



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL**

**DEPARTAMENTO DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**VALORACIÓN DE CONTRATOS DE PROVEEDORES DE  
ASISTENCIA MÉDICA PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS  
FINANCIEROS DE LOS BROKERS DE SEGUROS**

**Autora:**

**DORIS ALEXANDRA SALTOS SALTOS**

**Tutor:**

**ING. COM. CHRISTIAN PROAÑO PIEDRA, MAGP.**

**GUAYAQUIL-ECUADOR**

**2022**



<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS</b>		
<b>Título:</b> Valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros de los brokers de seguros		
<b>Autora:</b> Ing. Doris Alexandra Saltos	<b>Tutor:</b> Ing. Com. Christian Proaño Piedra, Magp.	
<b>Institución:</b> Universidad Laica Vicente Rocafuerte	<b>Grado obtenido:</b> Máster en Contabilidad y Auditoría.	
<b>Maestría:</b> Contabilidad y Auditoría	<b>Cohorte:</b> VI	
<b>Fecha de publicación:</b> 2022	<b>N. páginas:</b> 123	
<b>Áreas temáticas:</b> Educación comercial y administración		
<b>Palabras claves:</b> Bróker, riesgo, contrato, proveedores, asistencia médica		
<p><b>Resumen:</b> En este trabajo de investigación, denominado “VALORACIÓN DE CONTRATOS DE PROVEEDORES DE ASISTENCIA MÉDICA PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS DE LOS BROKERS DE SEGUROS” se trata de considerar si un proveedor, en el cual tengo una parte representativa de mis clientes, decide cerrar sus operaciones, esto me afectaría de muchas maneras e inclusive podría generar un riesgo financiero a mi operación.</p> <p>Hablar de riesgos en la vida es muy complejo ya que ha mayor riesgo mayor rentabilidad o utilidad. En los brokers de seguros o agencia asesora productora de seguros la utilidad es la comisión que se les cobra a las compañías de seguro (proveedores) por cada cliente, luego se procede con el pago de parte de esta comisión a los agentes del bróker de seguros.</p> <p>Tratamos de analizar ¿Cómo una adecuada metodología de valoración de contratos de proveedores de Asistencia Médica ayuda a la prevención de Riesgos Financieros de los bróker de seguros?</p> <p>Esta investigación se realizó en los brokers cuya casa matriz está ubicada en la provincia del Guayas. La metodología utilizada fue mixta.</p> <p>Como propuesta se desarrolló una metodología de valoración de contratos ya que en su gran mayoría los bróker no la tenían y el 100% acepto aplicarla.</p>		
<b>Dirección URL (tesis en la web):</b>		
<b>Adjunto PDF:</b>	Si <input checked="" type="checkbox"/>	No
<b>Contacto de autora:</b> Doris Alexandra Saltos	<b>Teléfono:</b> 09609167224	<b>E-mail:</b> dsaltoss@ulvr.edu.ec
<b>Contacto en la institución:</b>	PhD. Eva Guerrero López <b>Teléfono:</b> 042596500 Ext. 170 <a href="mailto:eguerrero@ulvr.edu.ec">E-mail: eguerrero@ulvr.edu.ec</a> Directora del departamento de posgrado Mg. Ángel Morán Ochoa. <b>Teléfono:</b> 042596500 Ext. 170 <a href="mailto:amorano@ulvr.edu.ec">E-mail: amorano@ulvr.edu.ec</a> Coordinador de maestría	

## **DEDICATORIA.**

A mi familia, que me ayudaron a lograr esta meta, a mis maestros y todos los que me motivaron a continuar y conseguirlo.

## **AGRADECIMIENTO.**

A Dios por darme fortaleza para continuar.

A todos que de alguna manera contribuyeron a culminar este trabajo

## IMPRESIÓN ANTI PLAGIO

DS26072022

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>repositorio.ecci.edu.co</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>2</b>	<b>Submitted to UNAPEC</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>3</b>	<b>Submitted to Universidad de San Buenaventura</b> Trabajo del estudiante	<b>&lt;1%</b>
<b>4</b>	<b>ciss-bienestar.org</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>5</b>	<b>contratarpolizasegurohogar24.rastreador.com</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>6</b>	<b>rmiq.org</b> Fuente de Internet	<b>&lt;1%</b>
<b>7</b>	<b>Ben Y. P. Yabar-Vega, Yvan F. Diaz-Zelada.</b> <b>"Chapter 10 Artificial Intelligence as a Support Philosophy for Change: Comunidad Andina Case Study", Springer Science and Business Media LLC, 2021</b> Publicación	<b>&lt;1%</b>

  
Ing. Com. Christian Posallo Piedra, MAQP.

## **CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR**

Guayaquil, febrero 28 del 2022

Yo, Doris Alexandra Saltos Saltos declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establecido por las normativas Institucionales vigentes.

Firma:  \_\_\_\_\_

Ing. Doris Alexandra Saltos Saltos

## CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE LA TESIS

Guayaquil, febrero 28 del 2022

Certifico que el trabajo titulado “Valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros de los brokers de seguros” ha sido elaborado por Doris Alexandra Saltos Saltos bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe al efecto.

Firma: \_\_\_\_\_



Ing. Com. Christian Proaño Piedra, Magp.

## RESUMEN EJECUTIVO

En este trabajo de investigación, denominado “VALORACIÓN DE CONTRATOS DE PROVEEDORES DE ASISTENCIA MÉDICA PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS DE LOS BROKERS DE SEGUROS” se trata de considerar si un proveedor, en el cual tengo una parte representativa de mis clientes, decide cerrar sus operaciones, esto me afectaría de muchas maneras e inclusive podría generar un riesgo financiero a mi operación.

Hablar de riesgos en la vida es muy complejo ya que a mayor riesgo mayor rentabilidad o utilidad.

En los brokers de seguros o agencia asesora productora de seguros la utilidad es la comisión que se les cobra a las compañías de seguro (proveedores) por cada cliente, luego se procede con el pago de parte de esta comisión a los agentes del bróker de seguros.

Tratamos de analizar ¿Cómo una adecuada metodología de valoración de contratos de proveedores de Asistencia Médica ayuda a la prevención de Riesgos Financieros de los bróker de seguros?

Esta investigación se realizó en los brokers cuya casa matriz está ubicada en la provincia del Guayas.

La metodología utilizada fue mixta.

Como propuesta se desarrolló una metodología de valoración de contratos ya que en su gran mayoría los bróker no la tenían y el 100% acepto aplicarla.

**Palabras clave.** Bróker, riesgo, contrato, proveedores, asistencia médica.



## ABSTRACT

In this research paper, called "VALUATION OF CONTRACTS OF MEDICAL ASSISTANCE PROVIDERS FOR THE PREVENTION OF FINANCIAL RISKS OF INSURANCE BROKERS" it is about considering if a provider, in which I have a representative part of my clients, decides to close its operations, this would affect me in many ways and could even generate a financial risk to my operation.

Talking about risks in life is very complex since there is greater risk greater profitability or utility.

In insurance brokers or insurance producing advisory agency the utility is the commission that is charged to the insurance companies (suppliers) for each client, then proceeds with the payment of part of this commission to the agents of the insurance broker.

We try to analyze how an adequate methodology of valuation of contracts of Medical Assistance providers helps the prevention of Financial Risks of insurance brokers?

This research was carried out in the brokers whose headquarters are located in the province of Guayas.

The methodology used was mixed.

As a proposal, a contract valuation methodology was developed since the vast majority of brokers did not have it and 100% agreed to apply it.

**Keywords.** Broker, risk, contract, providers, medical assistance.

## Índice

<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA .....</b>	<b>ii</b>
<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>iv</b>
<b>IMPRESIÓN ANTI PLAGIO.....</b>	<b>v</b>
<b>CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR .....</b>	<b>vi</b>
<b>CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE LA TESIS.....</b>	<b>vii</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>ix</b>
<b>Índice.....</b>	<b>x</b>
<b>Índice de figuras.....</b>	<b>xii</b>
<b>Índice de tablas.....</b>	<b>xiv</b>
<b>Índice de anexos .....</b>	<b>xvi</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Capítulo 1 Marco general de la investigación .....</b>	<b>3</b>
1.1. Tema Valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros de los brokers de seguros.....	3
1.2. Planteamiento del problema.....	3
1.3. Formulación del problema .....	5
1.4. Sistematización del problema .....	5
1.5. Delimitación del problema de investigación (espacial, temporal).....	5
1.6. Línea de investigación. ....	6
1.7. Objetivo General .....	6
1.8. Objetivos Específicos.....	6
1.9. Justificación de la investigación .....	7
1.10. Ideas a defender. ....	7
<b>Capítulo 2 Marco teórico.....</b>	<b>8</b>
2.1. Marco teórico .....	8
2.2. Marco Conceptual .....	28
2.3. Marco Legal .....	31
<b>Capítulo 3 Metodología/Análisis de resultados y discusión .....</b>	<b>33</b>
3.1. Enfoque de la investigación .....	33
3.2. Tipo de investigación:.....	34

3.3. Instrumentos.....	35
3.3.1. Encuesta.....	35
3.3.2. Guía de Observación. - .....	35
3.4. Método de investigación.....	36
3.5. Población y Muestra .....	36
3.5.1. Población .....	36
3.5.2. Muestra .....	36
3.6. Análisis, interpretación y discusión de resultados .....	37
3.7. Presentación de resultados .....	61
<b>Capítulo 4 Propuesta .....</b>	<b>62</b>
Elaboración de una guía metodológica para la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros en los brokers de seguros. ....	62
Objetivos .....	63
Justificación .....	63
Desarrollo de la propuesta .....	63
Marco Contextual .....	63
Guía metodológica.....	68
Beneficio de la propuesta.....	76
Factibilidad de la aplicación de la propuesta .....	76
Descripción .....	77
Factibilidad .....	77
Técnica.....	77
Económica .....	77
Organizacional .....	77
Limitaciones de la propuesta .....	78
Limitaciones para la aplicación de la propuesta .....	78
Beneficiarios de la Propuesta.....	78
Conclusión de la Propuesta.....	78
<b>Conclusiones.....</b>	<b>80</b>
<b>Recomendaciones .....</b>	<b>82</b>
<b>Referencias Bibliográficas.....</b>	<b>83</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>91</b>

## Índice de figuras

Figura 1 <i>Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros</i> .....	12
Figura 2 <i>Consideraciones para la administración de riesgos.</i> .....	13
Figura 3 <i>Principios de ISO</i> .....	14
Figura 4 <i>Proceso de ISO</i> .....	16
Figura 5 <i>Organigrama modelo Bróker de seguros.</i> .....	21
Figura 6 <i>Su empresa está organizado por procesos</i> .....	37
Figura 7 <i>Conoce lo que es un riesgo y su importancia.</i> .....	38
Figura 8 <i>¿Cree Ud. que existe un riesgo si la compañía que Ud. agencia (su mayor proveedor y tiene su mayor cantidad de clientes), cierra sus operaciones?</i> .....	39
Figura 9 <i>Considera Ud. revisar la situación financiera de la Compañía de Seguros (Proveedor) antes de tomar la decisión de aceptar la propuesta de contrato de agenciamiento.</i> .....	41
Figura 10 <i>¿Ud. analiza los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos: Riesgos financieros: Riesgo de liquidez?</i> .....	43
Figura 11 <i>¿Su empresa identifica los riesgos financieros que puede ocasionar al cambiar sus clientes a otras compañías por el cierre de una compañía agenciada?</i> .....	45
Figura 12 <i>¿Ud. ha cuantificado la operatividad que origina cambiar sus clientes a nuevas compañías de Seguros agenciadas por el cierre de una de ellas?</i> .....	47
Figura 13 <i>¿Ud. considera recomendable cambiar a sus clientes a nuevas compañía de Seguros por el cierre de una empresa agenciada por Ud.?</i> .....	48

Figura 14 <i>¿Analiza a sus proveedores financieramente (Compañía de Seguros agenciada) antes de cerrar contrato de agenciamiento?</i> .....	50
Figura 15 <i>¿Cómo verifica que la compañía de seguros agenciada, le de confiabilidad a sus clientes en los casos de siniestralidad?</i> .....	52
Figura 16 <i>¿Ud. mantiene procesos al momento de tomar decisiones para cerrar los contratos de agenciamiento?</i> .....	53
Figura 17 <i>¿Que haría Ud. si su Compañía de seguros agenciada con mayor rentabilidad cierra sus operaciones con clientes que tienen siniestralidad alta?</i> .....	55
Figura 18 <i>¿Ud. ha medido el índice de porcentaje de perdida financiera, que ocasionaría el cambio de su cartera a nuevas compañías agenciadas?</i> .....	57
Figura 19 <i>¿Ud. ha analizado que muchos de sus clientes no acepten el cambio de compañía agenciada, y le ocasionen perdidas en sus ventas?</i> .....	58
Figura 20 <i>¿Estaría Ud. dispuesto a aplicar una metodología para verificar a las empresas agenciadas antes de firmar un contrato?</i> .....	60

## Índice de tablas

<i>Tabla 1</i> Delimitación del problema .....	6
<i>Tabla 2</i> Top 30 ranking brokers de seguros del Ecuador .....	22
<i>Tabla 3</i> Top 30 ranking de seguros de la provincia del Guayas.....	23
<i>Tabla 4</i> Su empresa está organizado por procesos .....	37
<i>Tabla 5</i> Conoce lo que es un riesgo y su importancia .....	38
<i>Tabla 6</i> ¿Cree Ud. que existe un riesgo si la compañía que Ud. agencia (su mayor proveedor y tiene su mayor cantidad de clientes), cierra sus operaciones?.....	39
<i>Tabla 7</i> Considera Ud. revisar la situación financiera de la Compañía de Seguros (Proveedor) antes de tomar la decisión de aceptar la propuesta de contrato de agenciamiento .....	41
<i>Tabla 8</i> ¿Ud. analiza los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos: Riesgos financieros, Riesgo de liquidez? .....	43
<i>Tabla 9</i> ¿Su empresa identifica los riesgos financieros que puede ocasionar al cambiar sus clientes a otras compañías por el cierre de una compañía agenciada?.....	45
<i>Tabla 10</i> ¿Ud. ha cuantificado la operatividad que origina cambiar sus clientes a nuevas compañías de Seguros agenciadas por el cierre de una de ellas? .....	47
<i>Tabla 11</i> ¿Ud. considera recomendable cambiar a sus clientes a nuevas compañía de Seguros por el cierre de una empresa agenciada por Ud.? .....	48
<i>Tabla 12</i> ¿Analiza a sus proveedores financieramente (Compañía de Seguros agenciada) antes de cerrar contrato de agenciamiento?.....	50

<i>Tabla 13</i> ¿Cómo verifica que la compañía de seguros agenciada, le de confiabilidad a sus clientes en los casos de siniestralidad? .....	52
<i>Tabla 14</i> ¿Ud. mantiene procesos al momento de tomar decisiones para cerrar los contratos de agenciamiento? .....	53
<i>Tabla 15</i> ¿Qué haría Ud. si su Compañía de seguros agenciada con mayor rentabilidad cierra sus operaciones con clientes que tienen siniestralidad alta? .....	55
<i>Tabla 16</i> ¿Ud. ha medido el índice de porcentaje de pérdida financiera, que ocasionaría el cambio de su cartera a nuevas compañías agenciadas? .....	57
<i>Tabla 17</i> ¿Ud. ha analizado que muchos de sus clientes no acepten el cambio de compañía agenciada, y le ocasionen pérdidas en sus ventas?.....	58
<i>Tabla 18</i> ¿Estaría Ud. dispuesto a aplicar una metodología para verificar a las empresas agenciadas antes de firmar un contrato? .....	60
<i>Tabla 19</i> Matriz de evaluación de Asistencia medica .....	65
<i>Tabla 20</i> Matriz de evaluación de varias empresas sobre riesgos .....	67
<i>Tabla 21</i> Calificación de empresas de seguros y compañías de reaseguros ....	70

## Índice de anexos

<b>Anexo 1 Encuesta .....</b>	<b>91</b>
<b>Anexo 2 Formulario de evaluación de riesgos .....</b>	<b>96</b>



## Introducción

Los riesgos son incontables en la vida del ser humano y tratándose de una empresa son muchos más.

Entre más arriesgada es una inversión mayor rentabilidad se obtiene, según los expertos en análisis financiero.

Un bróker es un intermediario entre las compañías de seguros y sus clientes y dependiendo de la calidad de servicio que brinde a sus usuarios estos lo recomendarían siempre y se cumpliría uno de los grandes conceptos de publicidad “No hay mejor propaganda que un cliente satisfecho”.

El riesgo que corre un bróker o también denominado agencia asesora productora de seguros, según la normativa vigente, no es tratado adecuadamente ni tomado en consideración, al cerrar sus operaciones una empresa de seguros al que él representa o agencia.

Como se observó este desconocimiento en el tema de riesgos financieros, cuando suceda la eventualidad del cierre de un proveedor de servicios se desarrolló este trabajo de investigación denominado: “VALORACIÓN DE CONTRATOS DE PROVEEDORES DE ASISTENCIA MÉDICA PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS DE LOS BROKERS DE SEGUROS”

Dentro del desarrollo de este documento se puede apreciar una breve revisión bibliográfica relacionada con la investigación, la misma que se encuentra estructurada de la siguiente manera:

**Capítulo 1:** iniciado con el tema y continuando con el planteamiento del problema junto con la formulación del mismo y su respectiva sistematización,

del mismo modo el objetivo general y los específicos, además de la justificación y por ende su delimitación, culminado con la idea a defender.

**Capítulo 2:** dentro de este apartado se observará marco teórico, seguido del marco conceptual y culminando con el marco legal que expone las normas que se relacionan a este trabajo.

**Capítulo 3:** en el desarrollo de este capítulo se desglosará la metodología a la que corresponde el estudio, identificando el tipo de investigación como descriptiva y de campo, con un enfoque cualitativo y cuantitativo, empleando como instrumento las entrevistas y seguido de la caracterización y análisis de información y resultados.

**Capítulo 4:** teniendo toda la información recabada se observa la propuesta Elaboración de Guía para metodológica para la valoración de los contratos de agenciamientos.

Culminando la investigación con las conclusiones, las recomendaciones, las referencias bibliográficas y sus respectivos anexos.

## **Capítulo 1**

### **Marco general de la investigación**

#### **1.1. Tema Valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros de los brokers de seguros**

#### **1.2. Planteamiento del problema**

Las empresas aseguradoras no miden el riesgo de alta siniestralidad, al ofrecer coberturas ilimitadas y sin evaluaciones del riesgo profunda sobre cada beneficio y lo que termina pasando es que baje de nivel de su servicio para poder sobrevivir en el mercado, y no solo llegan a incrementar muchos sus costos en la prima lo que perjudica a sus clientes y por supuesto a los brokers que los representan.

Por lo tanto, esta inexactitud de cuidado de las aseguradoras expone muy altamente a los brokers quienes son los que tienen que darle los resultados a los clientes. El éxito de los brokers son sus niveles de renovación y persistencia con sus clientes.

La problemática de los brokers de seguros, en la rama de asistencia médica, cuando firman un convenio con los proveedores y por alguna razón dichos proveedores deben de rescindir el convenio pudiendo originar riesgos financieros e inclusive puede ocasionar un colapso financiero que podría llevarlos a la liquidación del negocio, ya que la mayoría de los clientes del bróker lo tienen como proveedor mayoritario.

Se refiere al plan estratégico para alcanzar las metas, además se puede medir a través de las variables dependiente e independiente. Es decir el diseño le permitirá al investigador lo que se debe hacer para alcanzar sus metas (Cruz, Olivares, & Gonzalez, 2014)

Los procesos de planificación no se pueden alcanzar a través del diseño de lineamientos, es un plan de mejora continua es una herramienta muy útil para las empresas que desean mejorar sus servicios, productos o procesos lo que les va a permitir permanecer en el mercado, crecer y ser competitivos. Su aplicación es muy útil y fácil e involucra a todos los niveles de la organización dependiendo del área o proceso a mejorar. (Tejada, Gisbert, & Perez, 2017)

El riesgo a su vez se define en posibilidades que una o muchas variables se comporte de manera distinta a como inicialmente se había planeado y que esto implique que ocurra una alteración de los rendimientos futuros esperados. Sin embargo, el riesgo es necesario: en los procesos de toma de decisiones en general y en los procesos de inversión específicamente. Mientras más arriesgada es una inversión, mayor será su utilidad.

