

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-MANAGUA

RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS



**“EVALUACIÓN DEL IMPACTO FINANCIERO, A PARTIR DE LA
ENTRADA EN VIGENCIA DE LA NORMATIVA EMITIDA POR LA
SIBOIF, EN LA CORREDURÍA DE SEGUROS CORRESA, S.A. EN EL
PERÍODO 2012-2015”**

**TESIS PARA OPTAR AL TÍTULO DE MASTER EN ESTUDIOS AVANZADOS EN
FINANZAS**

AUTORA: SANDRA DANIELA ARROYO TENORIO

TUTOR: MSC. JOSÉ EVENOR MORALES GARAY

MANAGUA, 27 DE JULIO DE 2016.

Dedicatoria

A **Dios** por darme sabiduría, fortaleza y ser mi guía para concluir satisfactoriamente la presente tesis; también a mis **padres**, pilares fundamentales en mi vida, **Sandra del Socorro Tenorio López y Ursus Elías Arroyo Corrales**, por el apoyo incondicional que me han brindado. La tenacidad de ambos ha sido un gran ejemplo a destacar y seguir, gracias por haber velado por mi educación y por la confianza que depositaron en mí, sin dudar de mis competencias.

Agradecimiento

La presente tesis es el resultado de un gran esfuerzo y dedicación personal. Pero también implicó apoyo incondicional de seres a los que tengo mucho que agradecer, entre ellos:

A **Dios**, ser maravilloso y supremo que me dio fuerza, salud y fe.

A mis **padres**, por brindarme siempre apoyo, tanto sentimental y económico, motivándome en mi formación integral y académica.

A mis **amigos de maestría**, quienes me motivaron para alcanzar la excelencia y responsabilidad en las asignaciones de clases.

A mis **profesores**, quienes tuvieron paciencia y facilitación de sus conocimientos, experiencias y actitudes.

Finalmente agradezco a la **UNAN-Managua**, institución académica prestigiada que nos proporcionó las herramientas necesarias para prepararnos como profesionales competitivos y personas de bien.

Carta Aval del Tutor

Por este medio certifico que la Tesis titulada: “Evaluacion del impacto financiero, a partir de la entrada en vigencia de la normativa emitida por la SIBOIF , en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A. en el período 2012-2015” realizada por la licenciada, Sandra Daniela Arroyo Tenorio , como requisito para optar el título de Máster en Fianzas, ha concluido satisfactoriamente.

Como tutor de Tesis de la licenciada Sandra Daniela Arroyo Tenorio, considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador, donde le dará sugerencia al trabajo, que conlleve a enriquecer y él lo sabrá acatar.

El trabajo de la licenciada Sandra Daniela Arroyo Tenorio, se enmarca en las líneas de trabajo prioritarias del programas de Maestría referido a la solución de problemas de análisis financieros

Dado en la ciudad de Mangua, Nicaragua a los veinticuatro días de Junio del año dos mil dieciséis

MSc.José Evenor Morales Garay
Tutor

Resumen

La presente tesis tuvo como objetivo evaluar el Impacto Financiero, a partir de la entrada en vigencia de la normativa emitida por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF), en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en el período 2012-2015. La misma pretende orientar a los dueños de la empresa sobre la mejora de sus procesos administrativos y contables, que faciliten la toma de decisiones considerando las herramientas de análisis financieros y el hecho que es una empresa de Corretaje que es supervisada por la SIBOIF.

Para llevar a cabo este trabajo, se conoció el giro de la empresa, y como afecta el ente regulador en las actividades de la Correduría. Se realizó entrevista al Contador General, encuestas al Área Administrativa Financiera y aplicación de guía de cotejo o revisión documental a la información soporte de la compañía. Además del análisis de las leyes y normas aplicables, se evaluó la forma de registro contable de los ingresos antes y después del cambio, a través de la disposición que modifica el Manual Único de Cuentas para Intermediarios (MUCI). Igualmente se corroboró el impacto positivo y negativo que tuvo en las finanzas.

Los principales hallazgos encontrados en la investigación fueron por un lado, que el funcionamiento de la Correduría está conforme a las leyes y normativas emitidas por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, tiene cuatro departamentos responsables de los procesos de la colocación de pólizas y atención al cliente, además posee un área de Contabilidad y Gerencia. En cuanto a las finanzas de la empresa, los rubros afectados positivamente fueron cuentas por cobrar y las comisiones potenciales siendo superiores en los períodos de transición. No obstante, Los ingresos fueron el rubro de mayor disminución, y a su vez la liquidez, al recibir menos dinero se restringe el flujo de efectivo. Adicionalmente, el margen de utilidad y el rendimiento fue afectado, lo que conllevó a distribuir menores dividendos a los socios, es decir, los accionistas sufrieron deterioro en su negocio. Efectivamente, el cambio en la normativa tuvo afectaciones en el ámbito administrativo, financiero y tributario; se tuvo que cambiar el proceso de cobros y recuperación de cartera, el ciclo contable y el pago de impuestos.

INDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Carta Aval del Tutor	iv
Resumen.....	v
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1. Antecedentes	3
1.1.1 Antecedentes Teóricos	3
1.1.2 Antecedentes de Campo.....	10
1.2 Justificación.....	12
1.3 Planteamiento del Problema	13
1.4 Formulación del Problema	14
II. OBJETIVOS.....	15
2.1 Objetivo General.....	15
2.2 Objetivos Específicos	15
III. MARCO TEÓRICO	16
3.1 Caracterización de La Empresa CORRESA, S.A.....	16
3.1.1 Antecedentes	16
3.1.2 Visión y Misión de la Empresa	17
3.1.3 Valores	17
3.1.4. Estructura Organizativa.....	18
3.2 Conceptualizaciones.....	19
3.2.1. Seguro	19
3.2.2. Contrato de Seguro.....	19
3.2.3. Intermediarios y auxiliares de seguros	20
3.2.4. Correduría de Seguros.....	20
3.2.5 Impacto Financiero en la Empresa.....	21
3.3 Evolución Histórica del Seguro y de la Actividad Aseguradora en Nicaragua	22
3.3.1 Evolución Histórica del Seguro.....	22
3.3.2 Evolución Histórica de la Actividad Aseguradora en Nicaragua	24

3.3.3. Sociedades y Corredores de Seguros Individuales en Nicaragua	25
3.4. Los Seguros y la intermediación	28
3.4.1. Contrato de Seguro.....	28
3.4.2. Intermediación de Seguros	30
3.4.3 Funciones y deberes de los Intermediarios de Seguros o Corredurías de Seguros	36
3.4.4. Requisitos de Autorización para Agencias de Seguros y Sociedades de Corretaje, Impedimentos, Prohibiciones y Controles	38
3.5 Ingresos por Corretaje de Seguros	41
3.5.1. Reconocimiento de los Ingresos Reales de una Correduría de Seguros	41
3.5.2. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF No. 23)	46
3.5.3. Cambio en el Registro de la Contabilización de los Ingresos según Disposición DS-IS-2548- 10-2013-VMUV de la SIBOIF	47
3.6. Impacto Financiero en los Estados Financieros de las Empresas.....	49
3.6.1. Estructura del Análisis Financiero	49
3.6.2. Razones Financieras.....	53
3.7. Estrategias para el mejoramiento de los Procesos Contables, Administrativos y Financieros en las Corredurías de Seguros	58
3.7.1. Declaración de misión por unidad de negocio	59
3.7.2. Nueva estructura organizacional	60
3.7.3. Objetivos corporativos y funcionales.....	60
3.7.4. Desafíos de planificación que incluye objetivos y metas por año, a nivel corporativo y en cada unidad organizacional	61
3.7.5. Resumen de los desafíos de planificación.....	63
IV. PREGUNTAS DIRECTRICES.....	65
V. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	66
VI. DISEÑO METODOLÓGICO	68
6.1 Enfoque de Investigación.....	68
6.2 Tipo de Investigación.....	68
6.3. Población o Área de Estudio.....	68
6.4. Muestra	68
6.5. Métodos y Técnicas	69
6.6. Instrumentos de Análisis.....	70
VII. ANÁLISIS DE RESULTADOS	71
7.1. LA CORREDURÍA DE SEGUROS CORRESA, S.A Y SU FUNCIONAMIENTO.	71

7.2. COMPARACIÓN DEL IMPACTO FINANCIERO POSTERIOR A LA IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO REGISTRO DE INGRESOS, DE LA CORREDURÍA S.A., EN EL PERÍODO 2012-2015.....	76
7.2.1. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados en el Período 2012-2015	76
7.2.2. Análisis Vertical y Horizontal del Balance General en el período 2012-2015	86
7.2.3. Análisis de los Indicadores Financieros a Corto Plazo	98
7.2.4. Análisis de los Indicadores Financieros a Largo Plazo.....	105
7.3. CONSECUENCIAS DEL CAMBIO EN LOS REGISTROS DE LOS INGRESOS REALES, SEGÚN LA NORMATIVA EMITIDA POR LA SIBOIF EN LA CORREDURÍA DE SEGUROS CORRESA, S.A., EL AÑO 2014.....	112
1. En el ámbito Administrativo.....	112
2. En el ámbito Financiero	114
3. En el ámbito Tributario.....	116
7.4. PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS CONTABLES, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS EN LA CORREDURÍA DE SEGUROS CORRESA, S.A.....	119
VIII. CONCLUSIONES	122
IX. RECOMENDACIONES	125
X. BIBLIOGRAFÍA.....	126
SIGLAS Y ACRÓNIMOS.....	129
ANEXOS.....	130
Anexo No. 1 Guía de Entrevista Dirigida al Contador General de CORRESA, S.A.	
Anexo No. 2 Guía de Encuesta Dirigida al Área Contable y Financiera de CORRESA, S.A.	
Anexo No. 3 Guía de Cotejo o Revisión Documental de CORRESA, S.A.	
Anexo No. 4 Matrices de Procesamiento de Información según Instrumentos de Investigación.	
Anexo No. 5 Estado de Resultados Integrales (2012-2015) en Córdoba y Dólares.	
Anexo No. 6 Estado de Resultados Integrales (2012-2015), en su Análisis Vertical en Córdoba y Dólares.	
Anexo No. 7 Estado de Resultados Integrales (2012-2015), en su Análisis Horizontal en Córdoba y Dólares.	
Anexo No. 8 Balance General de Situación Financiera (2012-2015) en Córdoba y Dólares.	
Anexo No. 9 Balance General de Situación Financiera en su Análisis Vertical, (2012-2015) en Córdoba y Dólares.	
Anexo No. 10 Balance General de Situación Financiera en su Análisis Horizontal, (2012-2015) en Córdoba y Dólares.	
Anexo No. 11 Indicadores Financieros a Corto Plazo (2012-2015).	

Anexo No. 12 Indicadores Financieros a Largo Plazo (2012-2015).

Anexo No. 13 Retenciones e Impuestos (2014).

Índice de Gráficos

	Pág.
Gráfico No. 1:	Organigrama de CORRESA, S.A. 18
Gráfico No. 2:	Ciclo Contable de CORRESA, S.A. Antes del Cambio en el Reconocimienot del Ingreso. 74
Gráfico No. 3:	Comisiones Devengadas CORRESA, S.A. 77
Gráfico No. 4:	Ingresos por Variación Cambiaria. 78
Gráfico No. 5:	Egresos. 79
Gráfico No. 6:	Otros Ingresos. 80
Gráfico No. 7.	Utilidad Neta en CORRESA, S.A. 82
Gráfico No. 8:	Variación de los Ingresos en CORRESA, S.A. 83
Gráfico No. 9:	Ingresos por Diferencial Cambiario. 84
Gráfico No. 10:	Total de Egresos CORRESA, S.A. 85
Gráfico No. 11:	Variación de Utilidad Neta. 86
Gráfico No. 12:	Distribución de Activos 2015. 88
Gráfico No. 13:	Distribución de Activos 2014. 89
Gráfico No. 14:	Distribución de Activos 2013. 89
Gráfico No. 15:	Distribución de Activos 2012. 90
Gráfico No. 16:	Distribución Pasivo + Patrimonio 2015. 91
Gráfico No. 17:	Distribución Pasivo + Patrimonio 2014. 92
Gráfico No. 18:	Distribución Pasivo + Patrimonio 2013. 92
Gráfico No. 19:	Distribución Pasivo + Patrimonio 2012. 93
Gráfico No. 20	Distribución Capital Contable 2015. 93
Gráfico No. 21:	Distribución Contable 2012-2015. 94
Gráfico No. 22:	Variaciones Balance 2015-2014. 95
Gráfico No. 23:	Variaciones Balance 2014-2013. 97
Gráfico No. 24:	Variaciones Balance 2013-2012. 97
Gráfico No. 25:	Razón de Capital de Trabajo. 99
Gráfico No. 26:	Razón de Circulante y Líquidez. 99
Gráfico No. 27:	Activos Líquidos. 100

Gráfico No. 28:	Razón de Pago Inmediato.	101
Gráfico No. 29:	Rotación de Cartera.	102
Gráfico No. 30:	Plazo Promedio de Cartera.	102
Gráfico No. 31:	Margen de Utilidad sobre Ingresos.	103
Gráfico No. 32:	Rendimiento sobre Patrimonio ó ROE.	104
Gráfico No. 33:	Rendimiento sobre Inversión ó ROA.	105
Gráfico No. 34:	Razón de Endeudamiento.	106
Gráfico No. 35:	Razón de Endeudamiento Sensibilizada.	106
Gráfico No. 36	Razón de Apalancamiento.	107
Gráfico No. 37	Razón de Aplancamiento Sensibilizada.	108
Gráfico No. 38:	Rotación de Activos Fijos Netos.	109
Gráfico No. 39:	Razones de Productividad.	110
Gráfico No. 40:	Índice de Inversión.	111
Gráfico No. 41:	Consecuencias del cambio en los Registros de los Ingresos Reales según la Normativa Emitida por la SIBOIF en el ámbito Administrativo.	113
Gráfico No. 42:	Ciclo Contable de CORRESA, S.A. Después del cambio en el Reconocimiento de los Ingresos.	114
Gráfico No. 43:	Reconocimiento de los Ingresos Reales.	116
Gráfico No. 44:	Retenciones del IR en 2014.	117
Gráfico No. 45:	Anticipo de IR en 2014.	117
Gráfico No. 46:	Impuestos Municipales (IMI) 2014.	118

Índice de Tablas

Tabla No.1:	Porcentaje de Comisión que otorgan las Aseguradoras a CORRESA, S.A.	45
Tabla No. 2:	Estructuración de la Misión en la Unidad de Negocio de Seguros Generales.	59
Tabla No. 3	Tareas del Área de Administración y Finanzas al 2016.	63



I. INTRODUCCIÓN

Las finanzas de toda empresa están entrelazadas a las actividades relacionadas con el flujo de dinero, con el desarrollo de manera eficiente de los sistemas de controles contables y financieros; de ahí la importancia de la presente tesis, porque permite conocer, revisar y verificar si los registros contables y estados financieros de la empresa en estudio se encuentran acorde a los recursos económicos, compromisos y variaciones legales con sus respectivas normativas, asimismo, detectar las consecuencias que conlleva esto en las ganancias o utilidad de la entidad.

El presente estudio tiene como principal propósito la evaluación financiera de la empresa CORRESA, S.A., la cual está dedicada al corretaje de seguros. El problema de la investigación se basa primordialmente en el estudio del cambio que se presentó en esta empresa a partir de la aplicación de la normativa emitida por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF) mediante circular DS-IS-2548-10-2013-VMUV del 15 de octubre 2013, por tanto, los resultados de este proceso investigativo ayudará a los directivos a conocer y comprender el impacto financiero que ha ocasionado la emisión de esta resolución. Por tal razón, se obtuvieron datos de documentos financieros que la Correduría de Seguros proporcionó, a fin de poder realizar y concluir este trabajo investigativo.

El planteamiento y desarrollo de la tesis se fundamentó en el análisis de documentos financieros y observación de la gestión administrativa que esta Correduría de Seguros realiza, en ella se consideró la medición del nivel de cumplimiento, el reconocimiento de los ingresos por comisiones, el cumplimiento del marco legal-normativo, todo ello, a través de indicadores financieros y métodos de valuación que den respuesta a las interrogantes de los socios.

Asimismo, se consultó fuentes bibliográficas que provinieron de diversos estudios documentales, datos institucionales de la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF), Normas Internacionales de Contabilidad e información especializada en el área de Seguros, y la legislación de Nicaragua, todo ello de acuerdo a los lineamientos de la investigación.

Finalmente este trabajo presenta los siguientes Acápites:

En el Acápite I, se presenta la introducción, la importancia del tema, el propósito de la tesis y la finalidad de la investigación. Al mismo tiempo incluye los antecedentes relacionados a las finanzas y contabilidad de seguros previos a esta tesis, tanto nacionales como internacionales. De igual manera, contiene la justificación del trabajo, especificando la razón principal por la cual se realizó la investigación, para luego plantear el problema, especificando las causas que dieron origen a la investigación, lo que conllevó a formular el problema de investigación.

En el Acápite II, se abordan los objetivos de la tesis tanto general como específicos. En esta parte, se enfoca en plantear estrategias para el mejoramiento financiero de la Correduría luego de implementada la modificación en la normativa.

En el Acápite III referido al marco teórico, se detallan tópicos relacionados con el tema de los Seguros, definiciones, leyes y normas nacionales e internacionales, la intermediación de seguro, ingresos y su reconocimiento como comisionistas, razones financieras y su aplicación, entre otros.

En el Acápite IV, se establecen las preguntas directrices como interrogantes de la investigación, las que están relacionadas directamente con los objetivos de la tesis.

En el Acápite V, se presenta la operacionalización de las variables, relacionadas al funcionamiento de la correduría, marco legal y normativo; registro de los ingresos reales; y el impacto financiero y consecuencias de la aplicación de la normativa en la situación financiera institucional. A cada una de ellas se le integró su definición conceptual y operacional, adicionándose las dimensiones, indicadores y los instrumentos que fueron aplicados.

En el Acápite VI, se presenta el diseño metodológico referido al enfoque, tipo, área de estudio, universo y muestra, métodos y técnicas, así como los instrumentos aplicados al proceso investigativo.

En el Acápite VII, contiene el análisis de los resultados en donde se expresan los principales hallazgos del proceso investigativo, sustentado en el análisis vertical y horizontal tanto del Estado de Resultados como del Balance General, así como de los indicadores financieros, el

impacto en el período de transición o de cambio, y finalmente se proponen estrategias a desarrollarse a mediano plazo.

En el Acápite VIII, se incluyen las conclusiones las que están directamente vinculadas a los principales resultados y objetivos de la investigación.

En el Acápite IX, se indican las recomendaciones de la tesis para los socios, quienes son los responsables de la toma de decisiones.

En el Acápite X, se enlista la bibliografía consultada durante el proceso de elaboración de tesis, incluyendo libros relativos a las finanzas, la contabilidad de seguros; Leyes y Normas de aplicación; páginas web de la Instituciones reguladoras y demás sitios de internet que refuerzan el estudio del mercado del seguro y su aplicación en Nicaragua.

Adicionalmente se incorporan los Anexos que complementan la información presentada en el informe de investigación, referidos a instrumentos y matrices de procesamiento de investigación, cuadros de análisis financieros, entre otros.

1.1. Antecedentes

1.1.1 Antecedentes Teóricos

Los antecedentes teóricos abordados en la presente tesis, se sustentan en los planteamientos de cuatro autores que refieren al tema en estudio, entre ellos están: Gómez-Ferrer, J. & Martínez, A. (2012), Saludes, M. (2013), UNAM (2015), y GESTIOPOLIS. COM.

Con respecto al tema contabilidad de seguros, Gómez-Ferrer, J. & Martínez, A. (2012) expresan que la contabilidad como un elemento de identificación y control de riesgos en los distintos procesos de una correduría, así como de auditoría, no solo externa de las cuentas anuales, sino también interna. Resulta un valor añadido para el accionista de la misma, como para la persona interesada en la entidad, al poder utilizar las cuentas anuales como mecanismo de control de órganos de administración y dirección.

También afirman que la contabilidad de seguros está sujeta a una normativa contable general, con especialidades derivadas de las operaciones de la Correduría, como el devengo de la comisión, la gestión de recibos y los criterios de valoración de carteras.

El principio del devengo por el mediador de seguros es abordado por la Ley No. 26/2006 de mediación de seguros y reaseguros privados de tres maneras: a través de comisiones, de honorarios o a través de remuneración combinada. En el primer supuesto de pago, admite un gasto para la aseguradora que se encuentra previsto en la prima comercial, esto prevé un mayor coste para el consumidor. El segundo supuesto, está ligado mas a una asesoría donde se realiza un análisis por parte del corredor de seguros para brindarle al cliente un acompañamiento, justificando su remuneración como honorarios. Y el tercer supuesto, se produce en momentos temporales distintos, es posible pactar con el cliente honorarios, que son abonados, aunque luego no se contrate la póliza. Por tanto, los honorarios que factura el corredor son independientes y separados del recibo de prima.

Asimismo, se plantea que la problemática fundamental del corredor de seguros parte de determinar cuándo se debe reconocer el ingreso por comisiones producto del proceso de intermediación. Se toma la perspectiva jurídica de la Ley No.12/1992 sobre Contrato de Agencia, donde se especifica en el artículo No. 14 que: “La comisión se devengará en el momento en que el empresario hubiera ejecutado o hubiera debido ejecutar el acto u operación de comercio, o estos hubieran sido ejecutados total o parcialmente por el tercero.”

Desde esa visión, la comisión se devengaría en el momento en el que ocurra la prima de la entidad aseguradora, pues en este instante, cuando el empresario (asegurador) ejecuta su operación de comercio, esto es, comienza a efectuar la cobertura del riesgo asegurado.

Asimismo, se explican cuatro momentos en el que se debe plantear el devengo de la comisión y su reconocimiento contable:

- Devengo de primas por parte de la aseguradora: La entidad Aseguradora debe reconocer el ingreso por prima en el momento en el que este se devengue, momento que se corresponderá normalmente con el inicio de la cobertura del riesgo a favor del asegurado. Lo habitual será que coincida con el de la emisión del recibo, aunque puede haber casos en los que no sea así, como por ejemplo, cuando el recibo de prima anual se fracciona.

Devengo de la prima	DEBE	HABER
Tesorería o crédito	X	
Ingreso por primas		X

El corredor haría:

Por la comisión	DEBE	HABER
Clientes, Aseguradoras	X	
Ingreso por comisiones		X

- Emisión de recibo de prima por parte de la entidad aseguradora: Es un procedimiento similar al paso anterior.

Devengo de la prima	DEBE	HABER
Tesorería o crédito	X	
Ingreso por primas		X

En el supuesto de que la carta de condiciones estableciera que en el momento de emisión de recibo se devengara la comisión, este será el momento en el que la correduría se reconoce su ingreso. El corredor haría:

Por la comisión	DEBE	HABER
Aseguradoras, cta. de recibos	X	
Ingreso por comisiones		X

- Cobro del recibo de prima por parte de la aseguradora: El desfase temporal en el flujo de información de este tipo de operaciones, se mantiene en este momento, y se produce la misma situación que la descrita en el inciso anterior.
- Cobro de la comisión por parte del corredor de seguros: El corredor reconocerá el ingreso cuando reciba la liquidación periódica de la entidad aseguradora.

Por otra parte, Saludes, M. (2013) realiza un análisis contable en las entidades de seguros, donde brinda conceptos como es el contrato de seguros, él lo define: como un acuerdo entre dos o más partes, en virtud del cual se obligan sobre algo. Un rasgo a destacar del contrato de seguro es que sus efectos van más allá de los dos sujetos que definen el mismo (asegurador y asegurado).

Sobre las características del contrato de seguros expresa que son:

- Aleatorio: El contrato de seguro es aleatorio en cuanto no se sabe con exactitud si va a suceder o no el hecho previsto.
- Consensual: Es un contrato que se establece por el mero consentimiento de las partes.
- Oneroso: En este contrato cada una de las partes que intervienen realiza una prestación a cambio de recibir otra.
- De buena fe: Si este principio es importante en el resto de los contratos, en el de seguro alcanza su máximo exponente por cuanto el asegurador, incapaz de conocer por sí solo la mayoría de las veces la naturaleza del riesgo que asegura, ha de confiar en la información que el asegurado le da.
- De adhesión: En este contrato las cláusulas las establece el asegurador y el asegurado se limita a aceptarlas.
- Bilateral: Hace referencia a que las dos partes se obligan recíprocamente: lo que son derechos de una se convierten en obligaciones de la otra.

Adicionalmente detalla que el análisis financiero consiste en un estudio pormenorizado de los balances de situación de una compañía, utilizando también como complemento la información de la cuenta de pérdidas y ganancias. Tomando en cuenta a la hora de hacer un análisis financiero adoptar una perspectiva a Corto de Plazo (C/P) y a Largo de Plazo (L/P).

La situación financiera a L/P de la empresa viene dada por la composición y comportamiento de sus inversiones y de su financiación a C/P, es decir, por la estructuración y comportamiento de las partidas integrantes del capital circulante. De ahí que una de las magnitudes que se suelen utilizar para financiar el activo fijo a C/P sea el capital circulante.

Los indicadores más utilizados son:

- $\text{Capital circulante} = \text{AC} - \text{PC}$
- Solvencia
- $\text{Ratio de tesorería} = \text{Tesorería} / \text{Activo Circulante}$

En la situación financiera a L/P la estructura básica de la empresa se compone básicamente de fondos propios y, partidas de deuda pública y derivados. La estabilidad financiera inherente a una empresa y el riesgo de insolvencia al que está expuesta, dependen en gran medida de sus orígenes y de los orígenes de sus fondos. Entre los indicadores que más se utilizan para evaluar la solvencia a largo plazo, se pueden destacar los siguientes:

- $\text{Ratio de garantía} = \text{Activo} / \text{Pasivo Exigible}$
- $\text{Ratio de endeudamiento} = \text{Fondos Ajenos} / \text{Fondos Propios}$
- $\text{Ratio de autonomía Financiera} = \text{Fondos Propios} / \text{Fondos ajenos}$

La UNAM (2015), aunque no tiene mucha relación con el tema específico del área de seguros muestra los tipos de análisis financiero, su aplicación y criterios de aplicación. Aquí refiere las variaciones absolutas y relativas: Al tener la información de los estados financieros y compararlos contra los ejercicios anteriores, se está en la posibilidad de poder determinar cuál fue la variación absoluta o relativa de los diferentes renglones, para posteriormente proceder a encontrar la causa que originó dichas variaciones, determinando la tendencia que muestran estas operaciones.

Por otro lado, expone que los indicadores financieros (tasas de interés, tipo de cambio, inflación y otros) son indispensables para medir el comportamiento de la organización.

En cuanto al tema de análisis económico financiero, GESTIOPOLIS. COM, lo define de la siguiente manera: es denominado también análisis económico-financiero, es una ciencia de múltiples objetivos, principios y métodos, cuyo objetivo es la evaluación del desempeño, abarca todos los aspectos de la actividad de la empresa y detecta la influencia de las condiciones en las que se alcanzaron sus resultados.

El apoyo fundamental del análisis financiero está contemplado en la información que proporcionan los Estados Financieros, estos muestran la situación económica de una empresa, su

capacidad de pago o el resultado de operaciones obtenidas en un período pasado, presente o futuro.

El análisis e interpretación de Estados Financieros: consiste en la compilación y estudio de los datos contables, así como la preparación e interpretación de razones financieras, tendencias y porcentajes. Es el proceso mediante el cual los diferentes interesados en la marcha de una empresa podrán evaluar a la misma en situaciones que la afectan para determinar los aspectos que la hacen una opción sólida y las posibilidades de enfrentar situaciones futuras adversas.

También describen los métodos y procedimientos del análisis económico-financiero:

- El valor de un cambio en pesos es la diferencia entre el valor de un año base y un año que sirve de comparación. El cambio porcentual se calcula dividiendo el valor del cambio entre los años por el valor del año base.
- Consiste en determinar las variaciones de un año base, en relación con los años siguientes considerados en el análisis. Esto ayuda a demostrar la extensión y dirección del cambio. Este procedimiento requiere de dos pasos:
 - Seleccionar un año base y a cada partida de ese año base se le da un valor de 100%, a los efectos de la comparación.
 - Cada partida de los años siguientes se expresa como un porcentaje del valor del año base.
- Porcentajes componentes, estos indican el tamaño relativo de cada partida incluida en un total, con relación al total de las operaciones.
- Cálculo de Razones, una razón es una simple expresión matemática de la relación de un número con otro, que se toma como unidad o cien por cien. Se pueden expresar en diferentes unidades de medida (en veces, en tanto por ciento, en días, en valor). Esta técnica de análisis está implícita en las anteriores técnicas empleadas, o sea, una razón es un índice, un coeficiente.

Existen varios métodos para analizar el contenido de los estados financieros, sin embargo, tomando como base la técnica de la comparación, se pueden clasificar en forma enunciativa y no limitativa, como sigue:

- Método de análisis vertical o estático.
- Método de análisis horizontal o dinámico.
- Método de análisis histórico.
- Método de análisis proyectado o estimado.

El método de análisis Vertical o estático, se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un período determinado y estudia las relaciones entre los datos financieros de una empresa para un solo juego de estados, es decir, para aquellos que corresponden a una sola fecha o a un solo período contable.

El método de análisis Horizontal o dinámico, se aplica para analizar dos estados financieros de la misma empresa a fechas distintas o correspondientes a dos períodos o ejercicios. Estudia las relaciones entre los elementos financieros para dos juegos de estados, es decir, para los estados de fechas o períodos sucesivos. Por consiguiente, representa una comparación o dinámica en el tiempo.

El método de Análisis Histórico, se aplica para analizar una serie de estados financieros de la misma empresa, a fechas o períodos distintos. “Es incuestionable que la presentación de los estados financieros en forma comparativa acrecientan la utilidad de estos informes, poniendo de manifiesto la naturaleza económica de las variaciones, así como la tendencia de las mismas que afectan el desenvolvimiento de la empresa.

El método de Análisis Proyectado o Estimado, se aplica para analizar estados financieros Proforma o Presupuestos.

Razones Financieras

Las razones financieras son una forma útil de recopilar grandes cantidades de datos financieros y de comparar la evolución de la empresa y tienen como objetivo evaluar la liquidez, actividad, apalancamiento y rentabilidad. La información básica se obtiene del Balance General y el Estado de Resultados de la empresa, lo que permite realizar una cuidadosa evaluación de la posición de la empresa y diseñar un plan para las operaciones futuras.

1.1.2 Antecedentes de Campo

La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF), es la entidad de regulación por excelencia de todas las Corredurías en Nicaragua (incluyendo CORRESA, S.A., empresa objeto de estudio), por tanto sus disposiciones y normativas deben ser adoptadas aún cuando esto indique algún cambio significativo en las operaciones y finanzas de la empresa, como ocurrió con la Disposición No. DS-IS-2548-10-2013-VMUV del 15 de octubre 2013, en la cual se ordenó una variación en el reconocimiento de los ingresos. Esto tuvo un impacto financiero pero aún no ha sido investigado, solo fue implementado, modificando el registro del ingreso de las pólizas, a que a partir de ello, el ingreso se realiza cuando se hace efectivo el cobro de los clientes, es decir, a medida que se cancelan las cuotas de pólizas y las aseguradoras pagan la comisión por intermediar.

En Nicaragua no se han elaborado estudios sobre este tipo de actividad ya que es un mundo que todavía no se ha explorado, puesto que la inserción de seguro fue más tardío que en otros países y es con la incursión a nivel mundial con la exportación del café que se aparece este producto en la economía del país. (Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, s.f)

Aunque se afirma que no existen investigaciones previas en el marco de esta tesis, existen aspectos relacionados con las Corredurías de Seguros que si han sido estudiadas como la tesis de grado “Análisis Organizacional del Proceso de Control de Pólizas de Seguro, Reynosa y Cía.” del Maestro Uriel Soto Sáenz, de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-RUCFA) en donde, se evalúan los procesos organizacionales de la Correduría de Seguros, Reynosa, S.A, indicando que existen poco controles, y eso, provoca una desorganización y mala implementación de procesos. El Autor propone un Plan de Mejoramiento Organizacional.

Al igual que la Tesis antes mencionada, en Chile se elaboró investigación que hace referencia al Plan Estratégico para una corredora de seguros generales y de vida: Empresa Corredora de Seguros, Agencias Briner, S.A, para el período 2012-2016. Aunque se enfoca en Planes Organizacionales, se evalúa el mercado de seguro chileno para determinar características y necesidades de la empresa, desarrollar una estrategia global de la empresa a largo plazo, determinar la posibilidad de nuevas unidades de negocio y definir distintos indicadores de

desempeño para realizar el control de gestión de cada área funcional; también hace alusión a un análisis de las razones financieras para el período previo de la investigación, detallando cada una de los indicadores: de rentabilidad, de liquidez, de solvencia de gastos y de gestión. Cabe mencionar, que si bien no está íntimamente relacionada a la investigación de estudio es de mucha referencia, porque toma en cuenta un Análisis Financiero para conocer cómo se encuentra la empresa con relación al mercado chileno, situación que fue válida para aplicarse en la Correduría de Seguros, CORRESA, S.A., del mercado nicaragüense, que es objeto de la presente investigación.

En el caso de la Empresa Corredora de Seguros, Agencias Briner S.A, propone como estrategias y tareas financieras: “Estudiar y actualizar los indicadores de eficiencia en la gestión de la empresa, en este caso de tipo financiero”, así como implementar el reporte financiero a nivel corporativo como de las unidades de negocios, con el fin de mejorar la comunicación y desarrollo de objetivos y metas comunes, además de conocer y evaluar el estado de la empresa.

En Nicaragua por su parte, existen investigaciones sobre “El Impacto del Seguro en la Economía Nicaragüense en el Período 2010-2013”, tesis que aborda el tema de Seguro como aporte a la economía nacional, analizando y evaluando el crecimiento de este en los últimos tres años y la actuación de las aseguradoras en el desarrollo y crecimiento del país. En ella no se refiere a las Corredurías de Seguros, pero si menciona la Ley No. 733, “Ley General de Seguros, Reaseguros y Fianzas”, la cual se retomará en la presente investigación.

Es importante mencionar que en Costa Rica, las sociedades de corretaje también reconocen sus ingresos de manera similar a lo establecido por la SIBOIF en Nicaragua. La Correduría Avanto Seguros, en las notas e informes anuales de los Estados Financieros de los años 2011-2015, elaborados por su gobierno corporativo, explica que las comisiones por intermediación de seguros se registran como ganadas en su fecha de cobro o exigibilidad.

Y no solo los países centroamericanos utilizan este método de registro, Aon de México también sufrió una transformación en el reconocimiento efectuados en el año 2013, según el Informe de Auditoría de Pricewaterhousecoopers, se permite que las comisiones por intermediario y otros ingresos de la operación sean reconocidas en el momento en que se realiza

el cobro, e indica que el efecto correspondiente al cambio contable en la política se vea reflejado en los Resultados Acumulados de la Compañía durante el Ejercicio.

La mayor parte de los estudios relacionados a los seguros se concentran y destacan la importancia que tienen estos para la economía y el aporte que brindan al desarrollo del país.

Finalmente, se puede aseverar que existen un sinnúmero de investigaciones relacionadas con los análisis financieros de las empresas, donde se evalúa la situación actual de la empresa con respecto al sector y a la economía en general a través de indicadores financieros, pero los temas más específicos del seguro y corredurías no está muy explorado. En el caso de CORRESA, S.A., la empresa solo implementó el cambio en el registro de los ingresos, y a pesar que esto repercutió financieramente no se elaboró evaluación previa, ni existen estudios de otras corredurías donde muestren el impacto económico a partir de una decisión similar.

1.2 Justificación

Una de las necesidades de una institución es tener conocimiento sobre la situación financiera de la misma.

En Nicaragua, la mayoría de las empresas solo elaboran estados financieros que ayudan a observar una parte de la situación de las mismas; sin embargo, para conocer si es rentable se debe realizar mayor énfasis en análisis, aplicar indicadores y razones financieras, que faciliten la toma de decisiones.

Las Corredurías de Seguros, al igual que las demás empresas de distintos giros, deberían de emplear estos mecanismos, beneficiando a los socios en el conocimiento de su empresa, en especial, si hay cambios en ciertas políticas, indicados por la SIBOIF (Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras), que afectan el negocio.

