busque compararse. Esto es de suma importancia, dados los tiempos de globalización que se viven.

14).- Es importante no perder de vista que la utilidad de la herramienta presentada es muy amplia, porque permite a la empresa evaluar su desempeño, así como también es posible evaluar a la competencia ofreciendo la posibilidad al consumidor de analizar que compañía le es más conveniente. Este hecho traerá como consecuencia que las empresas se enfocarán a mejorar constantemente sus estándares financieros.

ANEXOS

ANEXO I

Enseguida se presentan las cifras que fueron utilizadas:

	INFLACION PROMEDIO	INFLACION (DIC-DIC)
1980(*)	1.493	1.656
1981	1.911	2.131
1982	3.036	4.237
1983	6.129	7.661
1984	10.141	12.194
1985	15.997	19.967
1986	29.792	41.082
1987	69.100	106.500
1988	147.900	161.500
1989	177.940	193.280
1990	225.090	251.130
1991	275.760	298.830
1992	318.660	333.940

(*) Nota: la inflación es acumulada desde 1978.

ANEXO II

RANGOS DE CALIFICACION PARA CADA RAZON FINANCIERA.

PARTICIPACION EN LA ECONOMIA

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.190	1.380
BUENO	1.000	1.190
REGULAR	0.810	1.000
MALO	0.620	0.810

PARTICIPACION EN EL SECTOR

1) Vida.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.341	1.682
BUENO	1.000	1.341
REGULAR	0.659	1.000
MALO	0.318	0.659

2) Salud.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.539	2.077
BUENO	1.000	1.539
REGULAR	0.461	1.000
MALO	(0.077)	0.461

3) Daños.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	3.160	5.320
BUENO	1.000	3.160
REGULAR	(1.160)	1.000
MALO	(3.320)	(1.160)

4) Automóviles.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	2.391	3.783
BUENO	1.000	2.391
REGULAR	(0.391)	1.000
MALO	(1.783)	(0.391)

COSTO DE ADQUISICION

1) Vida.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.949	0.898
BUENO	1.000	0.949
REGULAR	1.102	1.000
MALO	1.051	1.102

2) Salud.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.986	0.971
BUENO	1.000	0.986
REGULAR	1.014	1.000
MALO	1.029	1.014

3) Daños.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.982	0.965
BUENO	1.000	0.982
REGULAR	1.018	1.000
MALO	1.035	1.018

4) Automóviles.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.977	0.955
BUENO	1.000	0.977
REGULAR	1.023	1.000
MALO	1.045	1.023

COSTO DE SINIESTRALIDAD

1) Vida.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL		
	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.929	0.859
BUENO	1.000	0.929
REGULAR	1.071	1.000
MALO	1.141	1.071

2) Salud.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL		
	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.922	0.844
BUENO	1.000	0.922
REGULAR	1.078	1.000
MALO	1.156	1.078

3) Daños.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL		
	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.600	0.200
BUENO	1.000	0.600
REGULAR	1.400	1.000
MALO	1.800	1.400

4) Automóviles.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.890	0.782
BUENO	1.000	0.891
REGULAR	1.109	1.000
MALO	1.327	1.109

EFICIENCIA TECNICA

1) Vida.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	2.368	3.735
BUENO	1.000	2.368
REGULAR	(0.368)	1.000
MALO	(1.735)	(0.368)

2) Salud.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.549	2.098
BUENO	1.000	1.549
REGULAR	0.451	1.000
MALO	(0.098)	0.451

3) Daños.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.120	1.245
BUENO	1.000	1.122
REGULAR	0.878	1.000
MALO	0.755	0.878

4) Automóviles.

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.992	2.984
BUENO	1.000	1.992
REGULAR	0.008	1.000
MALO	(0.984)	0.008

EFICIENCIA DE REASEGURO

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.261	(0.477)
BUENO	1.000	0.261
REGULAR	1.739	1.000
MALO	2.477	1.739

COSTO DE OPERACION

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	0.974	0.948
BUENO	1.000	0.974
REGULAR	1.026	1.000
MALO	1.052	1.026

MARGEN SOLVENCIA

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.039	1.078
BUENO	1.000	1.039
REGULAR	0.961	1.000
MALO	0.922	0.961

COMPUTO DE INVERSION

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL

	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.044	1.087
BUENO	1.000	1.044
REGULAR	0.956	1.000
MALO	0.913	0.956

EFICIENCIA FINANCIERA

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL		
	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.086	1.172
BUENO	1.000	1.086
REGULAR	0.914	1.000
MALO	0.742	0.914

CRECIMIENTO DEL CAPITAL CONTABLE

RANGO DE CALIFICACION GLOBAL		
	DESDE	HASTA
MUY BUENO	1.086	1.172
BUENO	1.000	1.086
REGULAR	0.914	1.000
MALO	0.742	0.914

C) ANEXO III

A continuación se presentará un intento de justificación del estimador empleado:

(1) INSESGAMIENTO

$$\theta_1 = \frac{\sum x_i - y_1 - y_n}{n-2}$$

$$E(\theta_1) = \frac{\sum x_i - y_1 - y_n}{n-2} = \frac{\sum(x_i) - E(y_1) - E(y_n)}{n-2}$$

$$= \frac{n\mu - E(y_1) - E(y_n)}{n-2} = \frac{n\mu - \mu - \mu}{n-2} = \frac{(n-2)\mu}{n-2} = \mu$$

$$\begin{aligned} g(y_1) &= n(1-F(y_1))^{n-1} f(y_1) \\ &= n(1-P(y \leq y_1))^{n-1} f(y_1) \text{ como } y_1 \rightarrow -\infty \Rightarrow P(y \leq y_1) \rightarrow 0 \\ &= nf(y_1) \text{ como } f(y_1) \rightarrow N(\mu, \sigma^2) \Rightarrow n=1 \\ g(y_1) &= f(y_1) \Rightarrow E(y_1) = \mu \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} g(y_n) &= n(1-F(y_n))^{n-1} f(y_n) = \\ &= n(1-P(y \leq y_n))^{n-1} f(y_n) \text{ como } y_n \rightarrow \infty \Rightarrow P(y \leq y_n) \rightarrow 1 \\ &= nf(y_n) \text{ como } f(y_n) \rightarrow N(\mu, \sigma^2) \Rightarrow n=1 \\ g(y_n) &= f(y_n) \Rightarrow E(y_n) = \mu \end{aligned}$$

θ_1 es insesgado para μ .

$$\begin{aligned}
 \text{Var}(e_i) &= \text{Var} \frac{\sum x_i - y_i - y_n}{n-2} = E \left(\left(\frac{\sum x_i - y_i - y_n}{n-2} \right)^2 \right) - E \left(\frac{\sum x_i - y_i - y_n}{n-2} \right)^2 \\
 &= E \left(\left(\frac{\sum x_i - y_i - y_n}{n-2} \right)^2 \right) - \mu^2 = E \left(\frac{(\sum x_i - y_i)^2 - 2(\sum x_i - y_i)y_n + y_n^2}{(n-2)^2} \right) - \mu^2 \\
 &= \frac{E \left((\sum x_i)^2 - 2y_n \sum x_i + y_n^2 - 2y_n \sum x_i + 2y_n y_n + y_n^2 \right)}{(n-2)^2} - \mu^2 \\
 &= \frac{E \left(\sum x_i^2 - 2E(y_i \sum x_i) + E(y_i^2) - 2E(y_n \sum x_i) + 2E(y_i y_n) + E(y_n^2) \right)}{(n-2)^2} - \mu^2 \\
 &= \frac{E \left(\sum x_i^2 \right) + 2 \sum_{i \neq j} E(x_i x_j) - 2 \left(E(y_i \sum x_i) + E(y_n \sum x_i) \right) + 2E(y_i y_n) + E(y_i^2) + E(y_n^2) \right)}{(n-2)^2} - \mu^2 \\
 &= \frac{\sum E(x_i^2) + 2 \sum_{i \neq j} E(x_i x_j) - 2 \left(E(y_i \sum x_i) + E(y_n \sum x_i) \right) + E(y_i y_n) + E(y_i^2) + E(y_n^2)}{(n-2)^2} - \mu^2
 \end{aligned}$$