El análisis de riesgos financieros, el antecedente fundamental de la creación de valor para la empresa y para sus accionistas son los ingresos que se generan a través de la inversión (Banco Interamericano de Desarrollo, 1999)

Las empresas sufren un cierto nivel de estrés financiero, intentan evitar la quiebra mediante el amparo de medidas financieras extremas, como las antes indicadas. Estas operaciones pueden aplazar, pero originalmente no salvan; la inestabilidad que se hacen más innegables durante el último año, y conmueve claramente al flujo de efectivo, la rotación de activos, y el apalancamiento (Rodríguez, Piñeiro, & De Llano, 2014).

Para su estudio, procederemos con el manejo de las estadísticas, la personalización de las variables y las constantes su reflexión es deductiva (Salazar & Del Castillo, 2018)

Analizaremos los riesgos financieros, a través de la metodología a aplicarse, pues debido a esto las indemnizaciones afectaran sus estados financieros (Orellana, Reyes, & Cevallos, 2019).

El proyecto contiene un estudio para la metodología para las agencias Asesoras Productoras de Seguros (López, 2020)

### **1.3. Formulación del problema**

¿Cómo una adecuada metodología de valoración de contratos de proveedores de Asistencia Médica ayudará a la prevención de Riesgos Financieros de los brókers de seguros?

### **1.4. Sistematización del problema**

¿Se utilizará la norma ISO 31000:2009 sobre gestión de riesgos principios y guías, que es un documento importante donde se definen los principales conceptos?

¿Cómo se evaluará la valoración de los contratos de los proveedores, se definirán de acuerdo a datos existentes ya que en nuestro país es nuevo este concepto y casi nadie lo aplica metodológicamente?

¿De qué forma se puede identificar los riesgos financieros, considerando principalmente la norma ISO 31000:2009 con su actualización al 2018?

¿Cómo puede prevenir el impacto de riesgos financieros, utilizando los ratios financieros muy útiles en finanzas cuando necesitamos un análisis a priori sobre la situación de una empresa?

### **1.5. Delimitación del problema de investigación (espacial, temporal)**

Se realizará en bróker de seguros del ranking nacional cuya matriz está ubicada en la provincia del Guayas, en el año 2021.

*Tabla 1*  
Delimitación del problema

<b>Delimitador</b>	<b>Descripción</b>
Campo	Bróker de seguros
Área	Administración de riesgos
Aspecto	Desarrollo de metodología
Tema	Valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros de los brokers de seguros

**Fuente:** Datos de la investigación

**Elaborado por:** Saltos Doris

### **1.6. Línea de investigación.**

Este proyecto de investigación está orientado bajo la siguiente línea de investigación. Línea 4 desarrollo estratégico empresarial y emprendimiento sustentables.

### **1.7. Objetivo General**

Valorar los contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros del bróker de seguros.

### **1.8. Objetivos Específicos**

- 1) Identificar los referentes teóricos que sustente los contratos de proveedores y los riesgos financieros.
- 2) Diagnosticar cómo se efectúa la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica en los brokers de seguros
- 3) Identificar los riesgos financieros y los factores críticos en los brokers de seguros.
- 4) Elaborar una guía metodológica para la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros en los brokers de seguros

### **1.9. Justificación de la investigación**

Permitirá tomar decisiones al momento de firmar contrato de agenciamiento con las compañías aseguradoras.

Se analizará los riesgos financieros, a través de rating de los Asesores de Seguros y se tomara en consideración los que tengan su casa matriz en la provincia del Guayas.

Se utilizará una metodología adecuada, para prevenir el impacto de los Estados Financieros en los brokers de seguros.

### **1.10. Ideas a defender.**

Con una adecuada metodología para la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica, se prevendría futuros riesgos financieros en los brokers de seguros.

#### **Variables.**

- Adecuada metodología para la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica.
- Riesgos financieros en los brokers de seguros.

## **Capítulo 2**

### **Marco teórico**

#### **2.1. Marco teórico**

La necesidad de la gestión, implica precautelar los activos y patrimonio de la empresa poder identificar las posibles amenazas de la empresas mediante análisis para identificar el nivel de riesgo que está ocasionando posibles pérdidas, una vez identificado tomas las decisiones correctivas (Cesár & Berggrun, 2015)

Se requiere que los proveedores sean rentables, lo cual debe tener un buen indicador al momento de negociar, además desarrollar estrategia que nos permitan resolver quejas e inconvenientes, por ende mejorar el servicio de los proveedores de una manera eficaz y eficiente. Es importante que la empresa cuente con proveedores con ética, coherencia y fiabilidad de los resultados. (Osorio, Arango, & Ruales, 2011)

Al momento de establecer un método para la evaluación de proveedores, resulta conveniente que además de considerar los aspectos mencionados anteriormente, se definan determinados criterios que favorezcan una evaluación adecuada del desempeño de los proveedores, las Compras sea considerado como una de los principales procesos de todo negocio, por lo consiguiente se debe definir la participación de implementar sistema de metodología para la evaluación de calidad, entregas oportunas precios y soporte. (Danvila & Sastre, 2007)

Las empresas de Seguros o Compañías de reaseguros del exterior, para establecerse en el país, deben agenciar autorización previa de sus credenciales en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.



Un bróker de seguros es un grupo de personas especialistas en seguros, que asesoran a personas naturales y jurídicas, que necesiten contratar una póliza o cobertura de seguro, aunque siendo independientes, tienen un control de parte de: las compañías de seguros y de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Son intermediadores entre el cliente y las Compañías de Seguros con un código de ética. (Superintendencia de Compañías, 2019)

El flujo de efectivo a futuro es lo que se obtiene luego de las diferentes operaciones. Los activos y pasivos de todo negocio se pueden reflejar en el flujo de efectivo relacionado que es lo que se puede realizar un cronograma sobre ingresos y pagos en un periodo y a futuro. La estructura financiera puede definir la posición de una empresa e inclusive sirve para poder contraer obligaciones la cual sirve para comprar inventario.

En una empresa de seguros se debe de tener en consideración el flujo de efectivo para en un momento determinado poder establecer los indicadores financieros. Al ser esta la característica fundamental de la economía monetaria, en la práctica las finanzas de los sectores empresariales son las que determinan el desenvolvimiento de la economía. Por esta razón, los niveles de crédito para los financiamientos de activos ocupan una singular importancia en el comportamiento de la economía. Hecho que determina los niveles de apalancamiento financiero. En nuestro país esta actividad la regula Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, por lo cual las agencias asesoras y productoras de seguros, deben de tener muy en consideración la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgo financieros y así prevenir un posible colapso si esto llegara a suceder. (Merton, 2003)

Las agencias asesoras productoras de seguros son personas jurídicas cuyo único objeto social es gestionar y obtener contratos de seguros para una o varias empresas de seguros o de salud integral prepagada autorizadas a operar en el país. Su denominación social deberá contener la expresión "Agencia Asesora Productora de Seguros". (Compañía, 2019)

El contenido de los contratos de agenciamiento de seguros y de intermediación de reaseguros será acordado libremente por las partes; no obstante, éstos deberán contener al menos las siguientes. Las comisiones sobre las primas que le corresponden al asesor productor de seguros e intermediario de reaseguros, durante la vigencia del respectivo. La responsabilidad solidaria del asegurador o reasegurador para responder por todos los actos ejercitados por los asesores productores de seguros e intermediarios de reaseguros dentro de las facultades contenidas en los respectivos. El plazo de duración del contrato es de un año prorrogable automáticamente por períodos. La recopilación de información y documentación en materia de prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y otros delitos, conforme a lo establecido en la Ley orgánica de prevención, detección y erradicación del delito de lavado de activos y del financiamiento de delitos, resoluciones expedidas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y, demás normativa aplicable; La reserva del derecho de dar por terminado el contrato en cualquier momento mediante aviso por escrito con por lo menos treinta días de antelación, mencionando las causas de la decisión tomada por el contratante que le ponga fin. (Superintendencia de Compañías, 2019)

(Casares & San José, 2013) Riesgos financieros y comerciales: Podemos identificar aquellos que ocasionan desventajas económicas de forma más o menos directa y aquellos derivados de la relación existente entre la empresa y sus clientes. Tras realizar la individualización y la estimación de los riesgos financieros se instituirá la determinación de la dimensión de los mismos valorando los siguientes parámetros: Frecuencia: basada en la evaluación de la posibilidad de ocurrencia de la ejecución del riesgo. • Intensidad: que afecta el perjuicio que se causaría para la empresa en caso de producirse el siniestro.

El financiero debe tener en cuenta dos variables al momento de la toma de decisiones: el riesgo y la utilidad, en donde se razona que a mayor riesgo, su expectativa es tener un mayor rendimiento financiero. Adicional a esto también es relevante, considerar las diferente valoración de la determinación de la rentabilidad de los activos financieros en la economía financiera y finanzas corporativas, es fundamento (De Lara, 2014).

Según (Venegas, 2006) El riesgo de mercado significa peligro por las situaciones opuestas en el costo de un activo e incertidumbre el desconocimiento financiero es primordial medir la operatividad de la empresa de si habrá o no una evolución alcanzable con los resultados que incluya un impuesto sobre la utilidad de la tenencia de dicho activo. Por lo consiguiente, los niveles que la tasa impositiva y rendimiento financiero, pudiera tomar o representan un riesgo económico. En este mismo caso, el peor beneficio viable de un activo en un periodo dado y bajo un innegable nivel como una prevención de riesgo.

Según (Lizarzaburu, Berggrun, & Quispe, 2012) Los riesgos financieros están relacionados a los productos y servicios que se pueden alcanzar en los

mercados financieros, de donde las empresas consiguen los recursos o los ubican, asociados conjuntamente, entre otras cosas, a realizar habilidades que admitan reducir o aminorar los riesgos financieros.

Los principales tipos de riesgos pueden ser: trascendentales son el riesgo de clientes, riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo operacional.

Las entidades financieras tienen como objetivo importante el control de los riesgos financieros a los que se afrontan, existiendo quizás el riesgo de crédito y el riesgo de segmentos de clientes de mayor potencial.

En todo caso el cálculo y control de estos riesgos es diversa, pero el organismo encargado de controlar a estas empresas es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.



Figura 1 Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

Tomado de Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Los riesgos se deben de administrar es parte de la administración estratégica de la empresa, muchas veces se confunde la administración con la gestión de riesgos. Sin embargo, son funciones diferentes dentro de la organización. En realidad, no podría existir gestión de riesgos sin administración (Seguros en línea, 2022).

La administración de riesgos se ocupa de la planificación, mientras que la gestión se encarga de la ejecución de lo planificado. No se trata solamente

prever sino también administrar procesos para manejar la incertidumbre (Seguroslinea, 2022).

La administración de riesgos es una función de la organización. Implica alinear estrategias, procesos, personas, tecnologías y conocimiento para manejar la incertidumbre que toda empresa enfrenta (Seguroslinea, 2022).

La administración del riesgo debe de considerar lo mostrado en la siguiente figura:



Figura 2 Consideraciones para la *administración de riesgos*.

Tomado de (Seguroslinea, 2022).

El riesgo se debe de: analizar, identificar y evaluar. Se debe de reducir, prevenir, y proteger.

Existe la norma de la International Organization for Standardization (ISO) 31000, Risk management – Principles and guidelines, que tiene como objetivo ayudar a las organizaciones de todo tipo y tamaño a gestionar el riesgo con efectividad (Organización Internacional de Normalización, 2018).

En esta norma se revisan los principios de la gestión del riesgo, que son los criterios clave para su éxito; se destaca el liderazgo de la alta dirección y la integración de la gestión del riesgo, comenzando con la gobernanza de la

organización; se pone mayor énfasis en la naturaleza iterativa de la gestión del riesgo, señalando que las nuevas experiencias, el conocimiento y el análisis pueden llevar a una revisión de los elementos del proceso, las acciones y los controles en cada etapa del proceso; se simplifica el contenido con un mayor enfoque en mantener un modelo de sistemas abiertos para adaptarse a múltiples necesidades y contextos (Organización Internacional de Normalización, 2018).

Este documento está dirigido a las personas que crean y protegen el valor en las organizaciones gestionando riesgos, tomando decisiones, estableciendo y logrando objetivos y mejorando el desempeño (Organización Internacional de Normalización, 2018).

El propósito de la gestión del riesgo es la creación y la protección del valor. Mejora el desempeño, fomenta la innovación y contribuye al logro de objetivos desempeño (Organización Internacional de Normalización, 2018).

En la siguiente figura se observan los principios de la ISO:



Figura 3 *Principios de ISO*

Tomado de (Organización Internacional de Normalización, 2018)

La gestión del riesgo eficaz requiere los elementos de la Figura 2 y puede explicarse cómo sigue.

- a) Integrada. La gestión del riesgo es parte integral de todas las actividades de la organización.

- b) Estructurada y exhaustiva. Un enfoque estructurado y exhaustivo hacia la gestión del riesgo contribuye a resultados coherentes y comparables.
- c) Adaptada. El marco de referencia y el proceso de la gestión del riesgo se adaptan y son proporcionales a los contextos externo e interno de la organización relacionados con sus objetivos.
- d) Inclusiva. La participación apropiada y oportuna de las partes interesadas permite que se consideren su conocimiento, puntos de vista y percepciones. Esto resulta en una mayor toma de conciencia y una gestión del riesgo informada.
- e) Dinámica. Los riesgos pueden aparecer, cambiar o desaparecer con los cambios de los contextos externo e interno de la organización. La gestión del riesgo anticipa, detecta, reconoce y responde a esos cambios y eventos de una manera apropiada y oportuna.
- f) Mejor información disponible. Las entradas a la gestión del riesgo se basan en información histórica y actualizada, así como en expectativas futuras. La gestión del riesgo tiene en cuenta explícitamente cualquier limitación e incertidumbre asociada con tal información y expectativas. La información debería ser oportuna, clara y disponible para las partes interesadas pertinentes.
- g) Factores humanos y culturales. El comportamiento humano y la cultura influyen considerablemente en todos los aspectos de la gestión del riesgo en todos los niveles y etapas.
- h) Mejora continua. La gestión del riesgo mejora continuamente mediante aprendizaje y experiencia.

Según la norma ISO-31000 se debe de llevar la organización por procesos y el proceso de la gestión del riesgo implica la aplicación sistemática de políticas, procedimientos, prácticas a las actividades de comunicación, consulta, establecimiento del contexto y evaluación, además al tratamiento, seguimiento, revisión, registro e informe del riesgo. Este proceso se ilustra en la siguiente figura:

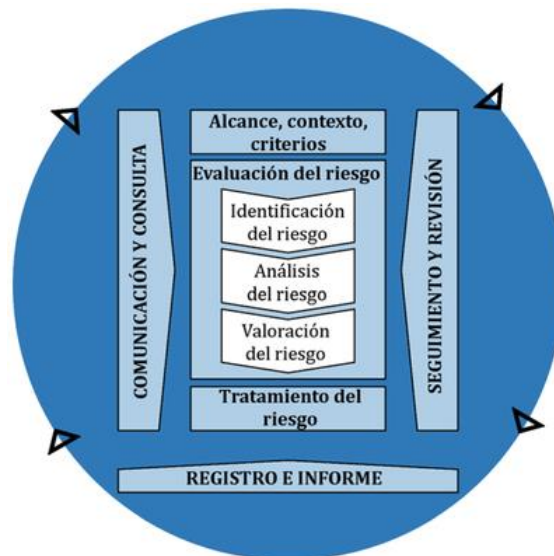


Figura 4 *Proceso de ISO*

*Tomado de* (Organización Internacional de Normalización, 2018)

El proceso de la gestión del riesgo debería ser una parte integral de la gestión y de la toma de decisiones por lo que debería integrar en la estructura, las operaciones de los procesos de la organización. Esto puede aplicarse a nivel estratégico, operacional, de programa o de proyecto (Organización Internacional de Normalización, 2018).

Puede haber muchas aplicaciones del proceso de la gestión del riesgo dentro de la organización, adaptadas para lograr objetivos, y apropiadas a los contextos externo e interno en los cuales se aplican (Organización Internacional de Normalización, 2018).



A lo largo del proceso de la gestión del riesgo se debería considerar la naturaleza dinámica y variable del comportamiento humano y de la cultura.

Aunque el proceso de la gestión del riesgo se presenta frecuentemente como secuencial, en la práctica es iterativo (Organización Internacional de Normalización, 2018).

Aunque los criterios del riesgo se deberían establecer al principio del proceso de la evaluación del riesgo, éstos son dinámicos, y deberían revisarse continuamente y si fuese necesario, modificarse (Organización Internacional de Normalización, 2018).

Para establecer los criterios del riesgo, se debería considerar lo siguiente:

- La naturaleza y los tipos de las incertidumbres que pueden afectar a los resultados y objetivos (tanto tangibles como intangibles);
- Cómo se van a definir y medir las consecuencias (tanto positivas como negativas) y la probabilidad;
- Los factores relacionados con el tiempo;
- La coherencia en el uso de las mediciones;
- Cómo se va a determinar el nivel de riesgo;
- Cómo se tendrán en cuenta las combinaciones y las secuencias de múltiples riesgos;
- La capacidad de la organización.

El propósito del análisis del riesgo es comprender la naturaleza del riesgo y sus características incluyendo, cuando sea apropiado, el nivel del riesgo. El análisis del riesgo implica una consideración detallada de incertidumbres, fuentes de riesgo, consecuencias, probabilidades, eventos, escenarios, controles y su eficacia. Un evento puede tener múltiples causas y

consecuencias y puede afectar a múltiples objetivos modificarse (Organización Internacional de Normalización, 2018).

El análisis del riesgo se puede realizar con diferentes grados de detalle y complejidad, dependiendo del propósito del análisis, la disponibilidad y la confiabilidad de la información y los recursos disponibles. Las técnicas de análisis pueden ser cualitativas, cuantitativas o una combinación de éstas, dependiendo de las circunstancias y del uso previsto modificarse (Organización Internacional de Normalización, 2018).

El tratamiento del riesgo implica un proceso iterativo de:

- Formular y seleccionar opciones para el tratamiento del riesgo;
- Planificar e implementar el tratamiento del riesgo;
- Evaluar la eficacia de ese tratamiento;
- Decidir si el riesgo residual es aceptable;
- Si no es aceptable, efectuar tratamiento adicional.

El propósito de los planes de tratamiento del riesgo es especificar la manera en la que se implementarán las opciones elegidas para el tratamiento, de manera tal que los involucrados comprendan las disposiciones, y que pueda realizarse el seguimiento del avance respecto de lo planificado. El plan de tratamiento debería identificar claramente el orden en el cual el tratamiento del riesgo se debería implementar (Organización Internacional de Normalización, 2018).

Los planes de tratamiento deberían integrarse en los planes y procesos de la gestión de la organización, en consulta con las partes interesadas apropiadas (Organización Internacional de Normalización, 2018).

La información proporcionada en el plan del tratamiento debería incluir:

- El fundamento de la selección de las opciones para el tratamiento, incluyendo los beneficios esperados;
- Las personas que rinden cuentas y aquellas responsables de la aprobación e implementación del plan;
- Las acciones propuestas;
- Los recursos necesarios, incluyendo las contingencias;
- Las medidas del desempeño;
- Las restricciones;
- Los informes y seguimiento requeridos;
- Los plazos previstos para la realización y la finalización de las acciones.

Como analizamos a nivel financiero hay diferentes tipos de riesgos.

El riesgo de liquidez puede definirse como la pérdida potencial ocasionada por eventos que afecten la capacidad de disponer de recursos para enfrentar sus obligaciones (pasivos), ya sea por imposibilidad de vender activos, por reducción inesperada de pasivos comerciales, o por ver cerradas sus fuentes habituales de financiación (de Lara, 2008)

### **Bróker de seguros**

Los bróker, son empresas que realizan operaciones de seguros a las personas naturales y compañías y las sucursales de empresas extranjeras, establecidas en el país, en concordancia con lo dispuesto en la presente Ley cuyo objeto exclusivo es el negocio de asumir directa o indirectamente o aceptar y ceder riesgos en base a primas. Las empresas de seguros podrán desarrollar otras actividades afines o complementarias con el giro normal de sus negocios, excepto aquellas que tengan relación con los asesores

productores de seguros, intermediarios de seguros y peritos de seguros con previa autorización de la Superintendencia de Bancos y Seguros. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2014)

Un bróker de seguros, como se mencionó es un intermediario entre el cliente y la compañía aseguradora, cuyo objetivo principal es comercializar productos de seguros respaldados por las Aseguradoras (Interbroquer, 2021).