El interés científico de esta investigación, se base principalmente en la Evaluación del Impacto Financiero, a partir de la entrada en vigencia de la normativa emitida por la SIBOIF, en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en el período 2012-2015. Esto afectó los estados financieros significativamente, puesto que anteriormente la Correduría registraba como comisión el total por prima producida, pero con la nueva política, esto se modificó; ahora el registro del

ingreso se debe realizar en el momento que paga el cliente y posteriormente la compañía aseguradora pague esa proporción.

Además de conocer el impacto que generó este cambio, ya sea positiva o negativamente, esta investigación brindará recomendaciones para el mejoramiento de los procesos contables, administrativos y financieros, dado que esto influye en los resultados económicos de la empresa.

1.3 Planteamiento del Problema

La Correduría de Seguros CORRESA, S.A., al igual que las demás empresas del sector de seguros tuvieron que realizar modificaciones en sus registros contables producto de la aplicación de la normativa DS-IS-2548-10-2013-VMUV del 15 de octubre 2013, emitida por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, la cual conllevó cambios particularmente en la variación en el reconocimiento de los ingresos. Anteriormente, se registraba como ingreso toda comisión devengada por póliza emitida, estuviera o no cancelada, o que no haya proporcionado ninguna cuota; sin embargo, en el nuevo registro el ingreso corresponde a las comisiones de pólizas que hayan sido pagadas. Es decir, el saldo pendiente se registraba en la cuenta de activo provisionada, denominada Comisiones Por Cobrar, la cual se registra en partida doble, en la cuenta de pasivo llamada Comisiones Potenciales.

Al momento de la implementación de este proceso de cambio, la gerencia desconocía el impacto de este, además no se disponía de sistema financiero actualizado de manera permanente, donde se apliquen análisis y razones financieras que generen información agil y veráz en tiempo real, solamente se elaboran estados financieros para conocer los resultados de cada mes, y esto no refleja el impacto real positivo o negativo en términos financieros para la empresa en cuestión.

A pesar de lo anterior, CORRESA, S.A., ha enfrentado los cambios emitidos por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras (SIBOIF) de manera empírica. Se tenía que aplicar la nueva política de registro; lo que implicó que los procedimientos contables variaran, aumentaron los procedimientos de validación y de documentación; el área de cobro se vio forzada a invertir más tiempo en contactar y atender a los clientes; las utilidades disminuyeron, provocando todo ello, incertidumbre para los socios.

La gerencia dirigió esfuerzos para sobrellevar el cambio, sin embargo, se requiere de alternativas de solución y, tomar decisiones emergentes y atinadas que contrarresten cualquier situación de manera inmediata, de no ser así, está se verá afectada en el cumplimiento de los objetivos y logros de las metas corporativas; a su vez tendrá restricción en la inversión de nuevos proyectos dirigidos al mercado financiero. También, podrá provocar en el cliente malestar por la presión en la recuperación de la cartera y finalmente opte por cambiar al Intermediario de seguros, todo esto conllevaría al decrecimiento a la empresa.

Para aportar a la solución del problema, y motivado por ello, se decidió realizar un estudio para determinar el impacto de este cambio en el registro para la Correduría de seguros CORRESA, S.A., a través de un Evaluación Financiera comparativa de los años 2012-2015, que brinde información significativa para el análisis y toma de decisiones corporativas.

1.4 Formulación del Problema

En base a la situación planteada en el acápite anterior, se ha formulado el problema de investigación, mediante la pregunta general que se presenta a continuación:

¿Cuál es el Impacto Financiero, a partir de la entrada en vigencia de la Normativa emitida por la SIBOIF, en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en el período 2012-2015?

II. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

- Evaluar el Impacto Financiero, a partir de la entrada en vigencia de la Normativa emitida por la SIBOIF, en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en el período 2012-2015.

2.2 Objetivos Específicos

1. Describir el funcionamiento de la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., y el marco legal y normativo relacionado con el ámbito de los seguros de Nicaragua.
2. Comparar el impacto financiero posterior a la implementación del nuevo registro de ingresos, de la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en el período 2012-2015.
3. Analizar las consecuencias del cambio en los registros de los ingresos reales, según la normativa emitida por la SIBOIF en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., el año 2014.
4. Elaborar propuesta estratégica para el mejoramiento de los procesos contables, administrativos y financieros en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A.

III. MARCO TEÓRICO

Las entidades de seguros desempeñan un papel importante en el sector financiero tanto como proveedores de servicios básicos en la gestión de riesgos como en su papel de inversores institucionales, sin embargo, sus operaciones financieras se han visto condicionadas por algunos elementos vinculados a disposiciones de la entidad técnica SIBOIF que ejerce la vigilancia e inspección de bancos, instituciones de crédito, empresas financieras, entidades aseguradoras y otras instituciones financieras establecidas por la ley, es decir, el sistema financiero nacional.

Para el abordaje teórico de la presente investigación se han configurado siete acápites que explican los temas relacionados con el tema de la tesis, entre ellos están: caracterización de la Empresa CORRESA, S.A.; conceptualización en el ámbito de Seguro; evolución histórica del seguro y de la actividad aseguradora en Nicaragua; el Seguro y la intermediación; los Ingresos por Corretaje de Seguros; Impacto financiero en los Estados Financieros de las Empresas; y Estrategias para el mejoramiento de los procesos contables, administrativos y financieros en la Correduría de Seguros.

3.1 Caracterización de La Empresa CORRESA, S.A.

3.1.1 Antecedentes

De acuerdo a la revisión documental y entrevista al Contador General CORRESA, S.A., es una empresa dedicada a la colocación de pólizas de seguros a cuentas de terceros con el objetivo de ganar una comisión, la cual varía en dependencia de la prima neta de cada póliza y al porcentaje de comisión que la compañía aseguradora conceda.

La empresa fue fundada en 19 de marzo de 2009, por cuatro socios con partes iguales. Se encuentra ubicada en Km. 9 de la carretera Norte y consta de un subagente autorizado para operar.

El segmento de mercado al cual dirige su atención es el de automóviles, debido a que este es más ágil para su colocación y las coberturas de las pólizas son menos riesgosas que los otros ramos; sin embargo, siempre posee participación de mercado en otros ramos (vida, colectivos,

incendio, equipo contratista, seguros hospitalarios, seguros obligatorios, fianzas) para consolidar su servicio.

CORRESA, S.A., cumple con todos los requisitos y disposiciones establecidas por el SIBOIF, tanto legales como contractuales, posee contratos con las cinco aseguradoras del país: Seguros América, Seguros Lafise, Assa Compañía de Seguros, INISER y Mapfre. Los negocios se realizan a través lazos y acuerdos bilaterales, que motivan el crecimiento y desarrollo efectivo del negocio de Seguros.

Esta empresa es un intermediario que ha venido creciendo en sus siete años en el mercado, por lo que sus estrategias de alianzas con las aseguradoras se han venido fortaleciendo, ayudando a su crecimiento. Finalizó en el año 2015 en el top No. 3 de las mejores Corredurías del país.

3.1.2 Visión y Misión de la Empresa

La misión de CORRESA, S.A, es brindar servicios de intermediación de seguros con esmero, rapidez, eficiencia y brindando confianza a los clientes de este sector.

La visión consiste en ser una Correduría líder en la Intermediación de Seguros, con amplia satisfacción, desarrollo de los clientes, y compromiso con la responsabilidad social.

3.1.3 Valores

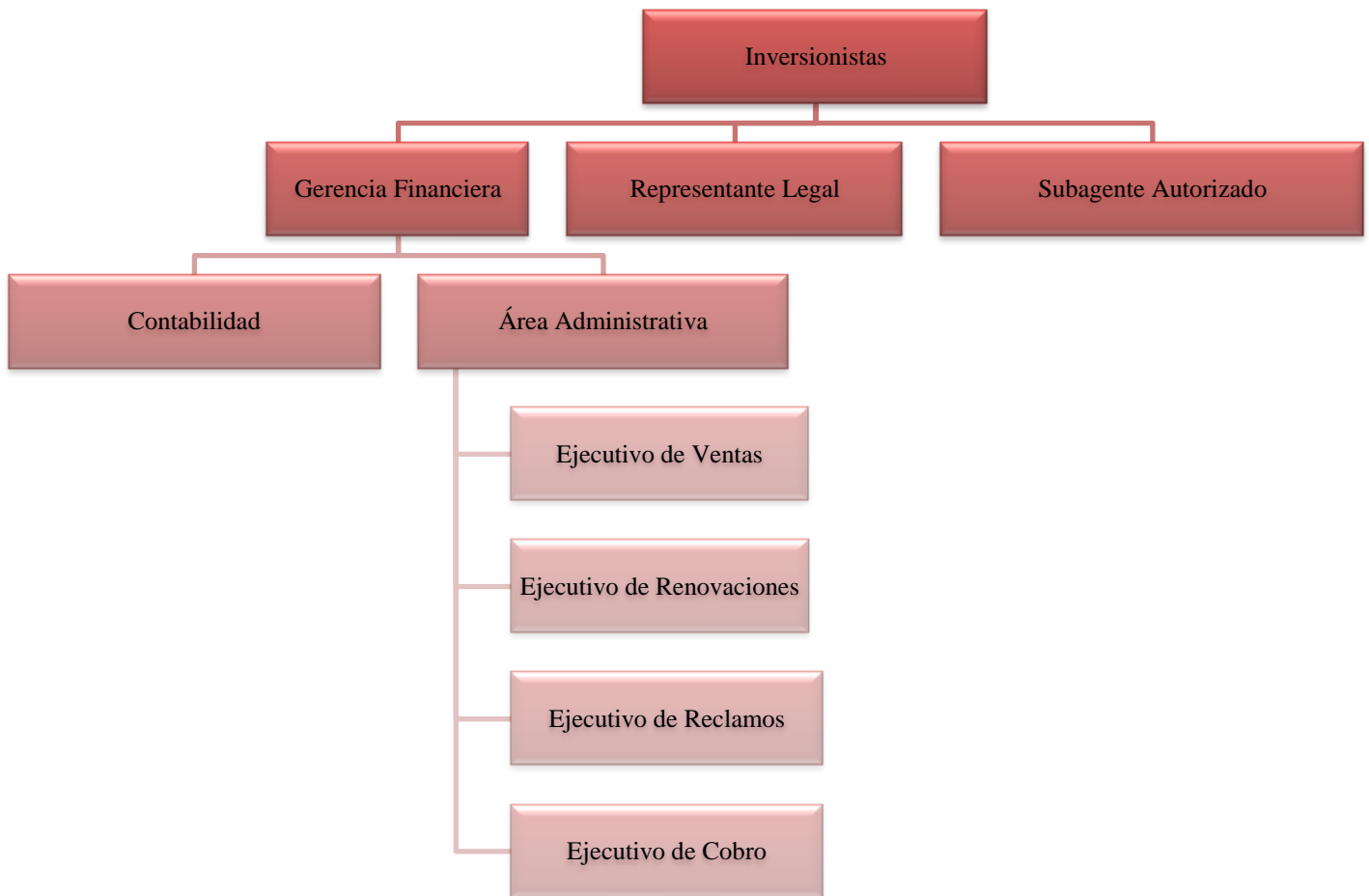
Los valores declarados en la empresa son:

- *Fe*: Honrar a Dios sobre todas las cosas
- *Familia*: Es el principal motor de motivación.
- *Integridad*: Estamos comprometidos con la honestidad, lealtad, justicia y dignidad.
- *Excelencia*: Se busca ser excelente en todas las actividades que desempeñamos.
- *Innovación*: Impulsamos a las nuevas ideas que nos lleven al liderazgo.
- *Responsabilidad Social*: Estamos comprometidos con los colaboradores, con la comunidad y nuestro medio ambiente.
- *Servicio*: Calidad y pasión.

3.1.4. Estructura Organizativa

La empresa CORRESA, S.A., en su estructura organizativa posee 4 niveles jerárquicos, el primero lo integran los inversionistas; el segundo compuesto por la Gerencia Financiera, Representante Legal y Subagente Autorizado; el tercero compuesto por el Área Contable y Administrativa; de esta última dependen los ejecutivos de ventas, renovaciones, reclamos y cobro, tal como se ilustra en la siguiente gráfica:

Gráfico No. 1
Organigrama de CORRESA, S.A.



3.2 Conceptualizaciones

En este apartado se presentan los principales conceptos que fundamentan teóricamente el proceso investigativo, entre ellos están:

3.2.1. Seguro

El Código de Comercio de Nicaragua (1914, art.535), define “el seguro como contrato por el cual una persona se obliga mediante una prima a indemnizar a otra persona, las pérdidas o daños que sufra por consecuencia de ciertos acontecimientos o a pagar una suma según la duración o los acontecimientos de la vida de una o muchas personas”.

Por su parte, Osorio, G.A. (2003) indica que: “el seguro es una actividad esencialmente económica, cuya finalidad es cubrir, mediante el concurso mutuo de todos los integrantes del mismo, la parte del costo social de la producción representada por la ocurrencia de siniestros individuales aleatorios, pero estadísticamente mensurables y predecibles para el conjunto.”p.14

3.2.2. Contrato de Seguro

El Contrato de Seguro es definido en Asamblea Nacional (2010) como, “una actividad económica, de mutuo acuerdo entre todos los integrantes, sobre los costos de la producción representada por la ocurrencia de siniestros individuales aleatorios, pero estadísticamente mensurables y predecibles para el conjunto. Así como un contrato mercantil de prestación de servicios de futuro, por el cual una sociedad de seguro se obliga mediante el pago de una prima, a indemnizar a otra persona natural o jurídica, de las pérdidas o daños que sufra como consecuencia de acontecimientos probabilísticos, fortuitos o de fuerza mayor, o a pagar una suma según la duración o los acontecimientos de la vida de una o varias personas”.

3.2.3. Intermediarios y auxiliares de seguros

Asamblea Nacional (2010) en cuanto a los intermediarios y auxiliares define:

Intermediarios de seguros: son personas naturales o jurídicas autorizadas para prestar servicios como corredores de seguros, comercializadoras de seguros masivos, agencias de seguros, agentes de seguros y subagentes de seguros.

Son auxiliares de seguros externos: las personas naturales o jurídicas autorizadas para prestar servicios como ajustadores, investigadores de siniestros o evaluadores de averías o daños, consultores, actuarios, evaluación de riesgos e indemnización de siniestros.

Son auxiliares de seguros internos: aquellas personas naturales que laboran en las empresas de seguros bajo contratación laboral y que prestan sus servicios como ajustadores, investigadores de siniestros o inspectores de averías, consultores, actuarios, evaluación de riesgos e indemnización de siniestros.

No podrían actuar como intermediarios o auxiliares de seguros: los directores, gerentes, funcionarios o empleados de sociedades de seguros y los directores, gerentes, administradores o empleados de instituciones bancarias y financieras.

Ninguna persona natural o jurídica, podrá ejercer las funciones de intermediarios o auxiliares de seguros, externos e internos, sin la previa autorización de la Superintendencia y la inscripción al registro correspondiente.

3.2.4. Correduría de Seguros

Corredor de Seguros

Un concepto importante en esta investigación es el referido al Corredor de Seguros, de acuerdo a la Asamblea Nacional (2010), está lo refiere como:

Corredores de seguros: son las personas naturales o jurídicas autorizados por el Superintendente y registrados en la Superintendencia, dedicadas por cuenta y en nombre propio a solicitar, negociar u obtener seguros en Nicaragua, a nombre de terceros, expedidos por sociedades de seguros autorizadas para operar en el país.

Los corredores de seguros funcionan como intermediarios o mediadores en el contrato de seguros, brindan al cliente un servicio de asesoramiento de las condiciones generales de la póliza, sus coberturas, riesgos e indemnización a la hora de un reclamo. Por otra parte, con las compañías aseguradoras emite una relación y vínculos con el cliente, es decir, captan al asegurado y realizan todos los trámites que conlleva la emisión de pólizas, facilitando la comunicación entre aseguradora-asegurador.

Corredurías de Seguros o Sociedades de Corretaje

En Nicaragua, las Corredurías de Seguros o Sociedades de Corretajes al igual que las Compañías de Seguros son supervisadas y están bajo la normativa de la SIBOIF, esta emite una lista detallada de ellos (SIBOIF, Instituciones Supervisadas-Seguros).

3.2.5 Impacto Financiero en la Empresa

Según GERENCE.COM ¿QUÉ ES EL ANÁLISIS FINANCIERO? (2013), indica que el impacto financiero consiste en distinguir y separar las partes de un todo para llegar a conocer sus elementos y principios. Se trata del examen que se realiza de una realidad susceptible de estudio intelectual. El impacto financiero es la evaluación de las transacciones de la empresa para determinar si afectan positiva o negativamente a la rentabilidad de la empresa.

3.3 Evolución Histórica del Seguro y de la Actividad Aseguradora en Nicaragua

3.3.1 Evolución Histórica del Seguro

Según Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Nicaragua (2014), en cuanto a la evolución histórica del seguro plantea que, la primera noticia relativa a los seguros de vida procede de Egipto, los que se basaban en legados que beneficiaban a los familiares del fallecido.

Para la edad Media, surgió una tendencia sobre las naves, tripulaciones y pasajeros, ya que estos eran capturados a cambio de un valor de rescate, por tal razón, los capitanes de barcos y pasajeros, pagaban a ciertas personas para efectuar dicho pago.

Era común que algunos comerciantes, que actualmente se conocen como suscriptores, aceptaran ciertos montos módicos de dinero, por garantizar el pago de la suma solicitada y hasta la muerte de los tripulantes o pasajeros. Si estos siniestros no ocurrían, el comerciante, se quedaba con el dinero. De ahí surge la idea de lo que hoy es la prima de seguros, que con el tiempo se ha venido acondicionando y perfeccionando a las necesidades de los asegurados y aseguradores.

Asimismo, para esa época era “ya usual registrar por escrito los seguros marítimos en un documento llamado póliza, que luego fue utilizado para estipular las condiciones del contrato, con las variantes del caso, en todas las ramas del seguro”.

Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Nicaragua (2014), continua describiendo: “El contrato de seguro aparece en numerosas escrituras notariales, redactadas en italiano, inaugurando una época, en que el seguro pasa a ser una institución específica autónoma, que no es juego o apuesta, ni ahorro ni operación de banca, aunque en cierto modo reúne estos tres elementos. En la Pizza da Banchi de Génova se formó el primer sistema de cálculo de los riesgos, lo mismo que se conformó una primera comunidad de riegos y de ganancias, con participación de toda la clase capitalista”.

El individualismo influyó significativamente en el origen y expansión del seguro, los individuos se fueron independizando de familia y grupos sociales, para cubrir infortunios en una unidad celular moderna. Asimismo, otro factor para que el seguro surgiera como entidad autónoma fue “la prohibición del préstamo a interés o usura por la Decretal del Papa Gregorio II que obligó a separar entre restitución del mismo capital, sin interés, y el cobro de una indemnización por el riesgo asumido, en muy diversos contratos”.

“El incendio de Londres de 1666, con la pérdida de 13,000 casas, obligó a imponer el seguro de incendios, que en las ciudades de la Europa continental fue concebido como un impuesto (sobre todo, tras el incendio de Hamburgo, en las ciudades alemanas). Se produce así la expansión del seguro terrestre, con un mayor peso de la intervención pública y de las formas mutualísticas o asociativas”.

“El progreso de las matemáticas, con el cálculo de probabilidades de vida a partir de los libros de las parroquias, donde se inscribían los nacimientos y fallecimientos, siendo elaborada la primera tabla de mortalidad por HALLEY en 1693, que convertía la generalizada tendencia a las apuestas sobre la vida humana en algo más que apuesta”.

Para el siglo XIX se originan otros factores: el fomento del seguro por el Estado, la aparición de nuevos riesgos asegurables, como la responsabilidad civil por daños a terceros, la expansión de los ferrocarriles, la expansión de los seguros de accidentes; y en especial el seguro de accidentes laborales, con la imposición, de la responsabilidad civil objetiva del empresario por los accidentes de sus trabajadores, lo que constituiría también el embrión de los futuros seguros sociales o públicos.

“La consolidación del sector de los seguros en el siglo XX se caracteriza por tres fenómenos económicos, que no han dejado de intensificarse: 1) la concentración de las sociedades de seguros; 2) la expansión del reaseguro y su internacionalización y 3) la intervención o control del Estado en la empresa y actividad aseguradora privada, junto a la conversión en servicio público de los seguros sociales y parte de los privados”.

3.3.2 Evolución Histórica de la Actividad Aseguradora en Nicaragua

En cuanto a la evolución histórica de la actividad aseguradora en Nicaragua, la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Nicaragua (2014) plantea que, la actividad de seguros aparece en Nicaragua de forma tardía, principalmente, a la inserción de la economía nicaragüense en el mercado mundial, a través del café.

Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Nicaragua (2015) reafirma que “La organización y el impulso de la actividad aseguradora correspondieron inicialmente a empresarios extranjeros. Fue hasta 30 años después que se funda y organiza (1939- 1940) la primera aseguradora nicaragüense, la Compañía Nacional de Seguros, con capital privado y del Estado. En los cuarenta años siguientes se crean seis compañías nacionales más de seguros, habiéndose liquidado una de ellas por quiebra: la Septentrional.

Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Nicaragua (2015), al 19 de julio de 1979 operaban en Nicaragua doce Compañías de Seguros, seis nacionales y seis extranjeras, entre ellas se mencionan:

Nacionales:

- 1) Compañía Nacional de Seguros de Nicaragua;
- 2) Compañía de Seguros la Protectora, S.A.;
- 3) La Inmobiliaria de Seguros, S.A.;
- 4) Compañía de Seguros la Occidental, S.A.;
- 5) Compañía Nicaragüense de Seguros, S.A.; y
- 6) Compañía de Seguros la Capital, S.A.

Extranjeras:

- 1) Pan American Life Assurance Co.;
- 2) Citizens Standard Life Insurance Co.;

- 3) The American Home Insurance Co.;
- 4) American Life Insurance Co.;
- 5) British American Insurance Co.;
- 6) The Home Insurance Co.

3.3.3. Sociedades y Corredores de Seguros Individuales en Nicaragua

3.3.3.1. Sociedades de Corretaje

Según Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Nicaragua (2015), emite listado de Sociedades de Corretaje en Nicaragua, entidades que son supervisadas, estas son:

- Agencia de Seguros Castro Sáenz y Cía. Ltda. - (AGORA)
- Agencia de Seguros Kelly & Asociados, S.A.
- Águila Corredores de Seguros, S.A
- Alfa Corredores de Seguros, S.A.
- Argeñal y Compañía Limitada.
- Argüello Jirón Correduría de Seguros, S. A.
- Asegúrate de tus Seguros, (ATUSEGURO S.A.)
- Asesores de Seguros de Nicaragua, S.A. - (ASENICSA)
- Asesores de Seguros Gallard Prio, S.A.
- Asesores de Seguros y Riesgos, S.A. - (ASERSA)
- Auto Nica Corredora de Seguros, S.A.
- Capital Risk Broker S.A. - (CAPITAL_RISK)
- Castro Cuadra & Cia. Ltda., Sucesores.
- Consultores de Seguros Argüello, S.A. - (CORAZA)
- Consultores de Seguros, S.A.
- Consultoría y Asesoría en Seguros, S.A. - (CASSA)
- Corredores Centroamericanos de Seguros, S.A.

- Corredores de Seguros de Occidente, S.A.
- Corredores de Seguros L. Reynoza.
- Corredores de Seguros Nicaragüenses, S.A.
- Correduría Asesores de Seguros Independientes, S.A.
- Correduría Central de Seguros, S.A.
- Correduría de Seguros Alianza Segura, S.A.
- Correduría de Seguros Cardenal, S.A.
- Correduría de Seguros Ernestina y Ana Multiseguros, S.A.
- Correduría de Seguros G & M Seguros, S.A.
- Correduría de Seguros La Nacional, S.A.
- Correduría de Seguros, S.A - (CORRESA, S.A.)
- Correduría de Seguros Vida Segura, S.A.
- Correduría Interamericana de Seguros, S.A.
- Correduría Panamericana de Seguros, Coussin, Zamora y Cía.
- Correduría R & M S.A.
- Correduría Universal, S.A.
- Correduría Verónica Luna, S.A.
- Corretaje de Seguros Intercontinental, S.A.
- Cuadra Miranda Cía. Ltda., Corredores de Seguros
- D.R. Seguros Correduría, S.A.
- Ebenezer Correduría de Seguros, S.A.
- El Mundo del Seguro, S.A.
- Global Corredores de Seguros, S.A
- González Calderón, Lacayo & Compañía.
- Guzmán y Asociados, Corredores de Seguros, S.A.
- Invercasa, Correduría de Seguros, S.A.
- Jacobson Moreira, Corredores de Seguros, S.A.
- J.D.C Jarquín, S.A.
- J. Noguera P. & Asociados. Seguros y Fianzas Corredores Asociados.
- Kiesler-Gamula S.A. - (KIESLER-GAMULA S.A.)

- Mayorga & Asociados, Corredores de Seguros, S.A.
- Mendieta Gallard& Compañía Limitada Miranda, Corredores de Seguros, S.A.
- Moreno Cuadra, Lacayo, Corredores de Seguros &Cia. Ltda. - (PROSE)
- Multiservicios, S.A., Correduría de Seguros.
- Otero Tellería, S.A. - (OTELLSA)
- Paladino & Asociados, Cía. Ltda.
- Prisma Corredores de Seguros, S.A.
- Reinoso & Reinoso, Consultores de Seguros & Cía. Ltda.
- Renacer Correduría de Seguros, S.A.
- René Acevedo Vásquez & Cía. Corredores de Seguros.
- Risk Managers, Asesores y Corredores de Seguros, S.A.
- Seguros de Negocios Internacionales, S.A.
- Seguros Internacionales, S.A.
- Seguros Unidos, S.A.
- SOLIDESA Corredores de Seguros, S.A.
- Ulloa & Asociados, S.A. Correduría de Seguros
- Unity Corredores de Seguros, S.A. - (UNITY)
- VITAL Corredora de Seguros, S.A.

3.3.3.2. Corredores de Seguros Individuales

La Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras de Nicaragua (2014), publica oficialmente a los Corredores Individuales autorizados, entre ellos se mencionan:

- Ana del Carmen González Acuña.
- Blanca Elba Villanueva Román.
- César Augusto Corrales Castellanos
- Claudia Lucía Herrera Gaitán.
- Edgard José Chávez.
- Edith Marie Jackson Ocampo.

- Emer Antonio Halleslevens Ayala.
- Evelyn Lazo Sampera.
- Horacio Antonio Bonilla Alvarez.
- José Inocente Montalbán Mora.
- Karelía José Lovo Arellano.
- Lea Prisilla Miranda Castillo.
- Leonardo José Cortés Alegría.
- Leonardo Zamora Silveira.
- Luis Felipe Lacayo Urcuyo.
- María Concepción Solís Llanes.
- María Elena Ruiz Rizo.
- Moisés Elías Mayorga Gutiérrez.
- Rodolfo José Jarquin.
- Ronald Bautista Martínez Orozco.
- Sirenia Libertad Flores Medina.

3.4. Los Seguros y la intermediación

3.4.1. Contrato de Seguro

Según Osorio, G. A. (2003), los elementos que contiene un contrato de seguro son: el riesgo, la prima y la indemnización.

- El riesgo es el elemento aleatorio del seguro, definido como la incertidumbre de la pérdida económica.
- La prima es el precio del seguro.
- La indemnización es el pago efectuado por el asegurador cuando la pérdida se hace efectiva y exigible en los términos convenidos

Se tratará con mayor profundidad cada uno de los elementos del contrato de seguro:

Riesgo

Asimismo, Osorio, G. A. (2003) en el diccionario básico de seguros, define al riesgo: “Es la probabilidad de que por azar ocurra un hecho. La probabilidad del riesgo tiene dos acepciones diferentes: el riesgo del objeto asegurado y la aparición real o existencia de un acontecimiento posible prevenido y garantizado en la póliza”.

Como está definido por el azar, se refiere a un evento en el futuro, que puede ser real o incierto, con posibilidades absolutas o relativas. Los eventos son imposibles de predecir por su naturaleza aleatoria, por tanto, no depende de la voluntad humana (consciente o deliberada), son sucesos previstos como abstractos.

Sin embargo, siempre existe de forma probable que estos eventos pueden causar daños o necesidades patrimoniales, por ello, son parte fundamental del contrato de seguro, por ser objeto de cobertura.

Prima

La prima en un contrato de seguros, es una remuneración exigida por la compañía aseguradora para hacer frente a las contrapartidas en la obligación asumidas por indemnización del pago de una póliza. Es el precio que se pacta por obtener y contratar un seguro, en el cuales ambas partes deben cumplir con lo establecido en el contrato.

Disposiciones Legales Referentes de Nicaragua Referente a las primas

Según la Asamblea Nacional (2010) en el Arto. No. 3 el concepto de prima de seguros, lo define: “es el valor de la cuota o pago que debe satisfacer el contratante o asegurado a una sociedad de seguros, en concepto de contraprestación por la cobertura del riesgo especificado en el contrato de seguro, reaseguro y fianza”.

Indemnización

Asamblea Nacional (2010) Art. No. 3. El concepto de indemnización lo define así: “la indemnización como el importe que está obligado a pagar contractualmente la entidad aseguradora en caso de producirse un siniestro. Es en consecuencia, la contraprestación que corresponde al asegurador frente a la obligación de pago de prima del asegurado. El fin de la

indemnización es conseguir una reposición económica en el patrimonio del asegurado afectado por un siniestro, bien a través de una sustitución del objeto dañado o mediante la entrega de una determinada cantidad de dinero, o bien mediante la prestación de servicios. Sin embargo, en cualquiera de ambos casos, debe haber una doble limitación en la indemnización: por un lado no puede ser superior a la suma asegurada en la póliza para el riesgo afectado por el siniestro; y de otro que no puede exceder del valor real del objeto dañado inmediatamente antes de producirse el accidente”.

Por su parte el diccionario básico de seguros, (Finacial Brokers Aaseguradores, párrafo No. 82,) describe a la indemnización como: “los pagos que realizan las aseguradoras a los asegurados a consecuencia de pérdidas o daños a sus bienes o a sus personas Las leyes de muchos países establecen que las indemnizaciones pueden ser en dinero o mediante la reposición de los bienes dañados por otros de las mismas características o condiciones. Esto es muy claro en el seguro de automóviles en donde la práctica es normalmente la reparación de los daños en los talleres con los que operan las aseguradoras y el asegurado no recibe ninguna cantidad de dinero por estos daños”.

3.4.2. Intermediación de Seguros

Este acápite está sustentado fundamentalmente por los postulados teóricos de la intermediación de seguros según Bermúdez, D. (2013), y la Asamblea Nacional, (2010).

3.4.2.1. ¿Para qué la intermediación de seguros?

De acuerdo a Bermudez, D. (2013), el mercado asegurador cuenta con diferentes canales de distribución de sus productos. Uno de los más comunes es el de los intermediarios, quienes, como se verá a continuación, son terceros en el contrato de seguro, que a cambio de una remuneración, realizan profesionalmente actividades de asesoramiento entre las partes encaminadas a la celebración de un contrato de seguro. p.6

En la práctica, el intermediario también participa de otras actividades asociadas al seguro, diferentes a su distribución, como lo son el proceso de reclamación y pago de la indemnización, el pago de primas, servicios actuariales, evaluación de calidad y servicio, investigación y desarrollo de nuevos productos, entre otros. Dentro de estas actividades se resaltan:

Asesoría: dado que el contrato de seguro es de tracto sucesivo, lo cual implica una relación de mediano o largo plazo entre la aseguradora y el tomador y/o asegurado, y teniendo en cuenta que algunos seguros revisten cierta complejidad técnica y jurídica, el intermediario acompaña al cliente en su relación con la compañía aseguradora, durante todo el término de la vigencia del contrato y posterior a su terminación (por ejemplo, en la reclamación de siniestros).

Evaluación de mercados: el intermediario de seguros está continuamente evaluando quienes son los mejores participantes del mercado, es quien tiene conocimiento de la capacidad técnica y financiera de la aseguradora, la oportunidad y seriedad en el reconocimiento y pago de siniestros, la calidad de los productos que ofrece, etc.

Servicio al cliente: una tarea que ha desarrollado tradicionalmente el intermediario de seguros, son todas aquellas actividades relacionadas con la atención de solicitudes y quejas del asegurado.

Administración del riesgo: Ayudan a los clientes a mejorar su perfil de riesgo y a disminuir las probabilidades de ocurrencia del siniestro.

Asesoría a Cautivas: Hoy en día, los intermediarios también ofrecen a las empresas programas de asesoría para establecer o administrar empresas cautivas, es decir, aquellas empresas que financian y controlan su propio riesgo.

Debido al desarrollo de la tecnología, la cual agilizó el intercambio de información, facilitó el acceso a las compañías aseguradoras y causó la necesidad de abarcar nuevos mercados no explorados, aparecieron en el mercado nuevas formas de distribución de seguros. En éstas participa un tercero como mediador entre la compañía aseguradora y el consumidor, con la finalidad de distribuir un contrato de seguro. A diferencia de los intermediarios (corredores, agencias y agentes) su actividad principal y profesional no es la oferta y promoción de seguros.

Estos nuevos canales de distribución de seguros, entre los cuales se encuentran los bancaseguros, almacenes de grandes superficies, agencias de viajes, etc., son considerados en algunas legislaciones como intermediarios, en la medida que actúan como mediadores en la distribución de seguros. Dada la relevancia de su función, el objeto social de los intermediarios de seguros es estar orientados a la promoción y oferta de seguros y deben ser profesionales capacitados y expertos con el fin de cumplir con el deber de asesorar a los consumidores en el proceso de adquisición de un seguro. No obstante lo anterior, en Colombia estos nuevos canales de distribución no son considerados como intermediarios de seguros, y por lo tanto, no se rige por la misma regulación, de acuerdo a la normativa vigente y en la medida en que su labor y objeto social no está orientado al asesoramiento y a la promoción y oferta de seguros.

La literatura de seguros identifica a los intermediarios como agentes fundamentales para el funcionamiento eficiente del mercado, pues debido a su amplio conocimiento del sector asegurador (productos, precios, proveedores) y de las necesidades de los clientes, incentivan y promueven la adquisición de seguros. Así se reconoce tres aspectos en los que los intermediarios ayudan a solucionar, o disminuir, algunos de los principales problemas inherentes a la comercialización de estos productos.

El primer problema que surge en un contrato de seguro es la asimetría de la información, pues ni los consumidores de seguros, ni las compañías aseguradoras, tienen acceso a la misma información. Por un lado, los consumidores tienen información sobre sus perfiles de riesgo que las compañías desconocen; esta situación genera la selección adversa, siendo los compradores con mayor riesgo los que buscan mayor aseguramiento.

Los intermediarios disminuyen este problema en la medida en que conocen el perfil de riesgo de los asegurados, dado que sus procesos de identificación del riesgo (suscripción) están mejor desarrollados y tienen una relación más cercana con el consumidor. Por otro lado, también orientan al consumidor en la elección de la compañía aseguradora y el tipo de seguro, pues para los consumidores de seguros es difícil entender y evaluar los diferentes productos que se ofrecen en el mercado. Ello debido a su sofisticación técnica y jurídica, y a que el consumidor no siempre conoce a las compañías de seguros en términos de solidez financiera, calidad de sus productos.

Los intermediarios transmiten la información entre las partes del contrato de seguro, haciéndola más entendible y accesible, y permitiendo una mejor toma de decisiones.

En esta misma línea, Bermúdez, D. (2013), encuentra que los intermediarios que transmiten información creíble sobre los asegurados disminuyen efectivamente la selección adversa en el mercado. p.6

La segunda solución se da porque los intermediarios permiten la disminución de los costos de transacción mediante la centralización de la oferta y la demanda, lo cual se deriva en mayores beneficios para las partes. Por parte de los compradores, las ventajas incluyen el hecho de que un potencial comprador no deba visitar todas las compañías de seguros con el fin de tomar una decisión de compra. También, mediante la negociación de un alto volumen de cuentas, los intermediarios adquieren poder de negociación y pueden conseguir mejores condiciones y precios en primas. Por su parte, las compañías de seguros disminuyen su inversión en mercadeo, debido a que la demanda de seguros está centralizada y no es necesaria una estrategia de búsqueda directa de clientes. Bermúdez, D. (2013), también encuentran que, en mercados competitivos, los intermediarios podrían ser vistos como agentes de búsqueda que hacen un “matching” entre los consumidores y oferentes de seguros.