A continuación se calculará término a término la expresión anterior de la siguiente manera:

$$E(x_i^2) = \mu^2 + \sigma^2$$

$$E(x_i x_j) = \mu^2$$

$$E(y_i^2) = \mu^2 + \sigma^2$$

$$E(y_n^2) = \mu^2 + \sigma^2$$

$$x \sim N(\mu, \sigma^2)$$

aplicando la suma a cada término se obtiene lo siguiente:

$$\sum E(x_i^2) = n(\mu^2 + \sigma^2) + ((2n(n-1))/2)\mu^2 + 2(\mu^2 + \sigma^2)$$

$$\sum E(x_i x_j) = \sum (x_i^2) + 2 \sum E(x_i x_j) + E(y_1^2) + E(y_n^2)$$

$$\sum E(y_i^2) = (n+2)\mu^2 + (n+2)\sigma^2 + n^2\mu^2 - n\mu^2$$

$$\sum E(y_n^2) = (n^2+2)\mu^2 + (n+2)\sigma^2$$

$$\sum x \sim N(n\mu, n\sigma^2)$$

la función de distribución conjunta queda de la siguiente manera:

$$g(y_1, Z) = f(y_1) f(z) = N(\mu, \sigma^2) N(n\mu, n\sigma^2) =$$

$$\frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma} e^{-(y_1 - \mu)^2 / 2\sigma^2} \frac{1}{\sqrt{2\pi n}\sigma} e^{-(z - n\mu)^2 / 2n\sigma^2} =$$

$$\frac{e^{-((y_1 - \mu)^2 / 2\sigma^2 + (z - n\mu)^2 / 2n\sigma^2)}}{2\pi \sqrt{n}\sigma^2}$$

$$E(yz) = \int_{-\infty}^{\infty} \int_{-\infty}^{\infty} \frac{yz}{2\pi \sqrt{n}\sigma^2} e^{-((y-\mu)^2 / 2\sigma^2 + (z-n\mu)^2 / 2n\sigma^2)} dydz$$

$$= \int_{-\infty}^{\infty} \frac{y e^{-(y-\mu)^2/2\sigma^2}}{2\sqrt{\sigma}} dy \int_{-\infty}^{\infty} \frac{z e^{-(z-\mu)^2/2\sigma^2}}{2\sqrt{\sigma}} dz$$

$$= E(y) E(z) = \mu(n\mu) = n\mu^2$$

→

$$E(y_1 \sum x_i) = n\mu^2$$

$$E(y_n \sum x_i) = n\mu^2$$

Entonces el término es igual a =

$$-2(E(y_1 \sum x_i) + E(y_n \sum x_i)) = -2(n\mu^2 + n\mu^2) = -4n\mu^2$$

La función de distribución conjunta esta definida como sigue:

$$f(y_1, y_k) = \frac{n! F(x)^{i-1} ((F(y) - F(x))^{k-i-1} (1-F(y))^{n-k} f(x) f(y))}{(i-1)! (k-i-1)! (n-k)!}$$

donde $-\infty < y_1 < y_k < \infty$

$$f(y_1, y_n) = \frac{n! F(y_1)^0 ((F(y_n) - F(y_1))^{n-1-1} (1-F(y_n))^{n-2} f(y_1) f(y_n))}{0! (n-1-1)! (n-n)!}$$

$$= n(n-1) (F(y_n) - F(y_1))^{n-2} f(y_1) f(y_n)$$

$$= n(n-1) (P(y \leq y_n) - P(y \leq y_1))^{n-2} f(y_1) f(y_n)$$

$$\begin{aligned} y_n &\rightarrow \infty \\ y_1 &\rightarrow -\infty \end{aligned}$$

donde $P(y \leq y_n)$ tiende a 1

$P(y \leq y_1)$ tiende a 0

$$= n(n-1)N(\mu, \sigma^2)N(\mu, \sigma^2)$$

$$f(y_1, y_n) = \frac{n(n-1)e^{-((y_1-\mu)^2 - (y_2-\mu)^2)/2\sigma^2}}{2\sigma^2}$$

los limites son:

$$-\infty < y_1 < y_n < \infty$$

$$\begin{aligned} y_n &\rightarrow \infty \\ y_1 &\rightarrow -\infty \end{aligned}$$

entonces quedan de la siguiente manera:

$$-\infty < y_1 < \infty$$

$$-\infty < y_n < \infty$$

$$\Rightarrow f(y_1, y_n) = f(y_1) f(y_n) = N(\mu, \sigma^2) N(\mu, \sigma^2)$$

$$E(y_1, y_n) = E(y_1) E(y_n) = \mu^2$$

La varianza es igual a:

$$\text{Var}(\theta_1) = \sum E(x_i^2) + 2\sum E(x_i x_j) + E(y_1^2) + E(y_2^2) -$$

$$\frac{2(E(y_1 \sum x_i) + E(y_n \sum x_i)) + 2E(y_1 y_n)}{(n-2)^2} - \mu^2$$

$$\frac{n(\mu^2 + \sigma^2) + (2n(n-1))/2 \mu^2 + \mu^2 + \sigma^2 + \mu^2 + \sigma^2}{(n-2)^2} -$$

$$\frac{2(n\mu^2 + n\sigma^2)}{(n-2)^2} + 2\mu^2 - \mu^2$$

$$= \frac{n\mu^2 + n\sigma^2 + n^2\mu^2 - n\mu^2 + \mu^2 + \sigma^2 - 2n\mu^2 - 2n\mu^2 + 2\mu^2}{(n-2)^2} - \mu^2$$

$$= \frac{\mu^2(n + n^2 - n + 2 - 4n + 2) + \sigma^2(n+2)}{(n-2)^2} - \mu^2$$

$$= \frac{\mu^2(n^2 - 4n + 4) + \sigma^2(n+2) - \mu^2(n-2)^2}{(n-2)^2}$$

$$= \frac{\mu^2(n^2 - 4n - n^2 + 4n - 4 + 4) + \sigma^2(n+2)}{(n-2)^2}$$

$$\text{Var}(\theta_1) = \frac{\sigma^2(n+2)}{(n-2)^2}$$

Analizando el limite cuando n tiende a infinito

$$\lim_{n \rightarrow \infty} \text{Var}(\theta_1) = \lim_{n \rightarrow \infty} \frac{\sigma^2(n+2)}{(n^2 - 4n + 4)^2}$$

$$= \frac{n^2(\sigma^2(1/n) + (2/n^2))}{n^2(1 - (4/n) + (4/n^2))} = \frac{0}{1} = 0$$

$$\text{Var}(\theta_1) = \frac{\sigma^2(n+2)}{(n-2)^2}$$

$$\text{Var}(\theta_1) = \frac{\sigma^2}{n}$$

Comprobamos si la varianza de este estimador es mayor que cero.

$$\frac{\sigma^2(n+2)}{(n-2)^2} > \frac{\sigma^2}{n}$$

$$\frac{\sigma^2(n+2)}{\sigma^2(n-2)^2} > \frac{\sigma^2}{n}$$

$$\frac{(n+2)}{(n-2)^2} > \frac{1}{n}$$

$$n^2 + 2n > (n-2)^2$$

$$n^2 + 2n > n^2 - 4n + 4$$

$$2n + 4n - 4 > 0$$

$$6n - 4 > 0$$

Entonces la varianza del estimador propuesto es mayor que 0.

$$ECM_{(0)} = V(\theta) + \text{sesgo}^2$$

$$\text{Consistencia } \lim_{n \rightarrow \infty} ECM = 0$$

Características

θ	θ_1
1) Insesgado.	Insesgado.
2) Eficiente.	No eficiente.
3) Consistente.	Consistente.