El valor agregado de un bróker de seguros está en brindar diferentes opciones de seguros a sus clientes, asesorándolos de principio a fin para que escojan la mejor opción que se ajuste a sus necesidades (Interbroquer, 2021).

Deben ofrecer varias opciones de acuerdo a las necesidades de los clientes, son los intermediarios entre el cliente y las compañías de seguros.

En nuestro país los brokers de seguros están controlados por la superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, que es el organismo técnico, con autonomía administrativa y económica, que vigila y controla la organización, actividades, funcionamiento, disolución y liquidación de las compañías y otras entidades en las circunstancias y condiciones establecidas por la Ley (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2022).

Los asesores productores de seguros tienen derecho a pactar libremente sus comisiones y forma de pago con las compañías de seguros, las que deben constar en los contratos de agenciamiento ( Superintendencia de Compañías, 2019).

Los servicios que ofrece son los mismos que pueden ofrecer las compañías de seguros con las que tiene contratos.

El organigrama de un bróker de seguros es el mostrado en la siguiente figura:

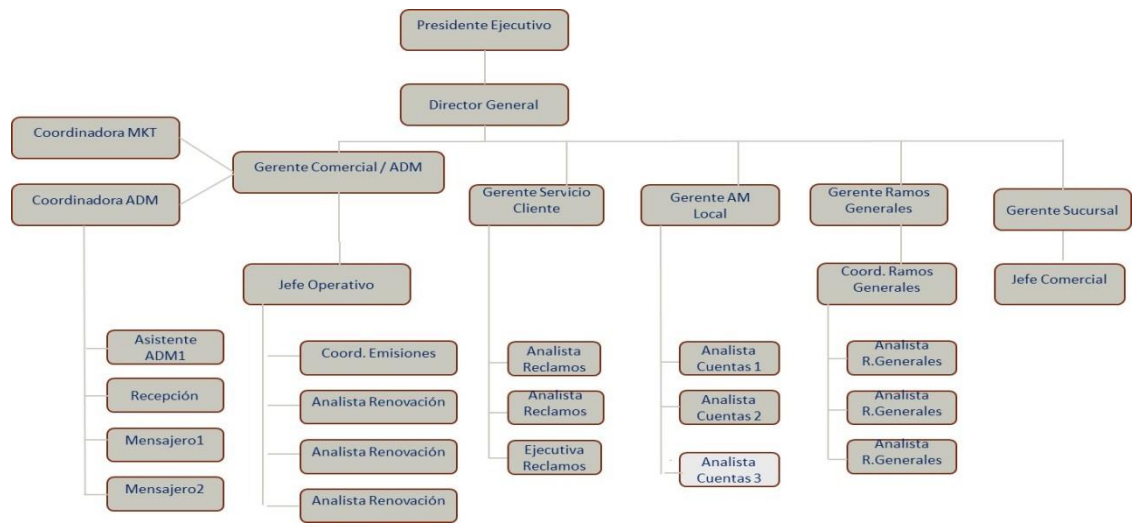


Figura 5 Organigrama modelo Bróker de seguros.  
 Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

Con este personal un bróker puede manejar ramas de seguros como:

- Seguro de Vida
- Seguro de Salud
- Seguro de Viajes
- Seguro de Auto
- Seguro de Vivienda
- Seguro Empresarial
- Otros ramos;

A continuación, en la siguiente tabla, el ranking de brokers de seguros del Ecuador:

Tabla 2  
Top 30 ranking brokers de seguros del Ecuador

RX	COMPAÑÍAS	PROVINCIA	VALOR DE COMISIÓN 2019	PORCENTAJE PARTICIPACIÓN
1	NOVAECUADOR S.A.	PICHINCHA	18,09	9,20%
2	TECNISEGUROS S.A.	PICHINCHA	16,23	8,26%
3	ASERTEC S.A.	PICHINCHA	10,59	5,39%
4	ECUAPRIMAS CIA. LTDA.	GUAYAS	10,53	5,36%
5	SERVISEGUROS S.A.	GUAYAS	9,23	4,69%
6	MULTIAPOYO CIA. LTDA.	PICHINCHA	4,24	2,16%
7	ACOSAUSTRO S.A.	PICHINCHA	4,20	2,13%
8	KERYGMASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.	PICHINCHA	3,86	1,97%
9	AON RISK SERVICES ECUADOR S.A.	PICHINCHA	3,84	1,95%
10	ZHM SEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAS	3,59	1,82%
11	ROSENEY SALCEDO Y ASOCIADOS S.A. RSA	GUAYAS	3,47	1,77%
12	GRUPO MANCHENO VILLACRESES CIA. LTDA. ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	PICHINCHA	3,36	1,71%
13	RAUL COKA BARRIGA CIA. LTDA.	PICHINCHA	2,59	1,32%
14	CIFRASEG S.A.	PICHINCHA	2,58	1,31%
15	CLAVESEGUROS C.A.	PICHINCHA	2,57	1,31%
16	CIDESCOL S. A.	PICHINCHA	2,40	1,22%
17	INTERBROQUER S.A.	PICHINCHA	2,04	1,04%
18	MARSEGUROS S.A.	GUAYAS	1,95	0,99%
19	VANGUARDIA CIA. LTDA.	PICHINCHA	1,77	0,90%
20	GILBERT & BOLOÑA S.A. SEGUGILBO	GUAYAS	1,58	0,80%
21	AGENCIA PRODUCTORA DE SEGUROS •JALILBROKERS S.A. •	GUAYAS	1,55	0,79%
22	CUSTODIASEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	PICHINCHA	1,46	0,74%
23	OLANDSEGUROS S. A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	PICHINCHA	1,41	0,72%
24	SONNE BRÓKER S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAS	1,40	0,71%
25	EMPRENEDORES Y ASOCIADOS E & A BROKERS CIA LTDA.	AZUAY	1,33	0,67%
26	SEGUSUAREZAGB«:IAASESORA PROOUCTORADE SEGUROS. aA. LTIIA.	TUNGURAHUA	1,28	0,65%
27	CONFIAS.A.	GUAYAS	1,16	0,59%
28	QUALITYSEG S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	PICHINCHA	1,12	0,57%
29	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS UNIBROKERS S.A.	PICHINCHA	1,11	0,56%
30	GESTIONSEGURA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LTDA.	PICHINCHA	1,02	0,52%

Fuente: Ranking de bróker de seguros

Observaremos la tabla de ranking de bróker de seguros cuya matriz está en la provincia del Guayas:

*Tabla 3*  
Top 30 ranking de seguros de la provincia del Guayas

RX	COMPAÑÍAS	PROVINCIA	VALOR DE COMISIÓN 2019	PORCENTAJE PARTICIPACIÓN
4	ECUAPRIMAS CIA. LTDA.	GUAYAS	10,53	5,36%
5	SERVISEGUROS S.A.	GUAYAS	9,23	4,69%
10	ZHM SEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAS	3,59	1,82%
11	ROSENEY SALCEDO Y ASOCIADOS S.A. RSA	GUAYAS	3,47	1,77%
18	MARSEGUROS S.A.	GUAYAS	1,95	0,99%
20	GILBERT & BOLOÑA S.A. SEGUGILBO	GUAYAS	1,58	0,80%
21	AGENCIA PRODUCTORA DE SEGUROS •JALILBROKERS S.A. • SONNE BRÓKER S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE	GUAYAS	1,55	0,79%
24	SEGUROS	GUAYAS	1,40	0,71%
27	CONFIAS.A.	GUAYAS	1,16	0,59%

**Fuente:** Ranking de bróker de seguros

Para mitigar el riesgo de liquidez, en primer lugar se debe crear instrumentos y/o metodologías para su cuantificación y posterior seguimiento.

En este estudio se consideran dos indicadores relacionados con este riesgo:

- (i) indicador de liquidez estructural y
- (ii) indicador de brechas de liquidez.

Este análisis considera los indicadores que forman parte de la normativa vigente, establecidos para el control y manejo del riesgo de liquidez en las instituciones del sistema financiero nacional y que se encuentran desarrollados en la Nota Técnica sobre riesgos de Mercado y Liquidez de las Resoluciones Nos. JB-2002-429 y JB-2002-431, extraída de la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros. (Solis & Toro, 2015)

La selección de proveedores de manera general debe tener como criterio principal, la capacidad del proveedor para mejorar y trabajar bajo políticas de cofabricación, sin prescindir de las características valoradas tradicionalmente como la calidad, el servicio, el precio y los planes de pago. Así mismo, implica una decisión que, en algunos casos, puede resultar bastante difícil, debido a la naturaleza y a la diversidad de los productos y servicios que se adquieren y de las variaciones cualitativas y cuantitativas en el comportamiento de la demanda. (Sarache, Castrillón, & Ortiz, 2009)

Un contrato al que le sean de aplicación los apartados (b) o (c), no se celebra con el objetivo de recibir o entregar el elemento no financiero, de acuerdo con las compras, ventas o necesidades de utilización esperadas por la entidad y, en consecuencia, estará dentro del alcance de esta Norma. Los demás contratos, a los que sea de aplicación el párrafo 5, se evaluarán para determinar si han sido celebrados y se mantienen con el objetivo de recibir o entregar una partida no financiera de acuerdo con las compras, ventas o necesidades de utilización esperadas por la entidad. (Norma Internacional de contabilidad, 2013)

Las agencias asesoras productoras de seguros, personas jurídicas con organización cuya única actividad es la de gestionar y obtener contratos de seguros para una o varias empresas de seguros o de medicina prepagada autorizada a operar en el país.

Las empresas de seguros serán solidariamente responsables por los actos ordenados o ejecutados por los agentes de seguros y las agencias asesoras productoras de seguros dentro de las facultades contenidas en los respectivos contratos. Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y



peritos de seguros, deben tener intachables antecedentes, poseer los conocimientos necesarios por cada rama de seguros, para el correcto desempeño de sus funciones, obtener, mantener su credencial y registro ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

El Superintendente de Compañías, Valores y Seguros normará el ejercicio de las actividades de los asesores productores de seguros, señalando sus derechos y obligaciones como intermediarios entre el público y las empresas de seguros. (Segunda Reunión Mundial de los Productores de seguros, 1984)

Presentación de informes de la evolución de la entidad, rendimientos y exposición de riesgos ante los accionistas, empleados, asegurados y otras partes interesadas. Para cada tipo de empresa de seguros se establecerá las políticas de transparencia de acuerdo a su forma jurídica, estructura de gobierno corporativo, segmento de mercado y ramos de seguros en el que actúa. ( Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

La liquidez de una empresa se juzga por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo a medida que éstas vencen. La liquidez se refiere no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos circulantes. El estudio de la liquidez en este texto se ocupa de la liquidez total de la empresa y la liquidez (o actividad) de cuentas circulantes específicas.

Es una valiosa información sobre la consistencia de los elementos que conforman los E/F. ellos nos puede ofrecer un margen de seguridad a nuestras observaciones sobre el desenvolvimiento pasado, presente y futuro, del comportamiento de los factores económicos financieros (Gonzales, 2013).

La gestión financiera está enmarcada dentro de las finanzas, y se enfoca en las actividades que realizan los encargados de la administración financiera en

las empresas, es decir en el arte de manejar el dinero de un negocio, combinando dos ramas importantes, la contabilidad y el presupuesto, con el propósito de la adecuada toma de decisiones, para cumplir los objetivos empresariales de la maximización de la riqueza económica de la organización.

Es un proceso de evaluación financiera en la cual se aplican métodos de análisis financieros a la información contable de la organización, es decir a los estados financieros, con la finalidad de calcular e interpretar sus resultados; para diagnosticar la posición económica - financiera de la empresa; y con aquellas conclusiones la gerencia pueda tomar decisiones adecuadas, con el fin de maximizar la riqueza económica del negocio y la imagen corporativa.

Para éste tipo de análisis se necesitan por lo menos los resultados contables de dos ejercicios económicos con la finalidad de comparar la información e interpretar la evolución financiera favorable o desfavorable de la empresa. (Soto, Ramon, Solorzano, Sarmiento, & Mite, 2017)

La situación intermedia, y normalmente la más cercana a la realidad, es el ambiente de riesgo. En entornos de riesgo no sabemos exactamente lo que ocurrirá, pero conocemos los posibles valores de las variables implicadas y las probabilidades asociadas a los mismos.

Dicho de un modo algo más técnico, conocemos las distribuciones de probabilidad de las variables que afectan al problema que se pretende analizar. Como decíamos anteriormente, la situación más habitual es la de riesgo, es decir, aquella en la que pueden producirse distintos resultados de la decisión con diferentes probabilidades. (Gómez, Mandariaga, Santibañez, & Apraiz, 2013)

El nivel de riesgo del negocio también afecta fuertemente al tipo de financiamiento que debería usarse. Cuanto mayor sea el riesgo del negocio, la

deuda financiera menos deseable suele ser la referente al financiamiento con acciones ordinarias.

En otras palabras, el financiamiento con capital de accionistas es más seguro en el sentido de que no hay obligaciones contractuales de pagar interés más principal, como sucede con la deuda.

Para una empresa con un alto grado de riesgo de negocios en general no es aconsejable que acepte un riesgo financiero alto también.

La condición financiera y el desempeño de la empresa también influyen en el tipo de financiamiento que debe buscar.

Cuanto mayor sea la liquidez de una empresa, más fuerte será su condición financiera global y mayor su rentabilidad y, por lo tanto, podrá incurrir en un tipo de financiamiento más riesgoso. Esto es, la deuda financiera se vuelve más atractiva si hay mejoras en la liquidez. (Van Horne & Wachowicz, 2010)

## 2.2. Marco Conceptual

**Asegurado** La persona que compra el seguro (Insurance Information Institute, 2022).

**Aseguradora o Compañía de seguros** Una compañía que a cambio de una prima se compromete a pagar todas las reclamaciones legítimas que estén cubiertas por la póliza (Insurance Information Institute, 2022).

**Asesor de Seguros** Son personas profesionales que forman parte de una Compañía de seguros que se dedican a asesorar a los clientes para que tomen seguro de asistencia médica y los ampare en caso de alguna siniestralidad (Seguros.es, 2022).

**Clausulas** Son condiciones generales, particulares o especiales que establecen la coseguros y el asegurado que constan en el respectivo contrato o póliza judicial (Varios, 2020).

**Cobertura** En un seguro es el compromiso asumido por el asegurador de pagar una indemnización al asegurado (o a sus beneficiarios). Ello, con el objetivo de reparar las consecuencias de un siniestro, tiene un límite denominado capital asegurado. Este se establece al momento de firmar la póliza (Econopedia, 2022).

**Controlar** Es medir para mantener y modificar el riesgo. Los controles incluyen, entre otros, cualquier proceso, política, dispositivo, práctica u otras condiciones, además de las acciones que mantienen o modifican el riesgo. Los controles pueden no siempre ejercer el efecto de modificación previsto o supuesto (IsoTools , 2020).

**Deducible** La cantidad de dinero que el cliente acordó pagar en su póliza por cada reclamación o accidente. Esta cantidad es substraída del total pagado

por su compañía aseguradora. Si el total de la reclamación es de \$500 y su deducible es de \$100, usted pagará \$100 y la compañía pagará \$400. Mientras más alto sea su deducible, pagará menos por su póliza, pero al mismo tiempo cada vez que haga una reclamación pagará más en ese momento (Insurance Information Institute, 2022).

**Evento** ocurre o cambia de un conjunto particular de circunstancias. Un evento puede tener una o más ocurrencias, y puede tener varias causas y varias consecuencias. Un evento también puede ser algo que no se espera que suceda. Un evento puede ser una fuente de riesgo (IsoTools , 2020).

**Exclusión** Son situaciones específicas determinadas en el momento de la suscripción de la póliza que no son objeto de cobertura y de indemnización. Generalmente se excluyen situaciones que no son consideradas como eventualidades. (Varios, 2020).

**Fuente de riesgo** Elemento que, por sí solo o en combinación con otros, tiene el potencial de generar riesgo (IsoTools , 2020).

**Gestión del riesgo** Actividades coordinadas para dirigir y controlar la organización con relación al riesgo (IsoTools , 2020).

**Incertidumbre** Estado, incluso parcial, de deficiencia de información relacionada con a la comprensión o conocimiento de un evento, su consecuencia o su probabilidad (ISO 9000:2015 SPC Consulting, 2020).

**Liquidación** Es el documento elaborado por un liquidador de siniestros, debidamente autorizado por el organismo de control y por la aseguradora, donde se determinan los detalles del siniestro ocurrido y el valor de la indemnización. (Varios, 2020).

**Póliza** Es un documento que valida la información que se ha entregado al cliente y pueda utilizar su seguro de acuerdo a los términos establecidos. Es el instrumento privado, que permite probar que el contrato de seguro ha sido suscrito entre las partes y pueda ser utilizado según sea el caso para cobrar la ocurrencia de un siniestro o en caso de alguna discrepancia en los respectivos reclamos ya sean administrativos o mediante el sistema judicial (Varios, 2020).

**Prima** Es el costo de la póliza que haya tomado el cliente, esto depende del rango de edad y la cobertura que prefiera el cliente tanto para él y su familia. Es la contraprestación o pago de un valor, que la aseguradora determina en función del riesgo y del valor asegurado u otros factores, por la protección que otorga en un contrato de seguro (Varios, 2020).

**Reclamo** Una solicitud de pago a la compañía de seguros por daños cubiertos por la póliza momento (Insurance Information Institute, 2022).

**Riesgo** Efecto de la incertidumbre (ISO 9000:2015 SPC Consulting, 2020). Es, entonces, el efecto de no comprender o desconocer un evento, su consecuencia o su probabilidad.

**Siniestro** Daño y/o pérdida que sufre el objeto asegurado por un hecho súbito e imprevisto debidamente reconocido en el contrato de seguro (Varios, 2020).

**Siniestralidad** Es el porcentaje entre la prima pagada y los siniestros pagados por la aseguradora seguro (Varios, 2020). Son los gastos que incurren en el momento que utiliza la póliza, esto puede medirse según el caso de las enfermedades del cliente.

## **2.3. Marco Legal**

### **LEY GENERAL SEGUROS**

Por Mandato de la Disposición General Décima Octava del Código Orgánico Monetario y Financiero, La Ley General de Seguros es agregada como Libro III de este cuerpo legal. Dado por Ley No. 00, publicado en Registro Oficial Suplemento 332 de 12 de Septiembre del 2014.

### **SUPERINTENDENTE DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS**

Resolución No. SCVS-INS-2020-0008

Que a Constitución de la República del Ecuador, en su artículo 213, dispone que las Superintendencias son organismos técnicos de vigilancia, auditoría, y control de las actividades económicas, sociales y ambientales, y de los servicios que prestan las entidades públicas y privadas, con el propósito de que estas actividades y servicios se sujeten al ordenamiento jurídico y atiendan al interés general;

### **INTENDENCIA NACIONAL DE SEGUROS**

**REFORMAR LA NORMA PARA EL EJERCICIO DE LAS ACTIVIDADES DE LOS ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS, PERITOS DE SEGUROS E INTERMEDIARIOS DE REASEGUROS**, conforme a las siguientes disposiciones:

Artículo 1.-Sustitúyase el artículo 5 por el siguiente;"

Art.5.- Para obtener por primera vez las credenciales y los certificados de autorización por seguros de asesores productores de seguros e intermediarios de reaseguros, los postulantes deberán cargar a través del portal web institucional de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, los siguientes documentos :-Formulario de solicitud debidamente cumplimentado:- Certificado de haber aprobado un programa de formación, sea presencial o virtual, en materia de seguros de por lo menos 258 horas de

duración, dictado por un centro de educación superior o por un organismo legalmente reconocido, nacional o internacional ;o ,en su defecto ,acreditación de experiencia equivalente a un tiempo mínimo de tres (i)años en el área técnica o de comercialización de seguros. La experiencia se acreditará con el historial de tiempo de trabajo por empresa del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y el certificado otorgado por la persona que integra el sistema de seguro privado o el funcionario competente de la entidad pública, según el caso, acerca del cargo y funciones desempeñadas. La experiencia mínima de tres (3) años en áreas técnicas o de comercialización de compañías que financien servicios de atención integral de salud prepagada podrá ser tomada en cuenta si el postulante fuere a operar exclusivamente en el seguro de asistencia médica. Se acreditará así mismo mediante el historial de tiempo de trabajo por empresa del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y además el certificado otorgado.