La tercera solución se encuentra en la estructura de remuneración por honorarios o comisión, ya que los intermediarios tienen incentivos para la profundización, exploración y creación de mercados para los seguros. En esta medida, no son solo las compañías de seguros quienes tienen que diseñar diferentes productos para su comercialización, sino que los intermediarios se encargan de ajustar las necesidades de los asegurados con las combinaciones de productos que ofrecen las compañías. Los intermediarios introducen también prácticas innovadoras que ayudan a profundizar el mercado asegurador, concientizando a los clientes de las bondades y beneficios de los seguros. p.7

Según Bermúdez, D. (2013), entre las diferentes labores de los intermediarios se encuentran la transmisión del conocimiento sobre el negocio que la compañía de seguros busca suscribir, así como las necesidades y deseos del potencial asegurado; también ayudan en la investigación y desarrollo de nuevos productos de seguros, recolección de información específica sobre algunos riesgos con el fin de hacer estudios de mercado, ofrecimiento de servicios técnicos en relación con las reclamaciones y gestión de riesgos, asistencia en la documentación de pólizas y contratos y asistencia en los procesos de siniestros. p.7

Bermúdez, D (2013) encuentra que una de las funciones relevantes de los intermediarios de seguros es que su conocimiento del cliente y acceso a su información permite asegurar aún los riesgos que no pueden ser anticipados con el proceso de suscripción. Como consecuencia, la posibilidad de aseguramiento se extiende a riesgos que contractualmente no podrían ser asegurados debido a que no se conoce sobre su posibilidad de ocurrencia, y esto se logra mediante el arreglo institucional y contractual entre la compañía aseguradora y el intermediario.

3.4.2.2. Tipos de intermediario de seguros

Bermúdez, D. (2013), expone que inicialmente, las compañías de seguros comercializaban sus productos a través de los agentes. Algunos de ellos eran independientes, pues trabajaban con más de una compañía aseguradora, y otros exclusivos, en la medida en que se dedicaban a la comercialización de los productos de las aseguradoras específicas. p.8

Al mismo tiempo que estas dos formas de comercialización se expandieron, los corredores de seguros comenzaron también a posicionarse en el mercado. Así pues, mientras los agentes representaban los intereses de las compañías aseguradoras, los corredores representaban los intereses de los clientes.

Esta diferenciación ha sido ampliamente reconocida por la literatura en seguros y adoptada en la mayoría de legislaciones. Como ejemplo de lo anterior, podemos señalar las disposiciones del Código de Seguros del Estado de California, en el cual se define al agente, en su sección 31, como la persona autorizada por la compañía aseguradora y actuando en su representación, para comercializar toda clase de seguros, diferentes a los seguros de vida. En contraste, el corredor de seguros, es definido, en la sección 33, como la persona que, a cambio de una remuneración y en nombre de un tercero, comercializa toda clase de seguros, diferentes a los de vida, pero no en representación de la compañía aseguradora.

En el mismo sentido, la Declaración de Principios Básicos de Seguros de la IAIS (2011) dispone: Los intermediarios se clasifican en dos categorías. Ellos actúan ya sea, principalmente, en nombre del cliente o en nombre de la aseguradora.

Cuando el intermediario actúa, ante todo, a nombre del asegurador, el intermediario vende los productos para y a nombre de uno o más aseguradores; con frecuencia se les denomina el “agente” o “productor”. Los intermediarios pueden actuar para un único asegurador (algunas veces se les llama “vinculados”) o representar a varios.

Los productos que ofrecen pueden ser limitados por los acuerdos de la agencia con el asegurador o los aseguradores en cuestión.

En los casos en que el intermediario actúa principalmente en nombre del cliente, el intermediario es independiente de la(s) aseguradora(s) cuyos productos vende. Denominados generalmente “corredor” (broker), o “asesor financiero independiente”, pueden seleccionar productos entre aquellos disponibles en todo el mercado.

No obstante lo anterior, el análisis de la definición de cada tipo de intermediario varía caso a caso dependiendo del marco legal y contexto de cada país.

Corredores de seguros o brokers

Este tipo de intermediarios se caracteriza por actuar para el cliente, manejar grandes volúmenes de primas y contar con un amplio portafolio de productos de diferentes compañías. Su asesoría a los clientes se basa en ajustar los productos que ofrecen las compañías aseguradoras a sus necesidades. En general, los grandes clientes utilizan corredores de seguros para su estrategia de administración de riesgos debido a su conocimiento y posibilidad de crear un portafolio integral para todos los riesgos a los que se encuentran expuestos, en vez de contar con coberturas segmentadas con diferentes intermediarios. En algunos casos, los corredores de seguros se especializan en algunos tipos de riesgos, tales como sector energético, de transporte, entre otros.

Agentes y agencias

Están, por lo general, autorizados por la compañía aseguradora para celebrar negocios en su nombre. Tradicionalmente, los agentes o agencias han representado los intereses de la compañía aseguradora.

En Estados Unidos, los agentes independientes y los corredores de seguros son quienes tienen la relación con el cliente, y determinan con cuál compañía aseguradora se llevará a cabo la renovación. Por el contrario, para los agentes exclusivos la aseguradora es quien tiene la relación con el cliente y decide en la renovación del contrato.

3.4.2.3 Régimen de intermediación

Con relación al régimen de remuneración Quezada, R. (Marzo 2012), expresa...los intermediarios cumplen funciones relevantes en el mercado asegurador, razón por la cual su labor es remunerada. Esta compensación puede darse por diferentes mecanismos, los cuales se mencionarán a continuación. Se debe resaltar que en algunos casos estos mecanismos no son excluyentes, por lo que puede darse una mezcla de éstos según lo pactado por las partes. p.9

La primera y más común forma de retribución es la comisión directa, la cual está determinada como un porcentaje fijo de la prima emitida correspondiente al negocio suscrito. En este caso, el asegurado no debe desembolsar directamente el pago de esta comisión dado que ésta está pactada entre el intermediario y la compañía que expide la póliza. El porcentaje de comisión varía dependiendo del ramo de seguros, porque las funciones del intermediario difieren según los tipos de seguros en cuestión, situación que se refleja en un mayor o menor esfuerzo comercial del intermediario, y por ende, en su retribución.

Bajo el régimen de comisión directa, el intermediario de seguros puede enfrentar un dilema para coordinar sus intereses frente a los de sus clientes, entendiendo como tales la compañía aseguradora y el tomador del seguro, pues su remuneración está ligada directamente al valor de la prima o precio del seguro, de manera que, entre más alta la prima, mayor será la remuneración, pero menor será el beneficio para el tomador del seguro, pues se traduce en un mayor costo de éste. Tal incentivo perverso se soluciona si el mercado de intermediarios en seguros es competitivo, el consumidor podrá buscar fácilmente otros intermediarios que le ofrezcan mejores productos a precios más competitivos.

Por otra parte, se encuentra el pago directo a los intermediarios mediante un esquema de honorarios. En esta situación, es el comprador de seguros quien se encarga

del pago de la compensación al intermediario, el cual a su vez renuncia a las comisiones directas, y por ende, estas son descontadas de la prima cobrada al asegurado. En este esquema, el intermediario trabaja para el cliente directamente, por lo cual es apenas lógico que éste asuma los costos de su labor. Dicho tipo de práctica está asociado generalmente a la gestión de administración de riesgos o manejo de una importante cartera por parte de los intermediarios. Por ende, el asegurado requiere de una gestión más avanzada que la simple intermediación.

Finalmente se encuentran las comisiones contingentes, las cuales no dependen de la celebración de transacciones individuales, sino del cumplimiento de un conjunto de actividades establecido previamente entre las partes. Estas comisiones son concebidas como incentivos para los intermediarios, permitiéndole participar de los resultados del negocio, y se pueden adquirir en adición a las comisiones de prima. Algunas de las comisiones contingentes más utilizadas son las que premian el incremento de la producción.

Es decir, que las compañías aseguradoras dan un porcentaje de comisión sobre la “nueva producción” de un intermediario. Otra comisión contingente común está dada por el resultado técnico de la cuenta. De esta forma, el intermediario recibe comisiones que se relacionan inversamente con el comportamiento de su cartera en términos de siniestralidad. Este tipo de comisiones han sido prohibidas por la legislación de algunos países ya que pueden generar conflictos de intereses para los intermediarios y causar así fallas de mercado.

Parte de la remuneración del intermediario también puede ser en especie (por ejemplo, viajes o seminarios o convenciones). Este tipo de remuneración puede llegar a ser de gran utilidad, pues ayuda a mantener la fidelidad y lealtad del intermediario hacia la aseguradora. En el mercado anglosajón, este tipo de acuerdos son llamados PSA, Placement services agreements o MSA Market services agreements.

3.4.3 Funciones y deberes de los Intermediarios de Seguros o Corredurías de Seguros

Asamblea Nacional (2010) Art. No. 119, establece las Funciones y Deberes de los intermediarios de Seguros:

Son funciones y deberes de los intermediarios de seguros:

- 1) Prestar el asesoramiento técnico a los usuarios o clientes para que obtengan la cobertura de riesgos adecuada a sus intereses;
- 2) Informar a sus usuarios clientes sobre las condiciones del contrato, sobre los riesgos, beneficios y exclusiones de las pólizas observando el alcance de los deducibles de la

misma, regía proporcionales, forma y plazos de pago, efectos de su incumplimiento, y en general toda la información necesaria para ilustrar mejor su decisión;

3) Acatar las disposiciones de esta Ley, las normas del Consejo Directivo e instrucciones del Superintendente, así como sus propias normas éticas o código de conducta;

4) Los intermediarios proporcionarán a las sociedades de seguros toda la información que sea de su conocimiento sobre el riesgo o la responsabilidad a asumir, a fin de que puedan formarse un juicio sobre sus características que les permita determinar las condiciones bajo las cuales deban suscribir las pólizas;

5) Proteger los intereses del asegurado y de la aseguradora en un grado de igualdad;

6) Actualizar permanentemente sus conocimientos en seguros, siguiendo cursos o seminarios de capacitación para conocer integralmente los productos de seguros que ofrecen y los nuevos productos existentes en el mercado, que les permitan responder de manera técnica y eficiente a los requerimientos de los tomadores o contratantes de seguros y asegurados;

7) Comunicar de inmediato y por escrito a los tomadores o contratantes y/o asegurados, el rechazo o las modificaciones de cobertura del riesgo propuesto, realizadas por las sociedades de seguros;

8) Entregar al asegurado la póliza de seguro contratada, dentro de los tres (3) días siguientes a su fecha de recepción, verificando que esta se encuentre conforme con lo solicitado a la sociedad de seguros, debiendo devolver a esta última las copias, las adenda y demás documentaciones que requiera firma del asegurado dentro de un plazo no mayor a tres (3) días, siguientes a la fecha de recepción por parte del asegurado;

9) Comunicar de inmediato y por escrito a las sociedades de seguros, cualquier modificación del riesgo asegurado que signifique una agravación o disminución del mismo, que pudiera repercutir en sus condiciones de aseguramiento;

10) Asistir al asegurado, con la debida diligencia y prontitud, en caso de siniestro, gestionando el reclamo correspondiente ante la sociedad de seguros y haciendo un seguimiento del mismo hasta su conclusión;

11) Enterar a las sociedades aseguradoras, en un plazo no mayor de tres (3) días, las sumas recibidas de los clientes en concepto de primas;

12) Las demás que el Consejo Directivo establezca mediante normas generales, sin perjuicio de las instrucciones que el Superintendente pueda emitir de acuerdo a circunstancias particulares de este servicio.

Las comunicaciones efectuadas por un corredor de seguros al asegurador, en nombre del contratante de una póliza, surtirán los mismos efectos que si la realizara el propio contratante, salvo indicación en contrario por parte de este. En todo caso, se precisará el consentimiento expreso del contratante para suscribir un nuevo contrato o para modificar o rescindir el contrato de seguro vigente.

3.4.4. Requisitos de Autorización para Agencias de Seguros y Sociedades de Corretaje, Impedimentos, Prohibiciones y Controles

Asamblea Nacional (2012) en el Art. No. 7, establece Requisitos de autorización para agencias de seguros y sociedades de corretaje, estos son:

Los interesados en constituir una agencia de seguros o una sociedad de corretaje deberán presentar solicitud de autorización ante el Superintendente indicando los ramos de seguros en que desean operar, adjuntando la siguiente documentación:

- a) Copia razonada notarialmente de la cédula de identidad o cédula de residente de la persona que vaya a actuar como representante legal, u otro documento que acredite su nacionalidad, en el caso de extranjeros;
- b) Formulario de solicitud de autorización contenido en el Anexo No. 1 de la presente Norma, el que deberá estar suscrito por la persona que vaya a actuar como representante legal de la sociedad;
- c) Proyecto de escritura de constitución de la sociedad, la cual deberá constituirse como sociedad anónima y tener como objeto social único la intermediación de pólizas de seguros y/o fianzas emitidas por sociedades de seguros autorizadas por la Superintendencia;
- d) Balance General de Apertura certificado por un Contador Público Autorizado y suscrito por la persona que vaya a actuar como representante legal de la sociedad;
- e) Currículum Vitae de la persona que vaya a actuar como representante legal, acompañado de los soportes académicos, constancias de capacitación que acrediten conocimientos en los ramos de seguros que pretende intermediar y que solicita le sean autorizados y demás documentos que evidencien experiencia laboral en la materia, si tuviere;
- f) En el caso de las sociedades de corretaje, presentar tres (3) cartas de intención de negocio emitidas por sociedades de seguros autorizadas para operar en el país, con una antigüedad no superior a un mes a la fecha de la solicitud. En el caso de las agencias, presentar proyecto de contrato suscrito con la sociedad de seguros; una vez otorgada la

autorización, el contrato deberá especificar los ramos de seguros que le fueren autorizados intermediar;

g) Manual de Control Interno ajustado a las operaciones de la agencia de seguros o sociedad de corretaje solicitante;

h) Manual de Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento al Terrorismo que contenga los lineamientos que le requieran las sociedades de seguros;

i) Formato propuesto para ser utilizado como recibo provisional para el pago de primas de sus clientes, el cual deberá contener, al menos, los siguientes datos: razón social o nombre comercial, número consecutivo, modalidades y formas de pago, pie de imprenta conforme la ley de la materia, entre otros. Dicho recibo deberá ser elaborado en original y dos copias;

j) Certificados de antecedentes judiciales y policiales de los socios y del propuesto representante legal, vigentes a la fecha de presentación de la solicitud, expedidos por las instancias nacionales correspondientes. En caso de que alguna de las personas antes indicadas haya vivido fuera del país en los últimos cinco (5) años, adicionalmente se requerirá certificado expedido por la instancia extranjera correspondiente;

k) Declaración notarial del propuesto representante legal de no estar incurso en los impedimentos establecidos en el artículo No. 14 de la presente Norma;

l) Dirección del lugar donde estarán ubicadas las oficinas, con indicación del número de teléfono y correo electrónico, todo lo cual será verificado por la Superintendencia previo a la autorización a fin de constatar de que el local preste las condiciones para atender a sus usuarios y que es conforme a los activos registrados en su Balance General de Apertura;

m) Para los corredores individuales, agentes y subagentes que deseen formar una sociedad de corretaje, deberán presentar carta de solvencia de sus obligaciones emitida por las sociedades de seguros y sociedades de corretaje con las que intermedia la colocación de pólizas, de ser el caso;

n) Proyección de la sociedad solicitante de intermediar seguros y/o fianzas por los siguientes montos mínimos de primas de seguros para el primer año de operación:

i. Si el interesado está solicitando autorización para intermediar todos los ramos descritos en el artículo 66 de la Ley General de Seguros, exceptuando los referidos en los numerales 9) y 11) del mismo, la proyección será por un monto mínimo en córdobas equivalente a setenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 70,000.00);

ii. Si el interesado está solicitando autorización para intermediar los ramos de seguros referidos en los numerales 1), 2), 3) y 4) del artículo 66 de la Ley General de Seguros, la proyección será del 30% del monto mínimo establecido para todos los ramos;

iii. Si el interesado está solicitando autorización para intermediar los ramos de seguros referidos en los numerales 6) y 7) del artículo No. 66 de la Ley General de Seguros, la proyección será del 70% del monto mínimo establecido para todos los ramos; y

iv. Si el interesado está solicitando autorización para intermediar el ramo de fianzas referido en el numeral 8) del artículo No. 66 de la Ley No. 773 “Ley General de Seguros”, la proyección será del 40% del monto mínimo establecido para todos los ramos.

o) Lista de los socios o accionistas, con indicación de sus porcentajes de participación en el capital de la sociedad; así como, la integración de su junta directiva;

p) Original de la fianza o de la póliza de seguro referida en el artículo No. 122 de la Ley General de Seguros.

q) Copia razonada notarialmente de la constancia de Registro Único de Contribuyente (RUC) de la persona que vaya a actuar como representante legal de la sociedad;r) Dos fotografías recientes tamaño carnet del propuesto representante legal; y

s) Carta en la que los socios, directores y representante legal propuestos autorizan alSuperintendente a verificar el reporte de sus obligaciones con instituciones del sistema financiero, emitido por la Central de Riesgos de la Superintendencia; y además de presentar los documentos antes señalados, la persona propuesta para actuar como representante legal de la sociedad deberá aprobar un examen o prueba de conocimientos conforme lo establecido en el artículo 17 de esta norma.”

3.5 Ingresos por Corretaje de Seguros

3.5.1. Reconocimiento de los Ingresos Reales de una Correduría de Seguros

Los ingresos reales se obtienen al dividir el ingreso nominal con el precio del bien, es decir, mantiene su valor y poder adquisitivo a lo largo del tiempo, incluyendo a la inflación en las unidades monetarias del ingreso nominal.

En el ejemplo No. 17 de la Norma Internacional de Información Financiera (2009, No. 23-21, p.56), indica que los ingresos reales por comisiones de seguros se deben reconocer:

Las comisiones de agentes de seguros, recibidas o por recibir, que no requieran al agente la prestación de servicios adicionales, se reconocen como ingreso de actividades ordinarias por el agente en la fecha del comienzo efectivo o la renovación de las pólizas correspondientes. Sin embargo, cuando sea probable que se requiera que el agente proporcione servicios adicionales durante la vida de la póliza, el agente diferirá la comisión, o parte de la misma, y la reconocerá como ingreso de actividades ordinarias a lo largo del periodo en el que la póliza esté vigente.

Las Corredurías de Seguros poseen un Manual Único de Cuentas de Intermediarios (MUCI), en donde se describen detalladamente todas las cuentas, en el referido a los Ingresos-Cuenta No. 4, el MUCI especifica:

4. INGRESOS ¹

Conforma las cuentas que acumulan los ingresos devengados y percibidos en el período, provenientes de las operaciones propias de intermediación de seguros y fianzas. Asimismo, comprende los ingresos financieros por inversiones en las diferentes instituciones financieras, diferencial cambiario y otras operaciones relacionadas.

4.1. INGRESOS POR COMISIONES

Comprende todos los ingresos devengados y percibidos en el período, provenientes de las operaciones propias de intermediación de seguros y fianzas.

Se acredita:

- Por las comisiones devengadas y percibidas en el período contable.

NOTAS: ¹ Los títulos de este apartado que aparecen en letra mayúscula fueron tomados del texto original Manual Único de Cuentas para Intermediarios (MUCI).

- Ajustes y/o reclasificaciones en el período contable.

Se debita:

- Por la cancelación de saldos al cierre del ejercicio.

- Por ajustes o reclasificaciones en el período contable.

4.2. INGRESOS FINANCIEROS

Comprende los ingresos por operaciones relacionadas exclusivamente con las inversiones en valores, la diferencia que resulte de ajustar los saldos de las cuentas en moneda extranjera y cualquier otro ingreso originado de las operaciones financieras.

Se acredita:

- Por los intereses ganados en inversiones en valores.

- Por los intereses ganados sobre depósitos a la vista.

- Por los ajustes y/o reclasificaciones en el período contable.

Se debita:

- Por la cancelación de saldos al cierre del ejercicio.

- Por ajustes o reclasificaciones en el período contable.

4.3. OTROS INGRESOS

Constituyen ingresos atribuibles al ejercicio en concepto de sobranes efectivo en caja, premios recibidos y cualquier otro ingreso no definido en los rubros anteriores.

Se acredita:

- Por los sobranes de efectivo en caja.

- Por los premios recibidos de las compañías por alta productividad,

- Por los otros ingresos diversos.

Se debita:

- Por la cancelación de saldos al cierre del ejercicio.

- Por ajustes o reclasificaciones en el período contable.

4.4. INGRESOS POR VARIACIÓN EN EL TIPO DE CAMBIO

Comprenden los ingresos devengados y percibidos en el período, producto de ajustes en los saldos de las cuentas de activos en moneda extranjera, como consecuencia del incremento en el tipo de cambio para el reajuste de la misma. También, en esta cuenta se registran los ingresos generados por operaciones de cambio.

Se acredita:

-Con los importes de los incrementos que ocurran en las cuentas de Balance que expresen sus saldos en moneda extranjera, incrementos que se originen por efecto de variaciones en el tipo de cambio oficial.

Se debita:

-Con los importes de los decrementos que ocurran en las cuentas de Balance que expresen sus saldos en moneda extranjera, decrementos que se originen por efecto de variaciones en el tipo de cambio oficial.

-Con la cancelación del saldo acumulado de la cuenta por traslado a Pérdidas y Ganancias a la fecha de cierre del ejercicio.

El ingreso por comisión se devengará en el momento en el que se devenga el pago de la prima a la compañía aseguradora, y esto significa que el reconocimiento del ingreso por comisión se da en el momento de la liquidación realizada por la compañía aseguradora.

El Principio del Devengo en la Contabilidad del Mediador de seguros

Según Gomez, J. & Martínez A. (2012), en su estudio de “La Contabilidad de los Corredores de Seguros y de los Planes y Fondos de Pensiones”, muestran:

El corredor de seguros puede recibir su remuneración a través de varias formas:

- Comisiones
- Honorarios
- Comisiones y Honorarios

La Contabilidad del Corredor va a depender de la información que brinden las compañías de seguros, con las que tienen relaciones contractuales, ya que es de suma importancia a la contabilidad de las compañías intermediarias de seguros.

Actualmente, el corredor no se limita a poner a disposición del cliente, las ofertas de seguros facilitadas por las entidades aseguradoras, sino que brinda un asesoramiento

más exclusivo del producto que ofrecen estas compañías. Siendo esta una actividad intensa, de convencimiento con el cliente, justificando su remuneración.

En el plan general Contable de entidades aseguradoras, la entidad aseguradora reconoce la prima en su totalidad al inicio del período de cobertura, independientemente de que posteriormente, en sus estados contables, utilice cuentas periodificadoras de ingreso. Siendo así, del mismo modo, debería reconocer en su totalidad la comisión que corresponde a la prima reconocida con las periodificaciones pertinentes, en la medida en que la comisión supone un gasto asociado al ingreso por la prima.

Sin embargo, en realidad, la aplicación del principio del devengo de la comisión no es tan sencilla. Desde la práctica de mercado, se debe acudir, en primer lugar, a las cartas de condiciones, se fija la relación entre la entidad y el corredor, en aquel tipo de documentos que contenga la relación contractual o de colaboración entidad aseguradora vs mediador. Es en las cartas de condiciones, donde se debe determinar el momento en el que surge el derecho de aquel al cobro de la comisión, y correlativamente la obligación del asegurador de satisfacer la comisión.

Existen cuatro momentos entre el devengo de la comisión y su reconocimiento contable:

- Devengo de la prima por las compañías aseguradoras: El ingreso se reconoce en cuanto se devenga la prima, es decir, en el momento en que se da inicio la cobertura del riesgo del asegurado. De igual manera, en este momento el comisionista debería de recibir su ingreso, excepto cuando la póliza se fracciona en cuotas. Por tanto su derecho a recibir su comisión nace con el cobro del recibo de prima.
- Elaboración del recibo de prima: La compañía aseguradora recauda su dinero y a la vez procede con el pago de comisión correspondiente al devengo que ha pagado el cliente. En este momento, puede existir un desfase en la información del intermediario, ya que este debe contabilizar su ingreso hasta que obtenga los datos de la aseguradora, y le liquide los conjuntos de operaciones realizadas (quincenal o mensual).
- Cobro del recibo de prima por las aseguradoras.
- Cobro de la comisión por los intermediarios: El corredor reconocerá su ingreso en el instante en que reciba su liquidación periódica por parte de su compañía. El único soporte de ingresos por parte de los mediadores de seguros son los reportes emitidos por sus compañías, y como cada uno tiene procedimientos internos diferentes, varían de acuerdo a sus procesos.

Es importante mencionar, que cada entidad aseguradora emite diferentes porcentajes de comisión, en los diferentes ramos de seguros, no existen una tarifa

estándar que indique los porcentajes que deben pagar a sus comisionistas. Algunas aseguradoras, debido a alianzas estratégicas, pagan mayor porcentaje que otras, sin embargo, pueden formular cambios sin ser intervenidos por la SIBOIF, es decir, existe independencia y es un mercado de libre competencia.

A continuación se consignan los porcentajes de comisión que le otorgan las aseguradoras a CORRESA, S.A en Nicaragua:

Tabla No. 1

Porcentaje de Comisión que otorgan las Aseguradoras a CORRESA, S.A.

CORRESA, S.A.

Entidades Aseguradoras	Porcentajes de Comisión
SEGUROS AMÉRICA	
Vida Individual Corporativa.	15.00%
Vida Individual	15.00%
Colectivo de Vida	22.50%
Accidente Personal Individual	22.50%
Accidente de Transporte	25.00%
Gastos Médicos Dorados	17.50%
Gastos Médicos Plateados	17.50%
Seguro Hospitalario	12.50%
Gastos Médicos Col. Ejec.	15.00%
Incendio	17.50%
Automóviles Nuevas	22.50%
Automóviles Renovadas	17.50%
Transporte de Carga	15.00%
Marítimo	15.00%

Entidades Aseguradoras	Porcentajes de Comisión
SEGUROS AMÉRICA	
Equipo de Contratista	15.00%
Todo Riesgo Montaje	15.00%
Respons. Civil General	15.00%
Respons. Civil Obligatoria	10.00%
Respons. Civil Licenc. Prof.	10.00%
ASSA	
Vida Individual	20.00%
Colectivo de Vida	20.00%
Accidente Personal Individual	20.00%
Automóviles	25.00%
Incendio	20.00%
Otros Seguros de Daños	20.00%
INISER	
Automóviles	22.50%
SEGUROS LAFISE	
Automóviles Nuevas	22.50%
Automóviles Renovadas	17.50%
Responsabilidad Civil Obligatoria	10.00%

Fuente: Elaboración Propia, en base a datos proporcionados por las aseguradoras en el período 2012-2015.

3.5.2. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF No. 23)

Los ingresos es el dinero recibido o los derechos que nacen al vender un bien o prestar un servicio. IASB (2009) publicado por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad el 9 de julio de 2009, explica en su Alcance:

Ingresos son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de entradas o incrementos de valor de los

activos, o bien como decrementos de las obligaciones, que dan como resultado aumentos del patrimonio y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de este patrimonio. El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos de actividades ordinarias como las ganancias. Los ingresos de actividades ordinarias propiamente dichos surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos, regalías y alquileres.(p.5).

Los ingresos de las actividades ordinarias se deben medir y reconocer razonablemente en el momento en que la contraprestación este percibida o devengada por cuenta de la entidad, es decir, cuando se tenga certeza que va a obtener beneficios económicos futuros.

Asimismo, IASB (2009) en la medición de los ingresos de actividades ordinarias hacen referencia a las entidades que actúan como agencias y especifica en el punto 2.3.4:

En una relación de agencia, una entidad incluirá en los ingresos de actividades ordinarias solo el importe de su comisión. Los importes recibidos por cuenta del principal no son ingresos de actividades ordinarias de la entidad.

En una relación de agencia, las entradas brutas de beneficios económicos incluyen los importes recibidos por cuenta del principal. Sin embargo, sólo la parte de la entrada bruta que representa la comisión para el agente se incluye en los ingresos de actividades ordinarias del agente.

...Se considera que una entidad actúa como agente cuando el monto de su ganancia es predeterminado, ya sea una comisión fija por transacción o un porcentaje establecido del monto facturado al cliente.

3.5.3. Cambio en el Registro de la Contabilización de los Ingresos según Disposición DS-IS-2548-10-2013-VMUV de la SIBOIF

En la "Norma sobre el Manual Único de Cuentas para Intermediarios de Seguros, MUCI", se dicta la modificación y presentación de las enmiendas respectivas en los informes mensuales de los ingresos, a partir de octubre del año 2013:

1.3 Registrar los movimientos en la cuenta de activo No. 14 "Comisiones". Aquí se registra el saldo total de la comisión potencial a recibir por las pólizas intermediadas, este cálculo debe tener relación con las Primas Pendientes de Cobrar, del Anexo No. 5 de la norma denominado (Primas Acumuladas por sociedad de seguros y Ramos de

Explotación -Consolidado) que son las que generarán los ingresos reales que se registran en la cuenta de resultado 4 "Ingresos".

1.4 Registrar los movimientos en la cuenta de pasivo 24 "Comisiones Potenciales". En esta se debe registrar el saldo resultante de las fluctuaciones realizadas en el mes del ejercicio registrado en la cuenta No. 14 "Comisiones". Los saldos de las cuentas 14 y 24 al final del ejercicio del mes deben ser iguales.

El procedimiento contable para el respectivo registro se presenta a continuación:

- Al momento de la emisión del contrato de seguro en el cual se estipule al intermediario como el responsable del manejo de la póliza, se contabiliza la comisión total no percibida así:

14.00.0.00 Comisiones no devengadas no percibidas XXX

24.00.0.00 Comisiones potenciales XXX

- Al momento de recibir el pago total o parcial de las comisiones ganadas, por parte de las compañías aseguradoras.

11.00.0.00 Disponibilidades XXX

41.00.0.00 Ingresos por comisiones XXX

24.00.0.00 Comisiones Potenciales XXX

14.00.0.00 Comisiones no devengadas no percibidas XXX

3.6. Impacto Financiero en los Estados Financieros de las Empresas

Uno de los tópicos centrales de la investigación es el impacto financiero en los Estados Financieros de las Empresas, en su análisis financiero vertical y horizontal de los Estados Financieros (Estado de Resultados y Balance General) y la aplicación de Razones Financieras a corto y largo plazo.

Según GERENGE.COM (2013), expone que el impacto financiero consiste en un examen que se realiza a las transacciones u operaciones de una empresa, por algún hecho ocurrido en un período determinado. Para ello es necesario utilizar herramientas de apoyo que faciliten cuantificarlo de manera razonable. Entre ellas se encuentran los análisis financieros y la aplicación de razones financieras, que permitirán comparar los resultados positivos o negativos que ocasiono un suceso, párrafo 1-4

El análisis financiero consiste en evaluar y examinar detalladamente a través de razones e indicadores financieros la situación económica de una compañía.

Por medio de la contabilidad se pueden analizar los resultados obtenidos de los instrumentos utilizados para conocer el origen de los recursos, aplicación y debilidades que posee la empresa. Es decir, con este análisis se pretende buscar las mejores alternativas para la toma de decisiones.

Por tanto, no solo es necesario obtener datos sino analizarlos de manera que puedan ser útiles a la gerencia para cuantificar si ha obtenido ganancias o ha perdido en un período contable determinado, proponiendo alternativas para los posibles problemas o aprovechar estrategias que mejoren los aspectos positivos.

3.6.1. Estructura del Análisis Financiero

El objetivo del análisis financiero es servir de herramienta para generar mayor rentabilidad del capital de la empresa, evalúa las repercusiones financieras, coordina aportes financieros, evalúa la efectividad de la administración financiera de un proyecto, evalúa incentivos locales para determinar la conveniencia de asumir un cambio en la empresa con relación al ingreso incremental que deja el mismo.

Su estructura básica se divide en 4 apartados:

- Preparar las cuentas: la información básica para hacer el análisis económico financiero de una empresa son los estados financieros, para llegar al final del análisis no basta con esta información sino que muchas veces se requiere información externa de la empresa. Preparar cuentas es simplificarlas en cifras fundamentales que son necesarias para estudiar la situación de la empresa, liquidez, rentabilidad y riesgo
- Efectuar un análisis patrimonial: aquí se estudia el patrimonio de la empresa, desde el punto de vista del activo (estructura económica) como desde el punto de vista de su financiación (estructura financiera). Lo que se estudia tanto en la estructura económica y financiera son: la composición de la empresa; qué peso tiene cada partida del activo sobre el total y qué peso tiene cada partida del pasivo sobre el total. También debe observarse su evolución, cómo ha ido cambiando a lo largo de varios años la estructura patrimonial.
- Realizar el análisis de pasivos: Cuando se dice análisis de pasivos dentro del contexto de análisis financiero, nos referimos a la capacidad de la empresa para devolver sus deudas, tanto a corto, como a largo plazo.
- Hacer el análisis económico: La razón de ser de la empresa es la obtención de beneficios, la empresa existe para generar rentabilidad que implique creación de valor para el accionista, el análisis económico es el estudio de si la empresa está obteniendo una rentabilidad suficiente.

Según GERENCE.COM (2013), existen dos tipos de análisis financieros: Horizontal y Vertical.

3.6.1.1. Análisis Financiero Horizontal: Tiene como principal función determinar cada variación en los rubros en los períodos, dando a conocer, si ha aumentado o disminuido en el tiempo, párrafo 13.

¿Cómo se hace el análisis financiero horizontal?

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un período respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un período determinado. Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un período fue bueno, regular o malo.

Para determinar la variación absoluta (en números) sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un período 2 respecto a un período 1, se procede a determinar la diferencia (restar) al valor 2 – el valor 1. La fórmula sería $P2-P1$.

Para determinar la variación relativa (en porcentaje) de un período respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el período 2 por el período 1, se le resta 1 y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje, quedando la fórmula de la siguiente manera: $((P2/P1)-1)*100$.

Para realizar el análisis horizontal se requiere disponer de estados financieros de dos períodos diferentes, es decir, que deben ser comparativos, es precisamente comparar un período con otro para observar el comportamiento de los estados financieros en el período objeto de análisis.

Con los datos que se obtengan se podrán identificar claramente cuáles han sido las variaciones de cada una de las partidas del balance.

Una vez determinadas las variaciones, se debe proceder a determinar las causas de esas variaciones y las posibles consecuencias derivadas de las mismas.

Algunas variaciones pueden ser beneficiosas para la empresa, otras no tanto, y posiblemente haya otras con un efecto neutro.

Los valores obtenidos en el análisis horizontal, pueden ser comparados con las metas de crecimiento y desempeño fijadas por la empresa, para evaluar la eficiencia y eficacia de la administración en la gestión de los recursos, puesto que los resultados económicos de una empresa son el resultado de las decisiones administrativas que se hayan tomado.

El análisis horizontal debe ser complementado con el análisis vertical y los distintos Indicadores financieros y/o Razones financieras, para poder llegar a una conclusión acertada a la realidad financiera de la empresa, y así poder tomar decisiones más acertadas para responder a esa realidad.

3.6.1.2. Análisis Financiero Vertical: Su principal objetivo es conocer las diferencias de forma global en un rubro determinado. En cuanto a “Diferencia Análisis Horizontal y Vertical, se plantea:

¿Cómo se hace el análisis financiero vertical?

Se debe dividir la cuenta que se quiere determinar, por el total del activo, pasivo o capital y luego se procede a multiplicar por 100.

Una vez determinada la estructura y composición del estado financiero, se procede a interpretar dicha información. Para esto, cada empresa es un caso particular que se debe evaluar individualmente, puesto que no existen reglas que se puedan generalizar, aunque si existen pautas que permiten vislumbrar si una determinada situación puede ser negativa o positiva.

Como parte del análisis de los resultados, se debe evaluar si no hay mucho efectivo en caja, ya que no es muy conveniente tener mucha cantidad de dinero en caja o en bancos, porque no generan rentabilidades específicas. Las inversiones por su parte, deben ser rentables y representar una cierta proporción considerable de los activos.

Una cuenta en la que si se debe poner mayor énfasis es la Cuenta por Cobrar, debido a que representan las ventas de crédito, y si la empresa no recupera rápidamente esto, puede generarle costos, que le perjudique su situación financiera. En una empresa debe existir un equilibrio entre los costos y gastos de vender y los ingresos que se recibe por tal venta, para evitar financiarse, ya sea interna como externamente, provocándole costos financieros adicionales, pudiendo evitarse con las correctas políticas de crédito.