ANEXO IV

A continuación se presenta el detalle de los resultados obtenidos del modelo por área básica:

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA A					
U.N.A.M.					Página 1
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION					
A.- PARTICIPACION EN LA ECONOMIA					
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %				
	CRECIMIENTO REAL DEL P. I. B. %				
DEFINICION DE LA RAZON :					
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.					
					Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION					
A.- PARTICIPACION EN LA ECONOMIA					
INFORMACION DE:	CRECIMIENTO/PIB				
	MERCADO	COMPANIA			
TOTAL	1.8	6.7	CALIFICACION GLOBAL		
VIDA	3.2	15.8	DESDE HASTA		
SALUD	5.6	3.7	MUY BUENO	1.190	1.380
DAÑOS	0.5	4.3	BUENO	1.000	1.190
AUTOMOVILES	1.9	-0.4	REGULAR	0.810	1.000
			MALO	0.620	0.810
			COMPANIA A		
			10.00		

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA A			
U.N.A.M.			Página 2
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		1.- VIDA	
RAZON : CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %			
CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %			
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPAÑIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.			
			Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		1.- VIDA	
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO		
	MERCADO	COMPANIA	
VIDA	9.8	49.3	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
		MUY BUENO	1.341 1.682
		BUENO	1.000 1.341
		REGULAR	0.659 1.000
		MALO	0.318 0.659
		COMPANIA A	
		10.00	

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA A		Página 3
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		2.- SALUD	
RAZON : CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %			
CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %			
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPAÑIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.			
			Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		2.- SALUD	
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO		
	MERCADO	COMPANIA	
SALUD	17.7	11.7	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
		MUY BUENO	1.539 2.077
		BUENO	1.000 1.539
		REGULAR	0.461 1.000
		MALO	-0.077 0.461
		COMPANIA A	6.21

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA A			
U.N.A.M.			Página 4
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		3.- DAÑOS	
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA % ----- CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPAÑIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.			
Av Página			
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		3.- DAÑOS	
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO MERCADO COMPAÑIA ----- -----		
DAÑOS	1.7	13.4	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 3.160 5.320
			BUENO 1.000 3.160
			REGULAR -1.160 1.000
			MALO -3.320 -1.160
			COMPANIA A
			10.00

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA A			
U.N.A.M.			Página 5
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		4.- AUTOMOVILES	
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA †		
	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO †		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPAÑIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.			
			-Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		4.- AUTOMOVILES	
INFORMACION DE:	† CRECIMIENTO		
	MERCADO	COMPANIA	
AUTOMOVILES	5.9	-1.1	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
		MUY BUENO	2.391 3.783
		BUENO	1.000 2.391
		REGULAR	-0.391 1.000
		MALO	-1.783 -0.391
		COMPANIA A	6.38

II.- OPERACION TECNICA.

U.N.A.M.		MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPAÑIA A		Página 6	
II.- OPERACION TECNICA					
C.- COSTO DE ADQUISICION			1.- VIDA		
RAZON :					
COSTO DE ADQUISICION POR RAMO			-----		
PRIMAS DIRECTAS POR RAMO			-----		
DEFINICION DE LA RAZON :					
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPAÑIA EN RELACION CON EL MERCADO.					
					Av Página
II.- OPERACION TECNICA					
C.- COSTO DE ADQUISICION			1.- VIDA		
INFORMACION DE:					
		MERCADO	COMPAÑIA		
TOTAL		100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL	
VIDA		27.7	14.8	DESDE	HASTA
			MUY BUENO	0.949	0.898
			BUENO	1.000	0.949
			REGULAR	1.102	1.000
			MALO	1.051	1.102
			COMPAÑIA A		
			10.00		

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		COMPANIA A		Página 7
U.N.A.M.				
II.- OPERACION TECNICA				
C.- COSTO DE ADQUISICION			2.- SALUD	
RAZON :				
COSTO DE ADQUISICION POR RAMO			-----	
PRIMAS DIRECTAS POR RAMO			-----	
DEFINICION DE LA RAZON :				
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.				
				Av Página
II.- OPERACION TECNICA				
C.- COSTO DE ADQUISICION			2.- SALUD	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA		
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL	
SALUD	18.9	22.7	DESDE	HASTA
			MUY BUENO	0.986 0.971
			BUENO	1.000 0.986
			REGULAR	1.014 1.000
			MALO	1.029 1.014
			COMPANIA A	
			4.00	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS U.N.A.M. COMPANIA A					Página 8
II.- OPERACION TECNICA					
D.- COSTO DE ADQUISICION			3.- DAÑOS		
RAZON : COSTO DE ADQUISICION POR RAMO PRIMAS DIRECTAS POR RAMO					
DEFINICION DE LA RAZON : MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.					
					Av Página
II.- OPERACION TECNICA					
D.- COSTO DE ADQUISICION			3.- DAÑOS		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA			
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL		
DAÑOS	19.7	18.8	DESDE	HASTA	
			MUY BUENO	0.982	0.965
			BUENO	1.000	0.982
			REGULAR	1.018	1.000
			MALO	1.035	1.018
			COMPANIA A		
			10.00		

II.- OPERACION TECNICA.

U.N.A.M.		MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		COMPANIA A		Página 9	
II.- OPERACION TECNICA							
D.- COSTO DE ADQUISICION				4.- AUTOMOVILES			
RAZON :							
COSTO DE ADQUISICION POR RAMO				-----			
PRIMAS DIRECTAS POR RAMO				-----			
DEFINICION DE LA RAZON :							
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.							
Av Página							
II.- OPERACION TECNICA							
D.- COSTO DE ADQUISICION				4.- AUTOMOVILES			
INFORMACION DE:							
MERCADO		COMPANIA		-----			
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL				
AUTOMOVILES			11.7	11.8	DESDE	HASTA	
			MUY BUENO		0.977	0.955	
			BUENO		1.000	0.977	
			REGULAR		1.023	1.000	
			MALO		1.045	1.023	
			COMPANIA A				
			6.53				

II.- OPERACION TECNICA.

U.N.A.M.		MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPAÑIA A		Página 10
II.- OPERACION TECNICA				
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		1.- VIDA		
RAZON :				
		SINIESTROS RETENIDOS		
		PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS		
DEFINICION DE LA RAZON :				
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.				
				Av Página
II.- OPERACION TECNICA				
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		1.- VIDA		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPAÑIA		
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL	
VIDA	65.1	93.2	DESDE	HASTA
			MUY BUENO	0.929 0.859
			BUENO	1.000 0.929
			REGULAR	1.071 1.000
			MALO	1.141 1.071
			COMPAÑIA A	
			4.00	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		
U.N.A.M.	COMPANIA A	Página 11
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		2.- SALUD
RAZON :		
	SINIESTROS RETENIDOS	
	PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		2.- SALUD	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA			
TOTAL	100.0	100.0			
SALUD	88.9	68.1			
				CALIFICACION GLOBAL	
				DESDE	HASTA
			MUY BUENO	0.922	0.844
			BUENO	1.000	0.922
			REGULAR	1.078	1.000
			MALO	1.156	1.078
			COMPANIA A		
			10.00		

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA A		Página 12
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		3.- DAÑOS
RAZON :	SINIESTROS RETENIDOS	
	PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		3.- DAÑOS	
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
DAÑOS	63.7	57.2	DESDE HASTA
		MUY BUENO	0.600 0.200
		BUENO	1.000 0.600
		REGULAR	1.400 1.000
		MALO	1.800 1.400
		COMPANIA A	
		7.88	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		Página 13
U.N.A.M.	COMPANIA A	
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD	4.- AUTOMOVILES	
RAZON :	SINIESTROS RETENIDOS	
	PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.		
Av Página		

II.- OPERACION TECNICA		4.- AUTOMOVILES	
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		4.- AUTOMOVILES	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
AUTOMOVILES	80.2	76.8	DESDE HASTA
		MUY BUENO	0.891 0.782
		BUENO	1.000 0.891
		REGULAR	1.109 1.000
		MALO	1.327 1.109
		COMPANIA A	8.09

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA A					
U.N.A.M.			Página 14		
II.- OPERACION TECNICA					
F.- EFICIENCIA DEL REASEGURO					
RAZON : (RESULTADO TEC REAS/PRIMAS DIRECTAS) CIA					
(RESULTADO TEC REAS/PRIMAS DIRECTAS) MERC					
DEFINICION DE LA RAZON :					
MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA DEL REASEGURO EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS					
Av Página					
II.- OPERACION TECNICA					
F.- EFICIENCIA DEL REASEGURO					
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	CALIFICACION GLOBAL		
TOTAL	6.9	2.2	DESDE	HASTA	
VIDA	1.4	1.0	MUY BUENO	0.261	-0.477
SALUD	3.0	3.9	BUENO	1.000	0.261
DAÑOS	11.5	3.0	REGULAR	1.739	1.000
			MALO	2.477	1.739
			COMPANIA A		
			8.87		