## Capítulo 3

### Metodología/Análisis de resultados y discusión

#### 3.1. Enfoque de la investigación

El presente trabajo tiene un enfoque mixto:

**CUANTITATIVO:** Debido a que podemos medir a los brokers de seguros mediante la recopilación de información obtenida en la Superintendencia de Compañía, de manera cualitativa y cuantitativa.

El organismo de control en nuestro país de los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros, y peritos de seguros, es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, quien es la encargada del control y vigilancia de los mismos.

Según la resolución SCVS INS 2019 006NAPS en su artículo 11.- Son obligaciones de los asesores productores de seguros, donde se enumeran las obligaciones donde se indica: “11.10 Remitir en la forma señalada por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, hasta el 30 de abril de cada año, los estados financieros, anexos y formularios del ejercicio económico anterior aprobados por la junta general de socios o accionistas, el formulario de declaración de impuesto a la renta una vez presentado a la autoridad tributaria y demás información, en caso de que fuere requerida por el órgano de control” de aquí se obtiene la información cuantitativa.

**CUALITATIVO:** La información cualitativa se trata de la percepción que tiene el autor sobre la prevención de riesgos financieros en la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica de los brokers de seguros.

La calificación de riesgo no se puede otorgar basándose exclusivamente en el análisis financiero, dado que éste no refleja a cabalidad la circunstancia

específica y el potencial de las empresas; de ahí que el análisis cuantitativo debe ser complementado con aspectos cualitativos, con el fin de llegar a una calificación que se ajusta a la realidad de la empresa (Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A., 2016).

Entre los aspectos cualitativos que se considera y que pueden llegar a influir en la capacidad de pago oportuno, la calidad de la administración; los planes y estrategias; las oportunidades de mercado; la investigación y desarrollo de nuevos productos; los recursos humanos; las políticas de control, la auditoría, los aspectos fiscales, entre otros (Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A., 2016).

Se puede analizar el desempeño de las compañías, valorando cada uno de los aspectos cualitativos. Se analizan las fortalezas y las debilidades de la compañía, se discute la aplicación de las estrategias y los posibles impactos y mitigantes frente a distintas situaciones, para ello se revisan políticas y procedimientos de administración de riesgos, se valora la experiencia y capacidad de reacción de la compañía en el pasado (Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A., 2016).

### **3.2. Tipo de investigación:**

**Descriptivo** Se aplican para deducir un bien o circunstancia que se esté presentando, describiendo todas sus dimensiones; en este caso se describe el órgano u objeto a estudiar. VALORACIÓN DE CONTRATOS DE PROVEEDORES DE ASISTENCIA MÉDICA PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS DE LOS BROKERS DE SEGUROS

**No experimental:** En este tipo de estudio no se genera la manipulación de las variables de la idea a defender presentadas en el Capítulo 1 de la investigación.

**Exploratorio:** Por que el fenómeno investigado VALORACIÓN DE CONTRATOS DE PROVEEDORES DE ASISTENCIA MÉDICA PARA LA PREVENCIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS DE LOS BROKERS DE SEGUROS es poco conocido.

### **3.3. Instrumentos**

#### **3.3.1. Encuesta.**

Según la tesis de (Garzón, 2013) la encuesta se define como la aplicación o puesta en práctica de un procedimiento estandarizado para recabar información (oral o escrita) que nos permite conocer opiniones, actitudes, creencias, valoraciones subjetivas, etc. de una muestra amplia de sujetos.

Estuvo dirigido a los gerentes de los 9 mejores bróker de Seguros cuya matriz está en la provincia del Guayas, los mismos que se encuentran regularizado y supervisado por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

#### **3.3.2. Guía de Observación. -**

Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis (Garzón, 2013).

Se observaron los aspectos de: estados financieros, indicadores financieros, capacidad de pago del proveedor de asistencia médica, atención al asegurado de parte del bróker, si están organizador por procesos y procedimientos, organigrama de la empresa, tienen una metodología para medir los riesgos.

### **3.4. Método de investigación**

**Analítico:** Consiste en descomponer un todo en sus partes para observar las causas y efectos. Se ha realizado un análisis de los estados financieros, y sus diferentes indicadores de los brokers de seguros que ofrecen asistencia médica cuya matriz está ubicada en la provincia del Guayas.

### **3.5. Población y Muestra**

#### **3.5.1. Población**

La población objeto de estudio en el presente trabajo de investigación, fueron los 181 brokers de seguros cuya matriz está ubicada en la provincia del Guayas, los mismos que se encuentran regularizado y supervisado por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, la información obtenida de la página web de la (Superintendencia de Compañías, 2019).

#### **3.5.2. Muestra**

Para el cálculo de la muestra que fue aleatoria, intencional y no probabilística, se consideró el sector de los brokers de seguros, con este resultado se aplicaron las encuestas a los directivos de los brokers mejor rankeados cuya casa matriz está ubicada en la provincia del Guayas y se obtuvo mediante esta herramienta la información primaria como línea base a fin de establecer las líneas de acción más idóneas para satisfacer sus necesidades; esto en base al concepto de (Icart, Fuentelsaz, & Pulpón, 2009)

No se aplicó fórmula para el cálculo de la muestra y se consideró a los 9 mejores bróker de toda la población.

El formato de la encuesta está en el anexo 1.

### 3.6. Análisis, interpretación y discusión de resultados

De acuerdo a la tabulación de las preguntas de las encuestas se detalla lo siguiente:

#### 1. Su empresa está organizado por procesos

Tabla 4

Su empresa está organizado por procesos

Su empresa está organizado por procesos	Frecuencia
Totalmente	2
Parcialmente	1
No	6
En desacuerdo	
Totalmente en desacuerdo	
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

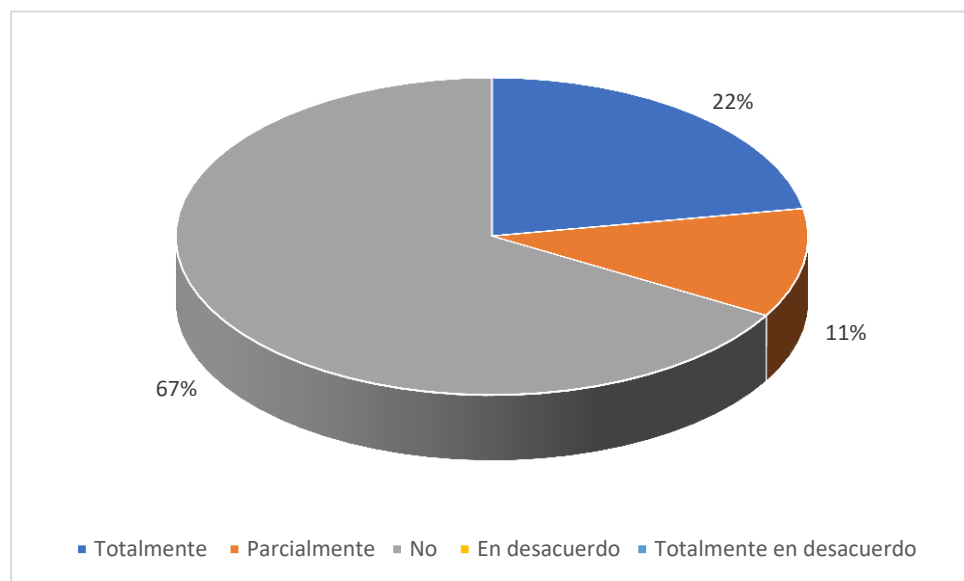


Figura 6 Su empresa está organizado por procesos

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

#### Análisis e interpretación.

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 33% menciona que la empresa si está organizada por procesos y el 67 % que no.

## 2. Conoce lo que es un riesgo y su importancia

Tabla 5

Conoce lo que es un riesgo y su importancia

<b>Conoce lo que es un riesgo y su importancia</b>	<b>Frecuencia</b>
Muy importante	1
Importante	3
Neutral	5
Poco importante	
No es importante	
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

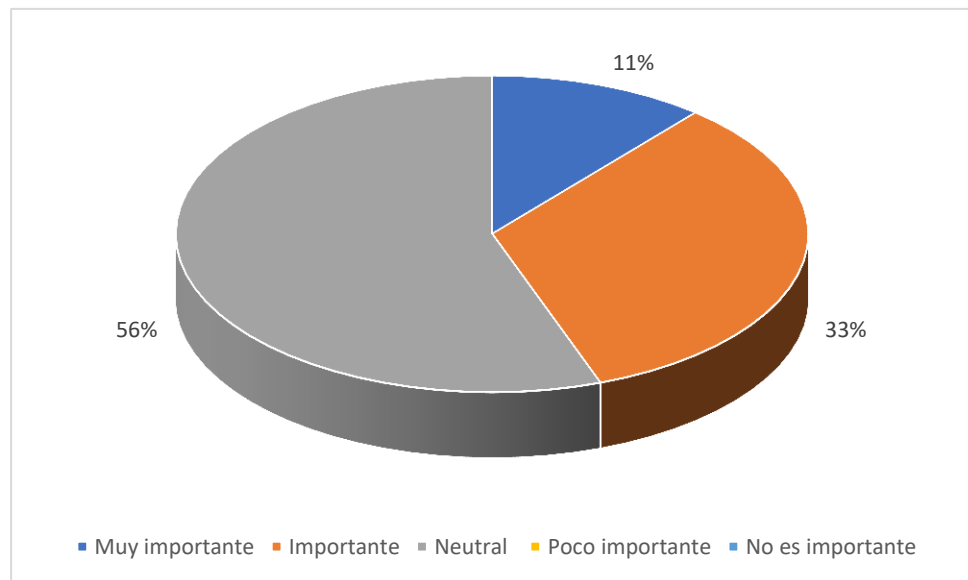


Figura 7 Conoce lo que es un riesgo y su importancia

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### Análisis e interpretación.

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 44% conoce lo que es un riesgo y su importancia y el 56 % que no.

3. ¿Cree Ud. que existe un riesgo si la compañía que Ud. agencia (su mayor proveedor y tiene su mayor cantidad de clientes), cierra sus operaciones?

Tabla 6

¿Cree Ud. que existe un riesgo si la compañía que Ud. agencia (su mayor proveedor y tiene su mayor cantidad de clientes), cierra sus operaciones?

¿Cree Ud. que existe un riesgo si la compañía que Ud. agencia (su mayor proveedor y tiene su mayor cantidad de clientes), cierra sus operaciones?	Frecuencia
Totalmente de acuerdo	1
De acuerdo	3
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2
En desacuerdo	1
Totalmente en desacuerdo	2
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

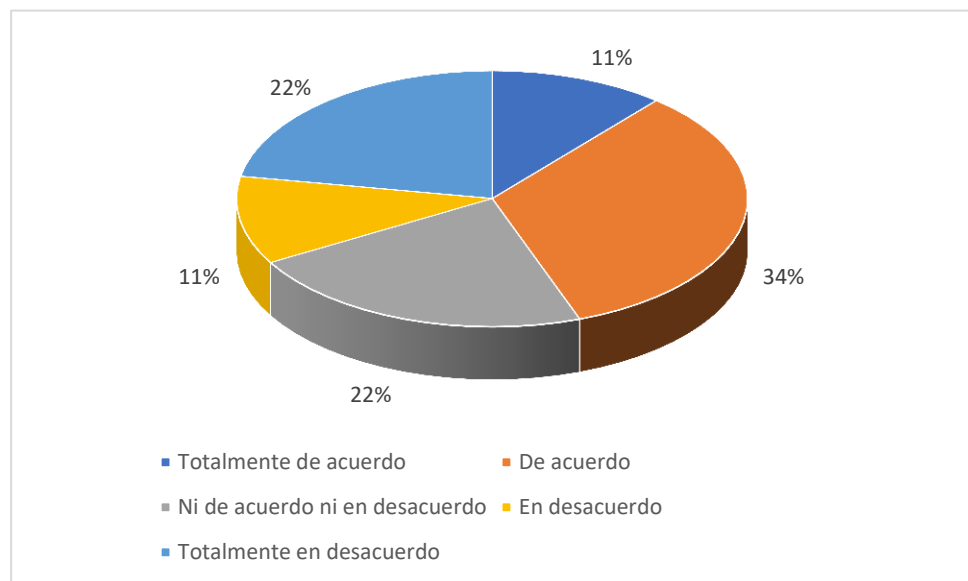


Figura 8 ¿Cree Ud. que existe un riesgo si la compañía que Ud. agencia (su mayor proveedor y tiene su mayor cantidad de clientes), cierra sus operaciones?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 45% cree que existe un riesgo si su mayor proveedor cierra sus operaciones y el 55 % que no.



4. Considera Ud. revisar la situación financiera de la Compañía de Seguros (Proveedor) antes de tomar la decisión de aceptar la propuesta de contrato de agenciamiento

*Tabla 7*

Considera Ud. revisar la situación financiera de la Compañía de Seguros (Proveedor) antes de tomar la decisión de aceptar la propuesta de contrato de agenciamiento

<b>¿Considera Ud. revisar la situación financiera de la Compañía de Seguros (Proveedor) antes de tomar la decisión de aceptar la propuesta de contrato de agenciamiento?</b>	<b>Frecuencia</b>
Totalmente de acuerdo	1
De acuerdo	2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
En desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1
<b>Total</b>	<b>9</b>

**Fuente:** Encuesta a brokers de seguros

**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)



Figura 9 Considera Ud. revisar la situación financiera de la Compañía de Seguros (Proveedor) antes de tomar la decisión de aceptar la propuesta de contrato de agenciamiento

**Fuente:** Encuesta a brokers de seguros

**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 33% considera revisar la situación financiera de la Compañía de Seguros (Proveedor) antes de tomar la decisión de aceptar la propuesta de contrato de agenciamiento y el 67 % que no.

5. ¿Ud. analiza los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos: Riesgos financieros, Riesgo de liquidez?

Tabla 8

¿Ud. analiza los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos: Riesgos financieros, Riesgo de liquidez?

¿Ud. analiza los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos: Riesgos financieros: Riesgo de liquidez?	Frecuencia
Totalmente de acuerdo	1
De acuerdo	2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
En desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

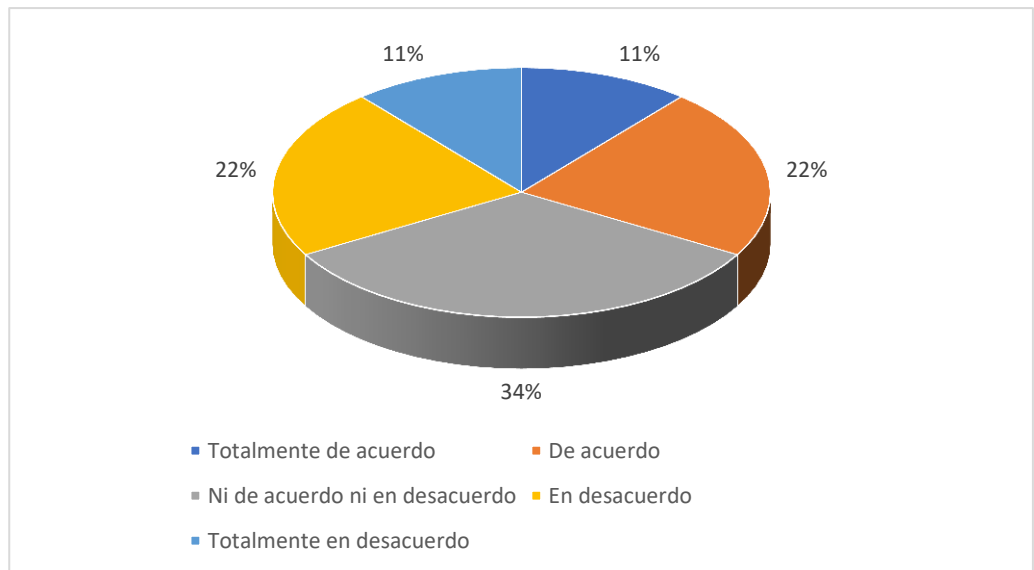


Figura 10 ¿Ud. analiza los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos: Riesgos financieros: Riesgo de liquidez?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 33% considera analizar los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos:  
Riesgos financieros: Riesgo de liquidez y el 67 % que no.

6. ¿Su empresa identifica los riesgos financieros que puede ocasionar al cambiar sus clientes a otras compañías por el cierre de una compañía agenciada?

Tabla 9

¿Su empresa identifica los riesgos financieros que puede ocasionar al cambiar sus clientes a otras compañías por el cierre de una compañía agenciada?

<b>¿Su empresa identifica los riesgos financieros que puede ocasionar al cambiar sus clientes a otras compañías por el cierre de una compañía agenciada?</b>	<b>Frecuencia</b>
Totalmente de acuerdo	1
De acuerdo	2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
En desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

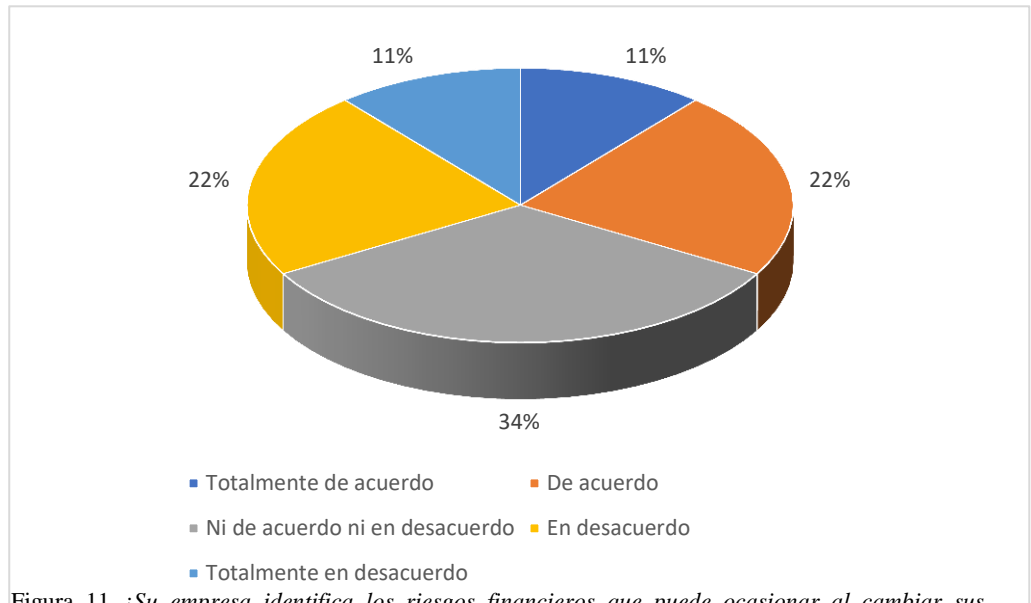


Figura 11 ¿Su empresa identifica los riesgos financieros que puede ocasionar al cambiar sus clientes a otras compañías por el cierre de una compañía agenciada?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 33% considera que la empresa identifica los riesgos financieros que puede ocasionar al cambiar sus clientes a otras compañías por el cierre de una compañía agenciada y el 67 % que no.

7. ¿Ud. ha cuantificado la operatividad que origina cambiar sus clientes a nuevas compañías de Seguros agenciadas por el cierre de una de ellas?

Tabla 10

¿Ud. ha cuantificado la operatividad que origina cambiar sus clientes a nuevas compañías de Seguros agenciadas por el cierre de una de ellas?