Inventarios por su parte, deben estar estrictamente lo necesario, no puede ser excesivo, ya que esto indicaría una falta de rotación y que las ventas no tienen los niveles adecuados.

Los Activos Fijos, representan los bienes que la empresa necesita para poder operar (maquinaria, terrenos, edificios, equipos), y en empresas industriales y comerciales, suelen ser representativos, más no en las empresas de servicios.

Respecto a los pasivos, es importante que los Pasivos corrientes sean poco representativos, y necesariamente deben ser mucho menor que los Activos Corrientes, de lo contrario, el Capital de Trabajo de la empresa se ve comprometido.

Así como se puede analizar el Balance General, se puede también analizar el Estado de Resultados, para lo cual se sigue exactamente el mismo procedimiento, y el valor de referencia serán las ventas, puesto que se debe determinar cuánto representa un determinado concepto (Costo de Venta, Gastos Operacionales, Gastos No Operacionales, Impuestos, Utilidad Neta) respecto a la totalidad de las ventas.

Estos análisis son diferentes pero a la vez complementarios, ya que dan una radiografía de la situación de la empresa. “Ambos consisten en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros”, párrafo No.1.

3.6.2. Razones Financieras

Según Delfino, M. (2004) en Finanzas Operativas, establece que las razones financieras son:

“Las razones financieras son relaciones entre dos o más conceptos (rubros o renglones) que integran los estados financieros, estas se pueden clasificar desde muy diversos puntos de vista: A corto y largo plazo”. p. 10-46

Las razones de Corto plazo: liquidez, actividad y rendimiento.

Las razones de Largo Plazo: endeudamiento, productividad y de crecimiento.

3.6.2.1. Razones de Corto Plazo

3.6.2.1.1. Razones de Líquidez

Razón de Capital de Trabajo

Determina la cantidad de recursos de fácil conversión en efectivo, que se puede considerar propia y que mediante su rotación se obtiene los ingresos. Este tipo de cifras puede no servir para comparar los resultados con otras empresas, pero es de suma utilidad para el control interno.

Se expresa como sigue: Activo Circulante - Pasivo a corto plazo

Razón Circulante

Indica la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus compromisos a corto plazo, (en número de veces, cuantas veces cubre el activo de fácil conversión en efectivo al pasivo de exigibilidad menor a un año). Razón del circulante: Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus deudas a corto plazo.

Se expresa como sigue: Activo Circulante / Pasivo a corto plazo

En general, cuanto más alta es la razón de circulante, se considera que la empresa es más líquida. En ocasiones, una razón del circulante de 2.0 se considera aceptable, pero la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa.

Razón de Líquidez

Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo, sin la intervención de los inventarios por lo que es el activo menos líquido, siendo más susceptibles de generar pérdidas en caso de presentarse en liquidación. En ocasiones se recomienda un índice de 1.0 o más, pero al igual que la razón anterior, la aceptabilidad de un valor depende del campo industrial o comercial en el que opera la empresa.

Se expresa como sigue: Activo Circulante – Inventarios / Pasivo a corto plazo

Razón de Pago Inmediato

Esta razón financiera determina la posibilidad de cubrir las deudas a corto plazo de inmediato, pues considera únicamente activos que representan efectivo y no es necesaria su conversión.

Se expresa como sigue: Activo circulante - Inventario - Cuentas por Cobrar / Pasivo a Corto plazo

3.6.2.1.2. Razones de Actividad

Las razones de actividad se emplean para medir la velocidad a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo, y su objetivo es evaluar la recuperación de la cartera, los pagos a proveedores y el movimiento y niveles de los inventarios. Muestran la eficiencia de la operación de la empresa.

Rotación de Cartera

Muestra la política de crédito que tiene la empresa, en cuanto al plazo que otorga a sus clientes para cubrir el importe de sus facturas.

Se expresa como sigue: $\text{Ingresos Netas a Crédito} / \text{Cuentas por Cobrar a Clientes}$.

Plazo Promedio de Cartera

Es muy útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza. Se obtiene dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre el promedio de ingresos diarios.

Indica el número de días promedio en que cobramos lo que se vendió a crédito en un periodo de un año; el número de días de ventas que queda pendiente de cobro.

Se expresa como sigue: $\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Promedio de Ventas por Día} = \text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ingresos Anuales} / 360$.

3.6.2.1.3. Razón de Rendimiento

La rentabilidad es el resultado neto de varias políticas y decisiones. Las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la liquidez, de la administración de activos y de la administración de las deudas sobre los resultados en operación. El propósito de este tipo de razones financieras es evaluar la rentabilidad de la empresa desde diversos puntos de vista.

Margen de Utilidad Sobre Ingresos

Un % alto equivale a beneficio. Se sugiere comparar precio con la competencia. Un % bajo. En este caso se recomienda revisar precios y comparar con la competencia. Aplicar análisis de equilibrio.

Se expresa como sigue: $\text{Utilidad Neta} / \text{Ingresos Totales Netas}$.

Rendimiento sobre el Patrimonio

Se conoce también como Tasa de Rendimiento sobre la Inversión de los Accionistas (ROE). Indica cual es el rendimiento que genera el patrimonio de la entidad. (Derecho de los accionistas sobre los activos netos de la misma).

Se expresa como sigue: $\text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio}$.

Rendimiento sobre la Inversión

Conocido también como ROA por sus siglas en inglés, mide la eficiencia total de la administración de la empresa en la obtención de utilidades después de impuestos, a partir de los activos disponibles. Cuanto más alto sea el rendimiento sobre la inversión de la empresa, tanto mejor será.

Se expresa como sigue: $\text{Utilidad Neta} / \text{Activo Total Neto}$.

3.6.2.2. Razones a Largo Plazo

Estas razones evalúan el endeudamiento a largo plazo, la productividad (relación entre los recursos que se invierten y el producto que se obtiene), y el desarrollo y expansión de una entidad.

3.6.2.2.1. Razón de Endeudamiento

Mide la proporción de activos totales concedidos por los acreedores de una empresa. Esta razón indica la participación de terceras personas en la empresa. Muestra el grado de riesgo de la empresa.

Se expresa como sigue: Pasivos Totales / Activos Totales.

Razón de Apalancamiento

Determina la proporción entre las deudas y el patrimonio de la empresa, entre las aportaciones externas y las aportaciones internas. Razón > 1.- significa que las deudas superan al capital contable, lo que determina que la empresa no es productiva en el renglón de uso de pasivo y se encuentra en peligro de quiebra.

Se expresa como sigue: Pasivo Total / Patrimonio.

3.6.2.2.2. Razones de Productividad

Tienen como objetivo evaluar la relación entre los recursos invertidos y el resultado obtenido.

Razón de Rotación de Activos Fijos Netos

Indica la eficiencia con la que la empresa puede emplear su planta y su equipo en la generación de ingresos.

Se expresa como sigue: Ingresos Netos / Activos Fijos Netos.

Razón de Rotación de Activos Totales

Indica la productividad de los activos totales, es decir, la capacidad que tienen para generar ventas. Mide la rotación de los activos de la empresa.

Se expresa como sigue: Ingresos Totales / Activos Totales.

Razón de Rotación de Patrimonio

Indica el número de veces que se vendió el patrimonio de la empresa, con relación a los ingresos. La capacidad de generar ventas de la inversión de los accionistas.

Se expresa como sigue: Ingresos Totales / Patrimonio.

Razón de Rotación del Capital de Trabajo

Indica la capacidad del Capital de trabajo para generar ingresos. El Capital de Trabajo es el motor generador de ingresos de la empresa.

Se expresa como sigue: Ingresos Netos / Capital de Trabajo.

3.6.2.2.3 Razones de Crecimiento

Este grupo de razones financieras evalúa el crecimiento y desarrollo de la empresa y está íntimamente relacionado con el análisis horizontal (aumentos y disminuciones).

Índice de Inversión

Indica el porcentaje que se tiene invertido en inmuebles planta y equipo, respecto del valor total de la empresa.

Se expresa como sigue: Inmuebles, Planta y Equipo Neto / Activos Totales.

Intensidad de Expansión

Indica el crecimiento que ha tenido la empresa en la planta productiva de un ejercicio a otro con respecto al año base.

Se expresa como sigue: Incremento en Inmuebles, Planta y Equipo / Inmuebles, Planta y Equipo año anterior

Crecimiento en Ingresos

Indica el crecimiento que ha tenido la empresa en las ventas de un ejercicio a otro con respecto al año base.

Se expresa como sigue: Ingresos Netos del Período Actual – Ingresos Netos del Período Anterior / Ingresos Netos del Período Anterior

3.7. Estrategias para el mejoramiento de los Procesos Contables, Administrativos y Financieros en las Corredurías de Seguros

El fundamento teórico de esta temática está referida en la tesis de grado “Plan Estratégico Para una Corredora de Seguros Generales y de Vida², Quezada (2012), en él se propone desarrollar una propuesta estratégica organizacional para la empresa Agencias Briner S.A para el período 2012-2016, entre los principales elementos novedosos que se retoman para el presente trabajo investigativo están la declaración de misión por unidad de negocio; nueva estructura organizacional; objetivos corporativos y funcionales; desafíos de planificación que incluye objetivos y metas por año, a nivel corporativo y en cada unidad organizacional (área de producción y operaciones, área comercial, área de administración y finanzas, y, área de informática y calidad)

Es importante señalar, que la propuesta que realiza el autor tiene como preámbulo la realización de análisis de razones financieras para el período previo a la planificación, de los objetivos corporativos, la estructura organizacional y herramientas metodológicas tales como el modelo de las cinco fuerzas de Porter, la cadena de valor y el análisis F.O.D.A, lo que permitió determinar la situación en que se encontraba la empresa. Siendo posible así, la identificación tanto de necesidades internas de la organización como de los clientes y el mercado en general. A la vez se detectaron problemas en la exposición de objetivos y metas comunes para toda la organización, problemas en la gestión de algunos procesos operacionales, falta de recursos humanos en las distintas unidades de negocio, entre otros.

A continuación se aborda brevemente cada uno de los aspectos del plan estratégico organizacional que propone para la empresa antes mencionada.

² Plan Estratégico para una Corredora de Seguros Generales y de Vida. Rodrigo Alonso Quezada Alvarado Disponible en: http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2012/cf-quezada_ra/pdfAmont/cf-quezada_ra.pdf. Santiago de Chile, marzo 2012.

3.7.1. Declaración de misión por unidad de negocio

En este aspecto de la planificación el autor Quezada, R. (2012), refiere la creación de la misión en las unidades de negocio de Seguros Generales, Seguros de Vida y Salud, Seguros Masivos, y Seguros y Control de Riesgos, incorporando los ámbitos de productos, mercado, cobertura geográfica y modos de lograr liderazgo competitivo. p.50

A manera de ejemplo se presenta la estructuración de la misión en la unidad de negocio de Seguros Generales:

Tabla No. 2

Estructuración de la Misión en la Unidad de Negocio de Seguros Generales

Aspectos	Presente	Propuesta
Ámbito de producto	Pólizas de Seguros Generales	Toda la gama de pólizas de seguros generales presentes en el mercado, incluyendo la venta de seguros paramétricos dentro de la oferta.
Ámbito de mercado	El mercado actual se encuentra segmentado por tipo de cliente: persona natural o empresa. Este último es muy diverso y se separa por industria.	Poner especial atención a los nuevos clientes, que deriven de la propuesta del nuevo producto, integrándolos a los ya existentes con un servicio de primera calidad, sin por esto descuidar la cartera actual.
Cobertura Geográfica	Nacional.	Nacional.
Modo de lograr liderazgo competitivo	Relaciones de largo plazo con el cliente, basadas en la calidad del servicio, rapidez de respuesta y atención personalizada.	Logrando una calidad de servicio de excelencia, basada en recursos humanos mejor capacitados, con más experiencia en temas de seguros, comprometidos y proactivos.

Fuente: Información tomada de la tesis de grado “Plan Estratégico para una Corredora de Seguros Generales y de Vida”. Quezada, R. (2012).

3.7.2. Nueva estructura organizacional

En cuanto a este segundo aspecto de la estrategia, Quezada, R. (2012) propone una nueva estructura organizacional acorde con la visión crítica que se tiene de la situación actual y la estrategia que se pretende para la empresa, diferenciando las unidades funcionales y destacando las unidades de negocio que se observan dentro de la misma. p.51

3.7.3. Objetivos corporativos y funcionales

Quezada, R. (2012), plantea que luego de levantada la situación actual de la empresa y realizado el análisis crítico tanto al interior de esta como de su entorno, se determinaron objetivos corporativos y funcionales entre ellos están:

- Incrementar la participación de mercado en los nichos que se avizoran seguirán creciendo junto a la economía (PIB), tales como por ejemplo el industrial y el comercio, sin descuidar la evaluación de riesgo que este crecimiento lleva asociado.
- Adentrarse en nuevos nichos de mercado, asumiendo el rol de “primer actor” buscando entregar productos (como lo son los seguros paramétricos) que aún no son comercializados por el mercado y que resuelven las necesidades de riesgo de variados tipos de negocios, además de proveer servicios de aseguramiento integral.
- Explorar el mercado internacional en el mediano plazo, específicamente Latinoamérica, en el nicho de seguros masivos y bancaseguros, entregándole a estos mercados toda la experiencia adquirida en el territorio nacional.
- Lograr posicionar a la empresa, como una organización que entrega un servicio confiable, personalizado e integral, y en el que la tecnología juegue un rol importante en el futuro próximo. p.52

Entre algunos de los objetivos funcionales propuesto están:

- Sostener una postura de liderazgo en calidad de servicio, tanto en la relación directa con el cliente como en los procesos internos, incluyendo dentro de esto los sistemas tecnológicos aplicados al negocio.
- Mejorar la productividad de los negocios actuales.
- Mejorar la eficiencia en los procesos actuales.
- Mejorar los resultados asociados a cada unidad de negocio.

- Mejorar la condición financiera de las distintas unidades de negocio.
- Mejorar las herramientas de calidad utilizadas en la empresa.
- Mejorar la comunicación y manejo de información a nivel corporativo y de áreas de negocio, con la intención de tener objetivos y metas alineadas.

3.7.4. Desafíos de planificación que incluye objetivos y metas por año, a nivel corporativo y en cada unidad organizacional

En este apartado Quezada, R. (2012), inicia con la elaboración de los objetivos y metas por año a nivel corporativo, es decir, se trata de los objetivos más globales de la empresa, de ahí se derivan los de cada unidad organizacional.

Para la presente tesis de maestría se ha retomado lo referido al área de administración y finanzas, a continuación se presenta ejemplo de la elaboración de objetivos y metas por año, para el 2015:

El objetivo principal a nivel corporativo para el último año, se refiere a consolidar los objetivos anteriormente establecidos para el plan estratégico 2012-2016. Estos corresponden a aumentar la participación de mercado dentro de los mercados relacionados, alcanzar el posicionamiento que se desea lograr, fidelizar a los clientes de las carteras actuales y captar otros nuevos, capacitar y profesionalizar al personal, mejorar la comunicación de objetivos y metas comunes, intentar ingresar en la intermediación de seguros masivos en algunos países de Latinoamérica y entregar un servicio de aseguramiento de calidad, especializado, confiable e integral.

Tan importante como este objetivo, resulta el tener siempre un horizonte para el desarrollo futuro de la empresa y seguir planificando las líneas generales de la organización más allá del año 2016.

En este sentido, las condiciones del entorno desde luego cambiarán, el ciclo económico presentará características distintas, los clientes mostrarán otras necesidades y/o requerirán de nuevos servicios, entre otros. Las condiciones y funcionamiento de la empresa también serán

distintos luego de las propuestas, modificaciones y reestructuraciones realizadas. Es por esto que resulta importante replantear un nuevo plan estratégico para el próximo período de cinco años.

Tareas a nivel corporativo

Dentro de las tareas a nivel corporativo para el año 2016, se encuentran:

- Consolidación de los objetivos planteados a nivel corporativo y funcional en el primer período de la planificación.
- Consolidación del plan de marketing y de la nueva unidad de negocio.
- Evaluar de manera general el plan estratégico desarrollado para el período 2012-2016.
- Para el último semestre de este año, se debe desarrollar el nuevo plan estratégico para el período 2017-2021.

Tareas del área administración y finanzas

Las tareas referidas a consolidar los objetivos anteriormente mencionados que se relacionan con esta área, corresponden a las siguientes:

Tabla No. 3

Tareas del Área de Administración y Finanzas al 2016

Tarea	Meta	Período	Encargado	Descripción
Implementar el reporte financiero de la empresa a nivel corporativo y de sus unidades de negocio.	Relizar una revisión mensual de la condición financiera, estado de resultado, gastos e ingresos, tanto a la empresa a nivel corporativo como para cada unidad de negocio por separado.	2012-2016	Encargado del área de administración y finanzas	Corresponde a un informe destinado a mejorar la comunicación y desarrollo de metas comunes, alineando de esta forma los intereses. Junto a esto permite la evaluación continua, de la empresa en pro de realizar inversiones de futuro, y del estado de las distintas unidades de negocios, teniendo así toda la información ordenada y documentada.
Emplear los indicadores de gestión y desempeño relacionados al área de administración y finanzas.	Levantar y recopilar los datos para el análisis permanente de los porcentajes relacionados a estos indicadores.	2016	Encargado del área de Administración y Finanzas	En primera instancia, se requiere validar los porcentajes observados actuales de los indicadores.

Fuente: Información tomada de la tesis de grado “Plan Estratégico para una Corredora de Seguros Generales y de Vida”. Quezada, R. (2012).

3.7.5. Resumen de los desafíos de planificación

En la parte final de la estrategia Quezada, R. (2012), refiere que las Agencias Briner S.A deben potenciar la entrega de sus servicios en los mercados en los cuales participa, enfocándose en entregar uno totalmente integral y de calidad, en el que los requerimientos y necesidades reales de los clientes, sean valorados e incluidos constantemente en la forma en que se entrega el servicio y en los tipos de productos ofrecidos. Asociado a esto desde luego, se encuentra el incorporar a la venta ya tradicional de pólizas de seguro, un servicio de auditoría de seguros y control de riesgos a clientes institucionales, el cual contempla la entrega de un servicio integral en el que se realice la identificación de los principales riesgos de la empresa, evaluación de los

controles de riesgos existentes como también a aplicar, preparación de estudios y finalmente asegurar y entregar coberturas. Como consecuencia de esto, es necesario realizar una propuesta de reestructuración organizacional. p.74

La imagen que se tiene de la empresa y como es reconocida por sus clientes como por el sector en general, es fundamental para que se produzcan los aumentos de participación en los nichos de mercado de los cuales participa (vida, generales, masivos) como también lograr la fidelización de sus clientes y ganar prestigio. En este sentido, mientras la empresa sea capaz de rescatar y llevar a cabo las tareas descritas en este documento para cumplir los objetivos planteados, tendrá grandes posibilidades de lograr estos mismos.

IV. PREGUNTAS DIRECTRICES

Pregunta Directriz General

- ¿Cuál es el Impacto Financiero, a partir de la entrada en vigencia de la Normativa emitida por la SIBOIF, en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en el período 2012-2015?

Preguntas Directrices Específicas

- ¿Cómo funciona la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., y cuál es el marco legal y normativo relacionado con el ámbito de los seguros de Nicaragua, en el período 2012-2015?
- ¿Cuál es el impacto financiero posterior a la implementación del nuevo registro de ingresos, de la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en el período 2012-2015?
- ¿Cuáles son las consecuencias del cambio en los registros de los ingresos reales, según la Normativa emitida por la SIBOIF en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., el año 2014?
- ¿Cuál es la propuesta estratégica para el mejoramiento de los procesos contables, administrativos y financieros en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A.?

V. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Objetivo	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión (Sub-Variable)	Indicadores	Item/Pregunta (P)
1. Describir el funcionamiento de la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., y el marco legal y normativo relacionado con el ámbito de los seguros de Nicaragua, en el período 2012-2015.	Marco Legal y normativo	Ley de Seguros, Reaseguros y Reafianzamiento. Ley No. 733. Título V Intermediarios y Auxiliares de Seguros; y Manual Único de Cuentas para Intermediarios MUCI: Son intermediarios de seguros las personas naturales o jurídicas autorizadas para prestar servicios como corredores de seguros, comercializadoras de seguros masivos, agencias de seguros, agentes de seguros y subagentes de seguros.	Los intermediarios de seguros y en especial los corredores son personas naturales o jurídicas dedicadas a la prestación del servicio de asesoría e intermediación entre el cliente y la compañía de seguros, los cuales ganan comisiones y por tanto son sujetos a supervisión por la Superintendencia de Bancos.	Ley de Seguros, Reaseguros y Reafianzamiento. Ley No. 733. Título V Intermediarios y Auxiliares de Seguros	Conceptos	Anexo I. P (1), P (2) Anexo II. P (1), P2, P (7) Anexo III. P (1), P (2)
					Funciones y deberes de los intermediarios de seguros	Anexo I. P (3) Anexo II. P (2), P (3), P (6), P (7) Anexo III. P (3)
				Manual Único de Cuentas para Intermediarios (MUCI). Disposición No. DS-IS-2548-10-2013-VMUC	Cuentas de estandarización de los registros con sus descriptivas Cambio en la Normativa del registro de los Ingresos	Anexo I. P (4), P (6), P (12) Anexo II. P (2), P (8), P (9), P (10), P (11) Anexo III. (P5), P (6)
				Norma para la autorización y funcionamiento de los Intermediarios de Seguros Resolución N° CD-SIBOIF-719-2-MAR14-2012	Requisitos de autorización para agencias de seguros y sociedades de corretaje.	Anexo I. P (5) Anexo II. P (2), P (4), P (5), P (6), P (7) Anexo III. P (4)
				NIIF No. 23 de Ingresos Ordinarios	Medición de los Ingresos de Actividades Ordinarias	Anexo I. P (7) Anexo II. P (2), P (10) Anexo III. P (6)

Objetivo	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión (Sub-Variable)	Indicadores	Item/Pregunta (P)
2. Comparar el impacto financiero posterior a la implementación del nuevo registro de ingresos, de la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en el período 2012-2015	Impacto Financiero	Consiste en distinguir y separar las partes de un todo para llegar a conocer sus elementos y principios. Se trata del examen que se realiza de una realidad susceptible de estudio intelectual.	El impacto financiero es la evaluación de las transacciones de la empresa para determinar si afectan positiva o negativamente a la rentabilidad de la empresa.	Posición financiera de la empresa	Análisis horizontal	Anexo I. P (13) Anexo II. P (17), P (18), P (19), P (20) Anexo III. P (10)
					Análisis vertical	Anexo I. P (14) Anexo II. P (17), P (18), P (19), P (20) Anexo III. P (11)
					A corto plazo: Líquidez , actividad y rendimiento	Anexo I. P (15) Anexo II. P (17), P (18), P (19), P (20) Anexo III. P (12)
					A largo plazo: Endeudamiento, productividad y crecimiento	Anexo I. P (16) Anexo II. P (17), P (18), P (19), P (20) Anexo III. P (13)
3. Analizar las consecuencias del cambio en los registros de los ingresos reales, según la normativa emitida por la SIBOIF en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., el año 2014.	Registro de los ingresos Reales	Los ingresos se reconocen y registran cuando es probable que la empresa reciba los beneficios económicos derivados de la transacción.	Los ingresos reales de la correduría son el registro de las comisiones pagadas por las aseguradoras al momento que el cliente hace efectiva su cuota., así cuando se perciben o devengan los demás ingresos.	Ingresos Ordinarios	Comisiones	Anexo I. P (8) Anexo II. P (12), P (13) Anexo III. P (6)
				Ingresos Financieros	Intereses	Anexo I. P (9) Anexo II. P (14) Anexo III. P (7)
				Otros Ingresos	Otros Ingresos Diversos	Anexo I. P (10) Anexo II. P (15) Anexo III. P (8)
				Ingresos por variación en el tipo de cambio	Incrementos que se originen por efecto de variaciones en el tipo de cambio oficial.	Anexo I. P (11) Anexo II. P (16) Anexo III. P (9)

VI. DISEÑO METODOLÓGICO

6.1 Enfoque de Investigación

En la presente investigación se definió el enfoque de investigación como cualitativo con lineamientos cuantitativos, en cuanto a lo primero porque se estudió la realidad en su contexto natural y tal como se suceden los estudios de los análisis financieros integrales, así como el desarrollo de los registros de ingresos, y por tanto, se realizó interpretación del fenómeno en estudio, a través de la vivencia y valoraciones de estos procesos. En relación a lo segundo, porque se logró describir la realidad cuantificando la información financiera del período 2012-2015, proveyendo de datos objetivos y confiables. Toda la información se obtuvo mediante entrevista a profundidad que se aplicó al Contador General de CORRESA, S.A., encuesta, análisis documental y observación de campo.

6.2 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es de carácter descriptivo, implicó observar y detallar el fenómeno en su contexto natural, en este caso el impacto financiero a partir de la aplicación de normativa emitida en la SIBOIF y de esta manera obtener y evaluar resultados, para que posteriormente proponer estrategias de mejora en el área administrativa y financiera.

6.3. Población o Área de Estudio

El área de estudio es empresarial, se enfocó en las finanzas de la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., en donde se analizó cada rubro de los estados financieros por medio de análisis verticales, horizontales y mediante la aplicación de razones o indicadores financieros.

6.4. Muestra

La Muestra la constituyó el conjunto de Estados Financieros: Estado de Resultados y Balance General, así como reportes de ingresos, egresos, recopilación de comprobantes, balanzas de comprobación y comprobantes de diario, para el período correspondiente al 2012-2015, de la

Correduría de Seguros CORRESA, S.A; así como, los involucrados en la situación de estudio como fueron el Contador General y personal del Área Financiera de Seguros.

6.5. Métodos y Técnicas

El método de investigación que se aplicó fue el inductivo, obteniéndose conclusiones generales a partir de puntos específicos o premisas, cumpliéndose con la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación los que sirvieron para la generalización de conclusiones. De igual manera, se elaboraron preguntas directrices y se determinaron las variables o descriptores, investigación no experimental (se limita a la observación de hechos).

Técnicas

El propósito fundamental de la aplicación de las técnicas era obtener datos o información válidas y confiables que permitieran el procesamiento y análisis de la información, en donde se logró concluir el proceso investigativo. Entre ellas están:

Análisis documental: basada en guía de análisis y cálculos numéricos, revisión de estado e informes financieros;

Observación: esta técnica tenía como propósito visualizar la realidad en la aplicación del ciclo contable después de los cambios según normativa emitida por la SIBOIF, se seleccionaron y estructuraron datos a partir de ello.

Entrevista a profundidad: la que tenía como propósito conocer a profundidad el funcionamiento de la empresa, las consecuencias a partir de los nuevos cambios, esta técnica fue dirigida al Contador General de CORRESA, S.A.

Encuesta: esta técnica tenía como objetivo complementar la información ofrecida por el Contador General de la empresa, y por tanto, fue aplicada al Área Financiera de Seguro, particularmente al Contador del Área de Contabilidad a través de cuestionario.

6.6. Instrumentos de Análisis

Para la recolección de información se elaboraron instrumentos como: guía de análisis documental, guía de observación, guía de entrevista a profundidad dirigida al Contador General, y guía de entrevista dirigida al Área Contable Financiera. *(Vease anexos No. 1, 2 y 3)*

Los datos recolectados fueron procesados según el tipo, en el caso de la información cualitativa se trabajó mediante matrices de procesamiento y análisis de la información que permitieron ordenar, agrupar y clasificar la información en programa word, y en cuanto a la información cuantitativa por medio de procesador estadístico excel, en donde se tabularon los datos, presentando tablas y gráficas explicativas de tendencias. *(Vease Anexo No. 4)*

Es importante señalar, que se realizó cruce de variables, relacionando los datos e información de las diferentes fuentes: análisis documental, observación y entrevista a profundidad. Finalmente se procedió al análisis e integración de datos, los que son presentados en el apartado de resultados y conclusiones de la investigación.

VII. ANÁLISIS DE RESULTADOS

7.1. LA CORREDURÍA DE SEGUROS CORRESA, S.A Y SU FUNCIONAMIENTO.

A partir de la información recopilada se logró constatar que CORRESA, S.A es una empresa dedicada a la intermediación de seguros, cumple con los requisitos de ley para su funcionamiento como Correduría. En primer lugar, presta asesoramiento técnico a sus clientes y usuarios, lo realiza a través de los ejecutivos de ventas si es una póliza nueva o de los ejecutivos de renovación, si la póliza posee más de un año de vigencia. Además, informa a sus clientes sobre las condiciones del contrato, los riesgos, beneficios, exclusiones de las pólizas, deducibles, forma y plazos de pago lo que ayuda a tomar la mejor decisión. Los ejecutivos encargados presentan al cliente la oferta de cinco compañías aseguradoras, para la elección del contrato de seguro de su preferencia o según sus necesidades.

En la Correduría se cumple con todas las disposiciones y normativas de la Ley No. 733, “Ley de Seguros, Reaseguros y Fianzas” que orienta la SIBOIF, en cuanto al funcionamiento y deberes, se otorga toda la documentación pertinente del cliente a las compañías aseguradoras, garantizando el cumplimiento de los requisitos de la debida diligencia del cliente, a través de la prevención de Lavado de Dinero. También, se busca la igualdad en los intereses del asegurado y la compañía, lo que ayuda a brindar un mejor servicio de calidad a sus usuarios.

En esta empresa se elaboran planes de capacitación tanto al subagente autorizado, representante legal como los demás ejecutivos, tal como lo exige la SIBOIF, es decir, desarrollan actualización continua de los conocimientos en el ramo técnico del seguro, para brindarles a los clientes las novedades y sus beneficios. En el caso que una aseguradora decide no asegurar un cliente por motivos de riesgo o cualquier otra causa, los ejecutivos se encargan de comunicar de inmediato al cliente este movimiento, asesorándolos sobre las otras opciones para asegurar su bien. La relación cliente-correduría es bastante fluida, después que el cliente haya elegido la compañía con la que pretende asegurar su bien, entrega la póliza a más tardar tres días después del recibido, en este momento el ejecutivo explica claramente las condiciones, plazos, coberturas y los contactos por si se presentase algún reclamo.

En el caso que el cliente decida realizar alguna modificación, exclusión, cambio, cancelación, inclusión o anulación en la póliza origen, el ejecutivo asesor de seguros comunica de inmediato a la compañía para que se haga efectivo tal movimiento. Por otra parte, cuando el cliente tiene un siniestro, el ejecutivo de la correduría lo asiste en su reclamo, pidiéndole la documentación que solicita la compañía para que le cubra la póliza. Cabe mencionar, que el ejecutivo no solamente instruye al cliente de los pasos a seguir en tal caso, sino que aboga ante la aseguradora para facilitar los procesos y, darle al cliente una solución rápida y efectiva.

Es importante señalar, que el ejecutivo de cobro se encarga de que los clientes paguen las cuotas de la prima, a partir de ello, la Correduría cobra su comisión, por tanto, es necesario que previamente se hayan llenado correctamente los datos del cliente para poder contactarlo. Y cuando una póliza esta próxima a vencerse el ejecutivo de renovación contacta un mes antes al cliente para informarlo sobre la fecha que debe renovar.

En cuanto al funcionamiento del Departamento de Contabilidad está estrechamente relacionado con las áreas de ventas, renovaciones y cobro, este recibe la información que suministran las áreas antes mencionadas que les permite verificar y contabilizar la producción de pólizas que generarán las comisiones por cobrar. Al momento que la Correduría recibe en sus cuentas bancarias el pago de cada una de las aseguradoras, se contabiliza como ingreso, disminuyendo la cuenta de activo y pasivo. Al ser más efectivo el proceso de cobro la Correduría recibirá mayores ingresos.

En este departamento se efectúa la recopilación de la información, se elaboran las solicitudes, se contabilizan los pagos, ingresos, gastos, impuestos, y reportes que se emiten a la SIBOIF cada mes. Se elaboran los estados financieros, presentaciones e informes administrativos que se presentan a la gerencia para el seguimiento de las finanzas y la toma de decisiones.

El ciclo contable de la Correduría antes del cambio en el reconocimiento de los ingresos, consistía en revisar y contabilizar las comisiones de producción de las pólizas como un ingreso con su contraportada comisiones por cobrar. Cuando las aseguradoras depositaban en las cuentas bancarias el pago de las comisiones se disminuía la cuenta por cobrar contra la cuenta de banco. Posteriormente se elaboraban comprobantes de egresos tomando en cuenta todas las transacciones de salida de efectivo, lo cual se cotejaba con el estado de cuenta bancaria.

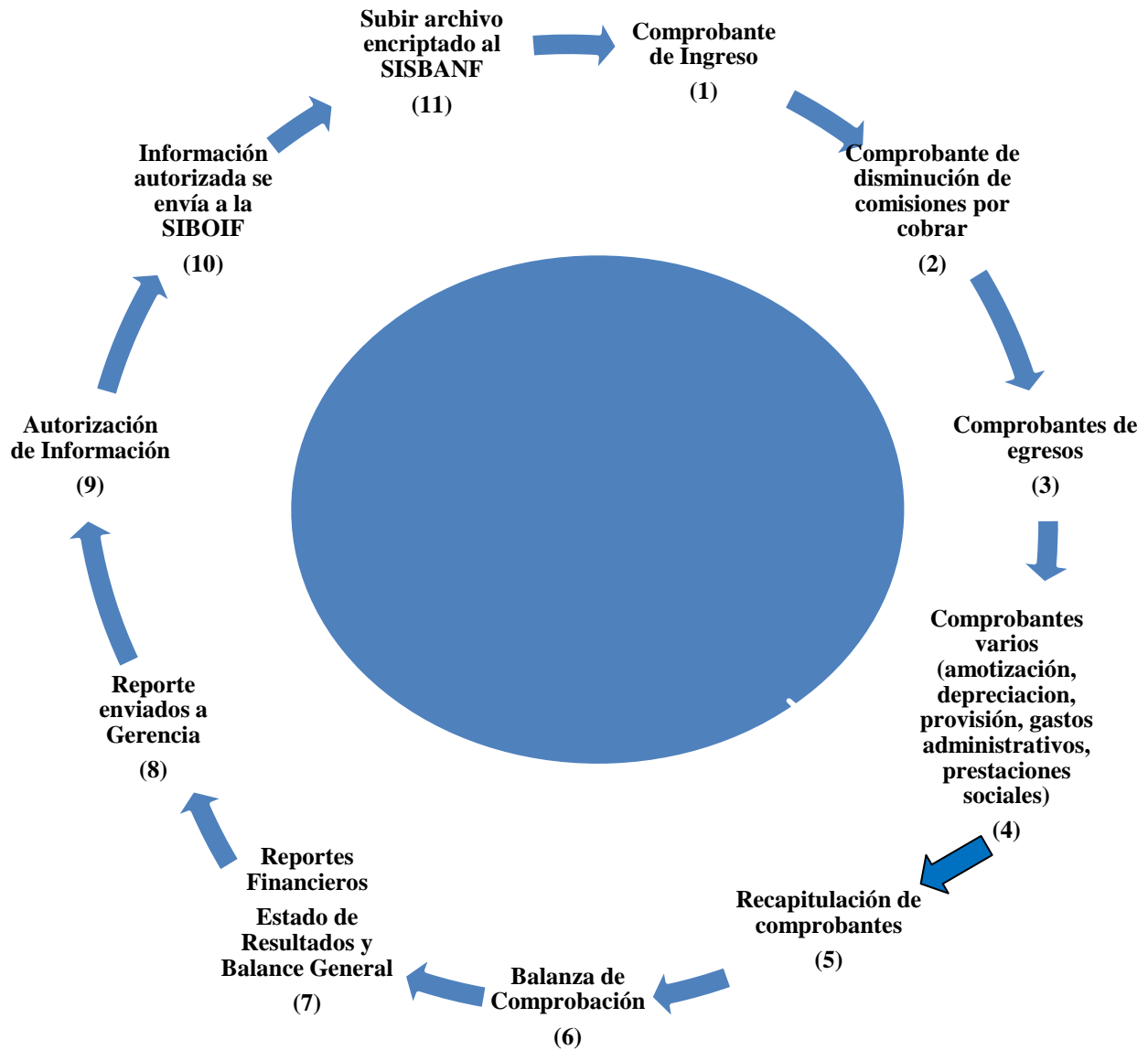
Seguidamente se realizaban comprobantes relacionados a prestaciones sociales, amortizaciones, depreciación, provisiones y otra contabilización según el caso. Una vez obtenidos dichos comprobantes, se elaboraba una recapitulación donde se clasificaba por cuenta los movimientos del mes.