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		Página 15
U.N.A.M.	COMPAÑIA A	
II.- OPERACION TECNICA		
E.- EFICIENCIA TECNICA		1.- VIDA
RAZON :	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA	
	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC	
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS		
Av Página		

II.- OPERACION TECNICA		1.- VIDA	
E.- EFICIENCIA TECNICA			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPAÑIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
VIDA	-1.9	-3.9	DESDE HASTA
		MUY BUENO	2.368 3.735
		BUENO	1.000 2.368
		REGULAR	-0.368 1.000
		MALO	-1.735 -0.368
		COMPAÑIA A	
		4.00	*****

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA A		Página 16
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
E.- EFICIENCIA TECNICA	2.- SALUD	
RAZON :	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA	
	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC	
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		E.- EFICIENCIA TECNICA		2.- SALUD	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA			
TOTAL	100.0	100.0		CALIFICACION GLOBAL	
SALUD	-7.7	4.7	MUY BUENO	1.549	2.098
			BUENO	1.000	1.549
			REGULAR	0.451	1.000
			MALO	-0.098	0.451
				COMPANIA A	
				6.46	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		Página 17
U.N.A.M.	COMPANIA A	
II.- OPERACION TECNICA		
E.- EFICIENCIA TECNICA	3.- DAÑOS	
RAZON :	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA	
	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC	
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		3.- DAÑOS	
E.- EFICIENCIA TECNICA			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
DAÑOS	7.7 7.8		DESDE HASTA
		MUY BUENO	1.122 1.245
		BUENO	1.000 1.122
		REGULAR	0.878 1.000
		MALO	0.755 0.878
		COMPANIA A	7.67

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS				
U.N.A.M.	COMPANIA A			Página 18
II.- OPERACION TECNICA				
E.- EFICIENCIA TECNICA		4.- AUTOMOVILES		
RAZON : (RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA				
(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC				
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS				
				Av Página
II.- OPERACION TECNICA				
E.- EFICIENCIA TECNICA		4.- AUTOMOVILES		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	CALIFICACION GLOBAL	
TOTAL	100.0	100.0	DESDE	HASTA
AUTOMOVILES	4.4	8.7	MUY BUENO	1.992 2.984
			BUENO	1.000 1.992
			REGULAR	0.008 1.000
			MALO	-0.984 0.008
			COMPANIA A	
			8.94	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA A		Página 19
II.- OPERACION TECNICA			
G.- COSTO DE OPERACION			
RAZON :	(COSTO DE OPERACION/PRIMAS DIR.) CIA		
	(COSTO DE OPERACION/PRIMAS DIR.) MERC		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL NIVEL DE GASTOS DE OPERACION EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS.			
Av Página			
II.- OPERACION TECNICA			
G.- COSTO DE OPERACION			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	14.9	12.8	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 0.974 0.948
			BUENO 1.000 0.974
			REGULAR 1.026 1.000
			MALO 1.052 1.026
			COMPANIA A
			10.00

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA A		Página 20
III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
H.- MARGEN DE SOLVENCIA			
RAZON :	SUFICIENCIA DE RECURSOS DE GARANTIA (CIA)		
	SUFICIENCIA DE RECURSOS DE GARANTIA (MERÇ)		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE LA SUFICIENCIA LEGAL DEL CAPITAL			
			Av Página
III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
H.- MARGEN DE SOLVENCIA			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	41.56	54.40	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.039 1.078
			BUENO 1.000 1.039
			REGULAR 0.961 1.000
			MALO 0.922 0.961
			COMPANIA A
			10.00

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA A		U.N.A.M.	Página 21
III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
I.- COMPUTO DE INVERSION			
RAZON :	SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (CIA)		
	SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (MERC)		
DEFINICION DE LA RAZON : MUESTRA EL GRADO DE SOLVENCIA DE LA COMPANIA PARA GARANTIZAR LAS OBLIGACIONES CONTRAIDAS.			
			Av Página

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
I.- COMPUTO DE INVERSION			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	1.3	1.9	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.044 1.087
			BUENO 1.000 1.044
			REGULAR 0.956 1.000
			MALO 0.913 0.956
			COMPANIA A
			10.00

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA A		Página 21
III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
I.- COMPUTO DE INVERSION			
RAZON :	SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (CIA)		
	SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (MERC)		
DEFINICION DE LA RAZON : MUESTRA EL GRADO DE SOLVENCIA DE LA COMPANIA PARA GARANTIZAR LAS OBLIGACIONES CONTRAIDAS.			
			Av Página
III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
I.- COMPUTO DE INVERSION			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	1.3	1.9	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.044 1.087
			BUENO 1.000 1.044
			REGULAR 0.956 1.000
			MALO 0.913 0.956
			COMPANIA A
			10.00

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA A		Página 22
III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
J.- EFICIENCIA FINANCIERA			
RAZON :	EFICIENCIA FINANCIERA (CIA)		

	EFICIENCIA FINANCIERA (MERC)		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE LA GENERACION DE RECURSOS FINANCIEROS			
A PARTIR DE LA ADMINISTRACION DE LA CARTERA			
DE INVERSIONES.			
			Av Página
III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
J.- EFICIENCIA FINANCIERA			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
	-----	-----	
TOTAL	29.9	21.8	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
		MUY BUENO	1.086 1.172
		BUENO	1.000 1.086
		REGULAR	0.914 1.000
		MALO	0.742 0.914
		COMPANIA A	
		4.00	

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		Página 23
U.N.A.M.	COMPANIA A	
III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		
K.- CAPITAL CONTABLE		
RAZON :	INDICE DE VARIAC REAL CAP CONT. + RVAS (CIA)	
	INDICE DE VARIAC REAL CAP CONT. + RVAS (MERC)	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE EL CRECIMIENTO DEL PATRIMONIO		
DEBIDO A QUE EL ANALISIS NO CONSIDERA DIVIDENDOS PAGADOS AL ACCIONISTA, LOS INDICADORES DEBERAN SER TOMADOS COMO EL MINIMO REQUERIDO.		
*RVAS = RVAS DE PREVISION+ESP.DE CONT.+CATASTROFICA		
		Av Página

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		
K.- CAPITAL CONTABLE		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA
TOTAL	9.9	7.6
		CALIFICACION GLOBAL
		DESDE HASTA
		MUY BUENO 1.402 1.803
		BUENO 1.000 1.402
		REGULAR 0.598 1.000
		MALO 0.197 0.598
		COMPANIA A
		6.15

Para la Compañía B tenemos la siguiente información:

I.- CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B					
U.N.A.M.					Página 1
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION					
A.- PARTICIPACION EN LA ECONOMIA					
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %				
	CRECIMIENTO REAL DEL P. I. B. %				
DEFINICION DE LA RAZON :					
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPAÑIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.					
					Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION					
A.- PARTICIPACION EN LA ECONOMIA					
INFORMACION DE:	CRECIMIENTO/PIB				
	MERCADO	COMPANIA			
TOTAL	1.8	2.3	CALIFICACION GLOBAL		
VIDA	3.2	-4.1	DESDE	HASTA	
SALUD	5.6	2.7	MUY BUENO	1.190	1.380
DAÑOS	0.5	3.7	BUENO	1.000	1.190
AUTOMOVILES	1.9	14.3	REGULAR	0.810	1.000
			MALO	0.620	0.810
			COMPANIA B		
			9.43		

I.- CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B		Página 2
U.N.A.M.		
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION		
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		1.- VIDA
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %	
	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.		
		Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION		1.- VIDA
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO MERCADO COMPANIA	
VIDA	9.8 -12.9	
		CALIFICACION GLOBAL DESDE HASTA
	MUY BUENO	1.341 1.682
	BUENO	1.000 1.341
	REGULAR	0.659 1.000
	MALO	0.318 0.659
	COMPANIA B	
	4.00	

I.- CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B			
U.N.A.M.			Página 3
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		2.- SALUD	
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA % ----- CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.			
			Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		2.- SALUD	
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO		
	MERCADO	COMPANIA	
SALUD	17.7	8.4	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.539 2.077
			BUENO 1.000 1.539
			REGULAR 0.461 1:000
			MALO -0.077 0.461
		COMPANIA B	
		6.02	