<b>¿Ud. ha cuantificado la operatividad que origina cambiar sus clientes a nuevas compañías de Seguros agenciadas por el cierre de una de ellas?</b>	<b>Frecuencia</b>
Totalmente de acuerdo	2
De acuerdo	1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4
En desacuerdo	1
Totalmente en desacuerdo	1
<b>Total</b>	<b>9</b>

**Fuente:** Encuesta a brokers de seguros

**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

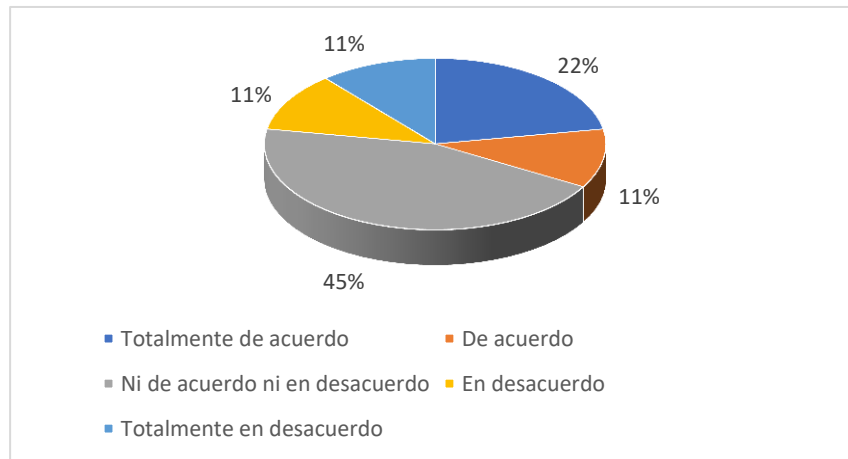


Figura 12 ¿Ud. ha cuantificado la operatividad que origina cambiar sus clientes a nuevas compañías de Seguros agenciadas por el cierre de una de ellas?

**Fuente:** Encuesta a brokers de seguros

**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 33% considera que se ha cuantificado la operatividad que origina cambiar sus clientes a nuevas compañías de Seguros agenciadas por el cierre de una de ellas y el 67 % que no.

8. ¿Ud. considera recomendable cambiar a sus clientes a nuevas compañía de Seguros por el cierre de una empresa agenciada por Ud.?

Tabla 11

¿Ud. considera recomendable cambiar a sus clientes a nuevas compañía de Seguros por el cierre de una empresa agenciada por Ud.?

¿Ud. analiza los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos: Riesgos financieros: Riesgo de liquidez	Frecuencia
Totalmente de acuerdo	1
De acuerdo	2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
En desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

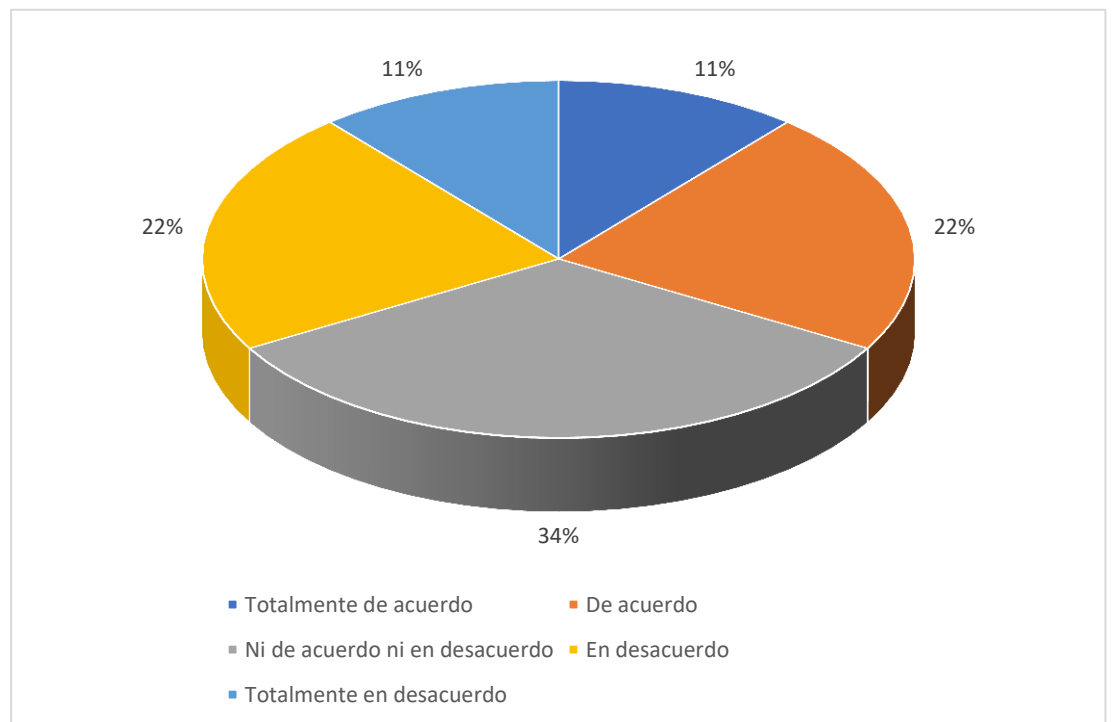


Figura 13 ¿Ud. considera recomendable cambiar a sus clientes a nuevas compañía de Seguros por el cierre de una empresa agenciada por Ud.?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)



### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 33% considera recomendable cambiar a sus clientes a nueva compañía de Seguros por el cierre de una empresa agenciada y el 67 % que no.

9. ¿Analiza a sus proveedores financieramente (Compañía de Seguros agenciada) antes de cerrar contrato de agenciamiento?

Tabla 12

¿Analiza a sus proveedores financieramente (Compañía de Seguros agenciada) antes de cerrar contrato de agenciamiento?

¿Analiza a sus proveedores financieramente (Compañía de Seguros agenciada) antes de cerrar contrato de agenciamiento?	Frecuencia
Totalmente de acuerdo	1
De acuerdo	2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3
En desacuerdo	2
Totalmente en desacuerdo	1
<b>Total</b>	<b>9</b>

**Fuente:** Encuesta a brokers de seguros  
**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

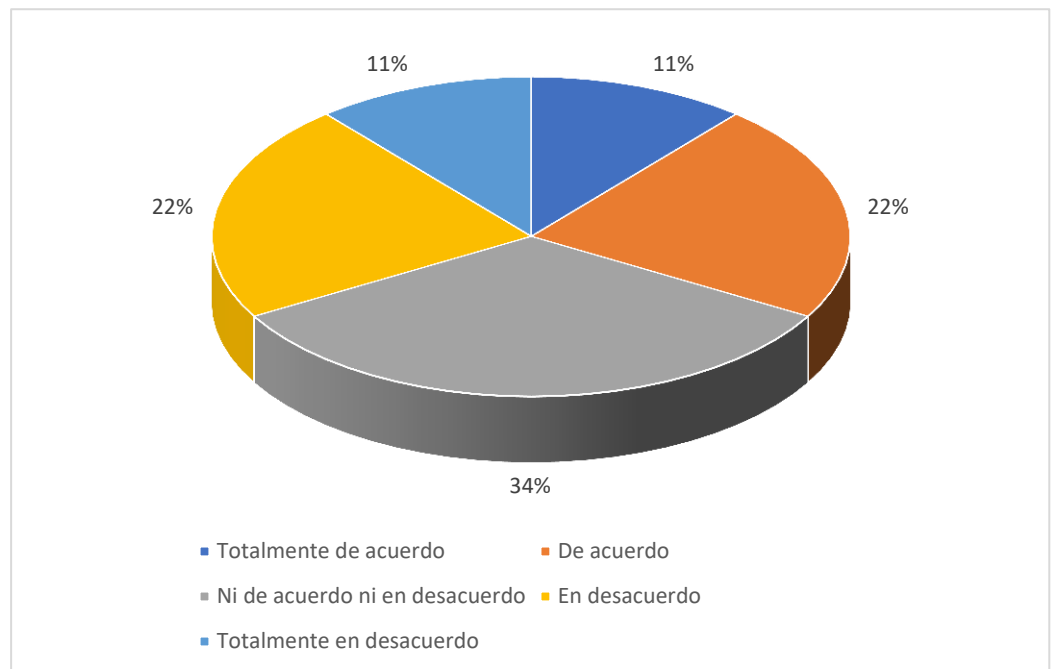


Figura 14 ¿Analiza a sus proveedores financieramente (Compañía de Seguros agenciada) antes de cerrar contrato de agenciamiento?

**Fuente:** Encuesta a brokers de seguros  
**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 33% considera analizar a sus proveedores financieramente (Compañía de Seguros agenciada) antes de cerrar contrato de agenciamiento y el 67 % que no.

10. ¿Cómo verifica que la compañía de seguros agenciada, le de confiabilidad a sus clientes en los casos de siniestralidad?

Tabla 13

¿Cómo verifica que la compañía de seguros agenciada, le de confiabilidad a sus clientes en los casos de siniestralidad?

¿Cómo verifica que la compañía de seguros agenciada, le de confiabilidad a sus clientes en los casos de siniestralidad?	Frecuencia
Totalmente de acuerdo	1
De acuerdo	1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4
En desacuerdo	1
Totalmente en desacuerdo	2
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

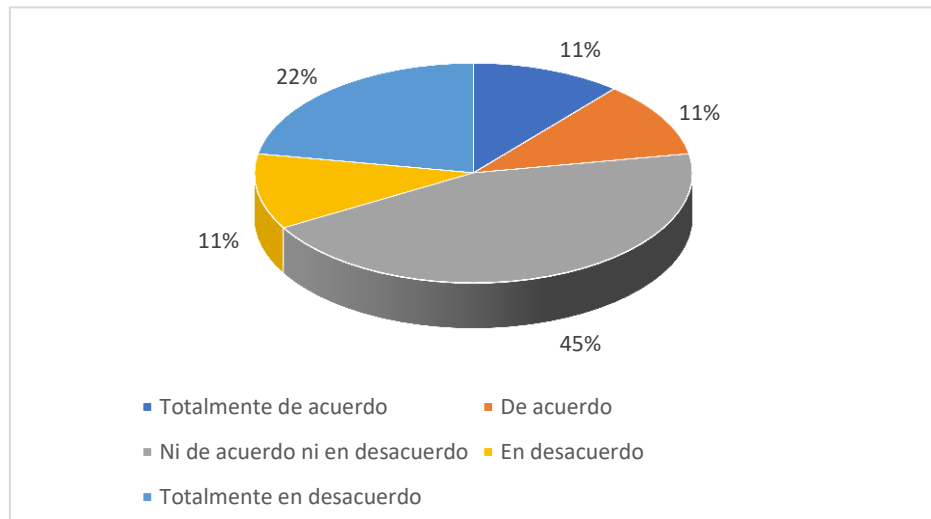


Figura 15 ¿Cómo verifica que la compañía de seguros agenciada, le de confiabilidad a sus clientes en los casos de siniestralidad?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### Análisis e interpretación.

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 22% verifica que la compañía de seguros agenciada, le de confiabilidad a sus clientes en los casos de siniestralidad y el 33 % que no y el 45% que ni de acuerdo ni desacuerdo.

11. ¿Ud. mantiene procesos al momento de tomar decisiones para cerrar los contratos de agenciamiento?

Tabla 14

¿Ud. mantiene procesos al momento de tomar decisiones para cerrar los contratos de agenciamiento?

¿Ud. mantiene procesos al momento de tomar decisiones para cerrar los contratos de agenciamiento?	Frecuencia
Totalmente de acuerdo	2
De acuerdo	1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6
En desacuerdo	
Totalmente en desacuerdo	
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

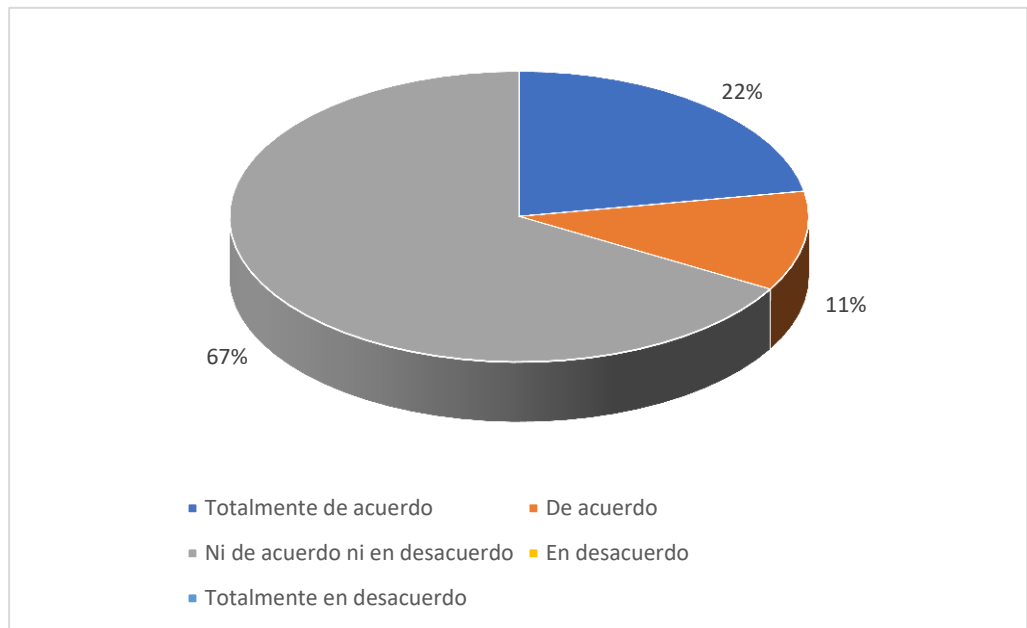


Figura 16 ¿Ud. mantiene procesos al momento de tomar decisiones para cerrar los contratos de agenciamiento?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### **Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 33% considera que mantiene procesos al momento de tomar decisiones para cerrar los contratos de agenciamiento y el 67 % que no.

12. ¿Qué haría Ud. si su Compañía de seguros agenciada con mayor rentabilidad cierra sus operaciones con clientes que tienen siniestralidad alta?

Tabla 15

¿Qué haría Ud. si su Compañía de seguros agenciada con mayor rentabilidad cierra sus operaciones con clientes que tienen siniestralidad alta?

¿Qué haría Ud. si su Compañía de seguros agenciada con mayor rentabilidad cierra sus operaciones con clientes que tienen siniestralidad alta?	Frecuencia
Lo cambiaría a otra empresa	5
No lo puedo cambiar por alta siniestralidad	2
Afectaría la comisión	2
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

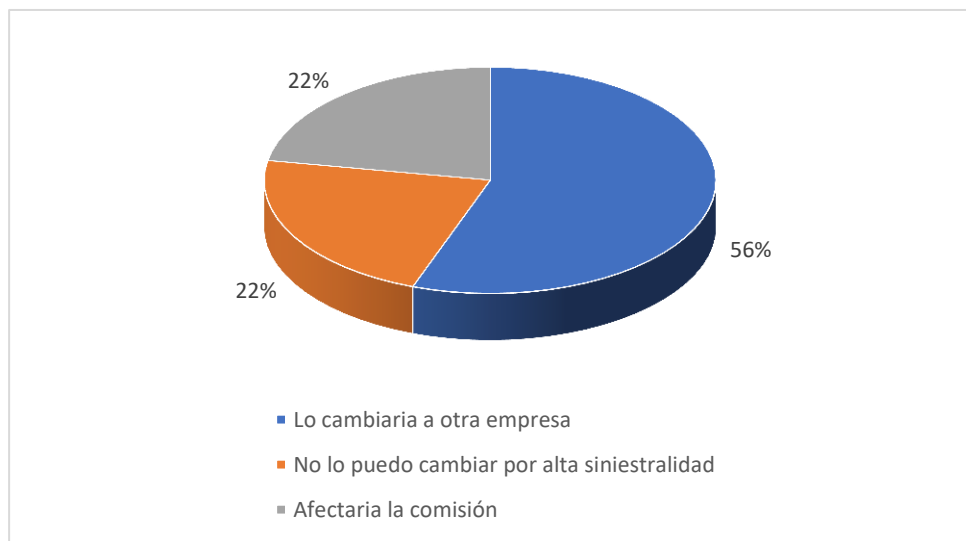


Figura 17 ¿Que haría Ud. si su Compañía de seguros agenciada con mayor rentabilidad cierra sus operaciones con clientes que tienen siniestralidad alta?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### Análisis e interpretación.

De acuerdo a la pregunta de ¿Que haría Ud. si su Compañía de seguros agenciada con mayor rentabilidad cierra sus operaciones con clientes que tienen siniestralidad alta?, en la respuesta obtenida podemos corroborar que el

56% lo cambiaría a otra empresa y el 22% que no lo puedo cambiar por alta siniestralidad o afectaría la comisión.



13. ¿Ud. ha medido el índice de porcentaje de pérdida financiera, que ocasionaría el cambio de su cartera a nuevas compañías agenciadas?

Tabla 16

¿Ud. ha medido el índice de porcentaje de pérdida financiera, que ocasionaría el cambio de su cartera a nuevas compañías agenciadas?

**¿Ud. ha medido el índice de porcentaje de pérdida financiera, que ocasionaría el cambio de su cartera a nuevas compañías agenciadas?**

	Frecuencia
Muy frecuentemente	1
Frecuentemente	1
Ocasionalmente	1
Raramente	1
Nunca	5

**Fuente:** Encuesta a brokers de seguros

**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

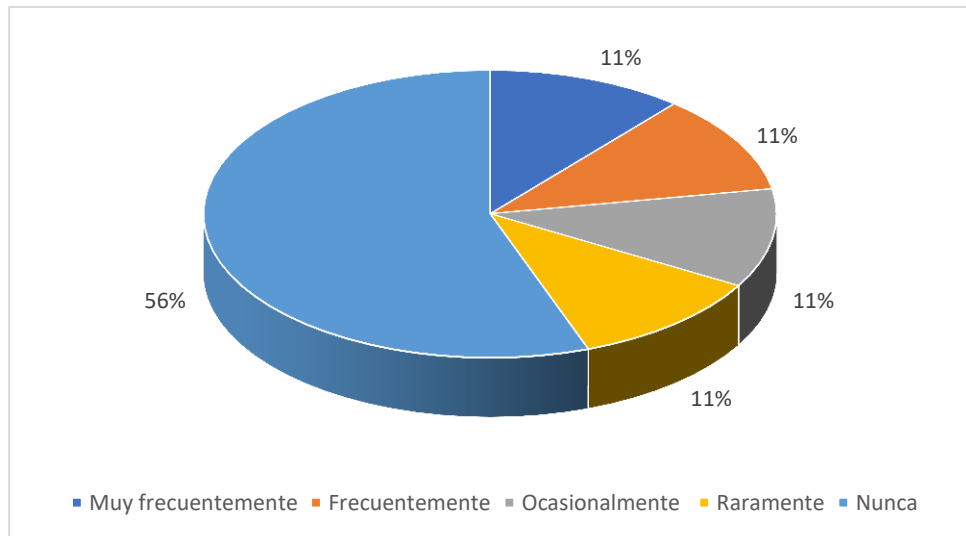


Figura 18 ¿Ud. ha medido el índice de porcentaje de pérdida financiera, que ocasionaría el cambio de su cartera a nuevas compañías agenciadas?

**Fuente:** Encuesta a brokers de seguros

**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

**Análisis e interpretación.**

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 22% ha medido el índice de porcentaje de pérdida financiera, que ocasionaría el cambio de su cartera a nuevas compañías agenciadas y el 78 % que no.

14. ¿Ud. ha analizado que muchos de sus clientes no acepten el cambio de compañía agenciada, y le ocasionen perdidas en sus ventas?

Tabla 17

¿Ud. ha analizado que muchos de sus clientes no acepten el cambio de compañía agenciada, y le ocasionen perdidas en sus ventas?

¿Ud. ha analizado que muchos de sus clientes no acepten el cambio de compañía agenciada, y le ocasionen perdidas en sus ventas?	Frecuencia
Muy frecuentemente	1
Frecuentemente	1
Ocasionalmente	1
Raramente	2
Nunca	4
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

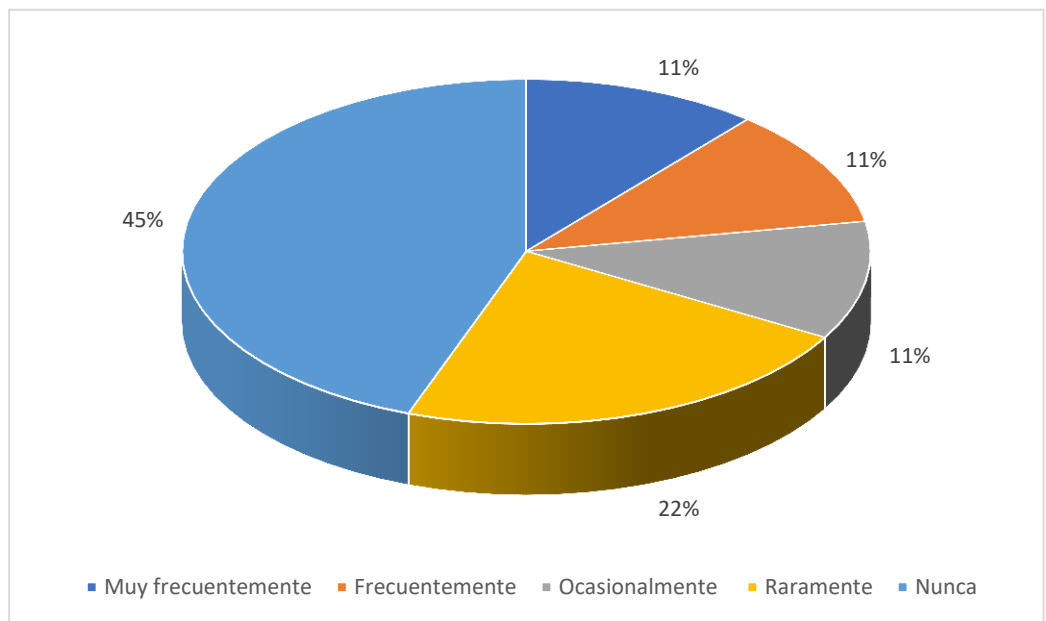


Figura 19 ¿Ud. ha analizado que muchos de sus clientes no acepten el cambio de compañía agenciada, y le ocasionen perdidas en sus ventas?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros

Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### Análisis e interpretación.