En base a lo anterior, se elaboraba la balanza de comprobación que permitía constatar que todos los movimientos estuvieran de acuerdo a su naturaleza, los reportes financieros como son Estado de Resultado y Balance General, en ellos se detallaban los ingresos por rubro y los gastos generales o administrativos, estos documentos se presentaban a la gerencia de la empresa, y una vez autorizados se enviaban a la SIBOIF de acuerdo a los formatos orientados, a más tardar los quince de cada mes.

En el año 2013, se implementó plataforma virtual donde los intermediarios enviaban la información financiera encriptada en el sistema SISBANF, para la revisión y comparación de la información presentada físicamente, este procedimiento tenía que cumplirse a más tardar los quince de cada mes.

Gráfico No. 2

Ciclo Contable de CORRESA, S.A. Antes del Cambio en el Reconocimiento de los Ingresos



Fuente: Elaboración Propia.

Finalmente, la Correduría posee un Manual de Control Interno, así como el Manual de Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento al Terrorismo (PLD/FT), para que sus ejecutivos tengan una guía sobre los procesos y procedimientos en el caso de las ventas de seguros, renovaciones, reclamos, cobro y contabilidad.

7.2. COMPARACIÓN DEL IMPACTO FINANCIERO POSTERIOR A LA IMPLEMENTACIÓN DEL NUEVO REGISTRO DE INGRESOS, DE LA CORREDURÍA S.A., EN EL PERÍODO 2012-2015.

En este apartado se presenta el impacto financiero posterior a la implementación del nuevo registro contrastado con los aspectos teóricos abordados en esta investigación, se enfoca en el análisis financiero vertical y horizontal de los estados financieros (Estado de Resultados y Balance General) y aplicación de razones financieras a corto y largo plazo.

7.2.1. Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados en el Período 2012-2015

El análisis del Estado de Resultados que se presenta a continuación está dividido en vertical y horizontal, en el se consideraron las variables Comisiones devengadas, Ingresos por Variación Cambiaria, Egresos, Otros Ingresos y Utilidad Neta durante el período 2012-2015. (*Véase Anexo No 5 Estado de Resultado Integrales (2012-2015)*)

7.2.1.1. Análisis Vertical del Estado de Resultado

- **Comisiones Devengadas**

Los elementos del estado de resultado varían su proporción de un año con respecto al otro. En el año 2012, los ingresos que tenían más peso eran los que generaba Seguros América con el 77.69%, seguido de Assa con el 12.38%, Lafise con el 8.39% e Iniser con el 1.54%. En este año no se registraba comisiones de la aseguradora Mapfre, debido a que no tenían convenios establecidos. Por tanto, por cada córdoba obtenido en comisión C\$ 0.70 centavos era generado por Seguros América.

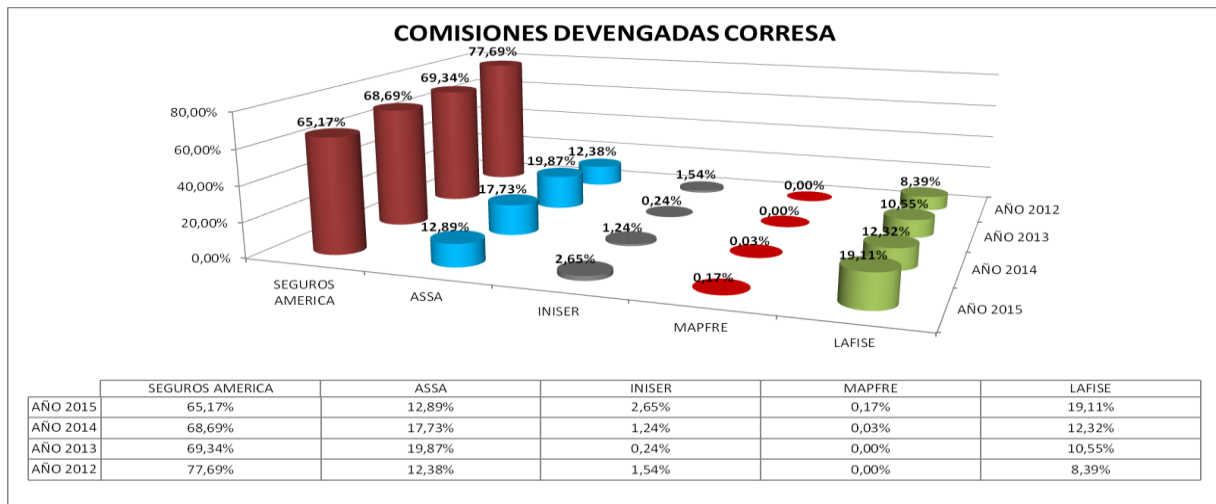
En el año 2013, los ingresos por comisiones de Seguros América siempre fueron mayores que las demás compañías aseguradoras, sin embargo, disminuyeron su aporte generando el 69.34%, con 8.35% menos del año anterior, mientras que Assa aumentó a 19.87%, Lafise a 10.55% e Iniser disminuyó a un 0.24%.

En el año 2014, continua una consistencia, y los datos son similares al año anterior, donde Seguros América mantiene un porcentaje de 68.69, Assa de 17.73%, Lafise de 12.32%, Iniser de 1.24% y ya en este año se comenzó a comisionar con Mapfre representando el 0.03%.

Posteriormente, para el año 2015, la tendencia de los porcentajes son similares donde Seguros América representa el 65.17%, Lafise el 19.11%, Assa el 12.89%, Iniserel 2.65% y Mapfre el 0.17%.

A continuación se presenta gráfica en donde se ilustra las comisiones devengadas por la empresa en el período 2012-2015:

Gráfico No. 3



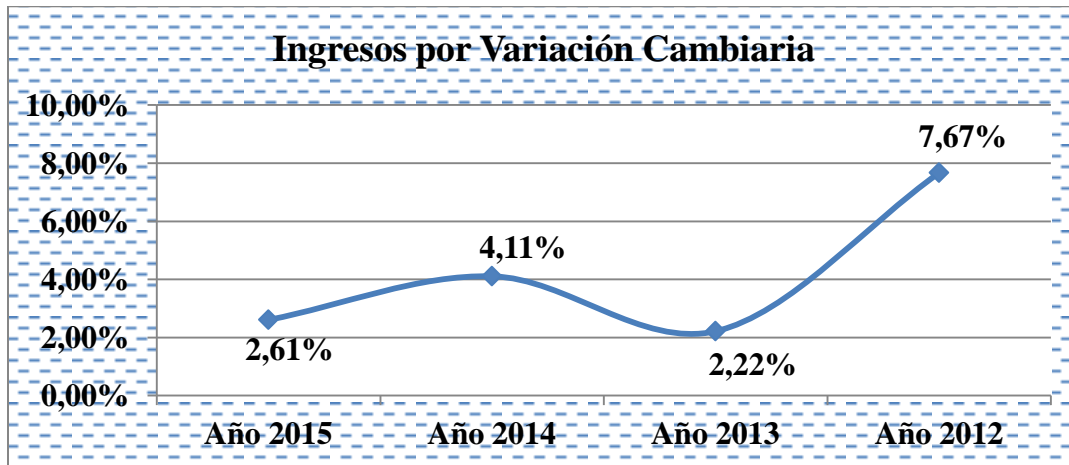
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Efectivamente, las comisiones son el principal rubro de obtención de ganancias de la Correduría, por tanto, mantener alianzas estratégicas con las compañías Aseguradoras son la base para que se consiga un mayor ingreso y participación en el mercado. CORRESA, S.A. tiene como principal aliado a Seguros América, se refleja en el análisis un porcentaje superior con relación a las demás compañías en los años analizados (2012-2015), pero, en los últimos años se han ido modificando y dándole oportunidades de expansión a las otras Compañías Aseguradoras.

- **Ingresos por Variación Cambiaria**

Los Ingresos por Variación Cambiaria representó el 7.67%, 2.22%, 4.11% y 2.61% en los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente, esto se puede observar en la gráfica que se presenta a continuación:

Gráfico No. 4



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Egresos**

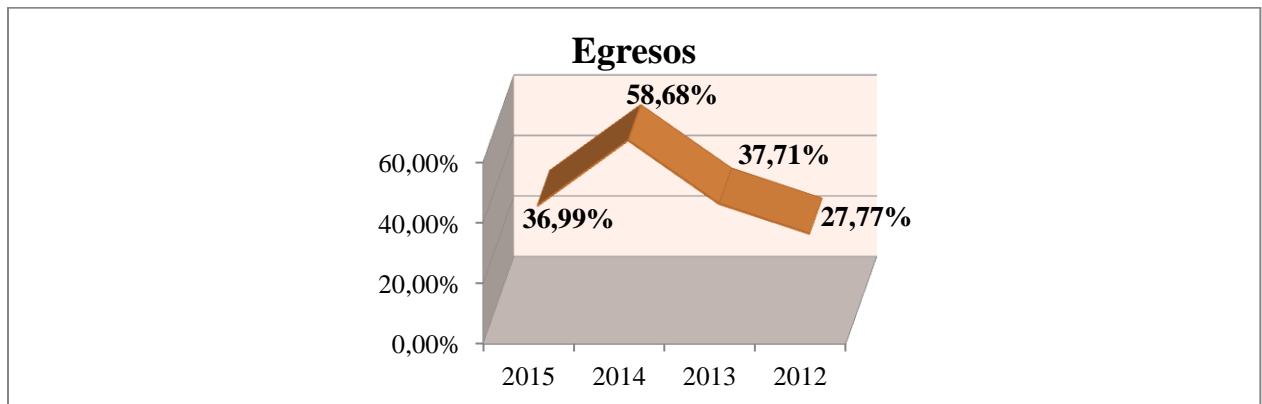
Con relación a los gastos por comisiones, solo en el año 2015 se contabilizó esta partida, representando el 2.86% del ingreso por comisión. Esto está muy ligado a la gestión que realizan los representantes legales y el Subagente para obtener el ingreso, siendo el costo más directo de la Correduría.

Los gastos generales se han mantenido en los cuatro años de aplicación, pasando de 6.07% en el 2012, a 7.30% en el 2013, a 9.75% en el 2014 y a 6.30% en el 2015. El año que se gastó más fue en el año 2014 debido a que incrementaron los impuestos, se compró más mobiliarios y equipos de cómputo dando como resultado mayor depreciación. Los gastos generales se han mantenido en un rango menor del 10%, por la eficiencia en las operaciones.

De manera analógica se han comportado los gastos de administración, con tendencia a crecimiento, en el año 2012 fueron de 21.70%, en el año 2013 de 30.41% y en el año 2014 alcanza su punto máximo con 48.93% y en el 2015 disminuyen considerablemente a 27.84%.

Esto se debe a que el cambio afectó tanto ingresos como los gastos más significativamente en el año 2014, además de que en este año se incrementó en el rubro de salarios (se contrató más personal), y por consiguiente aumentaron las prestaciones sociales, se pagaron más viáticos y se incrementó el gasto por pago de uso del edificio administrativo. Para el año 2015, se estabilizaron los gastos y se mejoró la eficacia de los procedimientos, y procesos de la Correduría. Esto se puede observar en el gráfico siguiente:

Gráfico No. 5

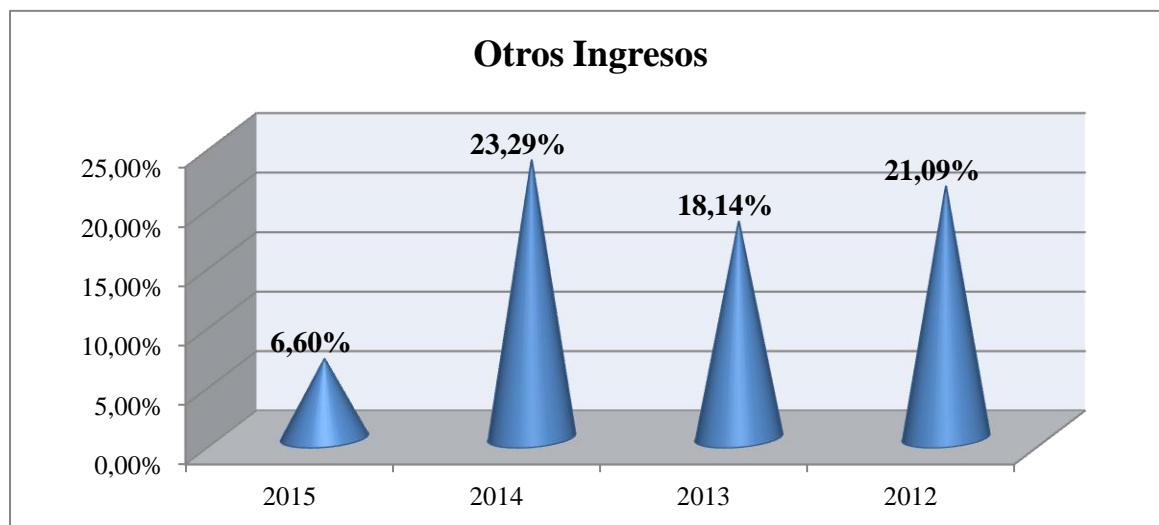


Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Otros Ingresos**

La tendencia de los Otros Ingresos es muy variante, porque pasó de 21.09% en el 2012, a 18.14% en el 2013, a 23.29% en el 2014 y a 6.60% en el 2015, siendo el 2014 el año con mayor afectación positiva con relación a los demás años, esto se puede corroborar en la ilustración que se presenta a continuación:

Gráfico No. 6



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

En el caso de los Otros Gastos posee la misma tendencia de los Otros Ingresos, teniendo como porcentaje más alto el año 2014 con 0.27%. Los egresos por diferencial cambiario son bajos con relación a las comisiones, en el año 2012 no hubo, en el año 2013 fue de 3.57%, luego en el año 2014 disminuyó hasta el 0.11% y en el año 2015 siguió disminuyendo hasta el 0.06%. Lo que significa que la empresa registra poco diferencial cambiario al gasto, no posee muchas cuentas de naturaleza acreedora en moneda dólar.

- **Utilidad Neta**

Finalmente, la utilidad neta obtuvo su porcentaje más alto en el año 2012 con el 70.66%, esto se dio antes del cambio de la Normativa de los registros de los ingresos, adicional, aunque los ingresos eran menores que los del año 2015 los gastos también fueron menores debido a que CORRESA, S.A. tenía solo 3 años de estar en el mercado de intermediación, no poseía mucho personal, había poco mobiliario y equipos de cómputo, no se gastaba en asesorías contables, ni de tecnología, ayudando a que la utilidad representará mayor nivel con respecto a los demás años. Sin embargo, ya cuando se da el cambio en la normativa a finales de 2013, no se observa el impacto de forma directa porque solo afectó el último trimestre llegando a obtener el 55.33%. Para el año 2014, si se vio afectada la utilidad neta, siendo el mínimo de porcentaje en utilidad que ha obtenido la Correduría, llegando hasta el 47.84%, producto del cambio en la política de

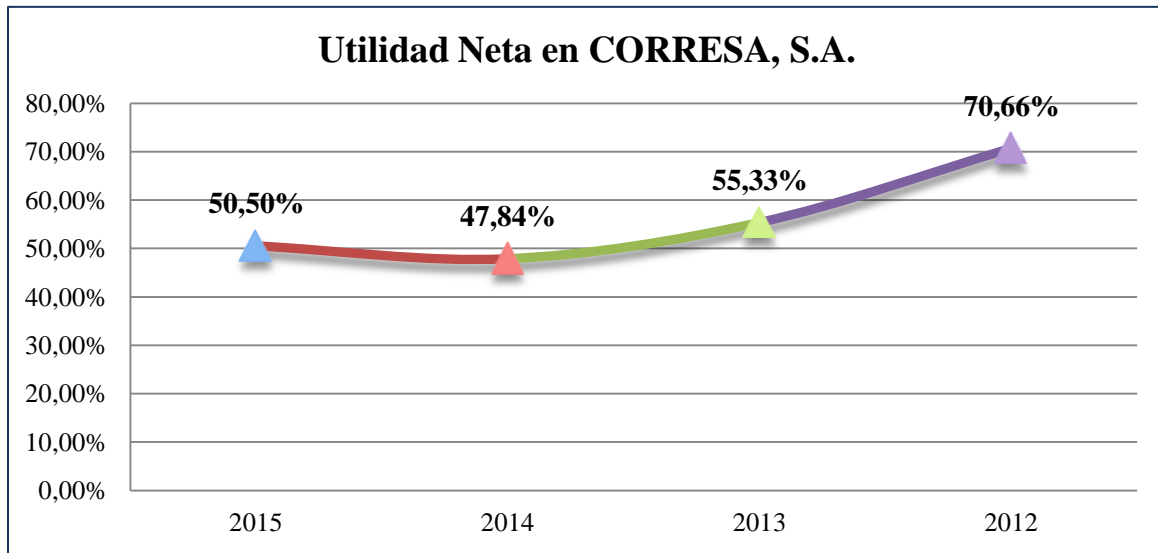
registro emitida por la SIBOIF y del aumento en los gastos en el proceso de adaptación de dicha política, distribuido en todo el año contable. Ya para el año 2015, CORRESA, S.A. se comienza a estabilizar y eleva su eficiencia en 2.66 puntos porcentuales, llegando al 50.50% con relación a los ingresos por comisiones.

Adicionalmente, el pago de impuestos, tanto el impuesto sobre la renta, anticipos de IR y los pagos de Alcaldía, tuvieron afectación, en el año 2012, los ingresos eran bajos; en el 2013 fueron acrecentándose a medida de que crecía el volumen de ventas e ingresos de las ventas. Sin embargo, a partir de octubre de este año hubo un efecto inverso y se vio más reflejado en el año 2014, donde todos los impuestos antes mencionados fueron menores que los declarados en los años anteriores, aún cuando la producción de pólizas era mayor, es decir, el flujo de efectivo fue mayor en estos períodos. Finalmente los impuestos en el año 2015 subieron significativamente, por lo que la DGI y la Alcaldía percibieron las ganancias máximas en comparación con los demás años.

Es importante destacar, que el impacto financiero del cambio en el análisis vertical muestra que el año más afectado en la mayoría de los rubros fue el 2014. En este período se adoptó completamente la nueva política y se incurrió en mayores gastos para reestructurar la Correduría, sin embargo, a pesar de que en este año se vio afectado, la Correduría pudo sostenerse de manera positiva y estable con relación a sus competidores.

En el gráfico siguiente se presenta la utilidad neta en CORRESA, S.A.

Gráfico No. 7



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

En el apartado de anexos se presenta el Estado de Resultado Integrales (2012-2015) en su análisis vertical. (Veáse Anexo No. 6)

7.2.1.2. Análisis Horizontal del Estado de Resultado

- **Ingresos por comisiones**

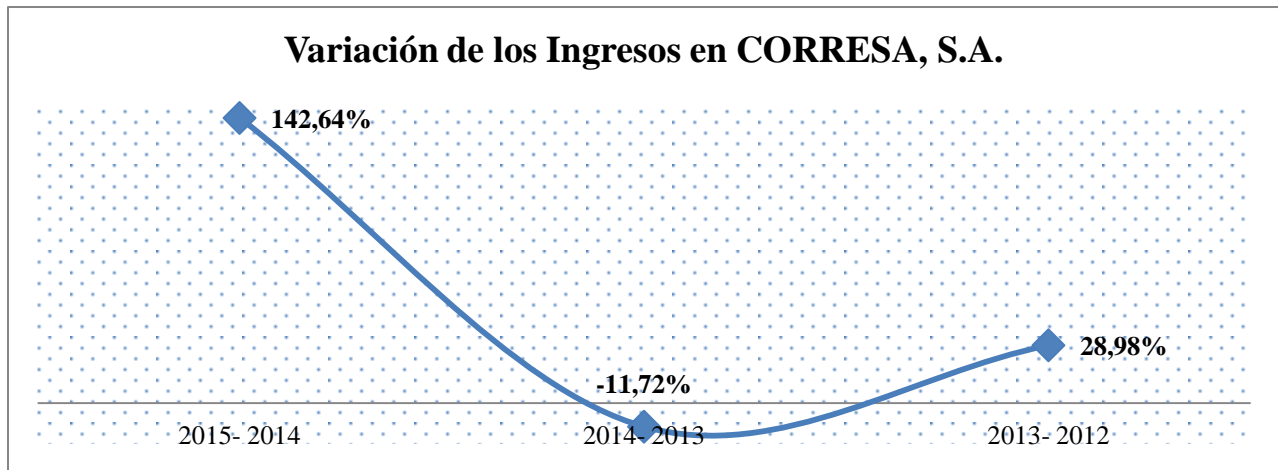
Los ingresos por comisiones tuvieron resultados negativos en el período 2013-2014, debido a que fue el período donde se ejecutó la nueva política de registro de ingresos, principalmente en Seguros América disminuyendo de 15.11% en el año 2013 a -12.54%; sin embargo, en el año 2015 aumentó superiormente a 130.20%. Por su parte, Assa tuvo un comportamiento paralelo porque poseía un porcentaje de 106.98% en el 2013, bajando a -21.14% en el 2014 y teniendo un cambio brusco al aumentar a 76.50%. Iniser por el contrario presentó un comportamiento inverso pasando de un negativo de -79.71% en el año 2013, a un porcentaje de 352.08% en el año 2014 y siguiendo su línea de incremento a 420.33%. Mapfre solamente obtuvo ingresos por comisiones en el período 2015, por lo que su porcentaje de incremento no es comparativo con los demás años. Y Lafise fue la única Aseguradora que a pesar del cambio en la política no fue afectada con porcentajes negativos, incluso cuando disminuyó su variación, su

rango se mantuvo en el cuadrante positivo, pasando de 62.14% en el año 2013 a 3.10% en el año 2014 y subiendo agresivamente a 276.48% en el año 2015.

De manera general, el total de los ingresos por comisiones sufrió un descenso en el año 2014, bajando de 28.98% en el año 2013 a -11.72% y progresando en el año 2015 hasta 142.64%. Cabe mencionar, que los ingresos no fueron afectados tan negativamente por el cambio porque la administración realizó una estrategia de mejora en la recuperación de la cartera con las aseguradoras, por medio de gestiones de cobro a los clientes, por tanto, las Compañías al recibir el pago de las cuotas, generaban y pagaban la comisión a la Correduría. No obstante, el año 2014 tuvo el límite inferior en todas las compañías y en comparación con los años de estudio.

Los datos presentados anteriormente se pueden corroborar en el gráfico que a continuación se presenta:

Gráfico No. 8

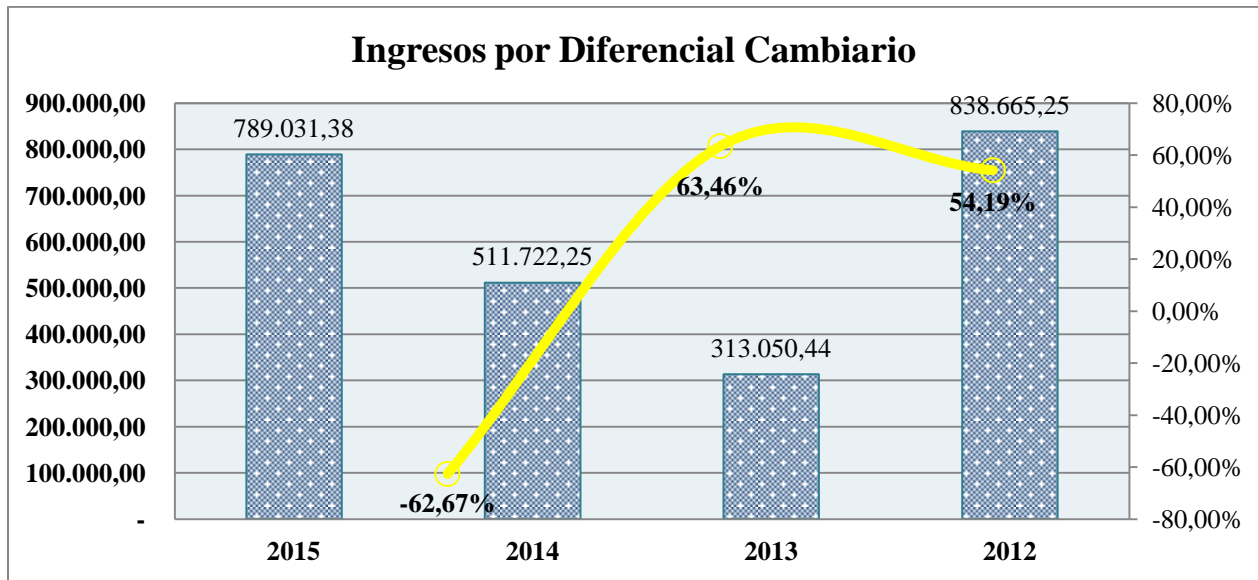


Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Ingreso por Diferencial Cambiario**

Para el rubro de Ingreso por diferencial cambiario tuvo cambio significativo para el año 2014, evolucionando de -62.67% en el año 2013 a 63.46%, mientras que en el año 2015 bajo sutilmente a 54.19%. Este cambio positivo se debe al registro del diferencial cambiario en las partidas en moneda dólar que en los primeros años no se contabilizaban efectivamente, no se ponía énfasis en el registro correcto y oportuno de estos ingresos.

Gráfico No. 9



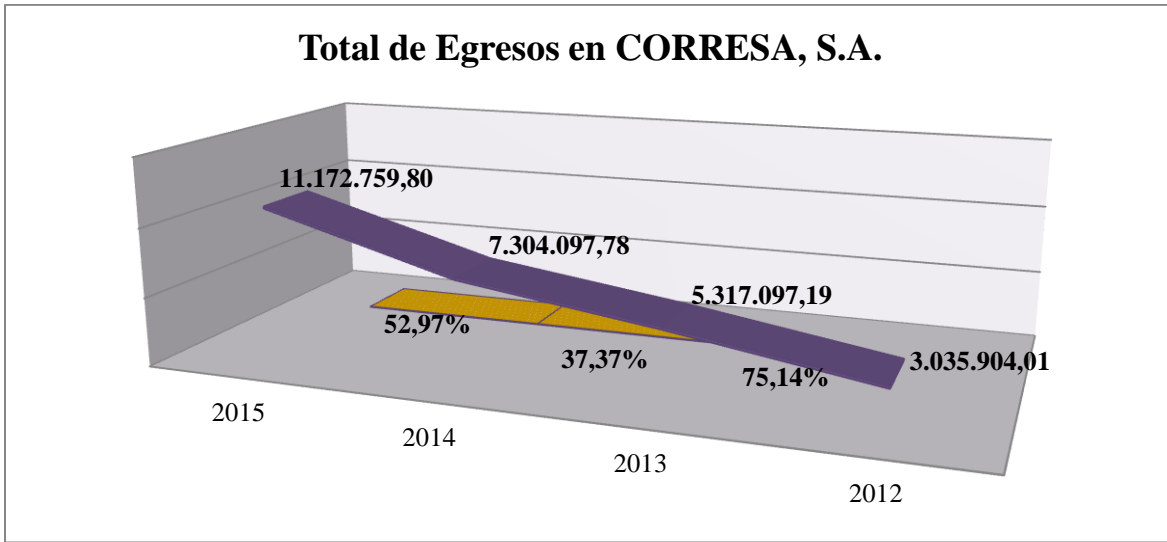
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Egresos**

En contraste, los egresos que incluyen los gastos de comisiones, gastos administrativos y los gastos generales disminuyeron en los años de estudio. De manera detallada, los gastos por comisiones se registraron hasta el año 2015, no siendo comparable con los demás períodos.

Los gastos administrativos son importantes en la ejecución de todas las actividades que conlleva los procesos de la Correduría y su disminución afectó positivamente los resultados de cada período, generando moderación en las ganancias, y evitando que hubiera pérdidas en los períodos producto del cambio, estos gastos pasaron de 80.78% en el 2013, menguándose hasta la mitad con 42.04% en el año 2014 y llegando hasta 38.03% en al año 2015. Al igual, los gastos generales tuvieron una tendencia homogénea, de 54.99% en el 2013 se redujeron a 17.90%, pero en el año 2015 se acrecentaron hasta 56.80%. Justamente, la forma más eficiente de una compañía de obtener ganancias es disminuir gastos o aumentar los ingresos y como el cambio afectó directamente a los Ingresos por comisiones, la Correduría tomo medidas de restricciones en gastos que ayudaron al superávit en las utilidades.

Gráfico No. 10



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Otros Ingresos**

Los Otros Ingresos pasaron de 10.90% en el 2013, a 13.38% en el 2014 y para el año 2015 se mermaron a -31.25%. Esto se debió a dos razones fundamentales: la primera es que los ingresos por interés bancarios que generan los depósitos a plazo fijo en el año 2013 y 2014 se registraron puesto que los Certificados eran cancelados al vencimiento, pero en el año 2015 estos ingresos se capitalizaron completamente. Y en segundo término fue a causa de que los ingresos por administración de cartera se han degradado, por decisiones de la Compañía Aseguradora que lo otorgó, modificando el contrato inicial.

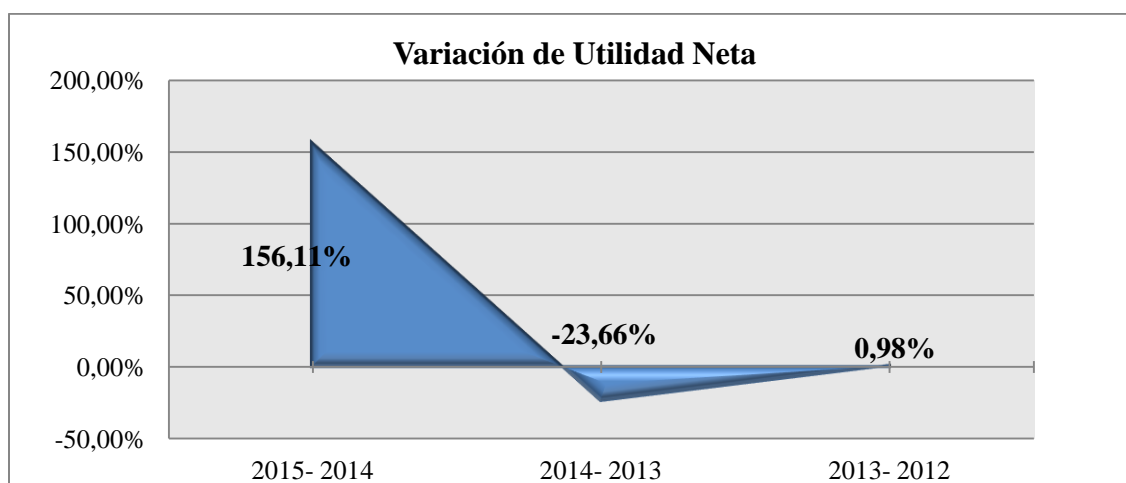
En cambio, los Otros Egresos tuvieron una línea desproporcionada, de 13.16% en el año 2013, varió a 469.43% en el año 2014 y luego a -79.10%. El auge desmesurado fue por sobregiros bancarios en la cuenta bancaria. Y luego disminuyó bruscamente por la mejora en los trámites de los Egresos.

- **Utilidad Neta**

Finalmente, la utilidad neta de cada ejercicio mostró una evolución extrema, pasando de 0.98% en el año 2013, a -23.66% en el año 2014 y subió vertiginosamente en el año 2015, hasta 156.11%. Ciertamente, la reducción en el período 2014 se debe al cambio en la política

establecida por la SIBOIF en su disposición. Si hubo un impacto financiero en la Correduría inversamente a los planes de contingencias que se implementaron. Pese a esto, no se reflejaron pérdidas en el período pero si el rendimiento de la empresa se vio castigado. Empero, ya para el año 2015, la recuperación de la rentabilidad fue tangible, hubo equilibrio en los gastos y los ingresos por comisiones, se percibió un giro positivo, generando el tercer lugar en primaje del total de la industria de Corretaje.

Gráfico No. 11



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

En el apartado de anexos se presenta el Estado de Resultado Integrales (2012-2015) en su análisis horizontal. (Véase Anexo No. 7)

7.2.2. Análisis Vertical y Horizontal del Balance General en el período 2012-2015

El análisis del Balance General que se presenta a continuación, está dividido en vertical y horizontal considerando las variables Comisiones devengadas, Ingresos por Variación Cambiaria, Egresos, Otros Ingresos y Utilidad Neta, durante el período 2012-2015. (Véase Anexo No. 8)

7.2.2.1. Análisis Vertical del Estado de Balance General

- **Activos**

Las disponibilidades representan el 31.02% del total de los activos para el año 2012, para el año 2013 aumenta al 66.30%, para el año 2014 disminuye un poco a 53.85% y en el 2015 baja considerablemente al 8.99%, debido a que para este último año, en una revisión realizada por la Superintendencia instruyó un cambio en el registro de los Certificados de depósitos a la cuenta de Depósitos en Garantía, por ser esta un respaldo de la Fianza que la Correduría emite anualmente por el primaje generado.

Las Comisiones Devengadas por Cobrar fueron creciendo desde el año 2012 hasta el año 2014, pero en el 2015 disminuyeron en forma general y por cada Aseguradora. Seguros América poseía un porcentaje de 13.56% en el 2012, de 21.53% en el 2013, de 27.14% en el 2014 y de 16.26% en el 2015. Assa tiene un porcentaje de 3.25% en el año 2012, 4.85% en el año 2013, de 7.94% en el año 2014 y de 4.59% en el año 2015. Iniser tiene un mínimo movimiento entre los períodos, pasa de 0.14% en el 2012, a 0.01% en el 2013, a 0.02% en el 2014 y a 0.36% en el 2015. Mapfre solo tuvo producción en el año 2014 representando el 0.01% del total de los Activos y 0.04% en el año 2015. Y Lafise poseía un 2.06% en el año 2012, 4.08% en el año 2013, 6.90% en el año 2014 y 8.01% en el año 2015, siendo Lafise la única Compañía Aseguradora que acrecentó sus registros en todos los períodos. Según lo observado en la Cuenta de mayor, el cambio en el registro del ingreso si afectó la cuenta de activo por cobrar en el período 2014, debido a que la producción de las Aseguradoras se contabiliza directamente a esta cuenta, reduciéndose con los pagos efectuados por cada quincena.

Los Deudores Diversos solo tienen movimientos en los años 2012 con el 48.09% por un préstamo realizado a la empresa AAA, S.A y en el año 2015 tiene un porcentaje de 58.92%, compuesto de 55.60% de un préstamo a la empresa mencionada anteriormente, 2.9% de Depósitos en Garantía, según indicaciones de la Supervisión de SIBOIF y 0.23% de Anticipo a Proveedores por expansión de las instalaciones para el mejoramiento del servicio y atención a los clientes de las áreas de reclamo, renovaciones, cobro y mensajería.

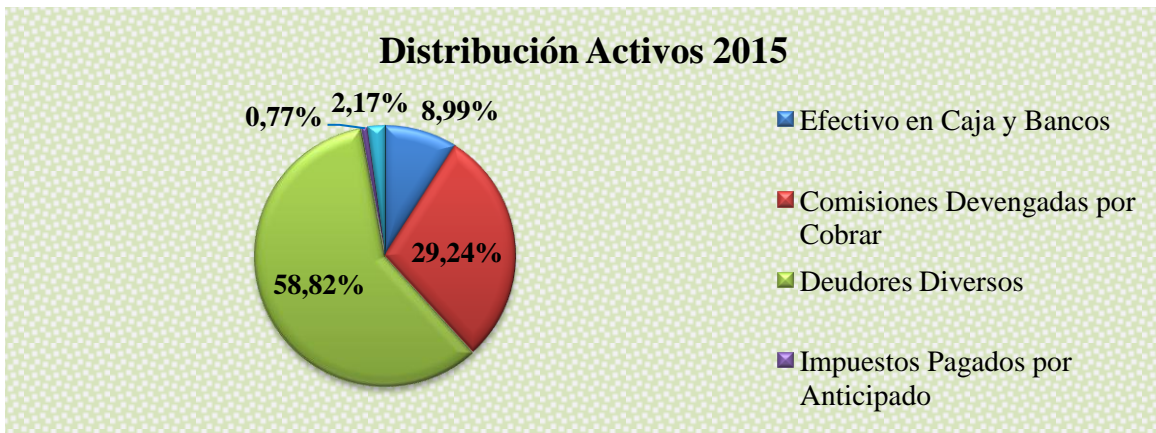
Por su parte, los Impuestos pagados por Anticipado se mantienen en un rango bajo, menor del 2%, evolucionando de 0.19% en el año 2012, a 0.72% en el año 2013, a 1.36% en el

año 2014 y a 0.77% en el año 2015. Los impuestos correspondientes a las retenciones a cuenta del IMI son los únicos registros que aumentan esta cuenta, se mantienen acumulativos anualmente, deduciéndose mensualmente en la declaración de la Alcaldía las que están disponibles a la fecha.