I.- CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA B		Página 4
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		3.- DAÑOS	
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA †		
	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO †		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA			
EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL			
MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.			
			Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		3.- DAÑOS	
INFORMACION DE:	† CRECIMIENTO		
	MERCADO	COMPANIA	
DAÑOS	1.7	11.6	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
		MUY BUENO	3.160 5.320
		BUENO	1.000 3.160
		REGULAR	-1.160 1.000
		MALO	-3.320 -1.160
		COMPANIA B	
		10.00	

I.- CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS U.N.A.M. COMPANIA B				Página 5
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION				
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		4.- AUTOMOVILES		
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA †			
	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO †			
DEFINICION DE LA RAZON :				
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.				
				Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION				
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		4.- AUTOMOVILES		
INFORMACION DE:	‡ CRECIMIENTO			
	MERCADO	COMPANIA		
AUTOMOVILES	5.9	44.9	CALIFICACION GLOBAL	
			DESDE	HASTA
			MUY BUENO 2.391	3.783
			BUENO 1.000	2.391
			REGULAR -0.391	1.000
			MALO -1.783	-0.391
		COMPANIA B		
		10.00		

II.- OPERACION TECNICA.

U.N.A.M.		MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B		Página 6
II.- OPERACION TECNICA				
C.- COSTO DE ADQUISICION		1.- VIDA		
RAZON :				
		COSTO DE ADQUISICION POR RAMO		
		PRIMAS DIRECTAS POR RAMO		
DEFINICION DE LA RAZON :				
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.				
				-Av Página
II.- OPERACION TECNICA				
C.- COSTO DE ADQUISICION		1.- VIDA		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	CALIFICACION GLOBAL	
TOTAL	100.0	100.0	DESDE	HASTA
VIDA	27.7	16.1	MUY BUENO 0.949	0.898
			BUENO 1.000	0.949
			REGULAR 1.102	1.000
			MALO 1.051	1.102
			COMPANIA B	
			10.00	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		COMPANIA B		Página 7
U.N.A.M.				
II.- OPERACION TECNICA				
C.- COSTO DE ADQUISICION		2.- SALUD.		
RAZON :				
COSTO DE ADQUISICION POR RAMO		-----		
PRIMAS DIRECTAS POR RAMO		-----		
DEFINICION DE LA RAZON :				
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.				
				Av Página
II.- OPERACION TECNICA				
C.- COSTO DE ADQUISICION		2.- SALUD		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA		
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL	
SALUD	18.9	14.4	DESDE	HASTA
			MUY BUENO	0.986 0.971
			BUENO	1.000 0.986
			REGULAR	1.014 1.000
			MALO	1.029 1.014
			COMPANIA B	
			10.00	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		COMPANIA B		Página 8	
U.N.A.M.					
II.- OPERACION TECNICA					
D.- COSTO DE ADQUISICION			3.- DAÑOS		
RAZON :					
COSTO DE ADQUISICION POR RAMO			PRIMAS DIRECTAS POR RAMO		
DEFINICION DE LA RAZON :					
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.					
Av Página					
II.- OPERACION TECNICA					
D.- COSTO DE ADQUISICION			3.- DAÑOS		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	CALIFICACION GLOBAL		
TOTAL	100.0	100.0	DESDE	HASTA	
DAÑOS	19.7	15.7	MUY BUENO	0.982	0.965
			BUENO	1.000	0.982
			REGULAR	1.018	1.000
			MALO	1.035	1.018
		COMPANIA B			
		10.00			

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B		Página 9
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE ADQUISICION	4.- AUTOMOVILES	
RAZON :	COSTO DE ADQUISICION POR RAMO	
	PRIMAS DIRECTAS POR RAMO	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		4.- AUTOMOVILES	
D.- COSTO DE ADQUISICION		4.- AUTOMOVILES	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
AUTOMOVILES	11.7	12.2	DESDE HASTA
		MUY BUENO	0.977 0.955
		BUENO	1.000 0.977
		REGULAR	1.023 1.000
		MALO	1.045 1.023
		COMPANIA B	
		4.17	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS U.N.A.M. COMPANIA B					Página 10
II.- OPERACION TECNICA					
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD			1.- VIDA		
RAZON : SINIESTROS RETENIDOS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS					
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.					
					Av Página
II.- OPERACION TECNICA					
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD			1.- VIDA		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA			
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL		
VIDA	65.1	84.1	DESDE	HASTA	
			MUY BUENO	0.929	0.859
			BUENO	1.000	0.929
			REGULAR	1.071	1.000
			MALO	1.141	1.071
			COMPANIA B		
			4.00		

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA
PARA EMPRESAS DE SEGUROS
COMPANIA B Página 11
 U.N.A.M. -----

II.- OPERACION TECNICA

D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD 2.- SALUD

RAZON : -----
 SINIESTROS RETENIDOS
 PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS

DEFINICION DE LA RAZON :
 MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS
 EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.

Av Página

 II.- OPERACION TECNICA
 D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD

2.- SALUD

INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	CALIFICACION GLOBAL	
	-----	-----	DESDE	HASTA
TOTAL	100.0	100.0		
SALUD	88.9	90.6		
			MUY BUENO	0.922 0.844
			BUENO	1.000 0.922
			REGULAR	1.078 1.000
			MALO	1.156 1.078

COMPANIA B
 7.13

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS U.N.A.M. COMPANIA B					Página 12
II.- OPERACION TECNICA					
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD			3.- DAÑOS		
RAZON :					
SINIESTROS RETENIDOS			-----		
PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS			-----		
DEFINICION DE LA RAZON :					
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.					
					Av Página
II.- OPERACION TECNICA					
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD			3.- DAÑOS		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA			
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL		
DAÑOS	63.7	54.3	DESDE	HASTA	
			MUY BUENO	0.600	0.200
			BUENO	1.000	0.600
			REGULAR	1.400	1.000
			MALO	1.800	1.400
			COMPANIA B		
			8.06		

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B		Página 13
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD	4.- AUTOMOVILES	
RAZON :	SINIESTROS RETENIDOS	
	PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		4.- AUTOMOVILES	
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		4.- AUTOMOVILES	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	
AUTOMOVILES	80.2	76.5	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE
			HASTA
		MUY BUENO	0.891
		BUENO	1.000
		REGULAR	1.109
		MALO	1.327
			1.109
		COMPANIA B	
		8.14	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS					
U.N.A.M.		COMPAÑIA B		Página 14	
II.- OPERACION TECNICA					
F.- EFICIENCIA DEL REASEGURO					
RAZON : (RESULTADO TEC REAS/PRIMAS DIRECTAS) CIA					
(RESULTADO TEC REAS/PRIMAS DIRECTAS) MERC					
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA DEL REASEGURO EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS					
Av Página					
II.- OPERACION TECNICA					
F.- EFICIENCIA DEL REASEGURO					
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPAÑIA			
TOTAL	6.9	6.7			
				CALIFICACION GLOBAL	
				DESDE	HASTA
VIDA	1.4	1.5	MUY BUENO	0.261	-0.477
SALUD	3.0	0.2	BUENO	1.000	0.261
DAÑOS	11.5	11.4	REGULAR	1.739	1.000
			MALO	2.477	1.739
				COMPAÑIA B	
				7.56	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B				
U.N.A.M.			Página 15	
II.- OPERACION TECNICA				
E.- EFICIENCIA TECNICA			1.- VIDA	
RAZON : (RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA				
(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC				
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS				
Av Página				
II.- OPERACION TECNICA				
E.- EFICIENCIA TECNICA			1.- VIDA	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA		
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL	
VIDA	-1.9	-1.5	MUY BUENO 2.368	HASTA 3.735
			BUENO 1.000	2.368
			REGULAR -0.368	1.000
			MALO -1.735	-0.368
			COMPANIA B	
			7.27	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS					
U.N.A.M.		COMPANIA B		Página 16	
II.- OPERACION TECNICA					
E.- EFICIENCIA TECNICA			2.- SALUD		
RAZON : (RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA					
(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC					
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS					
-Av Página					
II.- OPERACION TECNICA					
E.- EFICIENCIA TECNICA			2.- SALUD		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	CALIFICACION GLOBAL		
TOTAL	100.0	100.0	DESDE	HASTA	
SALUD	-7.7	-5.3	MUY BUENO	1.549	2.098
			BUENO	1.000	1.549
			REGULAR	0.451	1.000
			MALO	-0.098	0.451
			COMPANIA B		
			6.64		