De acuerdo a la pregunta ¿Ud. ha analizado que muchos de sus clientes no acepten el cambio de compañía agenciada, y le ocasionen perdidas en sus

ventas?, en la respuesta obtenida podemos corroborar que el 45% nunca ha considerado que le ocasionen pérdidas en sus ventas y el 55 % que sí.

15. ¿Estaría Ud. dispuesto a aplicar una metodología para verificar a las empresas agenciadas antes de firmar un contrato?

Tabla 18

¿Estaría Ud. dispuesto a aplicar una metodología para verificar a las empresas agenciadas antes de firmar un contrato?

¿Estaría Ud. dispuesto a aplicar una metodología para verificar a las empresas agenciadas antes de firmar un contrato?	Frecuencia
Totalmente de acuerdo	7
De acuerdo	2
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
En desacuerdo	
Totalmente en desacuerdo	
<b>Total</b>	<b>9</b>

Fuente: Encuesta a brokers de seguros  
Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

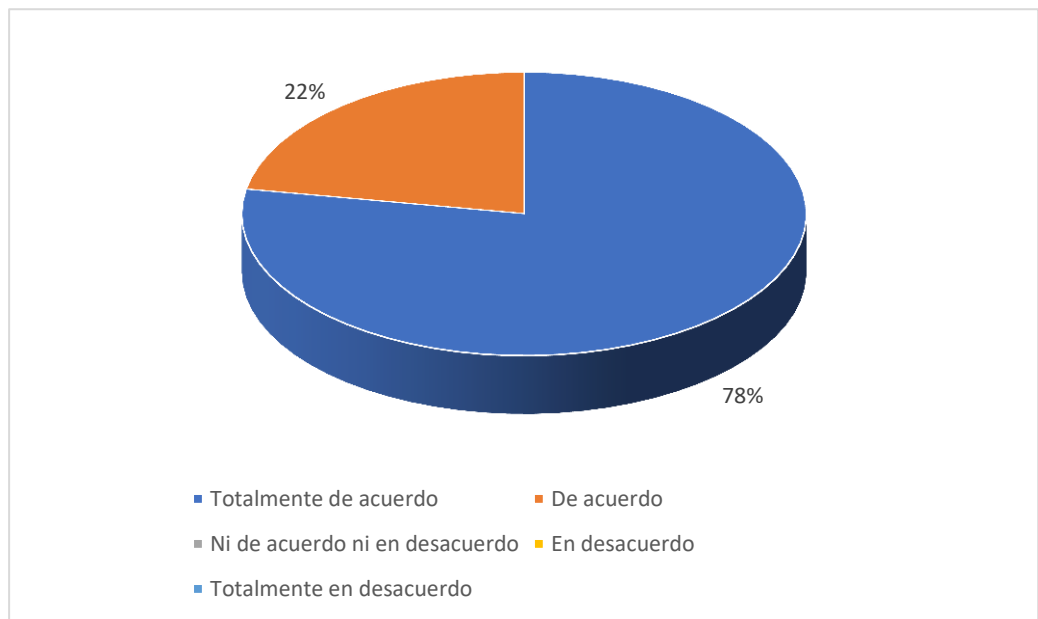


Figura 20 ¿Estaría Ud. dispuesto a aplicar una metodología para verificar a las empresas agenciadas antes de firmar un contrato?

Fuente: Encuesta a brokers de seguros  
Elaborado por: Saltos, Doris (2022)

### Análisis e interpretación.

De acuerdo a la respuesta obtenida podemos corroborar que el 100% estaría dispuesto a aplicar una metodología para verificar a las empresas agenciadas antes de firmar un contrato.

### **3.7. Presentación de resultados**

De acuerdo a las encuestas realizadas a los bróker de seguros cuya matriz está ubicada en la provincia del Guayas, en su gran mayoría no analizan los riesgos que les puede generar que su mayor proveedor de servicios decida retirarse o cerrar sus operaciones, y como les afectaría en su flujo.

Lo que si quedo bien en claro es la aceptación de parte de ellos de aplicar la metodología de valoración de contratos de agenciamiento para minimizar este posible riesgo.

## **Capítulo 4**

### **Propuesta**

#### **Elaboración de una guía metodológica para la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros en los brokers de seguros.**

Podemos enfocarnos en las problemáticas de los brokers de seguros, debido a que no han logrado medir los riesgos financieros al no valorar los contratos de proveedores de Asistencia Médica.

Por lo consiguiente esta guía metodológica aportara para la revisión previa de las compañías de Seguros proveedoras de asistencia médica, para tomar la decisión apropiada, a consecuencia poderles brindar confianza y seguridad a sus clientes.

En los casos de siniestros sus clientes van a estar satisfechos de su Bróker de Seguros, pues le han ofrecido una cobertura confiable. Además con esto a su vez generara más ingresos, pues clientes satisfechos siguen recomendando a sus familiares, de tal manera que los Brokers serían beneficiados al reclutar más afiliados.

La existencia de numerosas definiciones monetarias y financieras hacen que no exista un plan común sobre el riesgo; sin embargo, se observa que los conceptos son colectivos, relacionando los aspecto que pueden generar riesgos de que exista una diferenciación en los resultados esperados, es decir, cualquier desviación de lo que se esperaba que empezara bajo ciertas inferencias, por lo que se puede alegar que el riesgo es un resultado incierto que proviene de una decisión, acción o tarea (Propuesta de evaluación, 2005).

## **Objetivos**

- ❑ Aplicar los comportamientos financieros de las Compañías de Seguros en la rama de asistencia médica.
- ❑ Emplear los procedimientos adecuados para la toma de decisiones financieras de los brokers de seguros al agenciar una compañía de Seguros en la rama de asistencia médica.
- ❑ Evitar en lo posible los riesgos financieros en los brokers de seguros, en la rama de asistencia médica.

## **Justificación**

Permitirá evaluar de una manera correcta a los proveedores en la rama de asistencia médica, debido a que aportara para prevenir los impactos financieros.

Aportará a tomar decisiones correctas al momento de tomar el contrato de agenciamiento.

Analizara los comportamientos reales financieros de las compañías de Seguros, para evitar el colapso financiero y evitar pérdidas en los brokers de seguros.

## **Desarrollo de la propuesta**

### **Marco Contextual**

Se llevara a cabo para los brokers de seguros, con la finalidad de minimizar los riesgos financieros, cuando firmen un contrato de agenciamiento con una compañía de seguros, en la rama de asistencia médica.

Esta propuesta es un primer paso, ya que todo este proceso debería concluir con en el desarrollo e implementación de la matriz de riesgos.

La matriz de riesgos que es una herramienta básica para la gestión de riesgos donde es posible visualizar, cuantificar, controlar, transferir o mitigar los diferentes riesgos a los que se está expuesto la empresa.

Adicionalmente, la matriz de riesgos facilita la toma de decisiones para hacerle frente de manera oportuna a los riesgos que tienen mayor probabilidad de ocurrir y de impactar en los objetivos de la organización.

La evaluación del riesgo en la matriz de riesgos sería cualitativa y puede ser alto, medio o bajo.

La probabilidad de ocurrencia: improbable, posible, ocasional, probable y frecuente.

El impacto puede ser: insignificante, menor, moderado, mayor y catastrófico.

Los indicadores serían: existencia de una metodología para la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica y riesgos financieros en los brokers y son: liquidez, solvencia, gestión y rentabilidad

Los parámetros a considerar en la elaboración de la guía fueron: información general, información financiera, auditorías, servicios o ramas que ofrece, controles en cuantías, valores en riesgos, controles en los sistemas, personal, evaluación.

A continuación la tabla 19 donde está descrita un ejemplo de matriz de los proveedores de asistencia médica de un bróker de seguros



Tabla 19  
Matriz de evaluación de Asistencia medica

N° DE EXPUESTOS				FACTOR DE RIESGO									
Hombres	Mujeres	Personas con Discapacidad	TOTAL	TIPO DE ACTIVIDAD	FACTOR DE RIESGO	PELIGRO	CONSECUENCIA	DESCRIPCIÓN DEL FACTOR DE RIESGO INS SITU	Probabilidad y/o valor de Referencia	Impacto y/o valor de medida	Ocurrencia	Valoración del Riesgo	
9	16	1	26	Asistencia Médica	Edad	Mayores de 70 años	Las Cía de seguros no	Debido al rango de edad es mayor la prima a pagar	1	3	1	3	Apreciable
2	0	0	2	Asistencia Médica	Enfermedades Persistentes	Hipertensión, Diabetes, entre otras	Alta siniestralidad	Sube el valor a pagar, difícilmente se puede cambiar de Cía de Seguros	3	4	1	12	Importante
1	0	0	1	Asistencia Médica	Maternidad	Complicaciones	Al tener una primera complicación en el primer parto	Posiblemente ocurra en los demás! Hay que evaluar las complicaciones	2	3	1	6	Moderado

**Fuente:** Datos de la investigación  
**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

A continuación la tabla 20 luego de aplicada la guía de donde esta descrita un ejemplo Matriz de evaluación de varias empresas sobre riesgos en los proveedores de asistencia médica y lo principal que evaluamos:

- Información Financiera
- Auditorías
- Servicios por Ramos
- Controles en cuentas bancarias
- Valores en Riesgo
- Controles en los sistemas

Tabla 20  
Matriz de evaluación de varias empresas sobre riesgos

EMPRESAS				FACTOR DE RIESGO									Valoración del Riesgo
A	B	C	TOTAL	TIPO DE ACTIVIDAD	FACTOR DE RIESGO	PELIGRO	CONSECUENCIA	DESCRIPCIÓN DEL FACTOR DE RIESGO	Probabilidad y/o valor de Referencia	Impacto y/o valor de medida	Ocurrencia		
9	12	1	22	Asistencia Médica	Información Financiera	Revisión de los estados financieros	Al no analizar los estados Financieros, no podemos tomar decisiones correctas	Esto puede ocasionar el cierre de sus operaciones	2	2	3	12	Importante
2	10	3	15	Asistencia Médica	Auditorías	Cada que tiempo realizan las auditorías	Esto debería efectuarse semestral.	Debido a la siniestralidad, puede colapsar la Cía.	3	2	1	6	Moderado
1	5	2	8	Asistencia Médica	Servicios por Ramos	Los ramos que ofrecen las cías	Se debería ofertar planes de seguros con mayor coberturas	Competencia de otras cía en el mercado	2	1	1	2	Moderado
5	3	2	10	Asistencia Médica	Controles en cuentas bancarias	Se realizan arqueos de las cuentas mensuales	La falta de supervisión, puede ocasionar perdidas	Puede darse la fuga de dinero, al llevar el control adecuado	1	5	2	10	Moderado
1	6	3	10	Asistencia Médica	Valores en Riesgo	Los valores recaudados en efectivos o cheque son depositados diariamente	Llevar registros de los pagos de los clientes	Tener pólizas para resguardar los valores	2	1	1	2	Bajo
2	6	4	12	Asistencia Médica	Controles en los sistemas	Los controles de pre-autorización para los programadores y operadores son supervisados	Posee un código de usuario automático y manual	Las claves son usadas para permitir diferentes niveles de acceso al computador	1	1	2	2	Bajo

**Fuente:** Datos de la investigación  
**Elaborado por:** Saltos, Doris (2022)

### **Guía metodológica**

El termino riesgo es muy amplio y abarca todas las áreas de una empresa.

De tal manera que se pueda identificar los riesgos claves y se creen tareas concretas para disminuir los impactos. Se debe de calcular el peso de cada riesgo, crear un plan de contingencia, asignar responsabilidades y establecer fechas de vencimiento (Pirani, 2014).

Es importante utilizar mecanismo para poder identificar los procesos y los procedimientos que involucran las diferentes operaciones o actividades de un bróker de seguros.

Se va a desarrollar una propuesta de guía metodológica para diseñar el proyecto de valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros de los brokers de seguros.

Dicha guía metodológica discurre que un buen plan que debe estar medido no solo en la oferta de los brokers de seguros, debido a que brindará a los gerentes ser objetivos formativos, y su contexto, la defensa del proyecto de la trayectoria, la prospectiva y los resultados presentidos, los aspectos operacionales, el cronograma, además de la valoración continua y el seguimiento del plan. (Marciniak, 2017)

El proceso para estimar los flujos de efectivo futuros no se basa en conceptos de valor razonable; en lugar de ello debe reflejar la perspectiva propia del asegurador y debe cubrir todos los flujos de efectivo futuros que sean parte integral del cumplimiento del contrato de seguro, haciéndolo con base en el valor esperado. Esos flujos de efectivo incluirían primas, gastos, beneficios y pagos de reclamos, así como también los costos incrementales de adquisición, y en el caso de los contratos de seguro en participación, los

beneficios que el asegurador espera pagarle a los tomadores de las pólizas (Mantilla, 2010)

A continuación se describen los pasos de la guía metodológica de valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros en los brokers de seguros y son:

**Paso 1. Revisión de información secundaria.**

Las fuentes de información: son todos los recursos que contienen datos formales, informales, escritos, orales o multimedia; pueden ser: primarias, secundarias y terciarias (Silvestrini & Vargas, 2018).

Las fuentes primarias contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más (Silvestrini & Vargas, 2018).

Las fuentes secundarias componen la colección de referencia de la biblioteca y facilitan el control y el acceso a las fuentes primarias (Silvestrini & Vargas, 2018).

Las fuentes terciarias son guías físicas o virtuales que contienen información sobre las fuentes secundarias. Forman parte de la colección de referencia de la biblioteca. Facilitan el control y el acceso a toda gama de repertorios de referencia, como las guías de obras de referencia o a un solo tipo, como las bibliografías (Silvestrini & Vargas, 2018).

A nivel de bróker de seguros no existen fuentes secundarias que traten de medir los riesgos financieros cuando un bróker firme con un proveedor de la rama de asistencia medica un contrato.

Existe una Metodología de Calificación de Riesgo para Instituciones del Sistema de Seguros Privados – Ecuador, la cual se puede adaptar a los brokers de seguros (Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A., 2016).

La determinación del riesgo es un asunto de juicio basado en análisis cualitativos y cuantitativos que cambian de acuerdo con el ambiente económico de cada industria o sector y, dentro de cada uno de éstos, varía para cada empresa de acuerdo con su desempeño particular y su propia cultura empresarial (Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A., 2016).

Se puede tomar como referencia la calificación que tiene el proveedor de seguros el cual está definido en la siguiente tabla:

*Tabla 21*  
Calificación de empresas de seguros y compañías de reaseguros

<b>Calificación</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>AAA</b>	La situación de la institución es muy fuerte y tiene una sobresaliente trayectoria de pagos de siniestros, y capacidad para cumplir con sus asegurados y sus obligaciones contractuales, lo cual se refleja en una excelente reputación en el medio, fortaleza financiera y capacidad para enfrentar cambios adversos del negocio y de la economía con un mínimo impacto. Si existe debilidad o vulnerabilidad en algún aspecto de las actividades de la institución, ésta se mitiga enteramente con las fortalezas de la organización. La entidad es muy sólida financieramente, tiene buenos antecedentes de desempeño y no parece tener aspectos débiles que se destaquen. Su perfil general de riesgo, aunque bajo, no es tan favorable como el de las instituciones que se encuentran en la categoría más alta de calificación; su fortaleza financiera determina una muy alta capacidad para cumplir con sus asegurados y sus obligaciones contractuales; y se prevé que el impacto de cambios adversos en el negocio y economía
<b>AA</b>	La entidad es fuerte, tiene un sólido récord financiero y es bien recibida en sus mercados naturales de dinero. La estructura financiera así como la política de manejo de riesgos técnicos determinan una sólida capacidad para cumplir con los asegurados y sus obligaciones contractuales. Es posible que existan algunos aspectos débiles, pero es de esperarse que cualquier desviación con respecto a los niveles históricos de desempeño de la entidad sea limitada y que se superará rápidamente. La probabilidad de que se presenten problemas significativos es muy baja, aunque de todos modos ligeramente más alta que en el caso de las instituciones con mayor calificación.
<b>A</b>	Se considera que esta entidad tiene una buena estructura financiera así como la política de manejo de riesgos técnicos es admisible, lo que determina una buena capacidad para cumplir con sus obligaciones. Los factores de riesgo son relativamente mayores y se prevé que el impacto de cambios en el negocio y la economía sean materiales, aunque todavía manejables. Son evidentes algunos obstáculos menores, éstos no son serios y/o son manejables a corto plazo.
<b>BBB</b>	La entidad ubicada en esta categoría presenta una estructura financiera y capacidad gerencial moderadamente débil que hace que su capacidad de cumplimiento con sus asegurados sea incierta. Es posible que la entidad presente factores positivos, sin embargo su capacidad de pago es sensible y variable, susceptible de deteriorar ante posibles cambios en la empresa de seguros, en la industria o en la economía.
<b>BB</b>	Las entidades ubicadas en esta categoría presentan una estructura financiera y debilidades gerenciales y de manejo de los riesgos técnicos, su capacidad de cumplir con sus obligaciones con los asegurados u otras obligaciones es mínima, los factores de riesgo son altos y muy variables. Cualquier variación en los factores de riesgo podría tener un impacto alto al cumplimiento de sus obligaciones y a su estabilidad.
<b>B</b>	

C	Las cifras financieras de la institución sugieren fuertes deficiencias en su estructura financiera, manejo de los riesgos técnicos y de la capacidad gerencial, con una escasa capacidad de cumplimiento de sus compromisos, los factores de riesgo son extremadamente altos y sus impactos conllevan probablemente a situaciones de insolvencia.
D	En esta categoría las empresas de seguros no cuentan con suficiente capacidad de cumplimiento de sus compromisos y presentan incumplimientos efectivos de los mismos, existe problemas de Esta categoría corresponde a las entidades de las cuales no se posee información suficiente para realizar la calificación.
E	

A las categorías descritas se pueden asignar los signos (+) o (-) para indicar su posición relativa dentro de la respectiva categoría, excepto para las categorías “AAA” y aquellas por debajo de la “C”

**Tomado de:** (Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A., 2016).

Se debería revisar la calificación que tiene la compañía de seguros antes de convertirse en proveedor del bróker de seguros, si tiene dicha calificación.

## **Paso 2. Ajuste de formularios**

Los brokers de seguros, no poseen formularios para valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros.

Los formularios deben de considerar como premisa principal la administración del riesgo y deben de considerarse al menos los siguientes ítems:

- Sistema de Administración integral de riesgos. Se revisará la implementación de un sistema que permita a la alta dirección del bróker de seguros tomar decisiones con conocimiento de riesgo.
- Evaluación y gestión integral de riesgos. Se analizará que se realice la evaluación, administración y monitoreo del riesgo, para lo cual se deberá tener informes de riesgo, políticas y manuales y comités de riesgo.
- Gestión de los riesgos inherentes. Se revisaran riesgos directos del giro del negocio.

Como no existe ningún formulario, se creó uno para evaluar las compañías que ofrecen la rama de asistencia médica, y decidir si podemos agenciarla o no, desde el punto de vista de servicios e información financiera, ver anexo 2.