El activo circulante es el que representa casi el 100% de los activos totales, es decir, la Correduría posee más activos a Corto Plazo, convertibles fácilmente en efectivo. En el año 2012 eran de 98.51%, en 2013 eran de 97.49%, en 2014 eran de 97.21% y en el 2015 fueron de 97.83%.

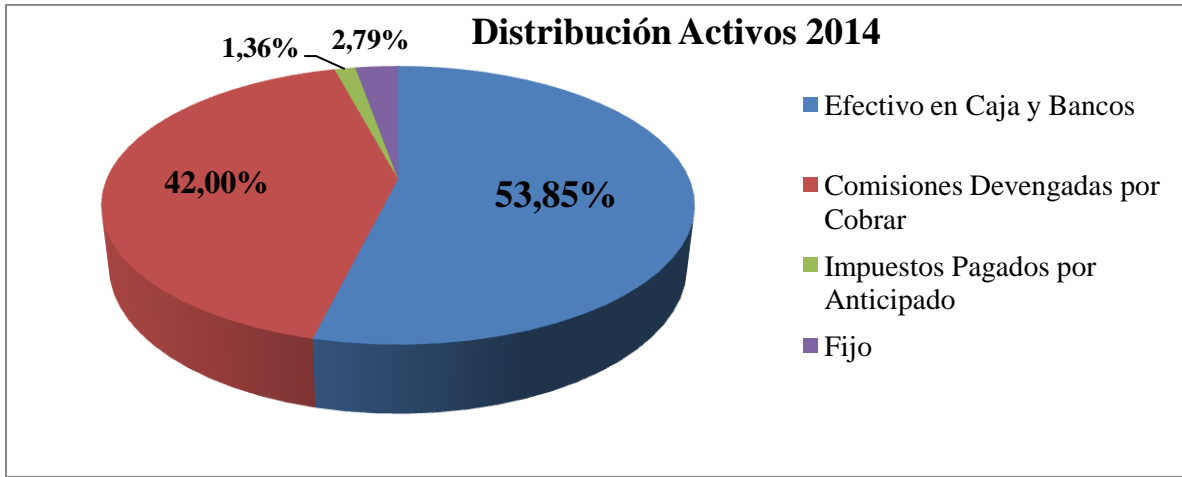
Los activos fijos o bienes de uso representan menos del 3% con relación a los Activos totales, ya que poseen mobiliarios, equipo de computación y equipo rodante. En el año 2012 el porcentaje fue de 1.49%, solo poseían una moto y poco mobiliario porque su personal era mínimo. En el año 2013, tuvo un porcentaje de 2.51% aumentando el equipo rodante a tres motos y más equipos fijos. En el año 2014 posee un porcentaje de 2.79% manteniendo su nivel de inversión en bienes de uso. Y en el año 2015 tuvo un porcentaje de 2.17%.

Gráfico No.12



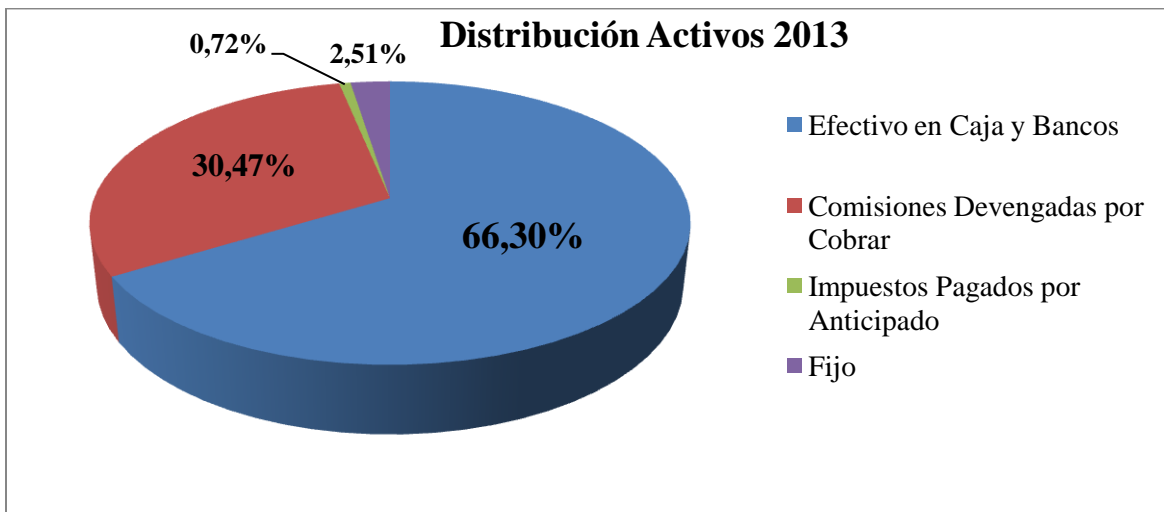
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Gráfico No. 13



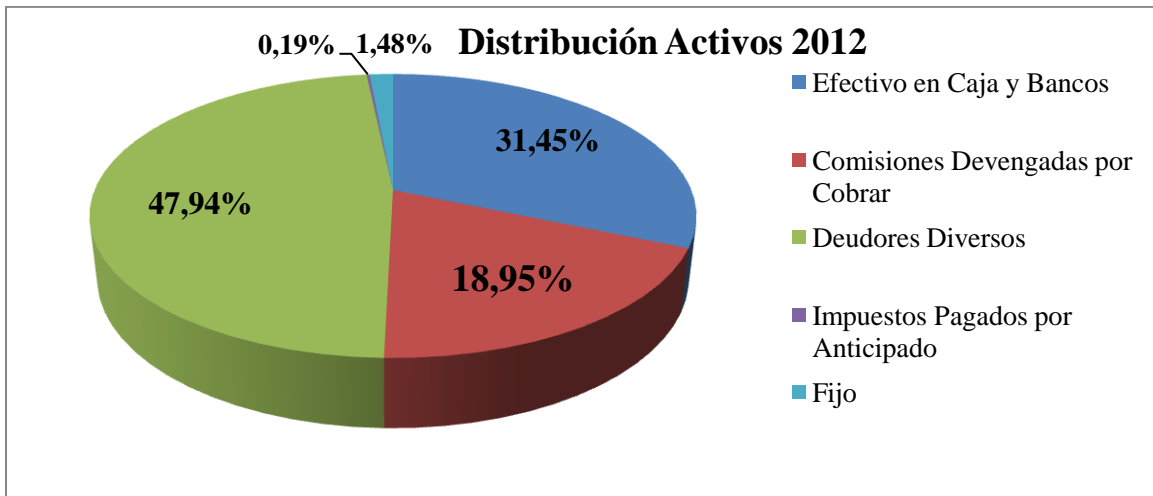
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Gráfico No. 14



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Gráfico No. 15



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Pasivos**

El pasivo, por su parte, ascendió considerablemente, pasando de 1.72% del total de Capital más Pasivo en el año 2012 a 4.64% en el año 2013, en 2014 fue de 42.70% y descendiendo a 30.23% en el año 2015. En las cuentas de pasivo también se observa el impacto que provoca la nueva política de registro debido a que a partir del año 2013 se contabilizan las Comisiones Potenciales, las cuales son el reflejo de las Comisiones Devengadas por Cobrar. Casi el 100% del incremento en los pasivos corresponden a esta partida. En menor proporción aumentaron las Comisiones por Devengar (Comisiones pagadas al Subagente y representante Legal); al aumentar los ingresos también el gasto por obtenerlos aumentó, es decir, es el costo de vender. Es importante mencionar que para el año 2015, también se registró provisiones de las deudas con los acreedores y principalmente por los planes de expansión proyectados para el siguiente año, pero que iniciaron su ejecución a finales de ese año.

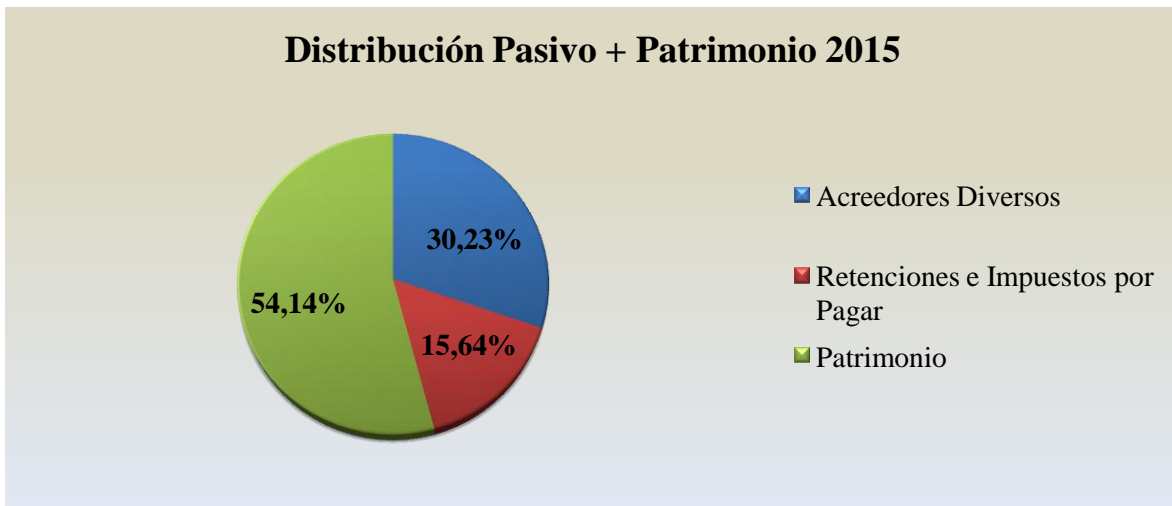
Las retenciones e impuestos por pagar simbolizan menos del 20% de los Pasivos y el Capital Contable, en 2012 poseía un porcentaje de 18.91%, en el período 2013 fue de 18.66%, en 2014 fue de 11.67% y 2015 fue de 15.64%. El impuesto más característico del total de este pasivo es el Impuesto sobre la Renta. En los años 2013 y 2014 presentaron una baja en su provisión, esto está íntimamente ligado al cambio en la política de ingresos, porque al incorporar menos comisiones y tener el mismo nivel de gastos, la utilidad o base imponible disminuye y

consecuentemente el valor del impuesto también. Sin embargo, en los años 2012 y 2015 se muestra un nivel alto de provisión. Indudablemente, los períodos de adaptación a la política si sufrieron mayormente el impacto en sus rendimientos.

- **Patrimonio**

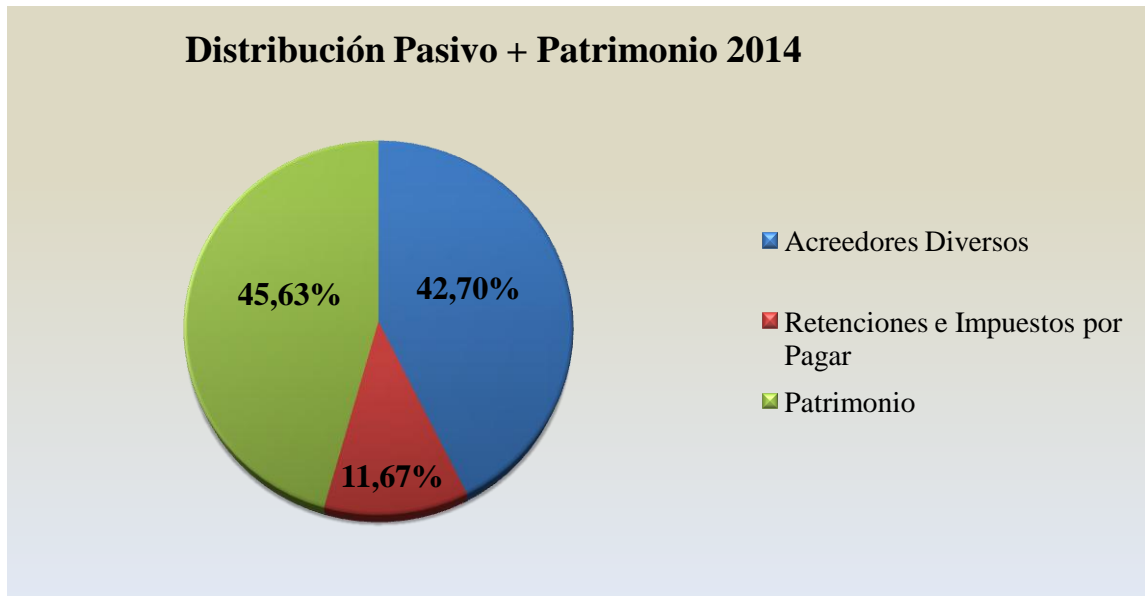
En último lugar, el patrimonio representa más del 50% del total de Pasivo más Capital Contable, es de gran peso, aquí se presta atención sobre los rendimientos o rentabilidad de la empresa. Para el año 2012, el patrimonio fue de 79.38%, siendo el más alto con relación a los demás años, esto se debe principalmente a que la utilidad del período era alta y la reserva legal era superior al Capital Social. Para el año 2013 fue de 76.70%, se mantuvo el mismo Capital Social y el mismo registro de reserva, pero la utilidad se vio afectada levemente por el cambio de la política en el último trimestre del año. El período 2014 fue el año más crítico, se disminuyó la Reserva Legal por un ajuste establecido por la auditoría externa y la Utilidad del Ejercicio se acortó dejando un porcentaje de 45.63%. Y finalmente, en el año 2015 se recuperó ampliamente la Utilidad y se mantuvo la Reserva Legal, dando como porcentaje de patrimonio global de 54.14%.

Gráfico No. 16



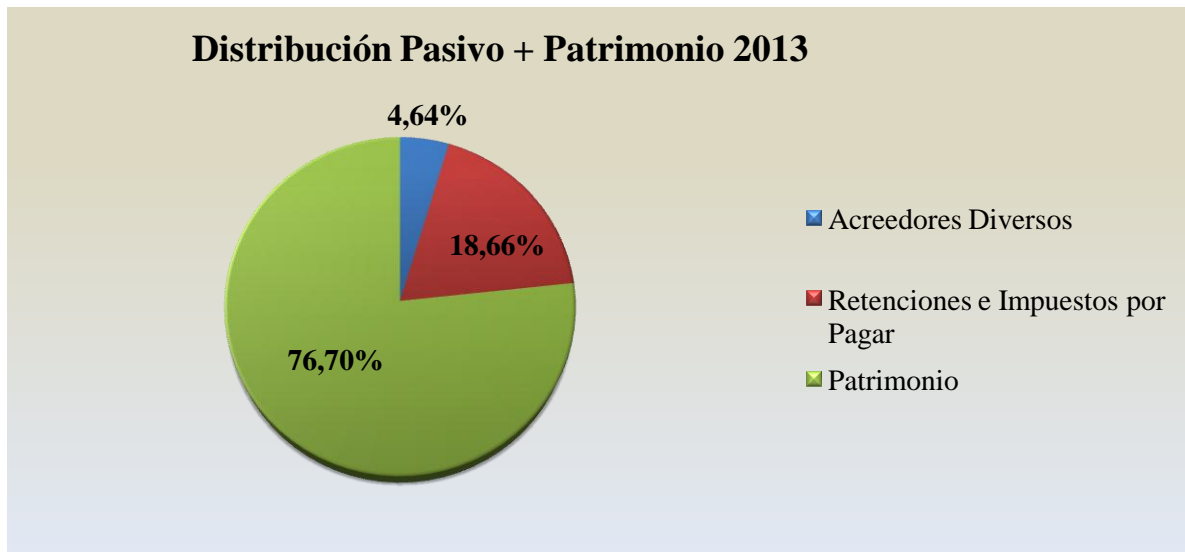
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Gráfico No. 17



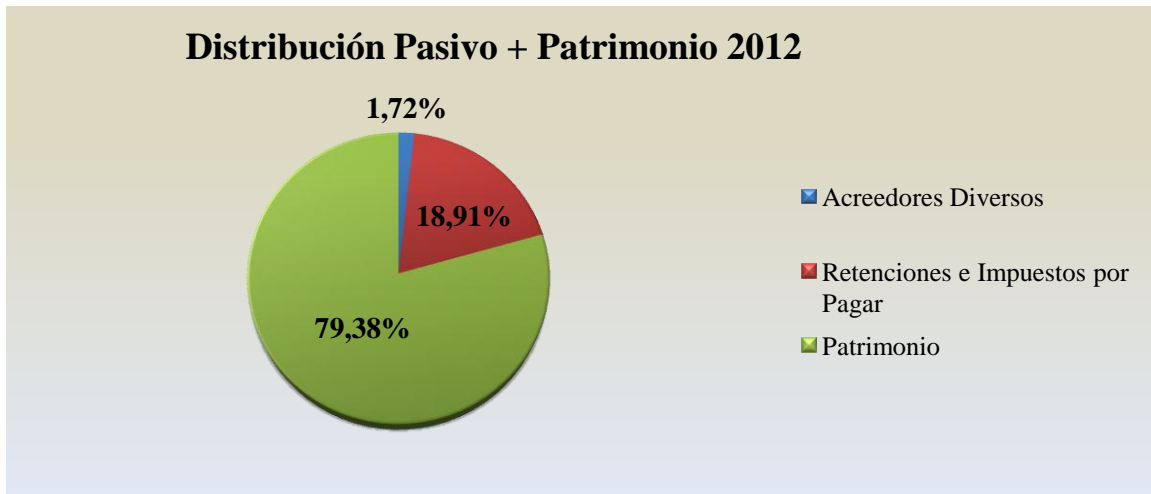
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Gráfico No. 18



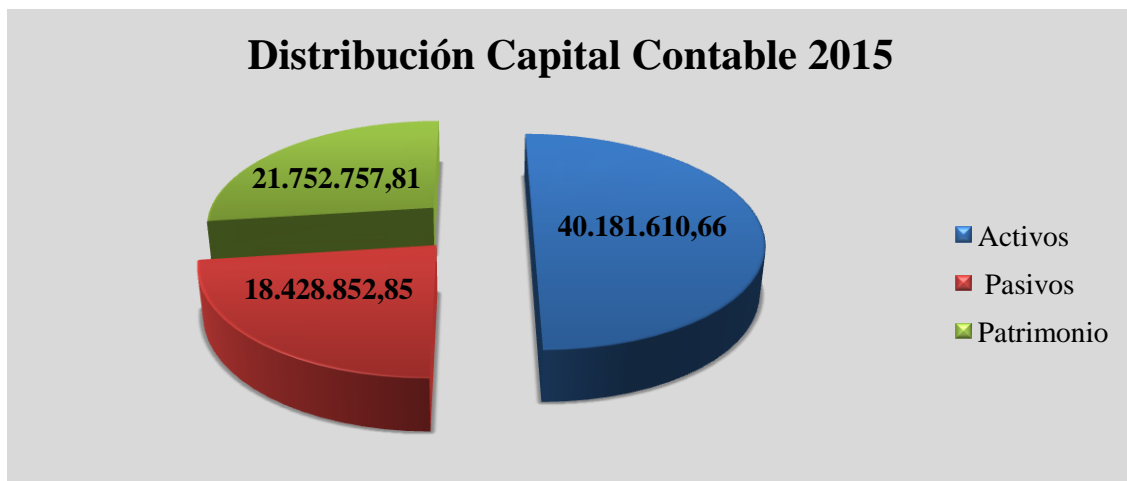
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Gráfico No. 19



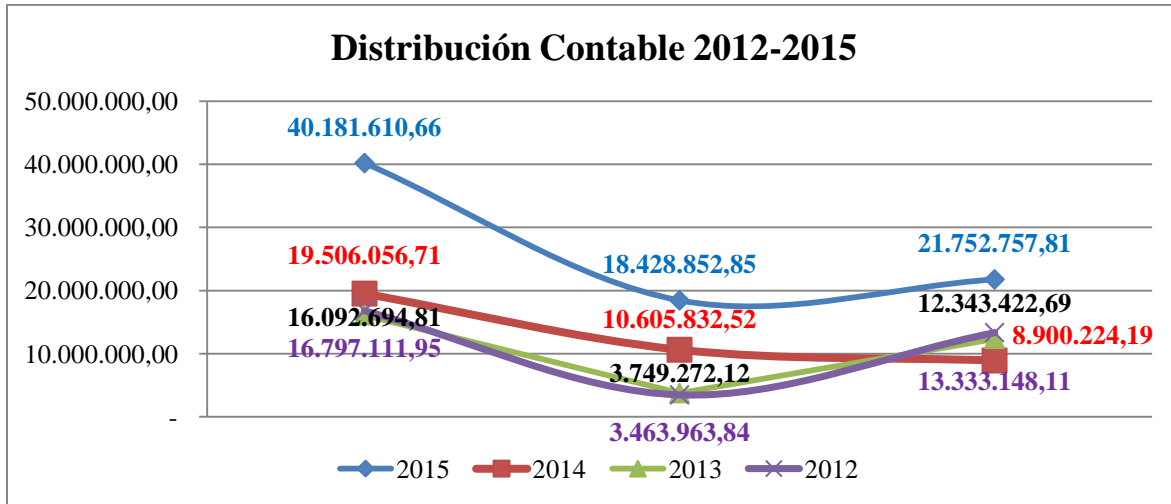
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Gráfico No. 20



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Gráfico No. 21



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

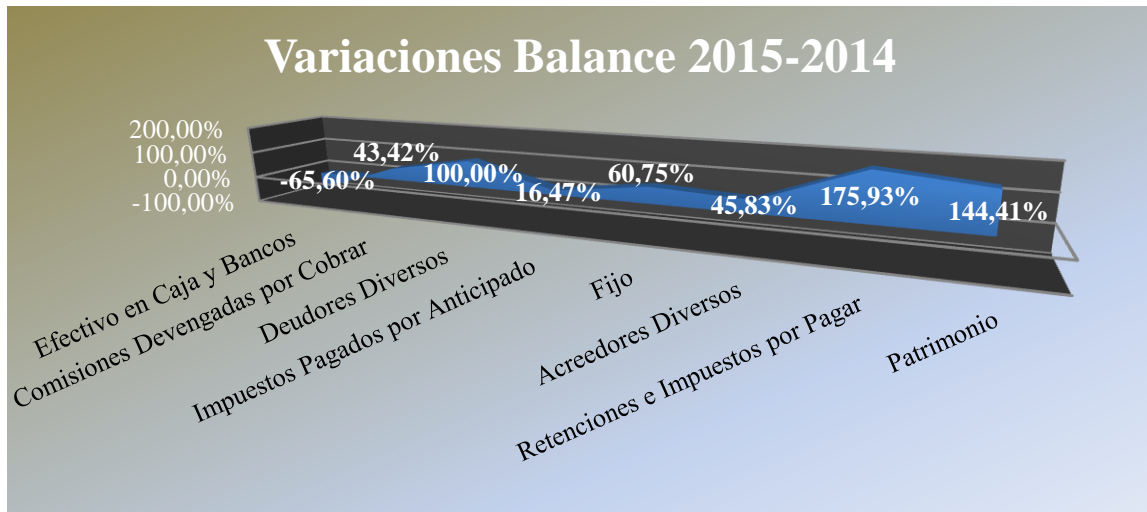
En el apartado de anexos se presenta el Balance de Situación Financiera, en su análisis vertical (2012-2015). (Veáse Anexo No. 9)

7.2.2.2 Análisis Horizontal del Balance General

- **Variaciones del Balance General 2015-2014**

Las disponibilidades variaron negativamente de 101.99% en el 2013 a -1.56% en el 2014 y a -65.60% en 2015. En los períodos 2012-2013 y 2013-2014 se tenían registrado las dos cuentas bancarias en el BAC en moneda córdoba y dólar, además de un Certificado de Depósito de Plazo fijo en córdobas. Sin embargo, hubo cambios, debido a que el MUCI en su descriptiva establece que los Certificados que son respaldos de la Fianza de la Correduría deben registrarse como Depósito en Garantía, restándose del saldo total el valor de dicho certificado. Y a la vez, el efectivo disminuyó porque se efectuaron préstamos a una compañía relacionada. No obstante, para este año se autorizó un monto de C\$ 30,000.00 para los gastos generales de caja chica.

Gráfico No. 22



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Las Comisiones Devengadas por Cobrar es el activo con mayor incidencia en el balance, son de suma importancia al ser la cuenta que está directamente ligada al giro de negocio de la Correduría. La tendencia es de alza pasando de 54.07% en el año 2013 a 67.10 en 2014, pero para el año 2015 desaceleran y disminuyen 23.68 puntos porcentuales llegando a 43.42%. Para Seguros América se mantuvo para el año 2013 con 52.56% a 52.78% en el año 2014 y para el 2015 disminuyó considerablemente a 23.40%. Assa mostró una variación desproporcionada, de 43.31% en el año 2013 paso a 98.58% y luego descendió a 19%. Iniser cambio drásticamente de -95.15% en el 2013 a 214.45% en 2014 y después tuvo un ascenso a 4,025.78%. Mapfre solo refleja variación en los últimos años, no se tenía acuerdos antes del año 2013. Y Lafise mantuvo su variación creciente pasando de 90.98% en el año 2013 a 104.78% en el 2014 y finalmente en el año 2015 obtuvo 139.06%.

La cuenta de deudores diversos solo revela saldos y movimientos para los años 2012 y 2015. Por una cuenta de préstamo con la compañía relacionada (año 2012) y por reclasificación del Certificado de Depósito a Plazo fijo, así como un anticipo para remodelación y expansión del área de renovaciones, reclamos, cobros y mensajería (año 2015).

Los impuestos pagados por anticipado tuvieron un comportamiento de disminución considerable, trasladándose de 263.75% en el año 2013 a 128.62% en el 2014 y en seguida a

16.47% en el año 2015. Los impuestos que componen el monto total corresponden a las retenciones de IMI efectuadas por las compañías Aseguradoras y que todavía no se han deducido completamente en las declaraciones de la Alcaldía.

La tendencia del total de Activos Circulantes fue de ascenso, en el primer período tuvo una variación negativa de -5.19%; sin embargo, se desarrolló positivamente para el año 2014 alcanzando el 20.87% y para el 2015 tuvo 107.29%. Es decir, la Correduría ha crecido aceleradamente y se reflejan en sus activos. Se posiciona como una empresa sólida y con una fuerte expansión.

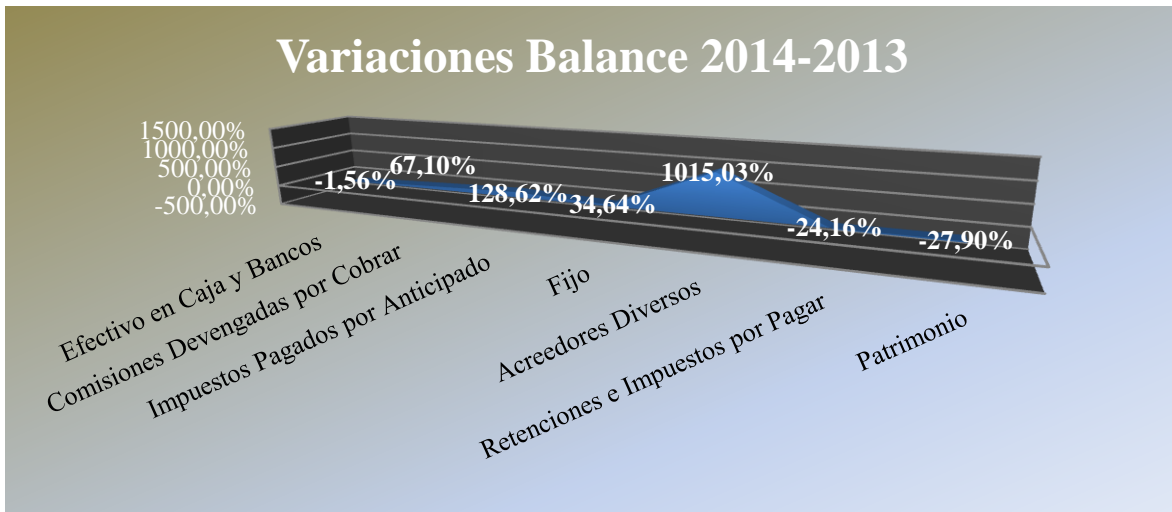
Los bienes de uso revelaron que en el año 2013 variaron en un 62.23%, en el 2014 fue de 34.64% y en 2015 fue de 60.75%. Como las demás cuentas en el año 2014 recibieron un mayor impacto en los activos de la empresa, se mantuvo los mismos activos fijos, pues se tomaron medidas restrictivas de compra y gasto. Pero en el año 2015 la Correduría estaba alcanzando niveles donde requería ampliar su espacio y sus mobiliarios para dar mejor atención a sus clientes.

En los pasivos la tendencia fue fluctuante, mostrando un porcentaje de 159.12% en el año 2013, de 1,015.03% en el 2014 y de 45.83% en 2015. Analizando cada rubro de los acreedores diversos se puede afirmar que las cuentas por pagar han aumentado al crecer la empresa, es decir, existe un notable apalancamiento interno. En lo que respecta a la Comisiones por devengar, la única variación que experimento fue la devaluación de la moneda del 5% anual. Y la partida con considerable relevancia son las comisiones potenciales, donde tiene un porcentaje más alto en el año 2014 de 1,857.12% y de 43.42% en el 2015. Evidentemente, el registro de estas comisiones añadió valor al pasivo por ser la cuenta reflejo de las Comisiones por Cobrar del Activo.

Los Impuestos sobre la Renta incrementaron al aumentar la utilidad operativa y los gastos acumulados por pagar por prestaciones sociales también incrementaron en el 2015, se contrató más personal para cubrir con las necesidades de los clientes.

Los pasivos totales pasaron de 8.24% en el año 2013 a 182.88% en el 2014 y finalmente a 73.76% en el 2015.

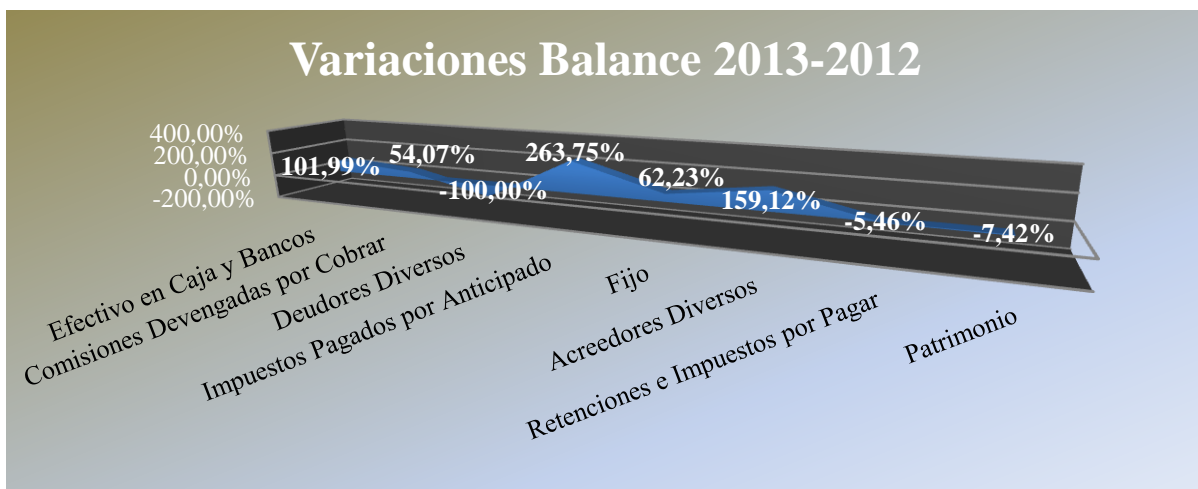
Gráfico No. 23



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

En el Patrimonio, la parte esencial es la utilidad acumulada, se refleja un descenso de -7.63% en el año 2013 a -28.18% en el 2014 y posteriormente evolucionó a 149.44% en el 2015. Indiscutiblemente, la rentabilidad de CORRESA, S.A. sufrió un impacto en el período 2014, disminuyó aunque no refleja pérdidas en el período corriente. El total de patrimonio varió de -7.42% en el año 2013 a -27.90% en 2014 y a 144.41% en 2015.

Gráfico No. 24



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

En el apartado de anexos se presenta el Balance de Situación Financiera, en su análisis horizontal (2012-2015). (Veáse Anexo No. 10)

7.2.3. Análisis de los Indicadores Financieros a Corto Plazo

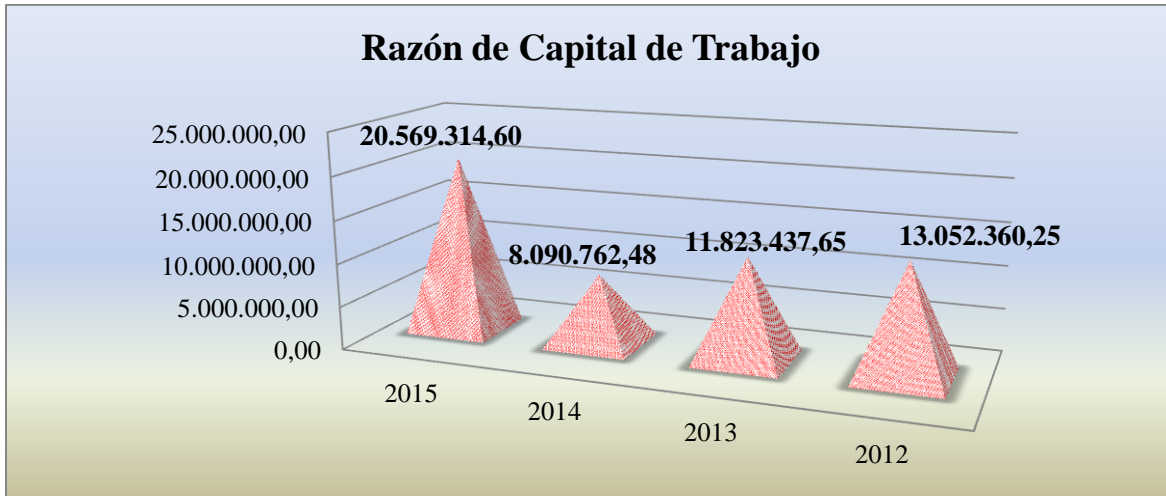
En este análisis se incluyen los indicadores financieros a corto plazo referidos a razones de liquidez (capital de trabajo, razón circulante, razón de liquidez y razón pago inmediato); razones de actividad (rotación de cartera y plazo promedio de cartera), razón de rendimiento (margen de utilidad sobre ingresos, rendimiento sobre patrimonio ó ROE y rendimiento sobre inversión ó ROA)

7.2.3.1 Razones de Líquidez

- **Capital de Trabajo**

La razón de capital de trabajo determina la cantidad de recursos de fácil conversión en efectivo, que se puede considerar propia y que mediante su rotación se obtienen los ingresos. La Correduría CORRESA, S.A. tiene un capital de trabajo diferente para cada período analizado, siendo el más alto el del año 2015 con C\$, 20, 879,112.80, seguido del 2012 con 13, 084,345.77. Los años intermedios 2013 y 2014 son los más bajos, 11, 823,437.65 y 8, 090,762.48 respectivamente, fue en este lapso donde la empresa adoptó el cambio en política establecida por la SIBOIF y la implementó en sus procesos. Es importante mencionar, que a pesar de que disminuyeron en los años mencionados el control interno de la empresa es sólido, la empresa cuenta con los suficientes recursos para operar, se pagan todos los pasivos a corto plazo, es decir, el exceso de sus activos corrientes sobrepasan sus pasivos corrientes y posee suficientes fondos para cumplir con el ciclo normal de las operaciones de la empresa.