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B			
U.N.A.M.			Página 17
II.- OPERACION TECNICA			
E.- EFICIENCIA TECNICA		3.- DAÑOS	
(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA			
RAZON :			
(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC			
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS			
			Av Página
II.- OPERACION TECNICA			
E.- EFICIENCIA TECNICA		3.- DAÑOS	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	
DAÑOS	7.7	12.3	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.122 1.245
			BUENO 1.000 1.122
			REGULAR 0.878 1.000
			MALO 0.755 0.878
			COMPANIA B
			10.00

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B		Página 18
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
E.- EFICIENCIA TECNICA	4.- AUTOMOVILES	
RAZON :	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA	
	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		4.- AUTOMOVILES	
E.- EFICIENCIA TECNICA		4.- AUTOMOVILES	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
AUTOMOVILES	4.4	4.0	DESDE HASTA
		MUY BUENO	1.992 2.984
		BUENO	1.000 1.992
		REGULAR	0.008 1.000
		MALO	-0.984 0.008
		COMPANIA B	
		7.35	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPAÑIA B		Página 19
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
G.- COSTO DE OPERACION		
RAZON :	(COSTO DE OPERACION/PRIMAS DIR.) CIA	
	(COSTO DE OPERACION/PRIMAS DIR.) MERC	
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL NIVEL DE GASTOS DE OPERACION EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS.		
		Av Página
II.- OPERACION TECNICA		
G.- COSTO DE OPERACION		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPAÑIA
TOTAL:	14.9	11.2
		CALIFICACION GLOBAL
		DESDE HASTA
		MUY BUENO 0.974 0.948
		BUENO 1.000 0.974
		REGULAR 1.026 1.000
		MALO 1.052 1.026
		COMPAÑIA B
		10.00

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B			
U.N.A.M.			Página 20
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
H.- MARGEN DE SOLVENCIA			
RAZON :	SUFICIENCIA DE RECURSOS DE GARANTIA (CIA)		
	SUFICIENCIA DE RECURSOS DE GARANTIA (MERC)		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE LA SUFICIENCIA LEGAL DEL CAPITAL			
			Av Página
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
H.- MARGEN DE SOLVENCIA			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	41.56	150.55	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.039 1.078
			BUENO 1.000 1.039
			REGULAR 0.961 1.000
			MALO 0.922 0.961
			COMPANIA B
			10.00

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B		Página 21
U.N.A.M.		
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		
I.- COMPUTO DE INVERSION		
RAZON :	SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (CIA)	
	SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (MERC)	
DEFINICION DE LA RAZON : MUESTRA EL GRADO DE SOLVENCIA DE LA COMPANIA PARA GARANTIZAR LAS OBLIGACIONES CONTRAIDAS.		
		Av Página

IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		I.- COMPUTO DE INVERSION		CALIFICACION GLOBAL	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	DESDE	HASTA	
TOTAL	1.3	2.0	MUY BUENO	1.044	1.087
			BUENO	1.000	1.044
			REGULAR	0.956	1.000
			MALO	0.913	0.956
			COMPANIA B		
			10.00		

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA B		Página 22
U.N.A.M.		
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		
J.- EFICIENCIA FINANCIERA		
RAZON :	EFICIENCIA FINANCIERA (CIA)	-----
	EFICIENCIA FINANCIERA (MERC)	-----
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE LA GENERACION DE RECURSOS FINANCIEROS		
A PARTIR DE LA ADMINISTRACION DE LA CARTERA		
DE INVERSIONES.		
		Av Página

IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		J.- EFICIENCIA FINANCIERA	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	29.9	20.3	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
		MUY BUENO	1.086 1.172
		BUENO	1.000 1.086
		REGULAR	0.914 1.000
		MALO	0.742 0.914
		COMPANIA B	
		4.00	

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

**MODELO DE EVALUACION FINANCIERA
 PARA EMPRESAS DE SEGUROS**
 U.N.A.M. **COMPANIA B** Página 23

IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA

K.- CAPITAL CONTABLE
 INDICE DE VARIAC REAL CAP CONT. + RVAS (CIA)
 RAZON : -----
 INDICE DE VARIAC REAL CAP CONT. + RVAS (MERC)

DEFINICION DE LA RAZON :
 MIDE EL CRECIMIENTO DEL PATRIMONIO

DEBIDO A QUE EL ANALISIS NO CONSIDERA DIVIDENDOS PAGADOS
 AL ACCIONISTA, LOS INDICADORES DEBERAN SER TOMADOS COMO
 EL MINIMO REQUERIDO.
 *RVAS = RVAS DE PREVISION+ESP.DE CONT.+CATASTROFICA Av Página

IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA
K.- CAPITAL CONTABLE

INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
	-----	-----	
TOTAL	9.9	39.9	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
		MUY BUENO	1.402 1.803
		BUENO	1.000 1.402
		REGULAR	0.598 1.000
		MALO	0.197 0.598
		COMPANIA B	
		10.00	

Para la Compañía C tenemos la siguiente información:

I. - CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS U.N.A.M. COMPAÑIA C					Página 1
I. - CRECIMIENTO Y PARTICIPACION					
A. - PARTICIPACION EN LA ECONOMIA					
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA †				
	CRECIMIENTO REAL DEL P. I. B. †				
DEFINICION DE LA RAZON :					
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPAÑIA EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.					
					Av Página
I. - CRECIMIENTO Y PARTICIPACION					
A. - PARTICIPACION EN LA ECONOMIA					
INFORMACION DE:	CRECIMIENTO/PIB		CALIFICACION GLOBAL		
	MERCADO	COMPAÑIA	DESDE	HASTA	
TOTAL	1.8	5.3			
VIDA	3.2	0.8			
SALUD	5.6	-5.5	MUY BUENO	1.190	1.380
DAÑOS	0.5	17.3	BUENO	1.000	1.190
AUTOMOVILES	1.9	6.1	REGULAR	0.810	1.000
			MALO	0.620	0.810
			COMPAÑIA C		
			10.00		

I.- CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C			
U.N.A.M.			Página 2
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO			1.- VIDA
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %		
	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA			
EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL			
MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.			
			Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO			1.- VIDA
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO		
	MERCADO	COMPANIA	
VIDA	9.8	2.6	CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.341 1.682
			BUENO 1.000 1.341
			REGULAR 0.659 1.000
			MALO 0.318 0.659
		COMPANIA C	
		4.00	

I.- CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA	C	Página 3
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO			2.- SALUD
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %		
	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA			
EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL			
MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.			
			Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO			2.- SALUD
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO		
	MERCADO	COMPANIA	
SALUD	17.7	-17.3	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
	MUY BUENO	1.539	2.077
	BUENO	1.000	1.539
	REGULAR	0.461	1.000
	MALO	-0.077	0.461
	COMPANIA C		
	4.00		

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		
U.N.A.M.	COMPANIA C	Página 4
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION		
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO		3.- DAÑOS
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %	
	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA		
EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL		
MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.		
		Av Página

I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION			
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO			3.- DAÑOS
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO		
	MERCADO	COMPANIA	
DAÑOS	1.7	54.0	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 3.160 5.320
			BUENO 1.000 3.160
			REGULAR -1.160 1.000
			MALO - 3.320 -1.160
			COMPANIA C
			10.00

I.- CRECIMIENTO y PARTICIPACION.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		COMPANIA C		Página 5
U.N.A.M.				
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION				
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO			4.- AUTOMOVILES	
RAZON :	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS CIA %			
	CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL MERCADO %			
DEFINICION DE LA RAZON :				
MIDE EL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DE LA COMPANIA				
EN RELACION AL CRECIMIENTO REAL DE PRIMAS DEL				
MERCADO DEL RAMO CORRESPONDIENTE.				
				Av Página
I.- CRECIMIENTO Y PARTICIPACION				
B.- PARTICIPACION EN EL MERCADO			4.- AUTOMOVILES	
INFORMACION DE:	% CRECIMIENTO			
	MERCADO	COMPANIA		
AUTOMOVILES	5.9	19.1	CALIFICACION GLOBAL	
			DESDE	HASTA
			MUY BUENO 2.391	3.783
			BUENO 1.000	2.391
			REGULAR -0.391	1.000
			MALO -1.783	-0.391
		COMPANIA C		
		9.61		

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		
U.N.A.M.	COMPANIA C	Página 6
II.- OPERACION TECNICA		
C.- COSTO DE ADQUISICION		1.- VIDA
RAZON :	COSTO DE ADQUISICION POR RAMO	
	PRIMAS DIRECTAS POR RAMO	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		
C.- COSTO DE ADQUISICION		1.- VIDA
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA
TOTAL	100.0	100.0
VIDA	27.7	22.3
		CALIFICACION GLOBAL
		DESDE HASTA
	MUY BUENO	0.949 0.898
	BUENO	1.000 0.949
	REGULAR	1.102 1.000
	MALO	1.051 1.102
	COMPANIA C	10.00

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C			
U.N.A.M.			Página 7
II.- OPERACION TECNICA			
C.- COSTO DE ADQUISICION			2.- SALUD
RAZON :	COSTO DE ADQUISICION POR RAMO		
	PRIMAS DIRECTAS POR RAMO		
DEFINICION DE LA RAZON : MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.			
			Av Página
II.- OPERACION TECNICA			
C.- COSTO DE ADQUISICION			2.- SALUD
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
SALUD	18.9	15.3	DESDE HASTA
		MUY BUENO	0.986 0.971
		BUENO	1.000 0.986
		REGULAR	1.014 1.000
		MALO	1.029 1.014
		COMPANIA C	
		10.00	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C		Página 8
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE ADQUISICION		3.- DAÑOS
RAZON :	COSTO DE ADQUISICION POR RAMO	
	PRIMAS DIRECTAS POR RAMO	
DEFINICION DE LA RAZON : MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.		
		Av Página
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE ADQUISICION		3.- DAÑOS
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA
TOTAL	100.0	100.0
DAÑOS	19.7	17.8
		CALIFICACION GLOBAL
		DESDE HASTA
		MUY BUENO 0.982 0.965
		BUENO 1.000 0.982
		REGULAR 1.018 1.000
		MALO 1.035 1.018
		COMPANIA C
		10.00

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C		Página 9
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE ADQUISICION		4.- AUTOMOVILES
RAZON :		
COSTO DE ADQUISICION POR RAMO		
PRIMAS DIRECTAS POR RAMO		
DEFINICION DE LA RAZON :		
MUESTRA LA PROPORCION EXISTENTE ENTRE EL COSTO DE ADQUISICION POR RAMO DE LA COMPANIA EN RELACION CON EL MERCADO.		
		Av Página
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE ADQUISICION		4.- AUTOMOVILES
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA
TOTAL	100.0	100.0
AUTOMOVILES	11.7	10.9
		CALIFICACION GLOBAL
		DESDE HASTA
		MUY BUENO 0.977 0.955
		BUENO 1.000 0.977
		REGULAR 1.023 1.000
		MALO 1.045 1.023
		COMPANIA C
		10.00

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		Página 10
U.N.A.M.	COMPANIA C	
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		1.- VIDA
RAZON :	SINIESTROS RETENIDOS	-----
	PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS	-----
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		1.- VIDA	
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
VIDA	65.1	77.3	DESDE HASTA
		MUY BUENO	0.929 0.859
		BUENO	1.000 0.929
		REGULAR	1.071 1.000
		MALO	1.141 1.071
		COMPANIA C	
		4.00	-----

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS	
U.N.A.M.	Página 11
COMPANIA C	
II.- OPERACION TECNICA	
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD	2.- SALUD
RAZON :	
SINIESTROS RETENIDOS	-----
PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS	-----
DEFINICION DE LA RAZON :	
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.	
	Av. Página

II.- OPERACION TECNICA	
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD	2.- SALUD
INFORMACION DE:	MERCADO COMPANIA
TOTAL	100.0 100.0
SALUD	88.9 86.4
	CALIFICACION GLOBAL
	DESDE HASTA
	MUY BUENO 0.922 0.844
	BUENO 1.000 0.922
	REGULAR 1.078 1.000
	MALO 1.156 1.078
	COMPANIA C
	8.04

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C		Página 12
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		3.- DAÑOS
RAZON :		
SINIESTROS RETENIDOS		-----
PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS		-----
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.		
		Av página
II.- OPERACION TECNICA		
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		3.- DAÑOS
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA
TOTAL	100.0	100.0
DAÑOS	63.7	55.1
		CALIFICACION GLOBAL
		DESDE HASTA
		MUY BUENO 0.600 0.200
		BUENO 1.000 0.600
		REGULAR 1.400 1.000
		MALO 1.800 1.400
		COMPANIA C
		8.01

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C			
U.N.A.M.			Página 13
II.- OPERACION TECNICA			
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		4.- AUTOMOVILES	
RAZON :	SINIESTROS RETENIDOS		
	PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE LA PROPORCION ENTRE LOS SINIESTROS RETENIDOS EN RELACION A LAS PRIMAS RETENIDAS DEVENGADAS.			
			Av Página
II.- OPERACION TECNICA			
D.- COSTO DE SINIESTRALIDAD		4.- AUTOMOVILES	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
AUTOMOVILES	80.2	74.7	DESDE HASTA
		MUY BUENO	0.891 0.782
		BUENO	1.000 0.891
		REGULAR	1.109 1.000
		MALO	1.327 1.109
			COMPANIA C
			8.44

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS						
U.N.A.M.	COMPANIA C				Página 14	
II.- OPERACION TECNICA						
F.- EFICIENCIA DEL REASEGURO						
RAZON :	(RESULTADO TEC REAS/PRIMAS DIRECTAS) CIA.					
	(RESULTADO TEC REAS/PRIMAS DIRECTAS) MERC					
DEFINICION DE LA RAZON :						
MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA DEL REASEGURO EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS						
Av Página						
II.- OPERACION TECNICA						
F.- EFICIENCIA DEL REASEGURO						
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	CALIFICACION GLOBAL			
TOTAL	6.9	4.3	DESDE	HASTA		
VIDA	1.4	-0.1	MUY BUENO	0.261	-0.477	
SALUD	3.0	0.6	BUENO	1.000	0.261	
DAÑOS	11.5	7.0	REGULAR	1.739	1.000	
			MALO	2.477	1.739	
			COMPANIA C			
			8.26			

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA
PARA EMPRESAS DE SEGUROS
U.N.A.M. COMPAÑIA C Página 15

II.- OPERACION TECNICA

E.- EFICIENCIA TECNICA

1.- VIDA

RAZON : (RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA

 (RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC

DEFINICION DE LA RAZON :
 MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION
 A LAS PRIMAS EMITIDAS

Av Página

II.- OPERACION TECNICA

E.- EFICIENCIA TECNICA

1.- VIDA

INFORMACION DE:	MERCADO	COMPAÑIA	CALIFICACION GLOBAL	
			DESDE	HASTA
TOTAL	100.0	100.0		
VIDA	-1.9	-5.2	MUY BUENO 2.368	3.735
			BUENO 1.000	2.368
			REGULAR -0.368	1.000
			MALO -1.735	-0.368
			COMPAÑIA C	
			4.00	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C		Página 16
U.N.A.M.		
II.- OPERACION TECNICA		
E.- EFICIENCIA TECNICA	2.- SALUD	
RAZON :	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA	
	(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC	
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA		E.- EFICIENCIA TECNICA		2.- SALUD	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA			
TOTAL	100.0	100.0			
SALUD	-7.7	-0.6	MUY BUENO	1.549	2.098
			BUENO	1.000	1.549
			REGULAR	0.451	1.000
			MALO	-0.098	0.451
			COMPANIA C	4.63	

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C				
U.N.A.M.			Página 17	
II.- OPERACION TECNICA				
E.- EFICIENCIA TECNICA			3.- DAÑOS	
RAZON : (RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) CIA				
(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC				
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS				
Av Página				
II.- OPERACION TECNICA				
E.- EFICIENCIA TECNICA			3.- DAÑOS	
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA		
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL	
DAÑOS	7.7	9.3	DESDE	HASTA
		MUY BUENO	1.122	1.245
		BUENO	1.000	1.122
		REGULAR	0.878	1.000
		MALO	0.755	0.878
COMPANIA C				
9.67				

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS		COMPANIA C	Página 18
U.N.A.M.			
II.- OPERACION TECNICA			
E.- EFICIENCIA TECNICA		4.- AUTOMOVILES	
RAZON : (RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) .CIA			
(RES TEC ANTES INC OTRAS RVAS/PRIM DIR.) MERC			
DEFINICION DE LA RAZON : MIDE EL RESULTADO DE LA OPERACION TECNICA EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS			
			Av Página

II.- OPERACION TECNICA		4.- AUTOMOVILES	
E.- EFICIENCIA TECNICA			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	100.0	100.0	CALIFICACION GLOBAL
AUTOMOVILES	4.4	5.9	DESDE HASTA
		MUY BUENO	1.992 2.984
		BUENO	1.000 1.992
		REGULAR	0.008 1.000
		MALO	-0.984 0.008
		COMPANIA C.	7.98

II.- OPERACION TECNICA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS U.N.A.M. COMPAÑIA C		Página 19
II.- OPERACION TECNICA		
G.- COSTO DE OPERACION		
RAZON :	(COSTO DE OPERACION/PRIMAS DIR.) CIA	
	(COSTO DE OPERACION/PRIMAS DIR.) MERC	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE EL NIVEL DE GASTOS DE OPERACION EN RELACION A LAS PRIMAS EMITIDAS.		
		Av Página

II.- OPERACION TECNICA
G.- COSTO DE OPERACION

INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	CALIFICACION GLOBAL	
TOTAL	14.9	13.3	DESDE	HASTA
			MUY BUENO 0.974	0.948
			BUENO 1.000	0.974
			REGULAR 1.026	1.000
			MALO 1.052	1.026
			COMPANIA C	
			10.00	

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS U.N.A.M. COMPANIA C		Página 20
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		
H.- MARGEN DE SOLVENCIA		
RAZON :	SUFICIENCIA DE RECURSOS DE GARANTIA (CIA)	
	SUFICIENCIA DE RECURSOS DE GARANTIA (MERC)	
DEFINICION DE LA RAZON :		
MIDE LA SUFICIENCIA LEGAL DEL CAPITAL		
		Av Página

IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		
H.- MARGEN DE SOLVENCIA		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA
TOTAL	41.56	81.94
		CALIFICACION GLOBAL
		DESDE HASTA
	MUY BUENO	1.039 1.078
	BUENO	1.000 1.039
	REGULAR	0.961 1.000
	MALO	0.922 0.961
	COMPANIA C.	10.00

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS COMPANIA C		
U.N.A.M.		Página 21
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		
I.- COMPUTO DE INVERSION		
RAZON :	SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (CIA)	
	SOBRANTE (FALTANTE) DE INVERSION (MERC)	
DEFINICION DE LA RAZON : MUESTRA EL GRADO DE SOLVENCIA DE LA COMPANIA PARA GARANTIZAR LAS OBLIGACIONES CONTRAIDAS.		
		Av Página

IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA		
I.- COMPUTO DE INVERSION		
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA
TOTAL	1.3	3.9
		CALIFICACION GLOBAL
		DESDE HASTA
		MUY BUENO 1.044 1.087
		BUENO 1.000 1.044
		REGULAR 0.956 1.000
		MALO 0.913 0.956
		COMPANIA C
		10.00

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA	C	Página 22
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
J.- EFICIENCIA FINANCIERA			
RAZON :	EFICIENCIA FINANCIERA (CIA)		
	EFICIENCIA FINANCIERA (MERC)		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE LA GENERACION DE RECURSOS FINANCIEROS			
A PARTIR DE LA ADMINISTRACION DE LA CARTERA			
DE INVERSIONES.			
			Av Página
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
J.- EFICIENCIA FINANCIERA			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	29.9	24.7	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.086 1.172
			BUENO 1.000 1.086
			REGULAR 0.914 1.000
			MALO 0.742 0.914
			COMPANIA C
			4.98

III.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA.

MODELO DE EVALUACION FINANCIERA PARA EMPRESAS DE SEGUROS			
U.N.A.M.	COMPANIA	C	Página 23
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
K.- CAPITAL CONTABLE			
INDICE DE VARIAC REAL CAP CONT. + RVAS (CIA)			
RAZON :	INDICE DE VARIAC REAL CAP CONT. + RVAS (MERC)		
DEFINICION DE LA RAZON :			
MIDE EL CRECIMIENTO DEL PATRIMONIO			
DEBIDO A QUE EL ANALISIS NO CONSIDERA DIVIDENDOS PAGADOS AL ACCIONISTA, LOS INDICADORES DEBERAN SER TOMADOS COMO EL MINIMO REQUERIDO.			
*RVAS = RVAS DE PREVISION+ESP.DE CONT.+CATASTROFICA Av Página			
IV.- RENTABILIDAD Y SOLVENCIA			
K.- CAPITAL CONTABLE			
INFORMACION DE:	MERCADO	COMPANIA	
TOTAL	9.9	19.8	
			CALIFICACION GLOBAL
			DESDE HASTA
			MUY BUENO 1.402 1.803
			BUENO 1.000 1.402
			REGULAR 0.598 1.000
			MALO 0.197 0.598
			COMPANIA C
			10.00

B I B L I O G R A F I A

1.- Bendeski, B. L. y Godínez, Z.V.M., 1991. Liberalización Financiera en Chile, Corea y España.- Experiencias útiles para México. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. México.

2.- Bernal, S. V., et al, 1990. La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. Instituto de Investigaciones Económicas, México.

3.- Brillman, J. y Maire C., 1990. Manual de Valoración de Empresas. Ediciones Díaz de Santos, S.A., Madrid.

4.- Ibarra, Y. A. , 1990. Los bloques comerciales y su impacto en México. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C. México.

5.- Naghi, N.M., 1984. Metodología de la Investigación. En administración, contaduría y economía. Editorial Limusa, México.

6.- Pindyck, R. S. y Rubinfeld, D. L., 1991. Econometric Models & Economic Forecasts. Mcgraw-hill. International Editions. Singapore.

7.- SAS / STAT User's Guide. Versión 6. Volumen 2, 1993. Sas Institute. USA.

Modelo de Evaluación Financiera para Empresas de Seguros

8.- Steiner, A. G., 1992. **Planeación Estratégica. Lo que todo Director debe saber.** Compañía Editorial Continental, S. A. de C. V. México.

9.- Toan, A. B., 1968. **Como usar la información para administrar.** Institución Cultural Price Waterhouse, A.C. México.

REVISTAS Y PUBLICACIONES

1.- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, 1989. **México: una economía en transición.** Rev. Ejecutivos de Finanzas. XVIII (7).

2.- Jose, P. , 1991. **El Modelo Chileno. ¿ Ejemplo para America Latina ?.** Rev. Expansión. XXIII (572).

3.- Matías, R., 1992. **El nuevo enfoque de las Instituciones Financieras.** Rev. Ejecutivos de Finanzas. XXI (3).

4.- Roberto, G., 1989. **Una oportunidad favorable.** Rev. Ejecutivos de Finanzas. XVIII (5).

5.- Jose, P. , 1991. **Las Empresas Mexicanas ante el ACL.** Rev. Expansión. XXIII (572).

Modelo de Evaluación Financiera para Empresas de Seguros

6.- Actualidad en Seguros y Fianzas. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. 1993. Número 7.

7.- III Convención Nacional de Aseguradores. Memoria. 1992. Asociación Nacional de Instituciones de Seguros.

8.- Memoria 1991 y Perspectivas 1992 del Sector Asegurador y de la Industria Afianzadora. Comisión Nacional de Seguros Y Fianzas.

9.- Memoria 1992 y Perspectivas 1993 del Sector Asegurador y de la Industria Afianzadora. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

**10.- Comportamiento del Sistema Asegurador Mexicano (1986 - 1991).
Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.**

**11.- Comportamiento del Sistema Asegurador Mexicano (1988 - 1992).
Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.**