### **Paso 3. Evaluación**

Se analizará que se realice la evaluación, administración y monitoreo del riesgo, para lo cual se deberá tener informes de riesgo, políticas y manuales y comités de riesgo en los siguientes aspectos:

- i. Los relacionados con la administración, el recurso humano, sistemas de control interno y tecnología de la información.
- ii. Riesgos de comercialización relacionados con el cobro de las primas, pago de reclamos, ajuste de pérdidas y manipulación de contratos por parte de los agentes o comisionistas de seguros (Información proporcionada por el cliente).

#### Gestión de los riesgos inherentes

Se deberá revisar los siguientes puntos como mínimo:

- i. Riesgo de suscripción, la pérdida ante una variación en los supuestos de las tasas de siniestralidad (Información proporcionada por el cliente).
- ii. Riesgo de desviación de la frecuencia de los reclamos y montos reclamados (Información proporcionada por el cliente).
- iii. Riesgos de insuficiencia de reservas técnicas para atender las obligaciones contractuales.
- iv. Riesgos de concentración o pérdidas catastróficas.

### **Paso 4. Sistematización y recomendaciones**

Como los brokers de seguros en nuestro país y de acuerdo a la información recopilada no miden la evaluación de riesgos se hace necesario lo siguiente:

- Formar el comité de riesgos.
- Crear procesos y detallar



- Crear procedimientos y detallar
- Hacer el mapa de riesgos
- Elaborar la matriz de riesgos

#### **Paso 5. Comunicación de resultados**

Las evaluaciones y decisiones del comité de riesgos deben de ser difundidas en todo el bróker de seguros.

Para lograr una difusión efectiva de la cultura de riesgos es necesario establecer los parámetros desde la alta dirección junto con el director de riesgos y determinar estrategias específicas para las diferentes áreas, con el objetivo de crear un sentido de resiliencia dentro de todos los miembros de la organización.

#### **Paso 6. Conclusiones y recomendaciones**

Actualmente la gestión de riesgos no solo tiene como propósito la identificación y valoración de riesgos, sino que el verdadero valor está enfocado en el tratamiento en base a una evaluación cualitativa y cuantitativa que está alineada a los objetivos estratégicos de la empresa y respaldada por el reporte de riesgos residuales.

Se analizó los siguientes pasos para la elaboración de Guía para metodológica de la valoración de contratos de agenciamientos, de los cuales están descritos a continuación.

- Se revisara los estados Financieros de las Compañías de Seguros
- Se utilizara el formulario de evaluación de empresas de seguros  
rama asistencia médica riesgos financieros.
- Se Verificara si la empresa es reconocida nacional e Internacional
- Se revisara el Ranking de la Compañía de Seguros

- Se analizara las coberturas de las compañías de seguros
- Analizar los porcentajes y/o valores a pagar de comisiones de la Compañía de Seguros a los Brokers.
- Validar las comisiones que sean pagadas acorde al contrato de agenciamiento.
- Analizar los siniestros pagados a los clientes
- Verificación de tiempos de los reembolsos
- Se efectuara un análisis de los siniestros no cubiertos
- Se analizara los contratos de las compañías existente
- Evaluar las estructuras de las comisiones de las Compañías de Seguros.
- Verificación de las empresas a agenciarse tengan coberturas similares.
- Decisiones de parte de parte gerencia, antes rescindir los contratos.
- Involucrar a todo el personal en la identificación de los riesgos.
- Capacitar frecuente sobre el sistema de la entidad.
- Conocer de procesos y enfoque en riesgos.
- Alinear la estrategia y la administración de riesgos para determinar las prioridades tácticas.
- Desarrollar informes sobre riesgos que ayuden a la supervisión.

Para que la gestión de riesgos logre su propósito dentro de una organización es necesario que todos los colaboradores puedan ser dueños de los riesgos, donde dependan de ellos la eficacia de los controles que se apliquen y su supervisión.

También se debe fomentar en el bróker de seguros la cultura del riesgo y se debe empezar por la alta dirección que debe de transmitir a toda la compañía cuales son los objetivos que se desea alcanzar, las métricas claves con las que cobra importancia la adecuada gestión de riesgos y qué rol se espera que asuma cada miembro de la compañía frente a los riesgos.

La gestión de riesgos es un tema clave: las compañías, cada vez más preocupadas por la correcta gestión de riesgos, están asignando a un encargado quien tiene la misión de dirigir y coordinar el funcionamiento de la gestión.

Se debe de realizar una vigilancia estratégica: la mayoría de riesgos son frecuentes y se necesita actuar a tiempo para evitarlos o minimizarlos y la mejor forma de hacerlo es a través de una vigilancia estratégica.

La gestión de riesgos debe ser integral: las organizaciones no pueden enfocarse en la gestión de riesgos de un área y descuidar otras, por lo contrario, deben de tener a todas sus áreas integradas y comprometidas para alcanzar los objetivos propuestos.

El conocimiento de los riesgos: se debe conocer qué tipo de riesgos son los que afectan a la compañía, revisar y aprender de los errores pasados con el fin de evitarlos. Un elemento para gestionar el conocimiento de los riesgos puede ser una base de datos de riesgos típicos y sus tratamientos.

La importancia de un software profesional: usar Excel para gestionar riesgos dentro de las empresas ya no es una opción. Es de suma importancia contar con un software profesional para manejar de la manera más integral y óptima los riesgos de la organización.

Tendencias en la gestión de riesgos del sector financiero

La innovación en la gestión de riesgos: hacer uso de herramientas como dispositivos digitales, el Internet de las Cosas, sensores que facilitan el uso de controles y reduzcan el margen de error, entre otras tecnologías.

Evolución constante: la tecnología ha logrado cambiar roles dentro de las organizaciones que fueron los mismos por décadas, ya no hacemos lo mismo que hace 20 años por ende los riesgos a los que se enfrenta la compañía también evolucionan.

La gestión de riesgos es tarea de todos: implica involucrar a todas las disciplinas para lograr un control interno integral dentro de la organización.

Alta interconexión, globalización y redes sociales: en estos tiempos todo es a escala mundial y esto hace que tengan un impacto grande a nivel de los riesgos, sobre todo a nivel reputacional. El rápido cambio tecnológico representa una de las mayores amenazas en la actualidad.

Técnicas avanzadas: estas ayudan a realizar un análisis más profundo de riesgos a los que está expuesta una empresa

### **Beneficio de la propuesta**

Los beneficios de la propuesta serían una correcta aplicación de la metodología, de tal manera de que la propuesta de Guía de metodología aportara en el ámbito de los brokers de seguros. Por lo consiguiente sus riesgos financieros disminuirán al tomar las decisiones al concluir sus contratos de agenciamientos. Cabe mencionar que también puede ser eficiente en la parte operacional de la empresa.

### **Factibilidad de la aplicación de la propuesta**

Esta propuesta es factible de aplicar en cualquier bróker de seguros y tratar de minimizar los riesgos financieros

### **Descripción**

La metodología que ha propuesto esta direccionado a los brokers de seguros, cuya finalidad seria precautelar sus riesgos financieros. Por ende con la metodología va a ser más eficaz de eficiente reconocer a sus proveedores.

### **Factibilidad**

Se plantean las posibles dificultades que puedan limitar el alcance, el dominio de validez y el cumplimiento de algunos de los objetivos de la investigación, sin afectar su viabilidad (recursos, acceso a la información, tiempo, entre otros)

### **Técnica**

El análisis de factibilidad técnica evalúa si el comportamiento de las Compañías de Seguros está disponible, si puede desarrollarse y si tienen las capacidades técnicas requeridas por cada alternativa del diseño que se esté considerando.

### **Económica**

Identifica por medio de la investigación si los costos se justifican con los beneficios que se pueden obtener con el sistema propuesto. “Los estudios de factibilidad económica incluyen análisis de costos y beneficios asociados con cada alternativa del proyecto. Con análisis de costos/beneficio, todos los costos y beneficios de adquirir y operar cada sistema alternativo se identifican y se hace una comparación de ellos.

### **Organizacional**

No es necesario debido a que la propuesta, está enfocado en los rubros financieros, mas no en campo de la organización de la empresa.

### **Limitaciones de la propuesta**

Podemos argumentar que las limitaciones, las tomará cada Brokers que en el caso de que acepte la guía de metodología para evaluar a sus proveedores y tenga que hacer un cambio en sus procesos.

No se incorporaron mediciones que permitan comparar las empresas, lo cual puede ser parte de otra investigación tomando como punto de partida esta investigación.

### **Limitaciones para la aplicación de la propuesta**

En este caso, se puede dar por la parte financiera de los Brokers, ya que pueda que se tenga que hacer algunos cambios en los procesos y no dispongan de disponibilidad financiera.

### **Beneficiarios de la Propuesta**

Los beneficios de la propuesta directo serían lo que están relacionados directamente con la propuesta, los clientes. En el caso de los Indirectos nos enfocamos a los externos que también los denominamos beneficiarios, de tal manera de que la propuesta de Guía de metodología aportara en el ámbito de los seguros.

#### **Indirectos:**

- ✓ La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros
- ✓ La comunidad en general
- ✓ La Competencia

### **Conclusión de la Propuesta**

Al implantar esta propuesta podemos mencionar que se minimizaran los riesgos financieros en los brokers de seguros.

De tal manera que su crecimiento aumentara, debido al excelente servicio y asesoría que brindaría a sus clientes.

- ✓ Evitar en lo posible los riesgos financieros en los brokers de seguros
- ✓ Validar la metodología de los contratos de agenciamientos
- ✓ Analizar los comportamientos financieros de la Compañía de Seguros.

### **Conclusiones.**

- ❑ Se identificó los referentes teóricos que sustentan los contratos de proveedores y los riesgos financieros., tales como la norma ISO 3100, textos, documentos de análisis financiero y bróker de seguros. Cabe mencionar que el desconocimiento de la norma y otros factores influyen en la rentabilidad del negocio, de tal manera que podemos enfatizar que los directivos no cuentan con una herramienta adecuada.
- ❑ Se diagnosticó cómo se efectúa la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica en los brokers de seguros, lo cual según las encuestas a los bróker de seguros cuya matriz está domiciliada en la provincia del Guayas, se hace muy poco o casi no se hace, por ende a futuro se perjudican por llevar un análisis financiero antes de gestionar el contrato de agenciamiento, por lo consiguiente es lo que ocasiona el impacto financiero, es decir entre menos conocimiento tiene más probabilidad de un alto riesgo se enfrentaría.
- ❑ Se identificó los riesgos financieros y los factores críticos en los brokers de seguros que son los de liquidez, esto puede ocasionar a un futuro el cierre de sus operaciones. Cuando se habla de riesgos, este concepto es muy amplio y en esta investigación solo se enfocó al riesgo en el caso de que un proveedor de servicios cierre sus operaciones.
- ❑ Se elaboró una guía metodológica para la valoración de contratos de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros en los brokers de seguro. La utilización de esta guía nos fomentaría mayor



rentabilidad debido a que estamos midiendo los riesgos al realizar los agenciamiento de una forma correcta y evitaría gastos operacionales por cambios de parte del cliente.

## **Recomendaciones**

Aplicar de manera inmediata en los brokers de seguros, la guía metodológica para la valoración de contratos de proveedores de asistencia médica para la prevención de riesgos financieros, de tal manera que evitaría el posible cierre de las operaciones de los brokers de seguros.

Con esto podemos maximizar el crecimiento de los brokers de seguros con una rentabilidad exitosa, por lo consiguiente también beneficiara a sus clientes de contar con una compañía que los haga tener confianza y seguridad en un tema tan delicado como es la salud.

Podemos acotar que un cliente satisfecho, dará apertura a seguir creciendo en el mercado, ya que sería la mejor publicidad para los brokers de seguros.

Los brokers de seguros, deberían considerar esta metodología e incluirla como parte de sus procesos en su empresa, de esta manera cuando firmen un convenio con los Proveedores de Asistencia Médica, estos proveedores estarán evaluados correctamente y minimizar los riesgos financieros si algún proveedor de asistencia médica cierre sus operaciones.

Esto le permitirá al bróker de seguros, aumentar su rentabilidad y disminuir la ocurrencia que algún elemento adverso suceda y el bróker de seguro este financieramente solvente y minimizar consecuencias económicas negativas.

Aunque es casi imposible eliminar un riesgo financiero, pero en lo posible se lo debe de tratar de minimizar.

También se debe de considerar, que existen riesgos no financieros, que pueden ser difíciles de cuantificar, que pueden ocasionar que brokers de seguros, económicamente generen cifras negativas. Entre estos riesgos podemos mencionar algunos y son: riesgo de conducta, ciberseguridad, riesgo estratégico y riesgo reputacional.

## Referencias Bibliográficas

- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2012). *Junta bancaria del Ecuador Resolución JB-2012-2209*. Obtenido de [http://oidprd.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/2012/resol\\_JB-2012-2209.pdf](http://oidprd.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/2012/resol_JB-2012-2209.pdf)
- Superintendencia de Compañías. (mayo de 2019). *Norma ejercicio de actividades de asesores productores de seguros*. Obtenido de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjKqZrEl\\_n1AhWVtDEKHZiADuoQFnoECAMQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.supercias.gob.ec%2Fbd\\_supercias%2Fdescargas%2Fflotaip%2Fa2%2F2019%2FJUNIO%2FResolucion\\_SCVS\\_INS\\_2019\\_006NAPS](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjKqZrEl_n1AhWVtDEKHZiADuoQFnoECAMQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.supercias.gob.ec%2Fbd_supercias%2Fdescargas%2Fflotaip%2Fa2%2F2019%2FJUNIO%2FResolucion_SCVS_INS_2019_006NAPS)
- Banco Interamericano de Desarrollo. (1999). *Gestión de riesgos financieros*. Obtenido de <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Gesti%C3%B3n-de-riesgos-financieros-Un-enfoque-pr%C3%A1ctico-para%ADses-latinoamericanos.pdf>
- Benavides, M., & Gómez-Restrepo, C. (2005). *Métodos en investigación cualitativa: triangulación*.
- Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A. (2016). *Metodología de Calificación de Riesgo para Instituciones del Sistema de Seguros Privados - Ecuador*. Obtenido de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjvz10Mv2AhWJQzABHf\\_qD\\_AQFnoECAQQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.ratingspcr.com%2Fa](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjvz10Mv2AhWJQzABHf_qD_AQFnoECAQQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.ratingspcr.com%2Fa)

pplication%2Ffiles%2F4414%2F9394%2F0739%2Fmcr-ec-013-  
v1\_2.pdf&usg=AOvVaw3B9tMqAYu5ft17iyc

Casares, I., & San José, M. (2013). *Proceso de gestión*.

Cesár, J., & Berggrun, L. (2015). *Introducción a la análisis financiero de riesgo* (Tercera ed.). Ecoe.

Cesár, J., & Berggrun, L. (2015). *Introducción al análisis financiero* (Tercera ed.). (Ecoe, Ed.)

Cesár, J., & Berggrun, L. (2015).

Compañía, S. d. (Mayo de 2019). Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/Resolucion\\_SCVS\\_INS\\_2019\\_006NAPS.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/Resolucion_SCVS_INS_2019_006NAPS.pdf)

Contabilidad, N. I. (s.f.). *NIC 39*. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/no\\_oficializ/nor\\_internac/ES\\_GVT\\_IAS39\\_2013.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/no_oficializ/nor_internac/ES_GVT_IAS39_2013.pdf)

Cruz, C., Olivares, S., & Gonzalez, M. (2014). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <https://docer.com.ar/doc/5x8se8>

Danvila, I., & Sastre, M. (2007). El papel de formación del personal en el proceso de implementación de un sistema de calidad total.

de Lara, A. (2008). *Medición y Control de Riesgos financieros*. Limusa.

De Lara, A. (2014). *Medición de Riesgos Financieros*. Limusa.

DE, C. U. (s.f.). [https://www.anacse.org.ec/uploads/content/2018/02/file\\_1519660169\\_1519660176.pdf](https://www.anacse.org.ec/uploads/content/2018/02/file_1519660169_1519660176.pdf).

Econopedia. (marzo de 2022). *Diccionario Economico*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/cobertura-de-un-seguro.html>

- Garzón, V. R. (2013). *Propuesta de Manejo Turístico Sustentable en el Refugio de Vida Silvestre Isla Corazón y Fragata, cantón Sucre, cantón San Vicente, Provincia de Manabí. Quito, Ecuador.*
- Gómez, F., Mandariaga, J. A., Santibañez, J., & Apraiz, A. (2013). *Finanzas de empresas.*
- Gonzales, P. (2013). *Análisis e Interpretación de estados financieros.* Obtenido de [https://www.academia.edu/36104591/PROESAD\\_An%C3%A1lisis\\_E\\_intERPRESAc%C3%B3n\\_DE\\_ESTADOS\\_FinAnciEROS](https://www.academia.edu/36104591/PROESAD_An%C3%A1lisis_E_intERPRESAc%C3%B3n_DE_ESTADOS_FinAnciEROS)
- GUAYAQUIL, A. L. (s.f.). <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/broker-guayaquil.html>.
- [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/no\\_oficializ/nor\\_internac/ES\\_GVT\\_IAS39\\_2013.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/no_oficializ/nor_internac/ES_GVT_IAS39_2013.pdf). (s.f.). *Norma Internacional de Contabilidad 39.*
- Hurtado, I., & Toro, J. (2009). *Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio . Venezuela: CEC, S.A.*
- Icart, M., Fuentelsaz, C., & Pulpón, A. (2009). *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación.* España: España: Ediciones Ub.
- Insurance Information Institute. (Abril de 2022). *Definiciones básicas de seguros generales.* Obtenido de <https://www.iii.org/es/article/definiciones-basicas-de-seguros-generales>
- Interbroquer. (julio de 2021). *Interbroquer.* Obtenido de <https://www.interbroquer.com/que-es-broker-de-seguros/>

- ISO 9000:2015 SPC Consulting. (2020). *Gestión de Riesgos Parte I*. Obtenido de <https://spcgroup.com.mx/gestion-de-riesgos-parte-1-conceptos-y-definiciones/>
- IsoTools . (2020). *Terminología ISO 31000*. Obtenido de <https://www.isotools.org/2018/02/28/la-terminologia-utiliza-la-nueva-iso-31000/>
- Lizarzaburu, E., Berggrun, L., & Quispe, R. (2012). Gestión de riesgos financieros. *Estudios Gerenciales*.
- López, M. (2020). *Análisis y perspectivas para el desarrollo de las grandes agencias asesoras productoras de seguros del Ecuador*. Obtenido de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjJhpC\\_xKv2AhVSSjABHax6ADYQFnoECAQQAQ&url=https%3A%2F%2Frepositorio.uasb.edu.ec%2Fbitstream%2F10644%2F7459%2F1%2FT3256-MAE-L%25C3%25B3pez-Analisis.pdf&usg=AOvVaw0dJ9IP](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjJhpC_xKv2AhVSSjABHax6ADYQFnoECAQQAQ&url=https%3A%2F%2Frepositorio.uasb.edu.ec%2Fbitstream%2F10644%2F7459%2F1%2FT3256-MAE-L%25C3%25B3pez-Analisis.pdf&usg=AOvVaw0dJ9IP)
- Mantilla, S. (2010). Oficina Global . *Contratos de seguro*.
- Marciniak, R. (2017). Propuesta. *Propuesta de la metodología*.
- Merton, R. (2003). *Finanzas*. Educación Pearson.
- Muñoz, R. (2013). *Etapas del plan de marketing*. Madrid: Centro de estudios financieros. Madrid.
- Norma Internacional de contabilidad. (2013). *NIC 39*. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/no\\_oficial/nor\\_internac/ES\\_GVT\\_IAS39\\_2013.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficial/nor_internac/ES_GVT_IAS39_2013.pdf)
- Orellana, I., Reyes, M., & Cevallos, E. (2019). *Evolución de los modelos para la medición del riesgo financiero*. Obtenido de

<https://revistas.uazuay.edu.ec/index.php/udaakadem/article/view/201/2>

61

Organización Internacional de Normalización. (2018). *ISO 31000:2018*.

Obtenido de <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:31000:ed-2:v1:es>

Osorio, J. C., Arango, D., & Ruales, C. (2011). Selección de proveedores  
ud¿suan el despliegue .

Pirani. (2014). <https://www.piranirisk.com/es/academia/especiales/priorice-la-gestion-de-riesgo-financiero-en-su-compania>. Obtenido de <https://www.piranirisk.com/es/academia/especiales/priorice-la-gestion-de-riesgo-financiero-en-su-compania>.