Gráfico No. 25

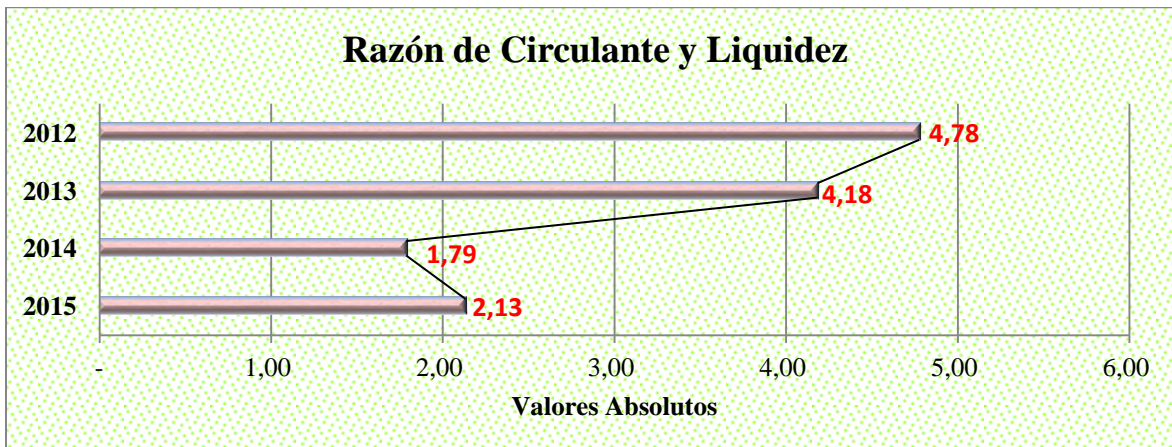


Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Razón Circulante**

La razón circulante está estrechamente ligada a la razón del capital de trabajo, por cada C\$ 1.00 de pasivo corriente, la empresa cuenta con C\$ 4.78, C\$ 4.18, C\$ 1.79 y 2.13 para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente. La empresa posee gran capacidad de pago de sus pasivos a corto plazo. Los años 2012 y 2013 poseen una amplitud financiera que a la vez resulta negativa por el exceso de capitales inutilizados, los que pueden repercutir en la rentabilidad de la empresa.

Gráfico No. 26

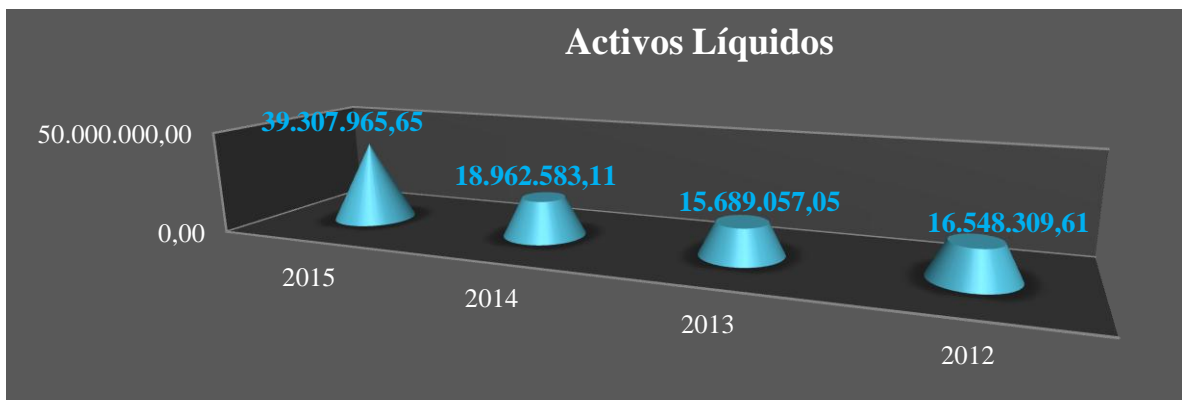


Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Razón de Líquidez**

La razón de liquidez para CORRESA, S.A. tiene el mismo valor que la razón circulante, al ser una Correduría, su giro de negocio no incluye inventarios, sino que es un servicio y gana comisión por la colocación de pólizas en las diferentes Compañías Aseguradoras, por tanto, la liquidez de la empresa es elevada y tiene capacidad de pago suficiente con su activo circulante y puede solventar sus pasivos

Gráfico No. 27

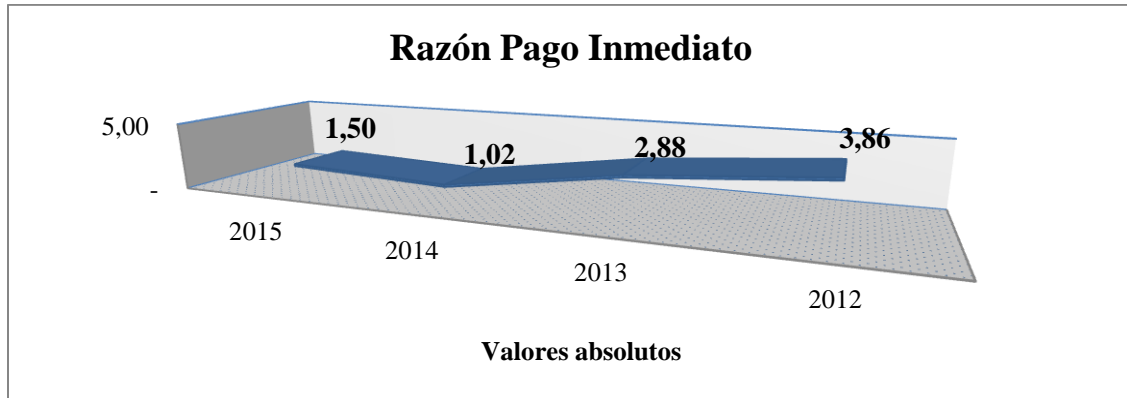


Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Razón Pago Inmediato**

La capacidad de pago de las deudas de forma inmediata para la empresa es superior, pero disminuye a medida que avanza cada período, debido a que el pasivo asciende en grandes proporciones. Para el año 2012 su razón fue de 3.86, indicando una excelente capacidad de pagar los pasivos a corto plazo; para el 2013 disminuyó a 2.88, aún posee una satisfactoria capacidad; en el 2014 decreció más hasta llegar 1.02, llegando al límite de su capacidad. Y para el 2015, tuvo un leve incremento a 1.50. Por ende, CORRESA, S.A. puede responder de forma inmediata a sus obligaciones menores de un año, porque posee suficiente efectivo para pagar a sus acreedores.

Gráfico No. 28



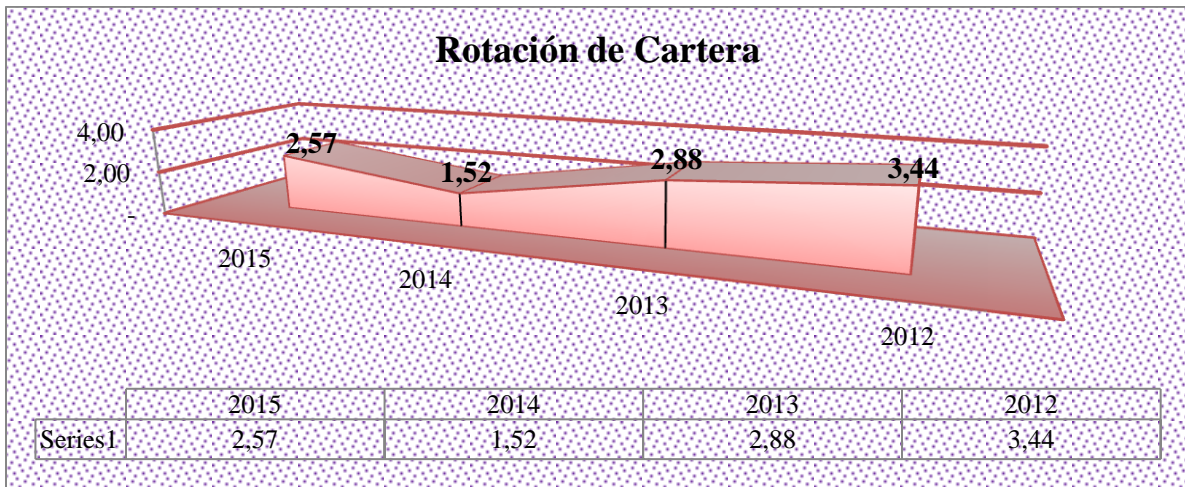
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

7.2.3.2. Razones de Actividad

- **Rotación de Cartera**

La rotación de cartera de la Correduría es elevada, de 3.44, 2.88, 1.52 y 2.57 en los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente. Esto significa que la política de crédito es rígida, en el año 2012 y hasta Septiembre 2013, la rotación de la cartera era mayor, por la forma de registro, sin embargo, al hacerse efectivo el cambio de la política en el registro de los ingresos la rotación se volvió más lenta, a pesar que siempre los clientes han tenido mora, en los últimos períodos (2014-2015) afectó más, si los ingresos provenientes del pago de cuotas de los clientes no son efectivas, la recuperación es deficiente. En el mundo de los seguros las cuotas no deben estar vencidas por un tiempo mayor de 3 meses, si ocurre un siniestro no daría cobertura al evento al estar en mora, siendo fundamental que los clientes se encuentren al día con las cuotas de las pólizas, beneficiando a este mismo y consecuentemente a la correduría por el pago de sus comisiones por parte de las Aseguradoras.

Gráfico No. 29

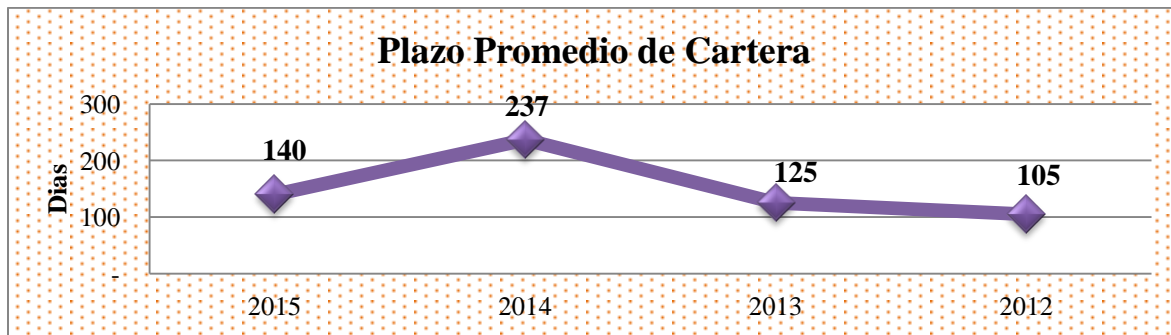


Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Plazo Promedio de Cartera**

El número de días promedio para cobrar las comisiones a las Aseguradoras es de 105, 125, 237, 140 en el año 2012, 2013, 2014 y 2015, respectivamente. Es notable que para el año 2014 el número de días de cobranza o los días que duraba la Aseguradora en pagar aumentó, en este período se realizó la adaptación de la disposición de la SIBOIF y los clientes al estar en mora provocaban atraso en el pago de las Comisiones de las Aseguradoras a la Correduría.

Gráfico No. 30



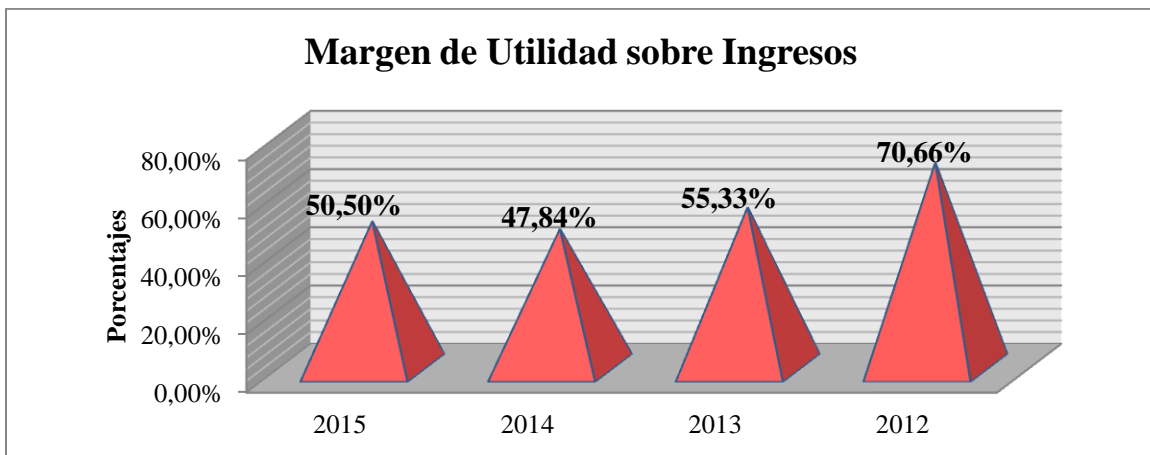
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

7.2.5.3 Razones de Rendimiento

- **Margen de Utilidad sobre Ingresos**

Los ingresos que la Correduría generó para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 fueron 70.66%, 55.33%, 47.84% y 50.50% de la utilidad, respectivamente, disminuyendo sus porcentajes. Para el año 2012, los ingresos generaban altos beneficios, pero el gasto era significativamente menor que para el año 2015. Como lo indica la razón, el año 2014, decrecieron moderadamente, es decir, en este año los ingresos generaron menos utilidad que los demás años analizados.

Gráfico No. 31



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Rendimiento sobre Patrimonio ó ROE**

El Rendimiento sobre Patrimonio ó ROE para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 fue de 57.93%, 63.20%, 66.91%, 70.11%, respectivamente. La rentabilidad de la inversión de los socios se ha ampliado significativa año con año, originado de mayores valorizaciones de la empresa, de buena gestión administrativa y de la implementación de estrategias para el mejoramiento en la atención al cliente interno-externo. Los inversionistas poseen más rendimientos de sus acciones, por tanto, cada año el dinero invertido tiene mayor valor.

Gráfico No. 32

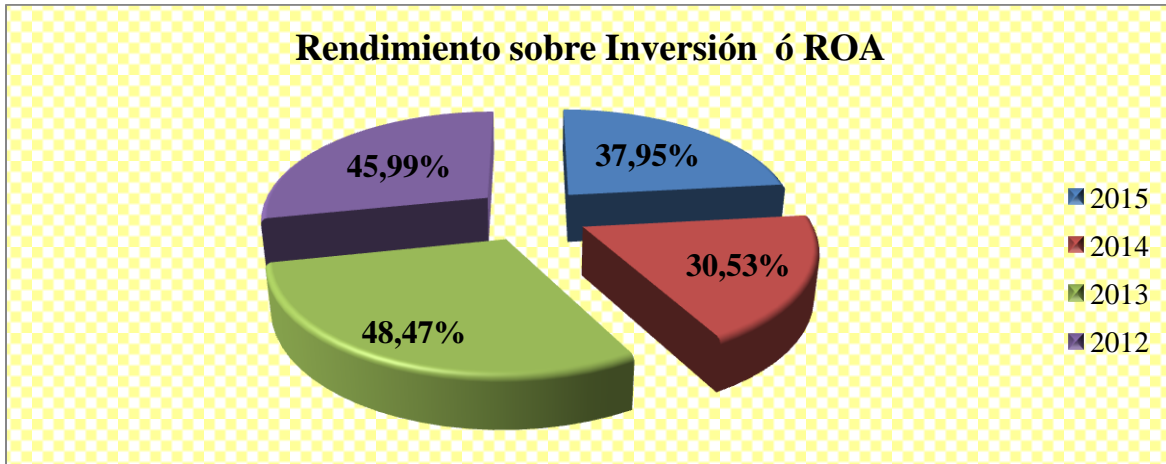


Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Rendimiento sobre Inversión ó ROA**

La Correduría obtuvo ganancias en un 45.99%, 48.47%, 30.53% y 37.95% para los años 2012, 2013, 2014 y 2015, respectivamente, del dinero invertido. Por cada córdoba se está ganando entre C\$ 30.00 y C\$ 48.00 córdobas. Tiene una alta eficacia en su gestión, es decir, tiene un eficaz nivel de rendimiento de sus inversiones realizadas. Con las inversiones la empresa se ha enriquecido significativamente manteniéndose en un rango moderado de retribución de la inversión. La administración de la empresa muestra eficacia en la obtención de las utilidades después de impuestos con los activos disponibles.

Gráfico No. 33



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

7.2.4. Análisis de los Indicadores Financieros a Largo Plazo

En el análisis de los Indicadores Financieros a Largo Plazo se aplican las razones de endeudamiento (razón de endeudamiento y razón apalancamiento); razón de productividad (rotación de activos fijos netos, rotación de activos totales, rotación de patrimonio y rotación de capital de trabajo); y razón de crecimiento (índice de inversión y crecimiento en ingresos).

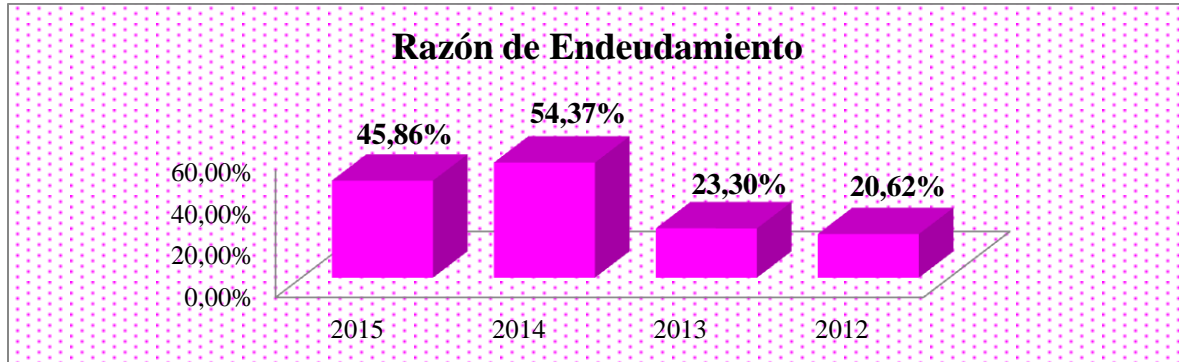
7.2.4.1. Razones de Endeudamiento

- **Razón de Endeudamiento**

Por cada córdoba que la empresa tiene en el activo, debe C\$20.00, C\$23.30, C\$ 54.37 y C\$ 45.86 córdobas para 2012, 2013, 2014 y 2015, respectivamente, es decir, es la participación de los acreedores sobre los activos de la compañía. La razón de endeudamiento es baja para los años 2012 y 2013, la inversión se encontraba protegida y los accionistas no tenían riesgo de conceder su empresa a sus acreedores. Sin embargo, la razón es alta para los años 2014 y 2015, siendo más riesgoso para la empresa que los acreedores se conviertan en dueños de una parte significativa de la empresa. La proporción de los activos totales otorgados a terceros se

aumentaron en el año que se adoptó la nueva política de registro de los ingresos establecido por la SIBOIF en sus disposiciones.

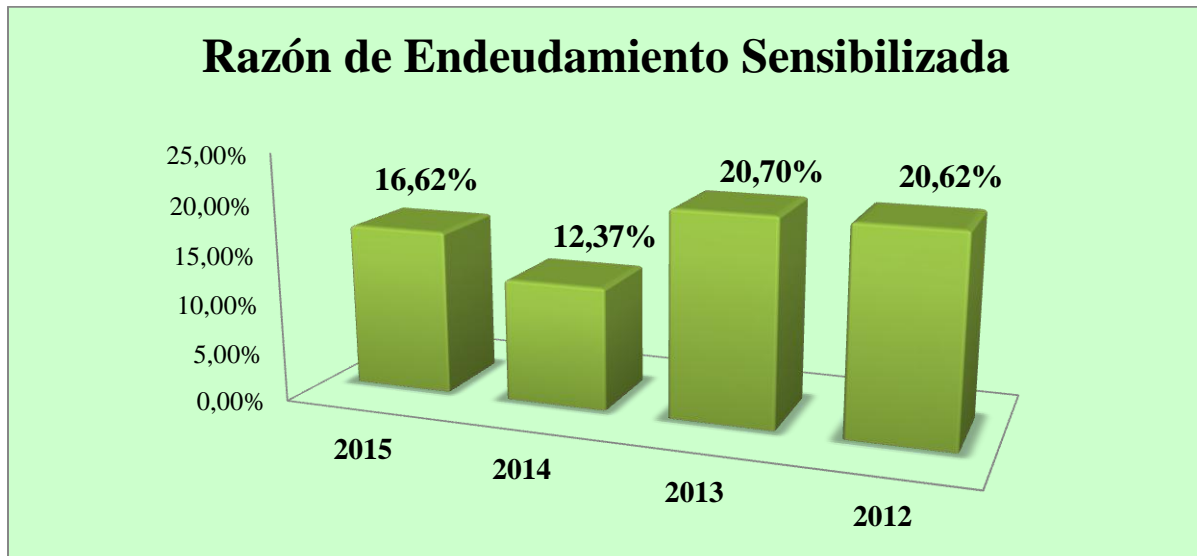
Gráfico No. 34



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Es importante mencionar, para hacer un análisis más real esta razón de endeudamiento se sensibilizó, disminuyendo del Total del Pasivo las Comisiones Potenciales, debido a que tiene un comportamiento contingente, no es una deuda de la empresa sino que es una cuenta reflejo de las Comisiones por Cobrar en el activo. Por tanto, los resultados obtenidos se pueden observar en la siguiente gráfica:

Gráfico No. 35



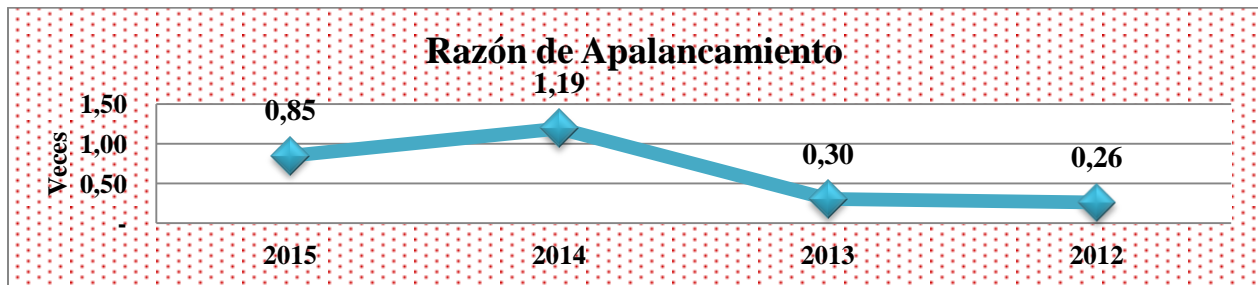
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Al sensibilizar la razón se puede determinar que los porcentajes disminuyen significativamente, es decir, que de un córdoba que posee la empresa realmente debe C\$ 20.62, C\$ 20.70, C\$12.37 y C\$ 16.62, en los años 2012, 2013, 2014 y 2015, respectivamente. La empresa no dispone con muchas cuentas por pagar, sus pasivos reales corresponden a los acreedores que están relacionados directamente al funcionamiento de las actividades de la Correduría. El año 2014 fue el que obtuvo menor porcentaje, porque al implementar la empresa estrategias de restricción, se enfatizó en la reducción de los gastos.

- **Razón de Apalancamiento**

De los resultados anteriores se infiere que la empresa tiene comprometido su patrimonio 0.26, 0.30, 1.19 y 0.85 veces para los años 2012, 2013, 2014 y 2015 respectivamente. El nivel de endeudamiento de la Correduría era muy baja para los años 2012 y 2013, pero se extendieron junto con la adopción de la nueva política en el año 2014 y volvió a disminuir levemente en el año 2015. A pesar que lo ideal es que la razón sea menor que 1 por el riesgo que conlleva a la empresa es mayor, se toma en cuenta otros factores, como la capacidad de pago que tiene la compañía CORRESA, S.A., esta fue muy buena, y también el endeudamiento ha tenido un efecto positivo al ayudar a generar utilidades y su ciclo operacional es alto, por ello, la Correduría aún no se encuentra en riesgo con los acreedores sino que ha aprovechado el apalancamiento para generar mayores utilidades sin utilizar su capital propio.

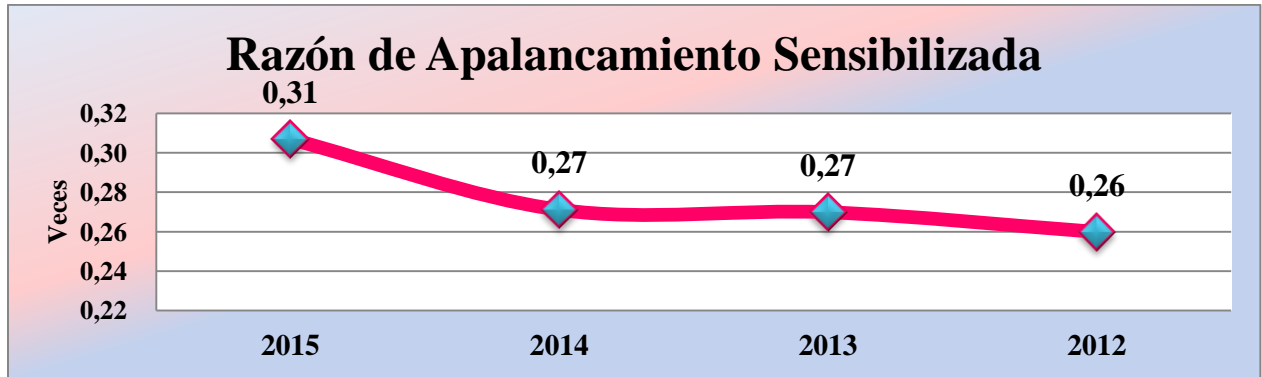
Gráfico No. 36



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

Al igual que la razón del endeudamiento, el apalancamiento sufrió cambios al sensibilizarlo con relación a las Comisiones Potenciales, cuyos resultados se muestran en la siguiente gráfica:

Gráfico No. 37



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

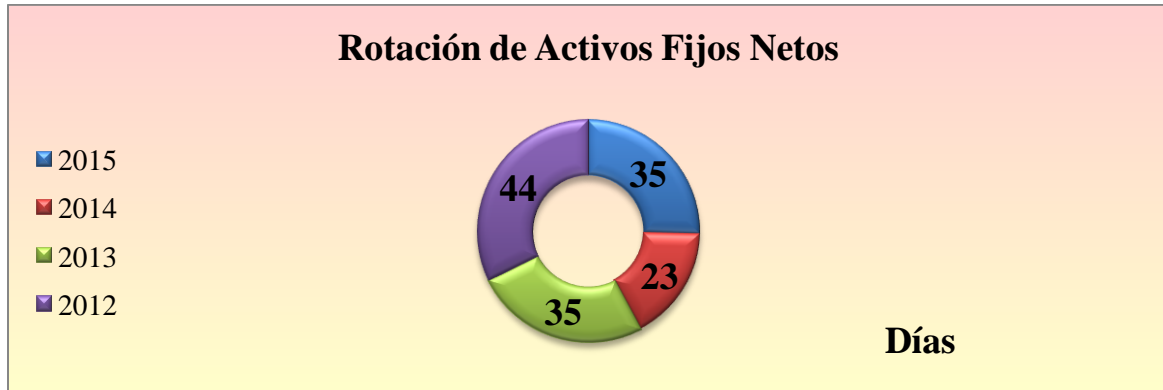
Se puede afirmar que al sensibilizar está razón disminuye sustancialmente, aunque desde el 2012 al 2015 aumenta sutilmente, se mantiene por debajo del 1, indicando una excelente capacidad de pago, no posee muchas cuentas por pagar y las cancela en un período corto de tiempo, no se presenta riesgo de pasar a manos de los acreedores, por el contrario utiliza el crédito otorgado para generar mayor utilidad.

7.2.4.2. Razones de Productividad

- **Rotación de los Activos Fijos Netos**

La eficacia de sus activos fijos en la generación de ingresos es alta, en promedio rotó 44, 35, 23 y 35 veces en los años 2012, 2013, 2014 y 2015, respectivamente, es una rotación elevada, es decir, que el activo fijo utilizado ha generado eficientemente los ingresos, al incrementarse las ventas también el ratio aumenta. Es importante observar, que en el año 2014 fue el año menos productivo debido a que sus ingresos disminuyeron por el cambio en el registro de estos.

Gráfico No. 38



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Rotación de Activos Totales**

Es muy similar al ratio anterior, con la diferencia que muestra la capacidad de sus activos totales para generar sus ingresos, en la Correduría esta capacidad es de 1, su rotación es una vez al año, tienen un gran nivel de actividad, el empleo de sus activos totales es elevado. Por cada córdoba invertido en activo fijo la empresa generó C\$ 1.00 de ingresos para los años 2012-2015.

- **Rotación de Patrimonio**

La capacidad de generar ingresos de la inversión de los accionistas de 1 vez al año, es moderadamente productiva, se genera ingreso de su patrimonio en los años de estudio (2012-2015). El patrimonio y su gestión de generación de ingresos se han mantenido.

- **Rotación de Capital de Trabajo**

La Correduría respalda 1 vez en los años 2012, 2013 y 2015, y 2 veces en el 2014, el capital de los inversionistas frente a las ventas. Siendo el capital de trabajo el dinamizador de la empresa, la Correduría lo ha mantenido en los períodos estudiados.

Gráfico No. 39



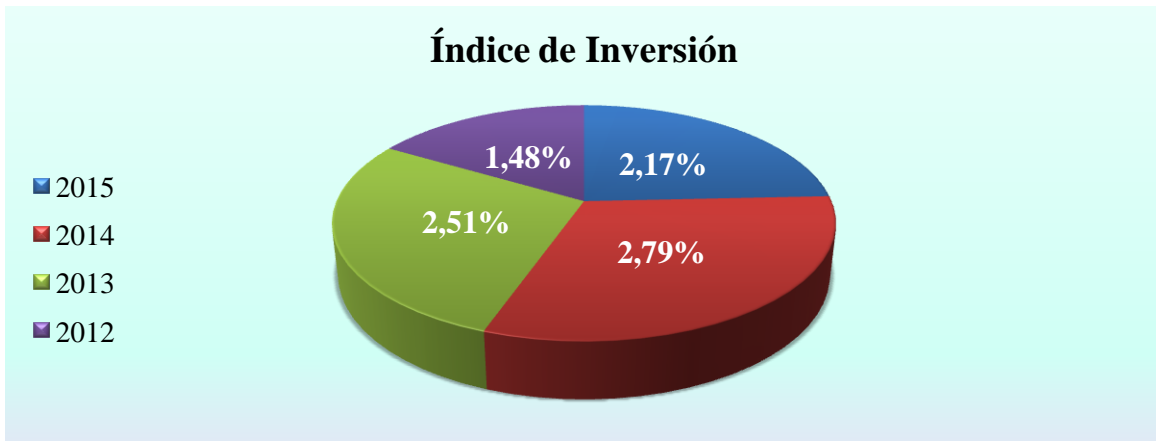
Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

7.2.4.3 Razones de Crecimiento

- **Índice de Inversión**

Se ha invertido 1.48%, 2.51% 2.79% y 2.17% en los años 2012, 2013, 2014 y 2015, respectivamente, con relación al valor total de la empresa. Se ha ido aumentando, pero se mantiene en un rango de 1 al 3%. La empresa se ha hecho más productiva de un ejercicio con respecto al otro.

Gráfico No. 40



Fuente: Elaboración propia en base a los Estados Financieros de la Empresa.

- **Crecimiento en Ingresos**

Los ingresos no han crecido en los últimos años, solo el 2015 mostró un aumento en 1 vez al año con respecto al período anterior. La Correduría tiene una estrategia débil para la generación de los ingresos, depende directamente del pago que realizan los clientes en sus cuotas de las pólizas, y como hay un alto nivel de mora, no obtiene los ingresos en el tiempo establecido.

7.3. CONSECUENCIAS DEL CAMBIO EN LOS REGISTROS DE LOS INGRESOS REALES, SEGÚN LA NORMATIVA EMITIDA POR LA SIBOIF EN LA CORREDURÍA DE SEGUROS CORRESA, S.A., EL AÑO 2014.

En base a los resultados presentados en el apartado anterior, se determinaron las consecuencias derivadas del cambio en los Registros de los Ingresos Reales según la normativa emitida por la SIBOIF, las que se sustentaron en el análisis documental, encuesta y constatado en las entrevista aplicada al Área Contable Financiera, estas se puntualizan en tres consecuencias principales, las cuales son:

1. En el ámbito Administrativo

La Correduría en su estructura organizativa dispone únicamente de un ejecutivo de cobro, encargado de una cartera de al menos de 300 clientes a quienes debe contactar para recordarles sobre el pago de la cuota. Algunos de ellos caían en mora y tenían atraso en su pago, antes del cambio en la normativa esta situación no afectaba directamente a los ingresos, lo importante era que el ejecutivo de ventas colocará la mayor cantidad de pólizas y el ejecutivo de renovaciones mantuviera el mismo porcentaje de clientes activos, es decir, se enfocaban en la producción de pólizas y no en el cobro de las mismas. Sin embargo, al entrar el cambio en octubre 2013, la Correduría tuvo que forzar a que se cobrará más para recuperar los ingresos, pero no tenían capacidad para contactar a todos los clientes por su gran volumen y poco personal de apoyo. Adicionalmente, la rotación de cartera fue la más baja con respecto al resto de años estudiados, entonces el área de cobro no dio cobertura a todos los clientes.

Por otra parte, al disminuirse el flujo de efectivo y bajar el índice de liquidez no se contaba con el mismo monto disponible para realizar los gastos generales y administrativos, se disminuyó el presupuesto para el año 2014, los egresos fueron limitados y no hubo planes de expansión. Se disponía de menos capital de trabajo pero los clientes y demandas aumentaban.

Es importante mencionar, que antes del cambio no se contaba con un control por póliza, ni por cliente, para tener una provisión y compararlos con los reportes que las aseguradoras

emitían en el pago. Se confiaba en la documentación que enviaban las compañías, sin tener seguridad que este pago de ingreso incluyera todas las cuotas en el mes que correspondía.

Efectivamente, se tuvo que cambiar la gestión de los recursos para ajustar la nueva política de cambio, la cultura organizacional en los procesos y realizar reingeniería parcial de los procesos y procedimientos, lo que obligaba a la Correduría a disminuir el tiempo de obtención de los ingresos y así mantener su nivel y posición en el mercado de seguros.

En resumen, se puede afirmar que el cambio en la política de los ingresos, aunado con la débil gestión de recursos institucionales conllevó a la obtención de menores ingresos y utilidades. Esto se ilustra en la gráfica siguiente:

Gráfico No. 41

Consecuencias del cambio en los Registros de los Ingresos Reales, según la Normativa Emitida por la SIBOIF en el ámbito Administrativo



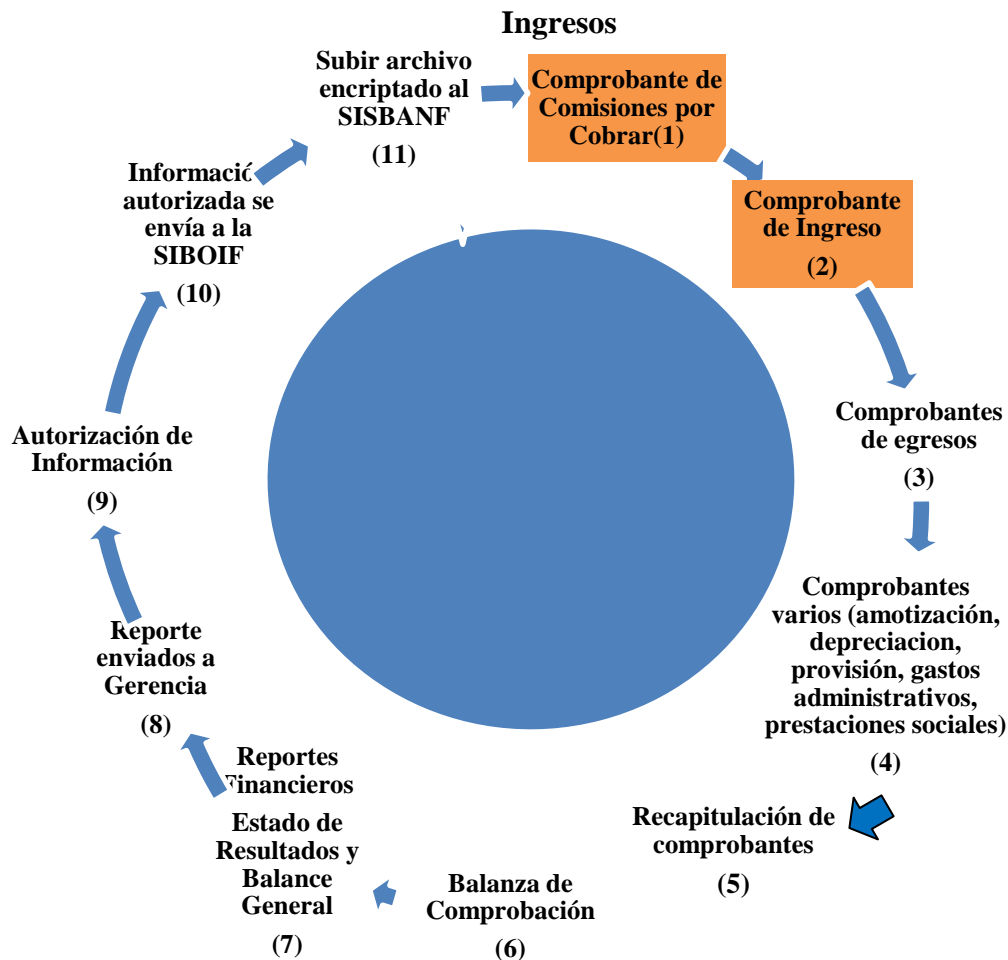
Fuente: Elaboración Propia.

2. En el ámbito Financiero

En el área financiera el proceso de cambio afectó principalmente en la disminución de las utilidades o ganancias y en la generación del flujo de efectivo, dado que antes del cambio en el reconocimiento de los ingresos se registraba el mismo en el momento que se suscribía la póliza de seguros, y todo dependía de la colocación de pólizas de parte de los ejecutivos de ventas; sin embargo, a partir de la modificación se utilizaron más recursos de gestión e información, lo que provocó una transformación en el ciclo contable, como se puede apreciar en la siguiente gráfica:

Gráfico No. 42

Ciclo Contable de CORRESA, S.A. Después del Cambio en el Reconocimiento de los



Fuente: Elaboración Propia.

El cambio en el ciclo contable se presentó principalmente en el paso No. 1 referido al comprobante de Provisión de las Comisiones por Cobrar con la contrapartida en la de Pasivo: Comisiones Potenciales. Y en el paso 2, relacionado al comprobante de Ingresos donde al recibir el dinero en las cuentas bancarias se registra directamente a Ingresos por Comisiones con su partida doble en el Banco y las respectivas retenciones.

Con relación a la utilidad en el año 2014 descendió significativamente, no hubo distribución total de los dividendos, sino que se capitalizaron los mismos. El flujo de efectivo bajó, de igual manera se presentaron variaciones significativas en la utilidad, rentabilidad y liquidez, entre otros rubros. La Correduría no tenía la capacidad suficiente para generar activos líquidos procedentes de la actividad de intermediación, ya que el pago de dividendos, el cumplimiento de las obligaciones con los proveedores y otras actividades esenciales, se vieron reducidas por no obtener de la misma manera el efectivo que permitiera satisfacer las necesidades económicas de la empresa.

Aunado a lo anterior, la productividad de la Correduría se redujo, sus ingresos no rotaban efectivamente, además no se podía invertir en activos fijos, ni en certificados de depósitos, por lo que los ingresos por intereses financieros también disminuyeron.

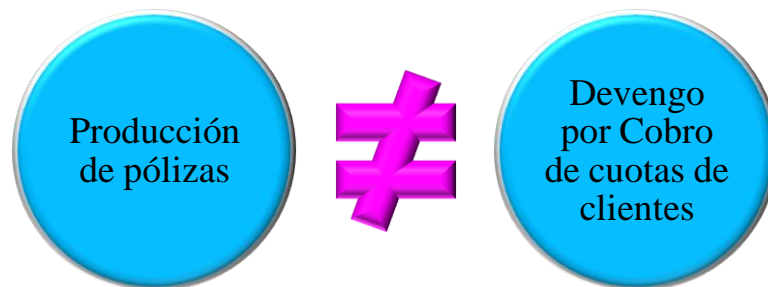
Contablemente, generó que las razones financieras se contrajeran en todo el año 2014: el capital de trabajo, el circulante, la liquidez, el pago inmediato, rotación de cartera, margen de utilidad, el ROA, el ROE; el endeudamiento y el apalancamiento aumentó, y el ingreso principalmente tuvo una variación negativa.

Finalmente, se puede afirmar que el impacto financiero por el cambio en el reconocimiento de los ingresos se refleja principalmente en los resultados presentados en los Estados Financieros, al aplicar los análisis y los indicadores detallados en el capítulo anterior, se puede constatar de manera comparativa que si hubo afectación, los inversionistas tuvieron menos ganancias, y por tanto, la Correduría bajó su nivel de crecimiento que había mostrado desde el inicio de sus operaciones.

En la gráfica que se presenta a continuación se ilustra que el reconocimiento de los ingresos reales antes del cambio se registraba tomando en cuenta la producción de pólizas, sin embargo, con el cambio éste ingreso debe reconocerse por el Devengo de los cobros de cuotas de clientes.

Gráfico No. 43

Reconocimiento de los Ingresos Reales



Fuente: Elaboración Propia.

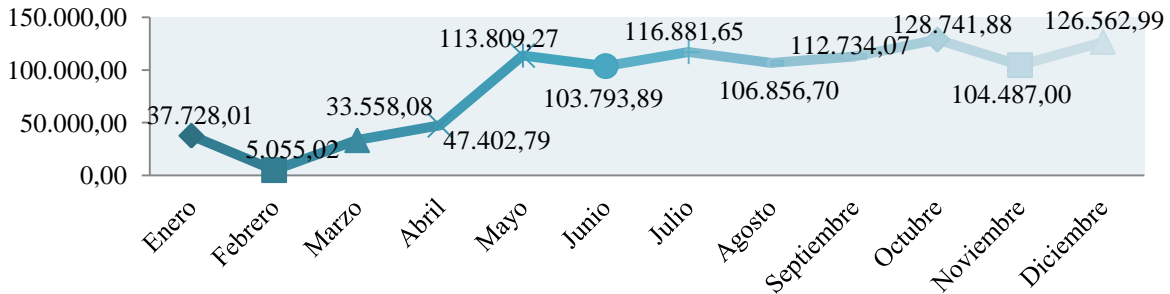
3. En el ámbito Tributario

En el ámbito tributario hubo afectación positiva, dado que se pagó menos impuestos, es decir, al registrarse un menor Ingreso por el cambio en el reconocimiento, se generó menos cantidad de Impuestos tanto para la DGI como para la Alcaldía Municipal de Managua.

A como se observa en el gráfico siguiente, las retenciones IR aumentaron debido al pago de dividendos del año 2013, sin embargo, en el 2015 la situación fue contraria, dado que la utilidad del año 2014 fue menor, por lo tanto los dividendos disminuyeron.

Gráfico No. 44

Retenciones del IR en 2014

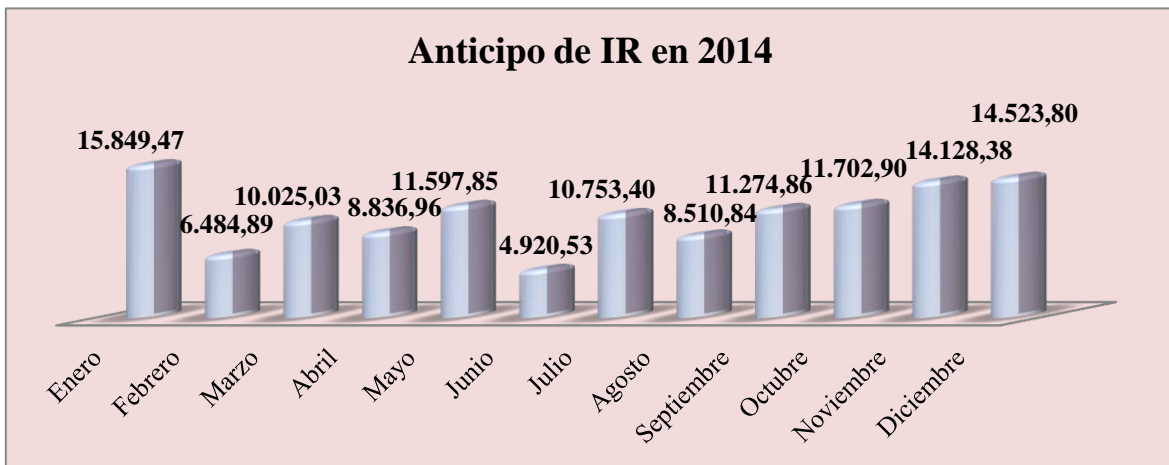


Fuente: Elaboración propia de los Estados Financieros de la Empresa en el año 2014.

El anticipo de IR tuvo muchas fluctuaciones, puesto que en los meses de julio y febrero del año 2014 se generó un impuesto menor a C\$ 10,000.00 (diez mil córdobas). No obstante, a pesar que los demás meses de este año superaron el impuesto de estos dos meses, no alcanzaron el rango de los C\$ 20,000.00 (veinte mil córdobas).

Gráfico No. 45

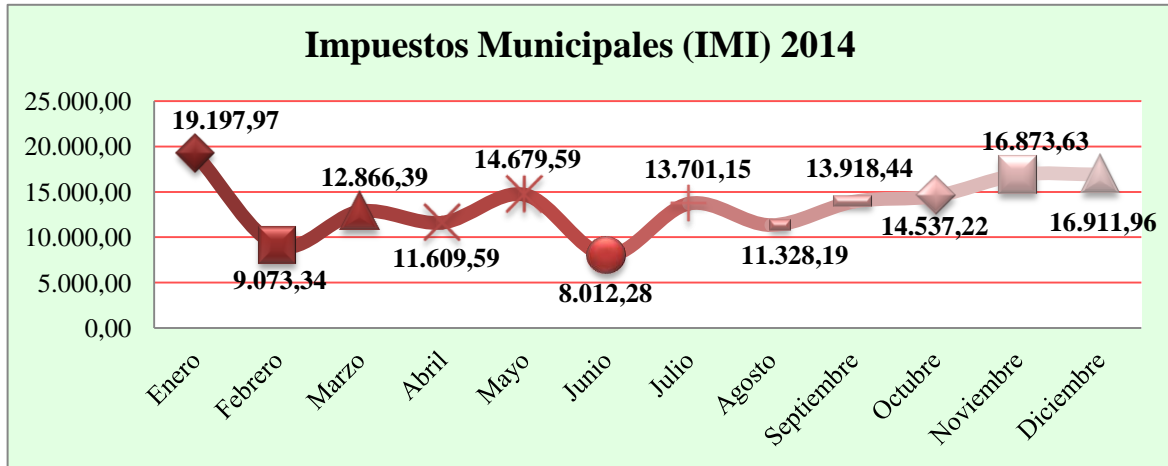
Anticipo de IR en 2014



Fuente: Elaboración propia de los Estados Financieros de la Empresa en el año 2014.

Al igual que los anticipos IR, los impuestos municipales en todo el año 2014 fueron bajos, exceptuando el mes enero que presenta el dato más alto.

Gráfico No. 46



Fuente: Elaboración propia de los Estados Financieros de la Empresa en el año 2014.

Es importante mencionar, que el IR anual del 2014 fue de C\$ 2,057,831.17, situación que presentó una tendencia negativa, al igual que las demás cuentas del Estado de Resultado.

7.4. PROPUESTA ESTRATÉGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS CONTABLES, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS EN LA CORREDURÍA DE SEGUROS CORRESA, S.A.

Para el mejoramiento de los procesos financieros, administrativos y contables, de la Correduría de Seguros CORRESA, S.A., se debe fundamentar en la planificación institucional, incorporando nuevas estrategias en los planes, objetivos y tareas de las diferentes áreas de la empresa, principalmente en el departamento de contabilidad, para ello, se propone las siguientes estrategias:

Área de Gerencia y Administración

Estrategia: Mejora del posicionamiento en el mercado de intermediación de seguros mediante la prestación de servicio al cliente con altos niveles de calidad.

- Evaluar trimestralmente mediante el análisis y aplicación de instrumentos la evolución de las finanzas de la empresa.
- Elaborar plan de inversión para expandirse en el mercado.
- Comprar terreno y edificios propios.
- Contratar otro Sub-agente debidamente autorizado.
- Capacitar regularmente a los ejecutivos en temas técnicos para el continuo mejoramiento de los procesos y procedimientos de la Correduría.
- Establecer nuevas alianzas estratégicas con todas las aseguradoras, para comercializar nuevos productos y mejorar la obtención de los ingresos por Comisiones, lo que ayudará a aumentar el flujo de efectivo.
- Incursionar en los ramos de seguros que tienen baja producción.
- Promover la publicidad en las estaciones de radio, vallas y televisivas.
- Realizar un análisis FODA y aplicar las Cinco Fuerzas de Porter, para conocer mejor como se encuentra la Correduría con relación al mercado.
- Contratar servicios de asesoría externa para atender los posibles cambios en los procesos o procedimientos contables y/o administrativos, que permitan el autoconocimiento y autodesarrollo.

- Reconocer los logros, los esfuerzos y acciones de los colaboradores que apoyen en el mejoramiento de las actividades de la Correduría.
- Tener una comunicación fluida entre los colaboradores y la gerencia, así como, entre la SIBOIF y la Correduría.
- Transformar las relaciones de poder y las formas de conducción de la organización.
- Abrir nuevas sucursales para cubrir más áreas demográficas.
- Adentrarse en nuevos nichos de mercado, como lo son los Microseguros.
- Elaborar encuestas a los clientes para identificar las debilidades y poder cambiar positivamente los resultados.
- Visitar a clientes potenciales para ofrecer el servicio de Intermediación.
- Mantener una postura de liderazgo en calidad de servicio, tanto con el cliente interno como externo, incluyendo dentro de esto los sistemas tecnológicos aplicados al negocio.
- Mejora continua en las herramientas de calidad que la empresa utiliza.

Área de Contabilidad

Estrategia: Mejoramiento del ciclo contable de la empresa

- Implementar un sistema contable sistematizado, coordinando la información con los ejecutivos de ventas y renovaciones.
- Revisar y actualizar el ciclo contable de manera permanente.
- Emitir más certificados de depósito de diferentes montos y monedas, lo que proporcionará un incremento en los ingresos financieros, por los intereses que generan al vencimiento.
- Realizar un análisis previo de los cambios que emita la SIBOIF en el futuro, buscando minimizar el impacto en los Estados Financieros.

Área de Cobranza

Estrategia: Aumentar el ingreso mediante el cobro efectivo de las cuotas de las pólizas de los clientes.

- Contratar más personal para el área de cobro, lo que ayudará a la distribución eficiente de los clientes para el cobro de la cartera de clientes.

- Contactar frecuentemente a los clientes que están en mora, por medio de un sistema de monitoreo por compañía Aseguradora de los clientes que en mora de más de 90, 60 y 30 días, dando alertas de los clientes con mayor riesgo de incobrabilidad.

Área de Reclamos

Estrategia: Brindar un servicio integral y efectivo a los clientes.

- Contratar más personal en el área de reclamos, con el objetivo de mejorar la atención al cliente y disminuir el porcentaje de baja de los clientes a renovar.

Área de Ventas y Renovaciones

Estrategia: Aumentar el nivel de producción de pólizas para obtener mayor generación de comisiones por cobrar.

- Establecer metas de cumplimiento a los ejecutivos de ventas y renovaciones para aumentar el número de clientes que emiten pólizas, y por tanto, la comisión por cobrar o potencial.

VIII. CONCLUSIONES

El funcionamiento Legislativo y normativo de la Correduría cumple los lineamientos establecidos por la SIBOIF, cuenta con su autorización para operar como Intermediario de Corretaje, desempeña todas las funciones y deberes para intermediar; y presta asesoramiento a sus clientes sobre las condiciones, riesgos y beneficios. Posee un Representante legal y un subagente, los cuales actualizan sus conocimientos técnicos en el ámbito de seguros cada año.

Los registros contables de la Correduría se miden conforme el Manual Único de Cuentas para Intermediarios (MUCI) e incluyen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF no. 23); son estandarizados. El ciclo contable se desarrolla a través de doce fases, desde el registro de las comisiones hasta el encriptamiento de los estados financieros en la plataforma virtual para el cotejo de los informes físicos.

Desde octubre 2013, la Correduría realizó un cambio en la política contable de reconocimiento de ingresos, que permite que las comisiones por intermediación de seguro se reconozcan en el momento en que se realiza el cobro. El efecto correspondiente al cambio contable se reflejó en los resultados del período, en los acumulados y del año 2014.

Se confirma que si hubo un impacto financiero producto de las disposición No. DS-IS-2548-10-2013-VMUC emitida por la SIBOIF. La posición financiera de la empresa en los años de transición (finales del año 2013 y principalmente 2014) se afectó tanto positiva como negativamente. En el análisis vertical de los Estados Financieros de CORRESA, S.A., se observa un impacto positivo en los ingresos por diferencial cambiario, teniendo 4.11% del Total de los Activos; en los Otros ingresos obteniendo el 23.29%, mayor porcentaje que los demás años analizados. Adicional, las Comisiones por Cobrar fueron del 42% del Total de Activos, monto máximo alcanzado en comparación con los años 2012, 2013 y 2015. Por el contrario, en el impacto negativo se encuentran en las cuentas de Egresos alcanzando el 58.68%, siendo la variación más alta con relación a los ingresos; la utilidad se redujo hasta el 47.84% y a la vez el Patrimonio se contrajo a 45.63% del Total del Capital Contable.

En el análisis horizontal de los Estados Financieros de la empresa el impacto fue positivo indiscutiblemente, las Comisiones Ganadas con el 142.64%; de los Ingresos por Diferencial Cambiario con 54.19%; la Utilidad Neta con el 156.11%; los Acreedores Diversos que se

restringieron a un 45.83% y especialmente el Patrimonio aumentó en variación 2014-2015 en un 144.41%. Mientras los impactos negativos son evidentes en el Efectivo Caja y Bancos con el -65.60%, los impuestos por cobrar son del 16.47% y los Impuestos por pagar siendo el 175.93% de variación.

Las razones financieras, así como los demás análisis, se vieron afectadas en el año 2014, el impacto positivo se manifiesta en los indicadores de largo plazo, como la rotación del capital de trabajo, en este año fue 2 veces más rápido que los demás períodos, y el índice de inversión fue de 2.79%, porcentaje mayor a los demás años. Contrariamente, el impacto negativo se detalla en el capital de trabajo con C\$ 8,090,762.48; la razón de liquidez con 1.79 veces; en el Margen de Utilidad sobre los Ingresos con 47.84% y el ROA con 30.53%, todas estos indicadores menores a los calculados para los años 2012, 2013 y 2015. Mientras que la razón de endeudamiento fue más alta que en los períodos antes mencionados con 54.37%, no obstante, al sensibilizar dicha razón fue la menor con relación a los demás años obteniendo apenas el 12.37%.

Las consecuencias del cambio se verifican en las otras cuentas de ingresos tales como: otros ingresos, ingresos financieros e ingresos por diferencial cambiario, puesto que también se vieron afectadas por la nueva política contable, debido a la deficiente estrategia administrativa: no se tiene fijado por escrito el porcentaje que corresponde a la Administración de cartera del total general, la Correduría posee únicamente certificado como depósito en contragarantía de la fianza y no dispone de muchas cuentas de activo en dólares que generen mayor diferencial.

Por otro lado, se determinaron consecuencias en los ámbitos administrativos, financieros y tributarios. En cuanto al primero, se puntualiza que tuvo afectación en la gestión de recursos, en la cultura organizacional y en el control de las pólizas pendientes de cobro. En el segundo, se afirma que se disminuyeron las utilidades, el flujo de efectivo, la productividad de la empresa y fundamentalmente no hubo crecimiento. Y en el tercero, se observó que se pagó menos impuestos que los demás años de estudio.

Para superar las situaciones anteriormente mencionadas, se elaboraron estrategias para el mejoramiento de las diferentes áreas tales como: Gerencia y Administración, Contabilidad, Cobranza, Reclamos, Ventas y Renovaciones; a fin de obtener un mayor control, medición

oportuna de las finanzas de la empresa y un medidas contingentes ante futuros cambios, que permita a los socios tomar las decisiones pertinentes y eficaces.

IX. RECOMENDACIONES

Para superar la situación planteada en los resultados se recomienda primordialmente la implementación de las estrategias propuesta en la presente tesis, con el fin de mejorar los procesos contables, administrativos y financieros, a través de tareas específicas para las áreas de la Correduría.

Para el área de la gerencia y administración se propone poner mayor énfasis en el posicionamiento de la Correduría en el mercado asegurador, a través de un servicio al cliente de calidad, invirtiendo recursos económicos, humanos y disposición organizacional al cambiar la visión de los directores impactará en el resto de personal de la institución.

Para el área de contabilidad es importante que se mejore el ciclo contable, y no solo para cumplir con las Normas establecidas por la SIBOIF, sino para que los socios puedan conocer detalladamente su negocio, teniendo información actualizada y así monitorear las debilidades que surgan sin que debiliten a la empresa.

Para el área de cobranzas, es un desafío aumentar el ingreso mediante su cobro efectivo de las cuotas de los clientes. La gestión de cobro debe ser más agresiva, disminuyendo el tiempo que dura el efectivo al entrar en las cuentas bancarias de la Correduría.

Es fundamental que se fortalezca el área de reclamos, porque de esta manera se brindará un servicio integral y efectivo a los clientes. No solo depende de las decisiones gerenciales que un cliente se sienta satisfecho, sino que cada colaborador de la Correduría debe aportar en el cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa.

Para el área de ventas y renovaciones se planteó que se aumente el nivel de producción de pólizas puesto que de las ventas surgen las comisiones, al crecer en ventas consecuentemente aumentan los ingresos, la utilidad y los inversionistas pueden hacer mejor uso de los recursos para crear una organización sólida y bien posicionada en el mercado.

Efectivamente, las recomendaciones antes mencionadas conllevan mucho esfuerzo y cumplimiento de metas, que solo las organizaciones con enfoque de liderazgo se empeñan en implementar y materializar, por ello, en las finanzas hay que arriesgar para obtener mayores ganancias y es primordial que los socios apoyen activamente este proceso.

X. BIBLIOGRAFÍA

Asamblea Nacional. (2010). *Ley No. 733. Ley de Seguros, Reaseguros y Reafianzamiento*. Publicado en La Gaceta Diario Oficial no. 162, 163 y 164 del 25, 26 y 27 de Agosto del 2010, Nicaragua.

Asamblea Nacional. (1914). *Código de Comercio de la República de Nicaragua* Publicado en La Gaceta Diario Oficial no. 248 del 10 de Octubre del 1916, Nicaragua.

Asamblea Nacional. (2010). *Ley No. 733. Ley de Seguros, Reaseguros y Reafianzamiento*. Publicado en La Gaceta Diario Oficial no. 162, 163 y 164 del 25, 26 y 27 de Agosto del 2010, Nicaragua.

Asamblea Nacional. (2012). *Resolución DS-IS-2548-10-2013-VMUV*. De conformidad con lo establecido en el artículo 117 de la Ley No. 733 "Ley General de Seguros, Reaseguros y Fianzas", así como el artículo 19, numeral 1 de la Ley 316, "Ley de la Superintendencia de Bancos y de Otras Instituciones Financieras", lo estipulado en el artículo 31 de la "Norma para la Autorización y Funcionamiento de los Intermediarios de Seguros", así como el artículo No. 3 de la "Norma sobre el Manual Único de Cuentas para Intermediarios de Seguros MUCI".

Asamblea Nacional. (2012). *Resolución CD-SIBOIF-719-2-MAR14-2012. Ley No. 733, Ley de Seguros, Reaseguros y Reafianzamiento, Norma para la Autorización y Funcionamiento de los Intermediarios de Seguros*. Publicado en La Gaceta Diario Oficial No. 162 del 25 de Agosto del 2010, Nicaragua.

Delfino, M. (2004). *Finanzas Operativas*. Argentina.

Ferrer & Martínez (2012). *La contabilidad de los corredores de seguros y de los planes y fondos de pensiones*. Instituto de Ciencias del Seguro. Publicado por MAFRE. Paseos de Recolectos 23, 28004, España.

Greco, O. (2004). *Diccionario de Seguros Encuadernado*. (1era Ed.). Argentina. Editorial Valletta Ediciones.

Ize Alberto, (2011). *Compendio de Seguros*. (2da. Ed.). Argentina. Ediciones Centro Norte.

Osorio, A. (2003). *Manual Básico del Seguro*. Asunción.

Saludes, M. (2013) *Análisis económico y financiero de “Santalucia Seguros” y sus competidores*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de León. España.

UNAM (2015). *Apuntes de para la Asignatura e Finanzas I (Finanzas Básicas)*. Facultad de Contaduría y Administración. Primera Edición, septiembre 2015. Fondo Editorial FCA. México, D.F.

GERENCIE.COM. *Análisis Horizontal*. Recuperado de: <http://www.gerencie.com/analisis-horizantal.html>

GERENCIE.COM. *Diferencia entre Análisis Horizontal y Vertical*. Recuperado de: <http://www.gerencie.com/analisis-vertical.html>

GERENCIE.COM. *¿Qué es el Análisis Financiero?*. Recuperado de: <http://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>.

GESTIOPOLIS.COM. *Administración financiera y análisis financiero para la toma de decisiones*. Recuperado de: <http://www.gestiopolis.com/administracion-financiera-y-analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones/>

IASC. *Norma Internacional de Contabilidad N° 18 (NIC 18)*. Recuperado de: <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC18.pdf>

IASC. *Norma Internacional de Información Financiera N° 23 (NIIF 23)*. Recuperado de: <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/niif23.pdf>

Quezada, R. *Plan Estratégico para una Corredora de Seguros Generales y de Vida*. Recuperado de: (http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2012/cf-quezada_ra/pdfAmont/cf-quezada_ra.pdf).

Revolutionario. *Derecho Laboral en Nicaragua*. Recuperado de: <http://derecho-nicaragua.blogspot.com/2006/07/v-algunos-contratos-mercantiles.html>.

SIBOIF. (s.f.). *Instituciones Supervisadas -Seguros*. Recuperado de: <http://www.superintendencia.gob.ni/index.php>.

SIBOIF. (s.f). *Evolución Histórica del Seguro*. Recuperado en: <http://www.superintendencia.gob.ni/index.php?web=contenido&idd=3&idw=1>)

SIBOIF. *MUCI. Versión19022015*. Managua, Nicaragua. Recuperado en: <http://www.superintendencia.gob.ni/index.php?web=contenido&idd=3&idw=9>.

Zeledón, M. *Razones Financieras*. Recuperado en: <https://mauricionavarrozedon.files.wordpress.com/2013/10/razones-financieras.pdf>.

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

CORRESA, S.A.	Correduría de Seguros, Sociedad Anónima
IMI	Impuestos Municipales
MUCI	Manual Único de Cuentas para Intermediarios
NIIF	Normas Internacionales de Información Financiera
SIBOIF	Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras
UNAN-RUCFA	Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Recinto Universitario Carlos Fonseca Amador.

ANEXOS

Anexo No. 1

Guía de Entrevista Dirigida al Contador General de CORRESA, S.A.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD PÚBLICA Y FINANZAS



MAESTRIA EN ESTUDIOS AVANZADOS EN FINANZAS

ENTREVISTA DIRIGIDA AL CONTADOR GENERAL DE CORRESA, S.A.

Entrevistadora: Lic. Sandra Daniela Arroyo Tenorio

Introducción

La presente entrevista tiene como objetivo recopilar información para el estudio “Evaluación del Impacto Financiero, a partir de la entrada en vigencia de la normativa emitida por la SIBOIF en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A. en el período 2012-2015”. Los datos proporcionados por el Contador General de CORRESA, S.A. tendrán carácter de confiabilidad, servirá de mucho para indagar sobre la entidad en estudio y los efectos que los cambios en los registros de ingresos le provocan a la dicha empresa. De ello, se presentarán los resultados, conclusiones y recomendaciones para la mejora de los procesos.

Agradecida de antemano por todo el apoyo que pueda brindar a la investigación.

A continuación se presentan las **preguntas** objeto de análisis, siguientes:

- 1- ¿Cuáles son los conceptos básicos que se aplican a los Intermediarios de Seguros?

- 2- ¿Cuál es el marco legal y normativo que aplica a los Intermediarios de Seguros como la Correduría CORRESA, S.A.?
- 3- ¿Cuáles son los deberes y Funciones de los Intermediarios de Seguros?
- 4- ¿Cuáles son los requisitos para obtener la autorización como Intermediarios de Seguros?
- 5- ¿Cómo se registraban los ingresos reales de los Intermediarios de Seguros antes del cambio?
- 6- ¿Cuál es la nueva forma de registro a partir de la resolución emitida por la SIBOIF?
- 7- ¿Cómo afectó el cambio en los registros de los ingresos reales a los ingresos financieros?
- 8- ¿Cómo afectó el cambio en los registros de los ingresos reales a los Otros ingresos?
- 9- ¿Cómo afectó el cambio en los registros de los ingresos reales a los Ingresos por Variación Cambiaria?
- 10- ¿Cómo impactó en el análisis horizontal el cambio en los Registro de los Ingresos establecidos por la SIBOIF?
- 11- ¿Cómo impactó en el análisis vertical el cambio en los Registro de los Ingresos establecidos por la SIBOIF?
- 12- ¿Cómo impactó en las razones financieras de corto plazo el cambio en los Registro de los Ingresos establecidos por la SIBOIF?
- 13- ¿Cómo impactó en las Razones Financieras de largo plazo el cambio en los Registro de los Ingresos establecidos por la SIBOIF?
- 14- ¿Qué sugerencias y/o recomendaciones brindaría para la mejora de los procesos administrativos, financieros y contables en la empresa?

Anexo No. 2

Guía de Encuesta Dirigida al Área Contable y Financiera de CORRESA, S.A.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD PÚBLICA Y FINANZAS



MAESTRIA EN ESTUDIOS AVANZADOS EN FINANZAS

ENCUESTA DIRIGIDA AL AREA CONTABLE Y FINANCIERA DE CORRESA, S.A.

Encuestadora: Lic. Sandra Daniela Arroyo Tenorio

Introducción

La presente encuesta tiene como objetivo recopilar información para el estudio “Evaluación del Impacto Financiero, a partir de la entrada en vigencia de la normativa emitida por la SIBOIF en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A. en el período 2012-2015”. Los datos proporcionados por el Área Contable y Financiera de CORRESA, S.A. tendrán carácter de confiabilidad, servirá de mucho para indagar los efectos que los cambios en los registros de ingresos le provocan a la dicha empresa. De ello, se presentarán los resultados, conclusiones y recomendaciones para la mejora de los procesos.

Agradecida de antemano por todo el apoyo que pueda brindar a la investigación.

A continuación se presentan las **preguntas** objeto de análisis, estas son:

- 1- ¿Conoce los conceptos básicos de los seguros?
SI NO
- 2- ¿Conoce el marco legal y normativo que se aplica en la correduría de seguros
CORRESA, S.A.?
SI NO
- 3- ¿Conoce las funciones y deberes de los intermediarios de seguros?
SI NO
- 4- ¿La correduría sigue los lineamientos establecidos en el Manual Único de Cuentas para
Intermediarios (MUCI)?
SI NO
- 5- ¿Siguen los requisitos de autorización establecidos por la SIBOIF?
SI NO
- 6- ¿Aplican la disposición de la SIBOIF donde modifica el MUCI en el registro de los
ingresos?
SI NO
- 7- ¿Utilizan las Normas de Internacionales de Información Financiera para el registro de sus
transacciones?
SI NO
- 8- ¿Han aumentado los ingresos por comisiones a partir del cambio en el registro
establecido por la SIBOIF?
SI NO
- 9- ¿Han aumentado los ingresos financieros a partir del cambio en el registro establecido
por la SIBOIF?
SI NO
- 10- ¿Han aumentado los otros ingresos a partir del cambio en el registro establecido por la
SIBOIF?
SI NO
- 11- ¿Han aumentado los ingresos por variación cambiaria a partir del cambio en el registro
establecido por la SIBOIF?
SI NO

12- ¿Los registros se realizan conforme el Manual Único de Cuentas para Intermediarios (MUCI)?

SI NO

13- ¿Se realizó un análisis horizontal a partir del cambio en los Registro de los Ingresos establecidos por la SIBOIF?

SI NO

14- ¿Se realizó un análisis vertical a partir del cambio en los Registro de los Ingresos establecidos por la SIBOIF?

SI NO

15- ¿Se calcularon las razones financieras a corto plazo, a partir el cambio en los Registro de los Ingresos establecidos por la SIBOIF?

SI NO

16- ¿Se calcularon las Razones Financieras a largo plazo, a partir el cambio en los Registro de los Ingresos establecidos por la SIBOIF?

SI NO

17- ¿Qué sugerencias y/o recomendaciones brindaría para la mejora de los procesos administrativos, financieros y contables en la empresa?

Anexo No. 3

Guía de Cotejo o Revisión Documental de CORRESA, S.A.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

RECINTO UNIVERSITARIO “CARLOS FONSECA AMADOR”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD PÚBLICA Y FINANZAS



MAESTRIA EN ESTUDIOS AVANZADOS EN FINANZAS

GUIA DE COTEJO O REVISION DOCUMENTAL CORRESA, S.A.

Elaborado por: Lic. Sandra Daniela Arroyo Tenorio

Introducción

La presente guía de cotejo tiene como objetivo recopilar información para el estudio “Evaluación del Impacto Financiero, a partir de la entrada en vigencia de la normativa emitida por la SIBOIF en la Correduría de Seguros CORRESA, S.A. en el período 2012-2015”. Los datos obtenidos de la investigación en CORRESA, S.A. tendrán carácter de confiabilidad, servirá de mucho para indagar sobre la entidad y los efectos que los cambios en los registros de ingresos le provocan a dicha empresa. De ello, se presentarán los resultados, conclusiones y recomendaciones para la mejora de los procesos.

Agradecida de antemano por todo el apoyo que pueda brindar a la investigación, proporcionando información necesaria para el proceso investigativo.

A continuación se presentan los aspectos objetos de revisión y análisis:

ASPECTOS A CONSULTAR	SI	NO	OBSERVACIONES
1. Dominan terminología técnica del ramo del seguro.			
2. Se observó impresas las leyes, normativas y manuales correspondientes a las corredurías de Seguros.			
3. Tienen un manual de funciones y deberes como Intermediarios de Seguros.			
4. Poseen autorización en físico y digital otorgada por la SIBOIF para operar como Intermediarios de Seguros.			
5. El encargo de la Correduría tiene un subagente autorizado con los debidos soportes físicos y digitales.			
6. La Correduría cuenta con las instalaciones necesarias y adecuadas para operar como intermediarios.			
7. El giro del negocio corresponde a la intermediación de los seguros.			
8. Los empleados conocen bien el giro del negocio y cumplen con los requisitos establecidos en la Norma para Intermediarios.			
9. Consultan el MUCI para los registros de las transacciones.			
10. El contador prepara adecuadamente los informes financieros cumpliendo con todas las leyes y normativas para Intermediarios de Seguros.			
11. Poseen la resolución donde se establece el cambio en el registro de los ingresos.			
12. Efectuaron el cambio contable en cuanto entro en vigencia la resolución de la SIBOIF.			
13. Los otros ingresos incrementaron por el cambio establecido por la SIBOIF.			
14. Los ingresos por variación cambiaria incrementaron por el cambio establecido por la SIBOIF.			

ASPECTOS A CONSULTAR	SI	NO	OBSERVACIONES
15. El contador elabora razones financieras para la medición del impacto del cambio.			
16. El financiero conoce si la compañía se vio afectada por esta resolución.			
17. Se hizo un estudio para medir el impacto de este cambio.			
18. Se vio impactada la posición financiera de la empresa por la resolución de la SIBOIF.			

Anexo No. 4 Matrices de Procesamiento de Información según Instrumentos de Investigación

1) Matriz de Procesamiento de Información del Análisis Documental

Técnica de Investigación	Objetivo 1	Objetivo 2	Objetivo 3	Análisis datos y/o Comentarios
Revisión o Análisis Documental				

2) Matriz de Procesamiento de Información del Proceso de Observación

Técnica de Investigación	Objetivo 1	Objetivo 2	Objetivo 3	Análisis datos y/o Comentarios
Observación				

**3) Matriz de Procesamiento de Información de Entrevista dirigida a
Contador General de CORRESA, S.A.**

Técnica de Investigación	Objetivo 1	Objetivo 2	Objetivo 3	Análisis datos y/o Comentarios
Entrevista a profundidad				