Propuesta de evaluación. (2005).

Rodríguez, M., Piñeiro, C., & De Llano, P. (2014). *Predicción del fracaso empresarial*. Obtenido de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj4o\\_mQvav2AhWgTDABHS78AgIQFnoECDYQAQ&url=https%3A%2F%2Faeca.es%2Fwp-content%2Fuploads%2F2014%2F05%2F11\\_rodriguez\\_pi%25C3%25B1eiro\\_dellano.pdf&usg=AOvVaw0BkFSeJhB3g7xO](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwj4o_mQvav2AhWgTDABHS78AgIQFnoECDYQAQ&url=https%3A%2F%2Faeca.es%2Fwp-content%2Fuploads%2F2014%2F05%2F11_rodriguez_pi%25C3%25B1eiro_dellano.pdf&usg=AOvVaw0BkFSeJhB3g7xO)

Salazar, C., & Del Castillo, S. (2018). *Fundamentos básicos de estadísticas*.

Obtenido de [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjOm6bjv6v2AhWoRjABHc6pDqM4HhAWegQIDhAB&url=http%3A%2F%2Fwww.kalidadea.org%2Fcastellano%2Fmateriales%2Fgenero%2FGuia\\_proyectos\\_genero.pdf&usg=AOvVaw3sNMjJGEtsM\\_Pc6li3L](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjOm6bjv6v2AhWoRjABHc6pDqM4HhAWegQIDhAB&url=http%3A%2F%2Fwww.kalidadea.org%2Fcastellano%2Fmateriales%2Fgenero%2FGuia_proyectos_genero.pdf&usg=AOvVaw3sNMjJGEtsM_Pc6li3L)

- Sarache, W., Castrillón, O., & Ortiz, L. (2009).  
*<https://www.redalyc.org/pdf/205/20511730008.pdf>*.
- Segunda Reunión Mundial de los Productores de seguros. (1984). *Código universal de ética profesional de los productores de seguros*.  
Obtenido de [https://www.anacse.org.ec/uploads/content/2018/02/file\\_1519660169\\_1519660176.pdf](https://www.anacse.org.ec/uploads/content/2018/02/file_1519660169_1519660176.pdf)
- SEGUROS, L. G. (s.f.). Obtenido de <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/LEY-GENERAL-SEGUROS.pdf>
- Seguros.es. (marzo de 2022). *Diccionario seguros*. Obtenido de <https://www.seguros.es/asesor-de-seguros/>
- Seguros en línea. (marzo de 2022). *904seguros en línea*. Obtenido de <http://www.904seguros en línea.com/373122707>
- Silvestrini, M., & Vargas, J. (2018). *Fuentes de información*. Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwjg9c7Kzcv2AhUEVTABHfcPABUQFnoECEIQAQ&url=https%3A%2F%2Fponce.inter.edu%2Fcai%2Fmanuales%2FFUENTES-PRIMARIA.pdf&usg=AOvVaw1hFDCpC8v1g0h22PfoXj1X>
- Solidaria, S. d. (Diciembre de 2015). *Análisis de Riesgo de Liquidez del*.  
Obtenido de [https://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Riesgo%20de%20Liquidez%20\(Corregido\).pdf/71ecd018-0999-4508-8c83-9218d21452c3](https://www.seps.gob.ec/documents/20181/26626/Riesgo%20de%20Liquidez%20(Corregido).pdf/71ecd018-0999-4508-8c83-9218d21452c3)
- Solis, L., & Toro, E. (2015). *Residuos sólidos*. Obtenido de [Monografias.com](http://Monografias.com).



- Soto, C., Ramon, R., Solorzano, A., Sarmiento, C., & Mite, M. (2017). *Análisis de Estados Financieros*. Guayaquil- Ecuador: Diagramación. Superintendencia de Compañías. (08 de 2019). Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/Resolucion\\_SCVS\\_INS\\_2019\\_006NAPS.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/Resolucion_SCVS_INS_2019_006NAPS.pdf)
- Superintendencia de Compañías. (Mayo de 2019). *Resolución de la Superintendencia de Compañías*. Obtenido de [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/Resolucion\\_SCVS\\_INS\\_2019\\_006NAPS.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/Resolucion_SCVS_INS_2019_006NAPS.pdf)
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (Septiembre de 2014). *Ley general de seguros*. Obtenido de [https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/b4dee6b7-4cc8-4df8-bf43-595cdacda6b7/Ley\\_general\\_seguros\\_12\\_sept\\_14.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=b4dee6b7-4cc8-4df8-bf43-595cdacda6b7](https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/b4dee6b7-4cc8-4df8-bf43-595cdacda6b7/Ley_general_seguros_12_sept_14.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=b4dee6b7-4cc8-4df8-bf43-595cdacda6b7)
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (febrero de 2022). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de <https://www.gob.ec/scvs>
- Superintendencia de Compañías, V. y. (2019). *portalscvs*. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>
- Talaya, & Molina. (2014). *Investigación de mercados*. Madrid: ESIC Editorial.
- Tejada, N., Gisbert, V., & Perez, A. (2017). *Metodología de estudio de tiempo y movimiento*.
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). *Administración Financiera* (PRIMERA EDICIÓN E-BOOK, 2010 ed.).

Varios. (2020). *Glosario de terminos Seguros*. Obtenido de <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiNvN6sooX5AhX6tYQIHRiWArkQFnoECDkQAQ&url=https%3A%2F%2Fsegurosunion.com%2Fwp-content%2Fuploads%2F2020%2F07%2Fglosario.pdf&usg=AOvVaw2qGcEMoBIXwIUt-efU3aII>

Venegas, F. (2006). *Riesgos Financieros y Económicos*. Cengage Learning INC.

## **Anexos**

### **Anexo 1 Encuesta**

Objetivo. Conocer el nivel de riesgo de los encuestados.

#### Preguntas

1. Su empresa está organizado por procesos

Totalmente  
Parcialmente  
No  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

2. Conoce lo que es un riesgo y su importancia

Muy importante  
Importante  
Neutral  
Poco importante  
No es importante

3. ¿Cree Ud. que existe un riesgo si la compañía que Ud. agencia (su mayor proveedor y tiene su mayor cantidad de clientes), cierra sus operaciones?

Totalmente de acuerdo  
De acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

4. ¿Considera Ud. revisar la situación financiera de la Compañía de Seguros (Proveedor) antes de tomar la decisión de aceptar la propuesta de contrato de agenciamiento?

Totalmente de acuerdo  
De acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

5. ¿Ud. analiza los factores financieros que involucra los riesgos al cerrar los contratos con las compañías de seguros agenciadas; entre lo que tenemos:

Riesgos financieros: Riesgo de liquidez  
Totalmente de acuerdo  
De acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

6. ¿Su empresa identifica los riesgos financieros que puede ocasionar al cambiar sus clientes a otras compañías por el cierre de una compañía agenciada?

Totalmente de acuerdo  
De acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

7. ¿Ud. ha cuantificado la operatividad que origina cambiar sus clientes a nuevas compañías de Seguros agenciadas por el cierre de una de ellas?

Totalmente de acuerdo  
De acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

8. ¿Ud. considera recomendable cambiar a sus clientes a nuevas compañía de Seguros por el cierre de una empresa agenciada por Ud.?

Totalmente de acuerdo  
De acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

9. ¿Analiza a sus proveedores financieramente (Compañía de Seguros agenciada) antes de cerrar contrato de agenciamiento?

Totalmente de acuerdo  
De acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

10. ¿Como verifica que la compañía de seguros agenciada, le de confiabilidad a sus clientes en los casos de siniestralidad?

Totalmente de acuerdo  
De acuerdo  
Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo  
Totalmente en desacuerdo

11. ¿Ud. mantiene procesos al momento de tomar decisiones para cerrar los contratos de agenciamiento?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

12. ¿Que haría Ud. si su Compañía de seguros agenciada con mayor rentabilidad cierra sus operaciones con clientes que tienen siniestralidad alta?

---

---

---

---

---

13. ¿Ud. ha medido el índice de porcentaje de pérdida financiera, que ocasionaría el cambio de su cartera a nuevas compañías agenciadas?

- Muy frecuentemente
- Frecuentemente
- Ocasionalmente
- Raramente
- Nunca

14.. ¿Ud. ha analizado que muchos de sus clientes no acepten el cambio de compañía agenciada, y le ocasionen perdidas en sus ventas?

Muy frecuentemente

Frecuentemente

Ocasionalmente

Raramente

Nunca

15. ¿Estaría Ud. dispuesto a aplicar una metodología para verificar a las empresas agenciadas antes de firmar un contrato?

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

En desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

## **Anexo 2 Formulario de evaluación de riesgos**

### **FORMULARIO DE EVALUACIÓN DE EMPRESAS DE SEGUROS RAMA ASISTENCIA MEDICA RIESGOS FINANCIEROS**

#### **1. INFORMACIÓN GENERAL**

Nombre de la Empresa o

Compañía:

RUC:

Casa matriz:

No.

Sucursales:

Porcentaje de comisión:

Dirección:

Ciudad:

Estado/Provincia:

País:

No. de teléfono:

Fecha de creación:

Años de servicio en rama asistencia

médica:

#### **2. INFORMACIÓN FINANCIERA**

##### **Balance General**

Total de activos corriente:

Total de activos fijos:

Total de activos diferidos:

Total de otros activos:

Total de activos:

Total de pasivo a corto plazo:

Total de pasivo a largo plazo:

Total de otros pasivos:

Total de pasivos:

Capital:

Utilidades retenidas:



Reservas legales:

Total patrimonio:

**Estado de Pérdidas y Ganancias:**

Ventas:

Costo de ventas

Utilidad o margen bruto

Gastos Operativos:

Utilidad

Gastos Administrativos

Gastos Financieros:

Análisis de cuenta pérdidas y Ganancias:

**I. CUENTA TÉCNICA-SEGURO NO VIDA**

I.1. Primas Imputadas al Ejercicio, Netas de Reaseguro

I.2. Ingresos del inmovilizado material y de las inversiones

I.3. Otros Ingresos Técnicos

I.4. Siniestralidad del Ejercicio, Neta de Reaseguro

I.5. Variación de otras Provisiones Técnicas, Netas de Reaseguro (+ ó -)

I.6. Participación en Beneficios y Extornos

I. 7. Gastos de Explotación Netos

I. 8. Otros Gastos Técnicos (+ ó -)

I.9. Gastos del inmovilizado material y de las inversiones

I.10. Subtotal (Resultado de la Cuenta Técnica del Seguro no vida)

**II. CUENTA TÉCNICA SEGURO DE VIDA**

II.1 Primas Imputadas al Ejercicio, Netas de Reaseguro

II.2. Ingresos del inmovilizado material y de las inversiones

II.3. Ingresos de inversiones afectas a seguros en los que el tomador asume el riesgo de la inversión

II.4. Otros Ingresos Técnicos

II.5 Siniestralidad del Ejercicio, Neta de Reaseguro

II.6. Variación de Otras Provisiones Técnicas Netas de Reaseguro (+ ó -)

II.7. Participación en Beneficios y Extornos.

II.8. Gastos de Explotación Netos

II.9. Otros Gastos Técnicos

II. 10. Gastos del inmovilizado material y de las inversiones

II.11.Gastos de inversiones afectas a seguros en los que el tomador asume el riesgo de la inversión

II.12.Subtotal. (Resultado de la Cuenta Técnica del Seguro de vida)

III. CUENTA NO TÉCNICA

III.1. Ingresos del inmovilizado material y de las inversiones

III.2. Gastos del inmovilizado material y de las inversiones

III.3. Otros Ingresos

III.4. Otros Gastos

III.5 Subtotal. (Resultado de la Cuenta no técnica)

III.6 Resultado antes de impuestos ( I.10 + II.12 + III.5)

III.7 Impuesto sobre Beneficios

III.8. Resultado procedente de operaciones continuadas ( III.6 + III.7)

III.9. Resultado procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos (+ ó -)

III.10. Resultado del Ejercicio (III.8 + III.9) componentes de estado de pérdidas y ganancias de una empresa seguros

Nombre y porcentaje de cualquier accionista que tenga más del 50% del capital accionario:

NOMBRE DEL ACCIONISTA

PORCENTAJE

### 3. AUDITORIAS

¿Son las cuentas auditadas por una compañía externa e independiente?

**Sí**      **No**

¿Por quién?

Conque frecuencia

¿Cubre la auditoría todas las áreas de la Compañía?

**Sí No**

Sino, describa las limitaciones que presenta:

¿Se hacen informes de auditoría por escrito?

**Sí No**

Sí es así, indique ¿a quién se le dirigen?

¿La auditoría externa revisa los sistemas de control interno?

**Sí No**

¿Ha cambiado de Auditor Externo en los últimos 3 años?

**Sí No**

¿Los Auditores Externos han realizado recomendaciones que no hayan sido adoptadas? **Sí No**

Explique

Sino ¿se requiere de una auditoría externa independiente, quién es el responsable de auditar las cuentas?

Con qué frecuencia se hacen auditorías internas:

#### **4. SERVICIOS/ RAMAS**

¿Mantiene una lista de bróker aprobados?

**NA Sí No**

¿Utiliza formatos contratos de agenciamiento con números preimpresos seriales?

**NA Sí No**

¿Antes del pago de un siniestro son conciliados los documentos?

**NA Sí No**

¿Con que frecuencia niega el pago de un siniestro?

Tiene su empresa índice de calificación de riesgos:

AAA

AA

A

BBB

BB

B

C

D

E

### 5. CONTROLES EN LAS CUENTAS BANCARIAS

Los empleados que reconcilian las cuentas bancarias también:

Firman cheques

**Sí No**

Manejan depósitos

**Sí No**

Los empleados que preparan las requisiciones de cheques también tienen autoridad para firmarlos

**Sí No**

¿Que otro control tienen?

**Sí No**

### 6. VALORES EN RIESGO

(a) Cuáles son las cantidades promedio y máximas que se tienen en un día común de trabajo de:

	<b>EFECTIVO</b>	<b>CHEQUES</b>	<b>TÍTULOS</b>

Cuáles son las cantidades promedio y máximas que se transportan con mensajeros:

	<b>EFECTIVO</b>	<b>CHEQUES</b>	<b>TÍTULOS</b>

(b) Utilizan Vehículos Blindados

**Sí No**

Indicar en que ocasiones

(c) ¿Mantiene un sistema de custodia conjunta y control dual con respecto a Títulos Valores, Cheques, Códigos, Pruebas, Llaves, Cajas Fuertes, Cheques en blanco o propiedades que potencialmente sean de valor?

**Sí No**

(d) ¿Todos los cheques requieren doble firma?

**Sí No**

## **7. CONTROLES EN LOS SISTEMAS**

(a) ¿Se realiza una rotación periódica de los programadores y operadores para minimizar la posibilidad de que los equipos sean usados de una manera inadecuada?

**Sí No**

(b) ¿Son las labores de los programadores y operadores separadas?

**Sí No**

(c) ¿Son las salidas del sistema (informes) reconciliados por personas diferentes a las que preparan y procesan las entradas?

**Sí No**

(d) ¿Se tienen controles de pre-autorización para los programadores y operadores?

**Sí No**

(e) ¿Las auditorías incluyen pruebas para detectar cambios no autorizados de programación?

**Sí No**

(f) ¿Posee un código de usuario automático y manual de uso de este?

**Sí No**

(g) ¿Las claves son usadas para permitir diferentes niveles de acceso al computador?

**Sí No**

(h) ¿Las claves son cambiadas cuando un empleado abandona la compañía?

**Sí No**

(i) ¿Tienen acceso físico o electrónico a los sistemas del asegurado personas diferentes a los empleados?

**Sí No**

(j) ¿Tiene un programa de auditoría en Procesamiento Electrónico de Datos en operación?

**Sí No**

(k) Tiene su departamento de Auditoría Interna entrenamiento y experiencia en auditoría en Procesamiento Electrónico de Datos

**Sí No**

Describa

## **8. TRANSFERENCIAS BANCARIAS**

(a) ¿Cuál es el número diario de transferencias bancarias realizadas?

(b) ¿Cuál es la cantidad máxima individual transferida?

(c) ¿Cuál es el volumen máximo mensual transferido?

(d) ¿Quién está autorizado para transferir fondos y cuál es su límite de autoridad?

(e) ¿Tiene usted manuales de procedimientos actualizados que cubran las transferencias bancarias?

**Sí No**

(f) Emplea un sistema de devolución de llamada a una persona diferente a la que inició la transferencia

(g) ¿Están los controles de seguridad funcionando?

(h) Recibe copias de confirmación de las transacciones en línea y estas se envían a un departamento

(i) Describa cómo funciona el control dual para las transferencias bancarias

## **9. PERSONAL**

Empleados de Clase 1 son directores; ejecutivos; empleados que manejan dinero, títulos valores, stocks y equipos de propiedad de la Compañía.

(a) Indicar el número de empleados:

(b) ¿Se tiene un proceso de selección detallado de los empleados de la Compañía?

**Sí No**

(c) ¿Requiere que todos sus empleados tomen al menos dos semanas consecutivas de vacaciones?

Sí No

## 10. SEGURIDADES FÍSICAS Y CONTROLES

(a) ¿Tiene un manual de operación o instrucciones escritas que cubran todos los aspectos de su negocio?

Sí No

¿Conocen todos los empleados su contenido?

Sí No

(b) ¿Tiene usted cajas fuertes en los predios?

Sí No

¿Tienen las cajas fuertes cerraduras de combinación?

Sí No

¿Se encuentran las cajas fuertes ancladas?

Sí No

(c) ¿Tienen alarmas?

Sí No

¿Conectadas a una estación central?

Sí No

¿Conectadas a la policía?

Sí No

(d) ¿Cuentan con guardianes?

Sí No

## 11. EVALUACIÓN FINANCIERA

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	VALORES
I. LIQUIDEZ	1. Liquidez Corriente  2. Prueba Ácida	1. Activo Corriente / Pasivo Corriente  2. Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente	
II. SOLVENCIA	1. Endeudamiento del Activo  2. Endeudamiento Patrimonial  3. Endeudamiento del Activo Fijo  4. Apalancamiento  5. Apalancamiento Financiero	1. Pasivo Total / Activo Total  2. Pasivo Total / Patrimonio  3. Patrimonio / Activo Fijo Neto  4. Activo Total / Patrimonio  5. (UAI / Patrimonio) / (UAI / Activos Totales)	



<p>III. GESTIÓN</p>	<p>1. Rotación de Cartera</p> <p>2. Rotación de Activo Fijo</p> <p>3. Rotación de Ventas</p> <p>4. Período Medio de Cobranza</p> <p>5. Período Medio de Pago</p> <p>6. Impacto Gastos Administración y Ventas</p> <p>7. Impacto de la Carga Financiera</p>	<p>1. Ventas / Cuentas por Cobrar</p> <p>2. Ventas / Activo Fijo</p> <p>3. Ventas / Activo Total</p> <p>4. (Cuentas por Cobrar * 365) / Ventas</p> <p>5. (Cuentas y Documentos por Pagar * 365) / Compras</p> <p>6. Gastos Administrativos y de Ventas / Ventas</p> <p>7. Gastos Financieros / Ventas</p>	
<p>IV. RENTABILIDAD</p>	<p>1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)</p>	<p>1. (Utilidad Neta / Ventas) * (Ventas / Activo Total)</p>	

	2. Margen Bruto	2. Ventas Netas – Costo de Ventas / Ventas	
	3. Margen Operacional	3. Utilidad Operacional / Ventas	
	4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	4. Utilidad Neta / Ventas	
	5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	5. (Utilidad Operacional / Patrimonio)	
	6. Rentabilidad Financiera	6. (Ventas / Activo) * (UAI/Ventas) * (Activo/Patrimonio) * (UAI/UAI) * (UN/UAI)	

UAI: Utilidad antes de Impuestos

UAII: Utilidad antes de Impuestos e Intereses

Utilidad Neta: Después del 15% de trabajadores e impuesto a la renta

UO: Utilidad Operacional (Ingresos operacionales - costo de ventas - gastos de administración y ventas)

Hacemos constar que las declaraciones y datos en este formulario son verdaderos y que no hemos declarado falsamente ni omitido ningún hecho o dato.

Comité de evaluación Riesgos

Se acepta a empresa de seguros para firmar contrato de agenciamiento

Firma: