



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**PROPUESTA DE CREACIÓN DE UN MICROSEGURO DE INCENDIO EN
EL BONO DE DESARROLLO HUMANO EN EL ECUADOR**

AUTORES:

**MARIDUEÑA VALVERDE PERLA BEATRIZ
RAMÍREZ MÁRQUEZ MADELAINE ANNABEL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCION DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL**

TUTOR:

ECON. GUILLEN FRANCO ERWIN, MGS.

GUAYAQUIL, ECUADOR

2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por MARIDUEÑA VALVERDE PERLA BEATRIZ Y RAMÍREZ MÁRQUEZ MADELAINE ANNABEL como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero Comercial.

TUTOR

ECON. GUILLEN FRANCO ERWIN, MGS.

REVISORES

ING. MEJÍA FLORES OMAR, MGS.

ING. MURILLO MARTÍNEZ PEDRO, MGS.

DIRECTOR DE LA CARRERA

ING. VERGARA PEREIRA DARÍO, MGS.

Guayaquil, a los 21 días del mes de septiembre del año 2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Maridueña Valverde Perla Beatriz**
Y, **Ramírez Márquez Madelaine Annabel**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “Propuesta de creación de un microseguro de Incendio en el Bono de Desarrollo Humano en el Ecuador”, previa a la obtención del Título de **Ingeniero (a) Comercial**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 21 días del mes de septiembre del año 2013

AUTORES:



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

**Nosotras, Maridueña Valverde Perla Beatriz
Y, Ramírez Márquez Madelaine Annabel**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución el Trabajo de Titulación: Propuesta de creación de un microseguro de incendio en el Bono de Desarrollo Humano en el Ecuador, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 21 días del mes de septiembre del año 2013

AUTORES:

MARIDUEÑA VALVERDE PERLA BEATRIZ

RAMÍREZ MÁRQUEZ MADELAINE ANNABEL

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro agradecimiento a todos los catedráticos de la Carrera de Administración de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, que con sus conocimientos impartidos en las aulas ayudaron a los lineamientos puestos en marcha en nuestra tesis.

Hacemos extensiva nuestra gratitud a los amigos, personas e instituciones que de un modo u otro estuvieron involucradas en esta larga jornada de trabajo.

Y como no mencionarlo, al gran apoyo recibido por el Econ. Erwin Guillen Franco considerado un aporte importante para el desarrollo de este proyecto.

Gracias de corazón por todas las oportunidades que nos han brindado.

MARIDUEÑA VALVERDE PERLA BEATRIZ

RAMÍREZ MÁRQUEZ MADELAINE ANNABEL

DEDICATORIA

En primera instancia a Dios, por darnos sabiduría e inteligencia suficiente y por permitirnos conocer aquellas personas que sirvieron de soporte para la ejecución de esta tesis.

Nuestros padres por su apoyo incondicional y esfuerzo, dedicamos la entrega y culminación de este proyecto; convirtiéndose en uno de tantos retos cumplidos.

A los queridos y recordados maestros de cátedra de manera especial al Ing. Hugo Fernández Macas por su gran ayuda y motivación para concluir nuestros estudios profesionales; al Econ. Erwin Guillen Franco por su apoyo ofrecido en la preparación del presente trabajo; al Ing. Edgar Jiménez por habernos encaminado en el presente proyecto con sus sugerencias y conocimientos.

Finalmente a nuestros amigos y compañeros de clase por compartir esta maravillosa experiencia universitaria.

MARIDUEÑA VALVERDE PERLA BEATRIZ

RAMÍREZ MÁRQUEZ MADELAINE ANNABEL

DECLARACIÓN

“Nosotras, MARIDUEÑA VALVERDE PERLA BEATRIZ Y RAMÍREZ MÁRQUEZ MADELAINE ANNABEL declaramos ser autores del presente trabajo y eximamos expresamente a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales”

MARIDUEÑA VALVERDE PERLA BEATRIZ

RAMÍREZ MÁRQUEZ MADELAINE ANNABEL

AUTORÍA

Las ideas expuestas en el presente trabajo de investigación y que aparecen como propias son en su totalidad de absoluta responsabilidad de los autores.

MARIDUEÑA VALVERDE PERLA BEATRIZ

RAMÍREZ MÁRQUEZ MADELAINE ANNABEL



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

EL TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

**ECON. GUILLEN FRANCO ERWIN, MGS.
PROFESOR - TUTOR**

**ING. MEJÍA FLORES OMAR, MGS.
PROFESOR – REVISOR # 1**

**ING. MURILLO MARTÍNEZ PEDRO, MGS.
PROFESOR – REVISOR # 2**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CALIFICACIÓN

ECON. GUILLEN FRANCO ERWIN, MGS.

TUTOR

Tabla de Contenido.

RESUMEN	16
----------------	-----------

INTRODUCCIÓN	18
---------------------	-----------

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO.	19
---------------------------------------	-----------

1.1	TEMA.	19
1.2	ANTECEDENTES.	19
1.3	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	22
1.4	OBJETIVOS.	22
1.4.1	OBJETIVO GENERAL.	22
1.4.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.	22
1.5	JUSTIFICACIÓN.	23
1.6	DELIMITACIÓN	24

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO	25
-------------------------	-----------

2.1	MARCO REFERENCIAL.	25
2.1.1	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.	25
2.1.1.1	Planteamiento inicial.	25
2.1.1.2	Planificación de la investigación.	26
2.1.1.3	Recogida de datos.	27
2.1.1.4	Tratamiento y análisis de la información.	28
2.1.1.4.1	Técnicas tradicionales de análisis de datos.	28
2.1.1.5	Elaboración de informe.	28
2.1.2	ESTUDIO DE MERCADO.	29
2.1.2.1	Objetivos del estudio de mercado.	29
2.1.2.2	Análisis del mercado.	29
2.1.3	ESTUDIO TÉCNICO.	31
2.1.4	ESTUDIO ADMINISTRATIVO.	33
2.1.4.1	Misión.	33
2.1.4.2	Visión.	33
2.1.4.3	Organigrama.	33
2.1.4.4	Análisis FODA.	33
2.1.5	ESTRATEGIAS.	35
2.1.5.1	Análisis de posicionamiento.	36
2.1.5.2	Segmentación.	37
2.1.6	ESTUDIO FINANCIERO.	38

2.2	MARCO CONCEPTUAL. _____	38
2.2.1	TERMINOLOGÍA DE SEGUROS. _____	38
2.3	MARCO CONTEXTUAL. _____	41
2.4	MARCO LEGAL. _____	41

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO 44

3.1	OBJETIVOS. _____	44
3.2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN. _____	44
3.2.1	MUESTRA/SELECCIÓN DE LOS PARTICIPANTES. _____	44
3.2.2	TÉCNICAS DE RECOGIDAS DE DATOS. _____	45
3.2.2.1	Información primaria. _____	45
3.2.2.2	Información secundaria. _____	46
3.3	PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DE ENCUESTAS. _____	46
3.3.1	ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS. _____	62
3.4	PERFIL DEL ASEGURADO (CONSUMIDOR/CLIENTE). _____	63
3.5	ANÁLISIS DE LA OFERTA Y DEMANDA. _____	64
3.6	ANÁLISIS DE LOS PRECIOS. _____	65
3.7	CONCLUSIONES. _____	66

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO 68

4.1	TAMAÑO DEL PROYECTO _____	68
4.2	LOCALIZACIÓN _____	69
4.3	REFERENCIAS CLAVES PARA EL DESARROLLO DEL MICROSEGURO. _____	70
4.3.1	MODELOS DE CASAS PARA RECONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA. _____	70
4.3.1.1	Modelo de vivienda casa de mdp _____	71
4.3.1.2	Modelo de vivienda casa de estructura metálica. _____	72
4.3.2	ESTIMACIÓN DE COSTOS DE MATERIALES. _____	72
4.3.3	DESCRIPCIÓN DE MANO DE OBRA POR CONSTRUCCIÓN Y TRANSPORTE DE MATERIALES. _____	74
4.3.3.1	Mano de obra (construcción) _____	74
4.3.3.2	Transporte _____	74
4.3.4	ELABORACIÓN DEL PRODUCTO DE MICROSEGURO DE INCENDIO EN EL BDH. _____	75
4.3.4.1	Funcionalidad _____	75
4.3.4.2	Contratación y requerimientos. _____	75
4.3.4.3	Estimación de prima cobrada. _____	76
4.3.4.4	Valor de la indemnización. _____	76
4.3.4.5	Riesgos cubiertos y no cubiertos. _____	76
4.3.4.6	Requisitos que se debe de entregar en caso de siniestro. _____	77
4.3.4.7	Formato de póliza. _____	78
4.3.4.8	Clausulas adicionales de la póliza. _____	80

4.4	DESCRIPCIÓN DE PROCESO EN CASO DE SINIESTRO. _____	81
-----	----------------------------------------------------	----

CAPÍTULO V

5. PLAN ADMINISTRATIVO. 83

5.1	PRODUCTO. _____	83
5.2	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA. _____	83
5.3	ESTRUCTURA EMPRESARIAL. _____	84
5.4	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DEL PRODUCTO. _____	85
5.4.1	MISIÓN. _____	85
5.4.2	VISIÓN. _____	85
5.4.3	VALORES ESENCIALES PARA PROYECTO DE MICROSEGUROS. _____	85
5.4.4	ANÁLISIS FODA. _____	87
5.4.5	DESCRIPCIÓN DE LOS ELEMENTOS DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL. _____	89
5.4.6	POLÍTICAS GENERALES DEL PRODUCTO. _____	95
5.5	LOGO _____	97

CAPÍTULO VI

6. ESTRATEGIA 98

6.1	FUERZAS DETERMINANTES DE LA COMPETENCIA: _____	98
6.2	SEGMENTACIÓN _____	102
6.3	POSICIONAMIENTO. _____	102
6.4	PLANTEAMIENTO DE ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO. _____	103
6.4.1	ESTRATEGIAS PARTICULARES DEL SERVICIO _____	103
6.4.2	ALIANZAS ESTRATÉGICAS - CLAVES _____	105
6.4.3	ESTRATEGIAS CONTRA AUTOSINIESTRO. _____	107

CAPÍTULO VII

7. ESTUDIO FINANCIERO. 108

7.1	PLAN DE INVERSIONES Y DEPRECIACIÓN DEL PROYECTO. _____	108
7.2	NÓMINA Y BENEFICIOS SOCIALES _____	110
7.3	SINIESTROS _____	111
7.4	RESERVA DE SINIESTROS _____	114
7.5	INGRESOS POR PRIMAS _____	114
7.6	SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO. _____	115
7.6.1	ESTADO DE RESULTADOS. _____	115
7.6.2	BALANCE GENERAL. _____	116
7.6.3	FLUJO DE CAJA _____	117
7.6.4	EVALUACIÓN ECONÓMICA DEL PROYECTO _____	118

CONCLUSIONES	119
RECOMENDACIONES	120
BIBLIOGRAFÍA	121
GLOSARIO	123
TABLA DE ACRÓNIMOS Y TÉRMINOS AMPLIOS.	126
ANEXOS	127
ANEXO A - EXPERIENCIAS DE MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA _____	127
ANEXO B - ESTADÍSTICAS 2013 DEL BONO DE DESARROLLO HUMANO. _____	129
ANEXO C - ESTADÍSTICAS HISTÓRICAS DEL BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL. _____	135
ANEXO D - MODELO DE ENCUESTA. _____	140
ANEXO E - RESUMEN DE DATOS DE ENCUESTAS _____	143
ANEXO F - INFORME ENTREVISTA. _____	158
ANEXO G - INFORMACIÓN DE DISTRITOS DEL MIES. _____	165
ANEXO H - ORGANIGRAMA DE SEGUROS SUCRE _____	166
ANEXO I - SALARIO MÍNIMO DE SERVICIOS FINANCIEROS. _____	167
ANEXO J - SISTEMA DE SEGUROS EN ECUADOR. _____	169
ANEXO K - APORTE PATRONALES PARA EL SECTOR PRIVADO. _____	171
ANEXO L – ESTADOS FINANCIEROS SEGUROS SUCRE _____	172
MATERIAL PARA SUSTENTACIÓN	182

Tabla de Ilustraciones

Tabla 1 - Siglas de fórmula para cálculo de muestra. _____	27
Tabla 2 - Referencias de precios para prima. _____	66
Tabla 3 - Estimación de tasa de crecimiento. _____	69
Tabla 4 - Costos de materiales de construcción para la elaboración de una casa de MDP _____	73
Tabla 5 - Costos de materiales de construcción para la elaboración de una casa de bloque. _____	73
Tabla 6 - Inversiones. _____	109
Tabla 7 - Depreciación _____	109
Tabla 8 - Nómina de personal. _____	110
Tabla 9 - Beneficios sociales de personal. _____	111
Tabla 10 - Proyección de siniestros. _____	112
Tabla 11 - Probabilidad de incendios en Guayaquil. _____	112
Tabla 12 - Siniestros por tipo de vivienda _____	113
Tabla 13 - Costo de siniestros según tipo de casa. _____	113
Tabla 14 - Costo de siniestralidad anual. _____	114
Tabla 15 - Número de primas. _____	115
Tabla 16 - Primas Ganadas. _____	115
Tabla 17 - Estado de resultados. _____	116
Tabla 18 - Balance General _____	117
Tabla 19 - Flujo de Caja _____	117
Tabla 20 - Evaluación del proyecto _____	118

Tabla de Gráficos

Gráfico 1- Género. _____	47
Gráfico 2 - Rango de edades según el INEC. _____	48
Gráfico 3- Sector. _____	49
Gráfico 4 - Número de beneficiarios del BDH por hogar. _____	50
Gráfico 5 - Préstamos a través del Bono. _____	51
Gráfico 6 - Valoración de vivienda. _____	52
Gráfico 7 - Tipo de construcción de viviendas (datos de encuesta). _____	53
Gráfico 8 - Escritura propia de vivienda. _____	54
Gráfico 9 - Documentación de la vivienda. _____	55
Gráfico 10 - Otras actividades laborales. _____	56
Gráfico 11 - Tipo de actividad. _____	57
Gráfico 12 - Conocimiento de término microseguro. _____	58
Gráfico 13 - Seguro para la vivienda. _____	59
Gráfico 14 - Existe exposición a riesgo de incendio. _____	60
Gráfico 15 - Valor dispuesto a pagar por los beneficiarios del BDH. _____	61
Gráfico 16 - Macrolocalización del proyecto. _____	70
Gráfico 17 - Diagrama de proceso de siniestro. _____	82
Gráfico 18 - Organigrama de programa microseguros. _____	85
Gráfico 19 - Matriz FODA _____	87
Gráfico 20 - Imagen representativa del proyecto. _____	97

RESUMEN

El presente proyecto propone la creación de un microseguro de incendio, tomando en cuenta a los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano de la ciudad de Guayaquil como la cartera de asegurados, la misma que será capturada por una empresa de seguros que pertenezca al Estado.

Debido a la frecuencia de acontecimientos suscitados en cuanto a conatos de incendios y las consecuencias que se presentan por los incendios declarados ocurridos en los sectores de escasos recursos, se pretende implantar un elemento que cree seguridad para los habitantes de dicho sector y que proteja su patrimonio, mediante la reposición de la vivienda en caso que ocurran estos eventos; por tales motivos se analizará la propuesta mediante datos estadísticos históricos de incendio, beneficiarios del BDH y las perspectivas que los posibles clientes manifiesten mediante la encuesta; que puedan determinar la viabilidad del proyecto.

Para ejecutar la idea de negocio se establecen alianzas con instituciones como el Ministerio de Inclusión Económica y Social por ser encargada de las operaciones de los beneficiarios del bono, Seguros Sucre dado que es la aseguradora vinculada a las actividades del Estado, Hogar de Cristo institución que dará el abastecimiento de materiales para la reconstrucción de las viviendas, puesto que dichos materiales son de bajo costo y cuentan con las características de las casas en que habitan las personas de escasos recursos, que son de caña o de bloque de pequeña dimensión.

El primer capítulo manifiesta la importancia que tiene el estudio del tema en cuanto a lo que sucede en el entorno, haciendo énfasis en la justificación, objetivos, planteamiento, delimitación y antecedentes relacionados al tema. El segundo capítulo se refiere al marco teórico donde se establecen referencias en cuanto a conceptos, procesos y definiciones que ayudaran al perfeccionamiento de los siguientes capítulos; adicionalmente un marco contextual que permite conocer el medio en el que se desarrolla la investigación y un marco legal que especifica bajo que regulaciones se

desenvuelve el proyecto aun no existiendo una ley específicamente para los microseguros. En el tercer capítulo se muestran los resultados de encuestas que establecen el perfil del asegurado y las perspectivas que tienen del producto los clientes. El cuarto capítulo expone la forma, funcionamiento y procesos necesarios para efectuar la cobertura de los asegurados. Mediante el quinto capítulo se plantea la parte administrativa del producto referente a misión, visión, valores, organigrama y descripción del personal que resulta fundamental debido a que existen características específicas para cada uno de los cargos. En el sexto capítulo se enuncian estrategias particulares del producto. Dentro del séptimo capítulo se determina en forma numérica el desarrollo del producto donde se evalúa el proyecto y el desempeño del mismo en base a la situación del mercado.

Después del desarrollo de los capítulos se presentan las conclusiones en relación a los objetivos expuestos en primera instancia, y las respectivas recomendaciones que permitirán fortalecer el proyecto.

INTRODUCCIÓN

Los incendios presentados con frecuencia en los diferentes sectores del país, han generado preocupación en muchos hogares principalmente en aquellos de bajos recursos donde la situación que mantienen no les permite tener una respuesta inmediata sobre los mismos, piensan que a causa de este hecho podrían perder lo que con esfuerzo han podido construir, generando secuelas psicológicas y económicas.

La alternativa de la implementación de un microseguro de incendio permitiría a estas familias desprotegidas estar tranquilas en caso de un evento accidental, súbito e imprevisto, haciendo que un ente externo asuma el riesgo y asegure el pago del siniestro en caso de que éste ocurra.

Por tal motivo se desea incorporar un proyecto distinto al que se observa a diario, y ofrecer beneficios similares a un seguro privado para la clase baja permitiendo involucrar un nuevo segmento de mercado al sector asegurador. Esto consiste en vincular un microseguro de incendio a 1.749.312 personas beneficiadas del Bono de Desarrollo Humano en el Ecuador iniciando la idea con los 186.561 beneficiarios de Guayaquil, con el propósito de velar por la protección de aquellas familias que mantienen sus ingresos bajos y crear conciencia de la importancia de prever riesgos que afecta su estabilidad económica, a cambio de una cuota asequible denominada prima.

Lo que se evitaría con esta propuesta es mantener a ese segmento de mercado desprotegido y con alta vulnerabilidad a perder su patrimonio ante estos acontecimientos.

CAPÍTULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO.

1.1 Tema.

“PROPUESTA DE CREACIÓN DE UN MICROSEGURO DE INCENDIO EN EL BONO DE DESARROLLO HUMANO EN EL ECUADOR.”

1.2 Antecedentes.

El microseguro, tiene por objeto la protección de las personas de bajos ingresos contra riesgos específicos, a cambio de pagos regulares de primas proporcionales a la posibilidad y costo del riesgo cubierto. (Churchill, 2010)

El factor que cualifica y diferencia el microseguro es el segmento al que se dirige, donde los más pobres se benefician con alternativas de cobertura para sus viviendas dando respuesta a los riesgos que se enfrenta este segmento de población muchas veces excluido por sus condiciones económicas.

La actividad microaseguradora se caracteriza por las bajas primas y limitadas coberturas, con procesos de bajo coste como la contratación masiva y la comercialización por canales no tradicionales.

En países de Latinoamérica como Colombia, Perú y Brasil se ha desarrollado la participación de los microseguros, como una actividad fundamental a la hora de mejorar los niveles de vida de un sector desatendido y que se encuentran excluidos del mercado asegurador. Este modelo de negocio lo han aplicado en diferentes países mediante coberturas de fallecimiento, salud y accidentes personales individual o grupal (microempresarios).

En Perú, a través de la Junta Nacional de Usuarios de los Distritos de Riesgo del Perú y el respaldo de La Positiva Compañía de Seguros se ofrece seguro para los agricultores del país, un microseguro donde se

brinda al trabajador coberturas de seguro de salud (enfermedades), defunción o invalidez.

En Brasil, es transmitido mediante programas de microcréditos productivos exigiendo la inclusión del microseguro de vida para otorgar el crédito.

En Colombia, existen varias compañías de seguros que ofrecen el microseguro. Entre ellas Mapfre Colombia Vida Seguros S.A. en alianza con Codensa, empresa comercializadora de energía eléctrica, otorgando seguro exequial cuyo cobro de prima es a través de las facturas de energía eléctrica. (Véase en Anexo A - Experiencias de microseguros en América Latina)

El microseguro en América Latina sirve de motor de desarrollo económico y social, bajando el nivel de vulnerabilidad del segmento de bajos recursos, generando una mayor seguridad en las actividades y productividad de dicha población.¹

En nuestro país la actividad microaseguradora como tal, no ha tenido mayor desarrollo ni énfasis, por lo que ciertas compañías de seguro no consideran ofrecer este tipo de servicio debido a las condiciones en que se encuentran los hogares o personas que lo requieren, además no existe la garantía de un pronto pago ni el canal de comercialización, con el cual el producto pueda llegar al segmento dirigido.

El Gobierno del Ecuador desarrolla proyectos de protección social, que han ido mejorando los niveles de vida de los sectores de escasos recursos. Un tipo de ingreso que perciben estas familias mensualmente en el país es el Bono de Desarrollo Humano (BDH) por USD\$50,00 dólares, otorgado por el Estado que se efectúa con la finalidad de proteger a familias, adultos mayores y personas con discapacidad de baja situación económica.

El Bono de la Pobreza o Bono Solidario, se creó en el año 1998, para disminuir los efectos de la crisis económica, durante el gobierno de Jamil

¹Camargo & Montoya (2011). *Análisis de experiencias destacables en Latinoamérica y el Caribe*. México. Federación Interamericana de Empresas de Seguros. Recuperado de http://www.microseguros.info/uploads/media/microseguros-analisis-de-experiencias-destacables-en-latinoamerica-y-el-caribe_1_.pdf

Mahuad. Y que posteriormente, en el 2003, cambió su nombre a Bono de Desarrollo Humano, bajo el régimen de Lucio Gutiérrez.

El Bono de Desarrollo Humano (BDH) lo reciben mensualmente en Ecuador 1.749.312 ciudadanos. De esta cifra, 1.052.720 son mujeres, quienes figuran como cabezas de familia en sus hogares. El bono cubre a 572.946 adultos mayores y 123.646 personas con discapacidad, según datos que maneja el Ministerio de Inclusión Económica Social (MIES). (Véase en Anexo B - Estadísticas 2013 del Bono de Desarrollo Humano)

El BDH forma parte del Programa de Protección Social del MIES, también incluye la entrega del Crédito de Desarrollo Humano, la implementación de una Red de Protección Solidaria para personas con enfermedades catastróficas de alto costo y la Protección Familiar. Este último aspecto tiene que ver con la cobertura de los servicios exequiales y un seguro de vida estandarizado para los titulares del BDH.

Cabe recalcar que este beneficio cubre los niveles de salud y vida, pero se ha dejado desamparado el lugar donde habitan estas personas, que en la actualidad son sectores que se encuentran más propensos a un riesgo de incendio.

El Benemérito Cuerpo de Bomberos, entidad encargada de la prevención y control de incendios, indica que muchas familias pierden sus viviendas debido al poco conocimiento de medidas de prevención y cuidado en el manejo del sistema eléctrico, mal uso de objetos caseros, entre otros factores que vuelven a los sectores populares, zonas más susceptibles a este tipo de peligro.

Los incendios, una de las anomalías más presentadas en el país y a su vez la más temida por las familias, por tal motivo se debe tomar conciencia sobre este riesgo puesto que pueden marcar secuelas de dolor por vidas y pérdidas económicas en los hogares afectados. Gran parte de la sociedad no cuenta con conocimientos sobre cómo actuar en caso de un incendio, de tal manera es de fácil percepción de que no existe una cultura preventiva contra los riesgos de incendio, que en su mayoría se producen de forma accidental por el hombre.

Entre las mayores causas de incendios, se encuentran las siguientes según el Cuerpo de Bomberos:

- La inflamación de aceites en la cocina.
- Fuegos originados por juegos con fósforos.
- Combustión por acercamiento de fuentes de calor a cortinas, ropas, alfombra, entre otros objetos.
- Sobrecargas de circuitos eléctricos o malas instalaciones eléctricas.
- Volcamiento de velas o inciensos.
- Inflamación de papeles, cartones, maderas.

Existen ciertas zonas que toman medidas y cuidados al respecto; optando por tomar un seguro de incendio que ampare o cubra los daños en caso de presentarse este tipo de siniestro, pero en otros sectores como los de escasos recursos económicos se les imposibilita tomar este tipo de seguros por la situación que padecen.

1.3 Planteamiento del problema.

En la ciudad de Guayaquil, la población de sectores de bajos recursos, se encuentran más vulnerables a desgracias físicas y daños materiales, a causa de incendio; este grupo de personas no cuentan con una entidad que les permita recuperar el bien, ni con el dinero disponible para contratar un seguro; por lo que se tiene la necesidad de encontrar una alternativa que responda por el bien en caso que se produzca este siniestro.

1.4 Objetivos.

1.4.1 Objetivo general.

Proponer la creación un microseguro de incendio para las personas que poseen el Bono de Desarrollo Humano en el Ecuador.

1.4.2 Objetivos específicos.

- Realizar un estudio de mercado en el segmento establecido.
- Efectuar estudio técnico del proyecto.
- Desarrollar un plan administrativo adaptado al proyecto.
- Elaborar estrategias de mercado.

- Medir rentabilidad del proyecto mediante el estudio financiero.

1.5 Justificación.

En la actualidad en Ecuador se han presentado varios casos de siniestros de incendio, provocados por la falta de precaución, información y cultura de protección en los hogares ecuatorianos.

Lamentablemente por este hecho se han suscitado durante los últimos años un sin número de incendios; uno de los escenarios en el país que presentan este tipo de catástrofes constantemente es la ciudad de Guayaquil que durante el 2011 contabilizó un total de 586 casos, según el Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil. (Véase en Anexo C - Estadísticas históricas del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil. (2005-2011)).

Muchas familias no se encuentran bajo la cobertura de un seguro que les permita recuperar en parte o en la totalidad la vivienda afectada, dichos eventos hacen que el producto de microseguro sea de gran beneficio para las familias desprotegidas transformando a la inestabilidad e incertidumbre de los moradores, en estabilidad y certeza; de esta manera no tendrían que sufrir pérdidas irremediables, en caso de siniestros.

Por otra parte se toma en consideración la ayuda que el gobierno y entidades interinstitucionales realizan en estos casos. El Microseguro es una herramienta mediante la cual las familias de bajos recursos tendrían acceso a recuperar sus bienes, sin que esto signifique un costo adicional para estas instituciones, tales como el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), Secretaría Nacional de Gestión de Riesgo(SNGR), Municipios y demás programas de protección social.

Por tal motivo se desea incorporar un producto innovador y ofrecer beneficios similares a un seguro privado, para las familias que se encuentran bajo la línea de la pobreza. La idea consiste en contribuir con la estrategia nacional para el Plan del Buen Vivir, enfocándonos en uno de sus componentes, como es la vivienda. Mediante la vinculación de un microseguro de incendio dirigido a las personas beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano, logrando ampliar los beneficios derivados del mismo;

dado que contarían con la posibilidad inmediata de recuperar sus viviendas dañadas a causa de un siniestro amparado por una póliza de incendio.

Con esta propuesta se evitaría mantener a ese segmento de mercado desprotegido y con alta vulnerabilidad a perder su patrimonio, previniendo mediante un microseguro de incendio que estos riesgos afecten directamente a su estabilidad económica.

1.6 Delimitación

Este estudio está dirigido a los 1.749.312 ciudadanos ecuatorianos favorecidos con el Bono de Desarrollo Humano, según el análisis que se realizará en este proyecto, será viable a partir del 2014 hasta el tiempo en que el Gobierno Nacional mantenga este incentivo. Cabe recalcar que a nivel nacional, la provincia del Guayas con 394.490 beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano, mantiene la mayor población, por lo tanto para efectos de esta investigación se tomará inicialmente de referencia la ciudad de Guayaquil como principal escenario con 186.561 beneficiarios siendo el cantón de mayor representación en la provincia y en el país. (Véase en Anexo B - Estadísticas 2013 del Bono de Desarrollo Humano)

CAPÍTULO II

2.MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se detallan aquellas teorías de las cuales se fundamentará el proyecto y que constituirán la base teórica para el desarrollo de los próximos capítulos.

2.1 Marco referencial.

2.1.1 Metodología de la investigación.

Para efectuar un estudio de mercado es importante llevar un proceso, determinado por etapas que permita el análisis de datos para el adecuado análisis de oferta y demanda del producto. La metodología de la investigación de mercado la integran etapas, las cuales se ejecutan según la finalidad que tiene la investigación. (Fernández, 2004)²

A través de la metodología de investigación se determinan los factores influyentes en cuanto al estudio del segmento al cual se desea dirigir el microseguro.

2.1.1.1 Planteamiento inicial.

Como primer paso se debe determinar la situación inicial del mercado donde se desea emplear el proyecto, por lo cual es necesario estudiar el problema que indujo al planteamiento de la idea, inclusive realizar un análisis para establecer objetivos de la investigación que por lo consiguiente estimulen el desarrollo del estudio.

Es necesario tener un panorama claro de lo que sucede en el entorno en cuanto a los diferentes aspectos que define una sociedad a través de las formas de vida, nivel socioeconómico y culturalización; dado que mediante ellos se podría determinar el desarrollo de un producto en el mercado, más

²Fernández A. (2004). *Investigación y técnicas de mercado*. Pág. 22-24. Editorial ESIC. Madrid.

aun tratándose de la oferta de un servicio que contribuye a las políticas del gobierno enfocadas al Plan del Buen Vivir.

2.1.1.2 Planificación de la investigación.

Mediante el segundo paso se determinan las técnicas de recolección de datos, dado que son la forma de obtener información para realizar el proceso de investigación más efectiva, a través de ciertos instrumentos o materiales como cuestionarios, fichas, entrevistas. Las fuentes de información pueden ser secundarias y primarias.

Fuentes secundarias, son aquellas que brindan información o datos previamente elaborados, sean estadísticos, libros, revistas, informes; que permitan enriquecer la investigación. Debido a las características del proyecto se enfatizará, en la recolección de información en instituciones públicas que a través de sus portales webs brindan datos estadísticos que permiten el análisis real del escenario en el cual se desarrolla el estudio.

Fuentes primarias, para este tipo de fuente es imprescindible la recolección de datos directamente en el mercado al cual se dirige, para despejar dudas particulares de dicha población. Dentro de las técnicas aplicadas en las fuentes primarias se encuentran:

Investigación exploratoria: Se aplican técnicas cualitativas, dado que se pretende determinar puntos de vista particulares de ciertos individuos importantes para la investigación. Las técnicas más utilizadas son la entrevista a profundidad, observación, reuniones en grupo.

Investigación descriptiva: Se aplican técnicas cuantitativas, debido a que se espera obtener información más precisa del mercado al que se encuentra dirigido el proyecto; las más utilizadas son la encuesta y panel.

Para el análisis del proyecto es conveniente e importante utilizar las fuentes primarias mediante una investigación de campo que involucre directamente al segmento que se pretende dirigir, por medio de la encuesta, de esta manera se conocerá las situaciones a las que se enfrentan en su diario vivir y poder tener una idea clara de las necesidades que padecen. Otra fuente primaria que se puede considerar es la entrevista a profundidad donde los

expertos del tema brindan información acerca de lo que se vive actualmente en el mercado asegurador del país.

2.1.1.3 Recogida de datos.

Luego de haber determinado la técnica respectiva para el estudio, se debe aplicar la misma y realizar la respectiva recolección de información, por lo cual se determinan los diferentes individuos que proporcionarán la información.

Para la investigación descriptiva, particularmente para la encuesta es necesario determinar una proporción del mercado objetivo que permita ejecutar la investigación, por lo tanto se determina la muestra a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * p * q * Z^2}{(N - 1) * e^2 + Z^2 * p * q}$$

Donde:

N	Es el tamaño de la muestra, es decir parte de la población que será investigada a través de encuestas.
Z	Es el nivel de confianza. Para este caso utilizaremos un 95%, dado que se espera hacer una investigación que permita determinar bajo niveles de error. De acuerdo a la tabla de Distribución Normal Z = 1,96.
P	Es la variabilidad positiva, aquella proporción esperada.
Q	Es la variabilidad negativa, al contrario de “p” es aquella no esperada. Dado a que no existe un estudio previo. Tanto para “p” como “q” se asume un valor de 0,5 que es el que normalmente se toma para obtener una muestra representativa.
N	Es el tamaño de la población.
E	Es el margen de error, de acuerdo al nivel de confianza.

Tabla 1 - Siglas de fórmula para cálculo de muestra.

Elaborado por autores de tesis.

Fuente: Texto “Evaluación de proyectos”, Baca.

2.1.1.4 Tratamiento y análisis de la información.

Una vez obtenido los datos primarios y secundarios, se debe analizar los datos que reflejó la investigación, con la finalidad de cumplir con los objetivos deseados del estudio de mercado.

2.1.1.4.1 Técnicas tradicionales de análisis de datos.

Técnica cualitativa.- Como su nombre lo indica esta técnica brinda cualidades, información específica, experiencias; que son ligadas directamente al tema de estudio. Sus datos se manifiestan verbalmente que a través de un informe y/o grabación se puede sustentar la misma; por ejemplo las entrevistas, observación, grupo focal.

Técnicas cuantitativas.- Sus datos se manifiestan numéricamente, además estos se clasifican, registran, tabulan y se simbolizan, mediante tablas o gráficos que permitan un análisis simplificado.

En cuanto a las diferentes técnicas se determina un análisis general que muestre datos particulares de encuestas y entrevistas que permitan estimar las características del segmento en lo que se refiere a microseguros. Para este proyecto las encuestas serán efectuadas a los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano dado que es el segmento objetivo, y las entrevistas se desarrollarán con personas que dominen el tema de seguros para darle una adecuada dirección al proyecto.

2.1.1.5 Elaboración de informe.

Como último paso se debe presentar los datos obtenidos en forma resumida, donde permitan conocer cuáles fueron los resultados de la investigación y como ayudan al desarrollo del proyecto. Además plantear conclusiones y recomendaciones si resulta necesario.

Mediante el análisis de información se establecen datos generales de la investigación, los mismos que al sintetizarlos permiten crear un perfil del consumidor para este caso del asegurado y conclusiones que cumplan con los objetivos de la investigación. El desarrollo de la metodología de

investigación y la especificación del segmento y uso de técnicas se ampliará en el capítulo III de estudio de mercado.

2.1.2 Estudio de mercado.

Para ejecutar un proyecto es importante enfatizar ciertos puntos del estudio de mercado tales como: ³(Baca)

2.1.2.1 Objetivos del estudio de mercado.

Los objetivos deben ir guiados bajo los siguientes puntos:

- Identificar una necesidad no cubierta por los ofertantes que se encuentran actualmente en el mercado.
- Establecer la demanda o los posibles usuarios del nuevo producto o servicio.
- Determinar los medios necesarios para llegar a los clientes.

2.1.2.2 Análisis del mercado.

Variables:

- Definición del producto:

Para el desarrollo del producto es importante que exista una breve descripción del mismo, no dejando de lado las normas que permitan la evolución del bien o servicio.

- Análisis de la demanda:

Determinar como el producto llenará las expectativas del cliente. Para el estudio de la demanda es necesario determinar fuentes primarias y secundarias que permitan un conocimiento previo del mercado al cual se va a dirigir el producto, donde se conocerán factores como las necesidades de la población, precios estimados según lo que estén dispuestos a pagar los futuros clientes, e ingresos que perciben según el sector al que se dirige.

³Baca G. (2011). *Evaluación de proyectos*. Cap. II. Editorial Mc Graw Hill sexta edición.

Para que el análisis de la demanda sea oportuno y de gran utilidad para la ejecución del proyecto, es imprescindible ejecutar una investigación de campo donde se estimen datos reales del mercado. De tal forma que permita justificar la puesta en marcha del proyecto.

- Análisis de la oferta:

Establecer en qué proporción se ofrecerá el producto a un determinado precio, teniendo en cuenta las diferentes alternativas y competencia que tiene el mercado.

Existen 3 tipos de oferta los cuales son:

Oferta competitiva o de mercado libre: Los diferentes ofertantes están en libre competencia debido a que existen varios productores del mismo bien o servicio.

Oferta oligopólica: Donde el mercado está dominado por pocos productores.

Oferta monopólica: Existe un solo oferente del producto y por ende domina el mercado.

- Análisis de los precios:

El precio es el valor que los consumidores están dispuestos a pagar y los ofertantes a vender, dado que entorno a ellos gira el negocio.

Los precios pueden justificarse según las siguientes variables:

Basado en los costos, es decir, añadirle a la suma de los costos el valor que se desea ganar por la oferta del producto, la ganancia será un porcentaje de los costos estimados. Este tipo de precios suele variar constantemente debido al cambio que surge en sus costos que dependen mucho de sus proveedores.

Basado en la competencia, se tiene en cuenta los precios que mantiene la competencia; donde se puede fijar un valor igual, menor o mayor; comúnmente al ingresar un producto nuevo se estima el precio en relación al precio del líder del mercado.

Basado en el comprador, se estima el precio teniendo en cuenta lo que el mercado objetivo desee pagar por el producto.

Tomando en consideración las diferentes justificaciones para determinar el precio, se tomará en cuenta el valor monetario que los compradores estén dispuestos a pagar por el servicio en vista que el sector al que se dirige el proyecto es de bajos recursos.

- Análisis de la comercialización:

Mediante este análisis se determinan las diferentes actividades que se deben realizar para poner en marcha el proyecto. En muchos estudios de mercado para determinados proyectos resulta irrelevante un estudio profundo del mismo, debido a que las empresas deciden tomar como primera decisión vender directamente su producto sin necesidad de terceros. Sin embargo, con el transcurso del tiempo y el desarrollo de un producto o servicio, resulta necesario para el funcionamiento de la organización y para que el producto llegue al cliente. Por lo cual existen intermediarios y canales de distribución, son utilizados de acuerdo al tipo de producto o al servicio que se ofrece.

De acuerdo al producto de microseguro de incendio y a los requerimientos que la investigación de campo exige según la segmentación, en lo que se refiere a personas que se encuentran bajo la línea de la pobreza; el estudio del entorno debe responder a los objetivos del análisis del mercado que permitan determinar la demanda, oferta, precio y comercialización para el servicio.

2.1.3 Estudio técnico.

El estudio técnico tiene como finalidad determinar ¿dónde, cómo, cuánto, cuándo, con qué?; de tal manera que permita definir los recursos y como serán utilizados los mismos dentro del proyecto.

Se construye a partir de las conclusiones y del cumplimiento de objetivos del estudio de mercado, dado a que si existe una demanda suficiente, habría la necesidad de definir el producto mediante este estudio, el mismo que depende del tipo de producto debido a que no todos manejan las mismas

características. Normalmente el estudio técnico determina: Tamaño óptimo, localización, equipos e instalación, es decir el funcionamiento y operatividad del proyecto.⁴(Córdoba, 2006)

El estudio técnico comprende:

- Tamaño del proyecto: depende de las inversiones y de los costos que se estimen para el proyecto. El tamaño como su nombre lo indica es la capacidad que la empresa tiene para producir durante un determinado periodo. Existen ciertos factores que podrían determinar el tamaño del proyecto como tamaño del mercado, capacidad financiera, disponibilidad de materiales y recurso humano, problemas de transporte, capacidad administrativa, problemas legales. El tamaño del proyecto permite establecer proyecciones de demanda donde se busca satisfacer con el producto o servicio a la parte del mercado insatisfecho.
- Localización del proyecto: se establece el lugar donde se espera que el proyecto mantenga una buena rentabilidad. La localización comprende 2 etapas:

Macro localización: se basa en aspectos nacionales, regionales y sociales. Se debe establecer mediante un mapa del país o región.

Micro localización: se refiere a definir de forma concreta el lugar donde se ubicará y operará el proyecto.

- Descripción de procesos: se pretende determinar procesos claves para direccionar las diferentes actividades que se realizan en la empresa, pueden ser del cambio que sufren los insumos o del personal para realizar determinadas tareas.
- Selección de equipo y/o maquinaria, establecer si resulta necesario la adquisición de equipos para las tareas o procesos que deba ejecutar el personal.

⁴Córdoba M. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos*. Editorial Ecoe Bogotá

- Mano de obra, si existen equipos es necesario que sean manejados por un personal capacitado para utilizar el mismo, es decir se debe determinar el número de personas preciso para operar.

Mediante el desarrollo del estudio técnico se establecerán los aspectos que definen el funcionamiento y desarrollo del microseguro; integrado por la definición del proceso de siniestro, las particularidades en cuanto a requerimiento de los asegurados, estimación de prima, formas de indemnización según las características de la vivienda, especificaciones del contrato de seguro con respecto a coberturas y exclusiones; otros costos y recursos para llevar a cabo el proyecto.

2.1.4 Estudio administrativo.

2.1.4.1 Misión.

Define el propósito, motivo o fin de la existencia de una empresa, en la cual se debe detallar lo que se pretende hacer, cumplir y a que cliente se otorgará el bien o servicio que se oferta, además indica los recursos disponibles, capacidades de sus colaboradores y trayectoria de la empresa; es decir lo que la compañía trata de hacer en la actualidad por sus clientes a menudo se califica como misión de la compañía. (Thompson & Strickland)

2.1.4.2 Visión.

“El camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad”. (Fleitman, 2000)

2.1.4.3 Organigrama.

“Es la representación gráfica de la estructura orgánica que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de asesoría”. (Fleitman, 2000)

2.1.4.4 Análisis FODA.

Técnica que analiza la situación actual de la organización, producto o servicio; con el propósito de obtener conclusiones que ayuden en el futuro a superar las debilidades y amenazas; explotar las oportunidades y amenazas.

El análisis de situación puede ser interno a través de las fortalezas y debilidades, externo por medio de las oportunidades y amenazas.

Para este proyecto se realizará la matriz FODA con la finalidad de definir como fortalezas aquellas características propias del producto que le facilitan o favorecen al desarrollo del mismo. Las oportunidades son situaciones que se presentan en el entorno y que podrían favorecer el logro de los objetivos. Las debilidades son características propias del producto que constituyen obstáculo interno. Y por último las amenazas que son aquellas situaciones que se presentan en el medio y que podrían afectar negativamente las posibilidades de logro de los objetivos. A su vez determinar estrategias relacionando los diferentes escenarios sean positivos o negativos, donde de forma resumida se establece la matriz FODA. (Rodríguez Valencia, 2005)

MATRIZ FODA	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
Oportunidades (O)	<p>Estrategias FO</p> <p>Cuando se usan las fortalezas para aprovechar las oportunidades.</p>	<p>Estrategias DO</p> <p>Se aprovechan oportunidades superando debilidades.</p>
Amenazas (A)	<p>Estrategias FA</p> <p>Mediante las fortalezas se evitan las amenazas.</p>	<p>Estrategias DA</p> <p>Se crean para reducir debilidades y evitar amenazas.</p>

Fuente: Adaptado de Rodríguez J (2005). Como aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa. Ed. Thomson. México.

Es importante recalcar que la matriz FODA permitirá conocer el estado actual en que se encuentra el producto de microseguro de incendio, brindando información oportuna para la construcción de estrategias puntuales para que exista un continuo avance del proyecto.

En las organizaciones es primordial un enfoque administrativo que sustente la ejecución de las distintas actividades que se desarrollan en la misma, lo

que constituye una ventaja a la hora de tomar decisiones estratégicas en cuanto a las tareas operacionales o a los recursos empleados. Para efectos del proyecto es necesario darle al producto de microseguro un estudio administrativo que permita definir al producto como tal y a los paradigmas que se enfrenta.

2.1.5 Estrategias.

“La estrategia de mercado implica la segmentación, selección de mercado y posicionamiento de la empresa en ese mercado”. (Metzger & Donaire, 2007)

Fuerzas determinantes de la competencia.⁵(Porter, 2003)

Para la formulación de estrategias, es importante el análisis del entorno donde se hace un enfoque general de los que participan en el mercado al cual se desea ingresar. Entre las fuerzas están:

- Amenaza de entrada de nuevos competidores: Un nuevo competidor tiene nuevas técnicas, la iniciativa de llegar a un mercado con los recursos esenciales. Para dificultar la entrada de la nueva competencia existen obstáculos como:

Las economías de escala, deberán contar con instalaciones grandes o adaptarse a costos muy altos.

Diferenciación del producto, tendrá que existir una gran inversión para cambiar la lealtad de los clientes a través de la identificación de marcas por medio de la publicidad.

Las necesidades de capital, donde el nuevo competidor debe invertir grandes montos por efectos de investigación, publicidad, crédito, pérdidas iniciales.

Las desventajas de coste independientes del tamaño, las empresas que ya se encuentran en el mercado hace algún tiempo obtienen ciertos beneficios de costos por el tiempo que llevan las mismas.

⁵Porter M. (2003). *Ser competitivo – Nuevas aportaciones y conclusiones*. Capítulo I. Editorial Deusto. Barcelona

El acceso a los canales de distribución, los que deciden ingresar al mercado deben establecer sus propios canales de distribución ocasionándoles una suma más a sus costos, a diferencia de los que ya residen en el negocio y tienen identificados los mejores canales de distribución.

La política del gobierno, el estado puede determinar limitaciones para ciertos sectores del mercado que impidan el ingreso de más competidores.

- El poder de proveedores y compradores: Al existir un poder de negociación en los proveedores, los mismos pueden incrementar sus precios o a su vez disminuir la calidad de sus productos. De igual forma los clientes podrían ejercer el poder de negociación obligando a la reducción de precios o exigir una mayor calidad en los productos.
- Los productos sustitutos: Restringen las posibilidades de un sector, dado que existe un precio de venta base relacionado a los productos que se encuentran en el mercado, a través de su aparición en ciertos mercados genera limitaciones en los beneficios, dado que el producto sustituto puede satisfacer al consumidor de la misma forma.
- Lucha por una posición en el mercado: Los competidores existentes del sector manifiestan el deseo de tener una buena posición en el mercado, tomando en cuenta ciertas tácticas como la competencia en precios, introducción de nuevos productos y publicidad.

2.1.5.1 Análisis de posicionamiento.

Mediante las fuerzas se determinan las condiciones del sector, es decir los puntos fuertes y débiles que debe afrontar la empresa o el producto; de tal forma que resulta necesario establecer un plan de acción que cree ventajas en el mercado, por esto surge el posicionamiento.

La estrategia de posicionamiento tiene como objetivo llevar la marca, producto o empresa a cada una de las mentes de los clientes y/o consumidores.⁶

El análisis del posicionamiento se transforma en una ventaja, dado que el producto de microseguro de incendio requiere una identificación específica de las características que posee y ofrece el servicio para poder crear superioridad en el mercado.

2.1.5.2 Segmentación.

“Manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva”. (Hill & Jones)

Es un proceso que permite identificar al mercado que mantenga necesidades homogéneas, donde se establecen características de dicho mercado para así determinar la segmentación; además se puede conocer de una forma más específica los deseos y las necesidades de un sector para obtener resultados rentables.

Los criterios que deben tomarse en cuenta según las características del consumidor son:⁷

- Demográfica y socioeconómicas: Renta, edad, sexo, religión, profesión, tamaño de la familia, nacionalización, localización geográfica.
- Psicográfica: Motivos de adquisición.

Las estrategias del proyecto de microseguro se las puede establecer mediante la determinación del segmento y del posicionamiento que se tendría sobre el mercado existente; inclusive es significativo un análisis de los integrantes del mercado o de las fuerzas de Porter para determinar los puntos a favor que tiene el producto.

⁶Moraño Xavier (2010). *Estrategias de posicionamiento*. Recuperado de:<http://marketingyconsumo.com/estrategias-de-posicionamiento.html>

⁷Munuera J. & Rodríguez A. (2007). *Estrategias de marketing*. Pág. 78. Editorial Esic. Madrid.

2.1.6 Estudio financiero.

2.1.6.1 Indicadores de desempeño para microseguros.⁸

Para la evaluación de la participación del microseguro en el mercado es necesario que se utilicen datos numéricos que permitan definir el desempeño que obtendrá dicho servicio, se dividen de la siguiente manera: (Wipf & Garand, 2012)

Según la visibilidad acerca del producto y satisfacción del cliente.

Índice de crecimiento: Como su término manifiesta este índice permite determinar en qué proporción ha incrementado el número de clientes. Para este producto el índice primordial es el de crecimiento, dado que estimará un referente de incremento o disminución de los posibles asegurados; será aplicado para conocer el porcentaje de crecimiento de los últimos años de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano de Guayaquil.

$$\text{ÍNDICE DE CRECIMIENTO} = \frac{(\text{Número de asegurados año actual} - \text{Número de asegurados año anterior})}{\text{Número de asegurados del año anterior}}$$

En lo que respecta al estudio financiero, a partir de la estimación de los recursos necesarios tanto en personal como monetario, también existen ciertos índices que permitirán el desarrollo de cada uno de estados financieros como el índice de crecimiento determinado a partir del crecimiento del segmento o población objetivo; también el índice de cobertura integrado por aquellos que cumplen el perfil del asegurado.

2.2 Marco conceptual.

2.2.1 Terminología de seguros.

- Seguro: Es la necesidad de buscar protección contra los hechos imprevistos que causan daño, o los que nos infieren voluntaria o involuntariamente las personas.

⁸Wipf J. & Garand D. (Abril, 2012). *Indicadores de desempeño en microseguros*. Manual para practicantes en microseguros. Segunda Edición. Recuperado de: http://www.microinsurancenetwork.org/publication/fichier/KPI_MI_Handbook_v2_SP.pdf?PH_PSESSID=a09146a30df8d6c1072aa07c956ba607

- **Contrato de seguro:** Es un contrato de buena fe en la que intervienen dos partes. El asegurador asume el compromiso de cubrir cualquier eventualidad que se le presente al asegurado, a cambio del pago de cierto monto de dinero denominado prima por parte de asegurado para el cumplimiento de lo establecido en el contrato previo; de no desempeñar los compromisos de cada una de las partes, cualquiera de ellas podría tomar acciones pertinentes sobre los responsables y desistir acerca de la continuidad sobre el contrato.
- **Póliza:** Es el documento principal del contrato de seguros donde se estipulan los derechos y obligaciones de las partes las mismas que deben ser aceptadas por el asegurado para proteger sus intereses así como también la aseguradora asume el riesgo y establece el costo.
- **Objeto del seguro:** Es el bien protegido mediante la póliza de seguros, ejemplo vivienda.
- **Vigencia:** Es el período de tiempo durante el cual la aseguradora se compromete, a proteger un bien o una persona mediante el pago de una prima.
- **Aseguradora:** Se considera aseguradora aquella compañía que se encarga de ofertar productos relacionados a seguros, donde asume riesgos ajenos y se compromete al pago de una indemnización en caso de existir algún siniestro. Además es quien recibe el valor de la prima.
- **Asegurado:** Persona titular del contrato de seguro que se obliga a pagar una prima para salvaguardar sus intereses.
- **Beneficiario:** Aquellos en cuyo favor se ha establecido la indemnización que pagará la empresa de seguros.
- **Prima:** Es el valor que determina la Compañía Aseguradora como pago por la cobertura que les darán a los asegurados.
- **Cobertura:** Son las protecciones que otorga la aseguradora en la póliza y que generalmente se establecen en las cláusulas del contrato de seguros, denominado póliza.

- **Indemnización:** Es el pago en caso de siniestro por parte de la aseguradora por un evento amparado en la póliza.
- **Siniestro:** Toda situación imprevista o accidental que produzca daños a los asegurados, los mismos deben estar amparados en la póliza.
- **Cláusulas:** Son aquellas que aclaran o dejan sin efecto alguna parte de las condiciones generales o particulares del contrato de seguros.
- **Exclusiones:** Son determinadas excepciones que la empresa aseguradora decide establecer en la póliza, para evitar la indemnización si se presentara alguna de ellas. Por lo general se redactan en las condiciones particulares de la póliza para conocimiento del cliente.
- **Deducible:** Fracción porcentual que la compañía aseguradora decide asignar como monto base para que exista la indemnización fijada en el contrato, es decir que si ocurre un siniestro que este valorado en un monto menor fijado en el deducible el asegurado se encargará de los gastos, pero si fuese mayor a este valor la aseguradora dará cobertura al siniestro por el monto de diferencia al deducible.
- **Aviso de siniestro:** Documento o comunicación por el que el asegurado informa a su asegurador la ocurrencia de determinado hecho o accidente, cuyas características guardan relación, en principio, con las circunstancias previstas en la póliza para que proceda la indemnización
- **Reservas:** Son aquellas que están ligadas directamente con los riesgos que se encuentran en curso, incluyendo obligaciones pendientes, provisiones para contingencias y fondos catastróficos.
- **Pérdida máxima probable:** Se define como la pérdida máxima esperada por daños materiales directos y por Lucro Cesante (si esta cobertura se incluye en la póliza), en un siniestro en circunstancias normales de actividad, es decir, es de esperar la correcta actuación de los medios de extinción de incendios propios y externos.

2.3 Marco Contextual.

Según conferencia Hemisférica de la Federación Interamericana De Empresas De Seguros (FIDES), la experiencia de otros países en microseguros se convierte en un empuje para el desarrollo de este servicio en países que aún no se involucran en dicho mercado. A través de la presentación de este tipo de productos en una sociedad se pretende crear un cambio notorio en la población que perciben bajos recursos mejorando sus niveles de vida.

Usualmente se ofrecen planes de seguros a valores proporcionales considerados como microseguros, los cuales comúnmente son de vida, defunción y salud. Sin embargo es importante destacar que las familias que mantienen ingresos bajos en Guayaquil cotidianamente se enfrentan a casos de incendio en sus viviendas, eventualidad que les exige cubrir una serie de gastos a pesar de no disponer de recursos suficientes en ese momento; por lo cual surge la necesidad de crear protección y seguridad en las familias frente a incidentes imprevistos a cambio de una mínima cuota.

De acuerdo al alcance y a las limitaciones durante el periodo de investigación, se establece el mercado real en la ciudad de Guayaquil en el Distrito Zonal 8 donde habiten beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en sectores como: Florida, Mapasingue, Vergeles, Pascuales, Flor de Bastión, Monte Sinaí, Bastión Popular, Martha de Roldos, Km 8.5; los sectores mencionados cuentan con condiciones básicas de vida.

2.4 Marco legal.

El producto de microseguro de incendio en el Bono de Desarrollo Humano, se analiza desde dos puntos de vista específicamente: el primero desde la perspectiva de regulación que existe en Ecuador en lo que respecta a seguros, y segundo a partir de las normativas y entidades existentes en caso de incendio.

Debido a la carencia de normativa concreta para los microseguros en el país, se toma en consideración las leyes y resoluciones establecidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, las cuales son Ley General de Seguros Privados y Legislación sobre el Contrato de Seguros.

Los seguros y servicios afines se rigen bajo las condiciones de la Ley General de Seguros, dado que mediante los diferentes artículos establecen las obligaciones de la parte aseguradora en cuanto a la constitución y autorización de las operaciones por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) entidad encargada de dirigir y autorizar las operaciones de ese tipo de mercado. (Ley General de Seguros art. 2, 6, 10, 12)

Principalmente existen aspectos relevantes como:

- Las pólizas, requieren un formato específico con redacción clara donde deben constar aseguradora, asegurado, tipo de seguro, monto asegurado, coberturas básicas y exclusiones, documentos necesarios en caso de siniestro; en lo que respecta a las tarifas son autorizadas por la entidad reguladora en este caso la SBS, de no existir aquello no puede efectuarse con normalidad el producto en el mercado. (Ley General de Seguros art. 25, 26)
- El pago de la indemnización del seguro deben efectuarse durante los cuarenta y cinco días posteriores como máximo una vez efectuado el reclamo.(Ley General de Seguros art. 42)

La regulación que existe actualmente para los seguros, la cual se aplicaría para este servicio no es adecuada en su totalidad para los microseguros; por lo cual surge la necesidad de estudiar un marco regulatorio. Dentro de las condiciones principales que deben surgir en la normativa se pueden destacar de forma general, las técnicas que protejan al asegurado y los medios o canales que permitan el desarrollo del microseguro.

De forma particular entre los títulos que se abarquen en una regulación de microseguros, deben manifestarse los siguientes:

- Requisitos para registro de microaseguradoras, en lo que respecta a recursos y particularidades del servicio y póliza del mismo.
- Características de partes o actores involucrados.
- Canales de distribución.
- Administración de siniestros.

- Coberturas de acuerdo al ramo.
- Manejo Financiero.
- Prioridad y estabilidad de los asegurados.

Dado que es un microseguro de incendio, es importante conocer las diferentes instituciones que intervienen en este tipo de eventualidades en el país. El servicio de defensa contra incendio es realizado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos mediante la dirección del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) junto a la Secretaría Nacional de Gestión de Riesgos (SNGR), siendo los encargados de velar por el bienestar y estabilidad de la comunidad. Mediante la Ley de Defensa Contra Incendios se determinan las regulaciones generales para cada uno de los Cuerpos de Bomberos ubicados en las diferentes partes del país desde la parte administrativa hasta los recursos económicos que manejan los mismos e inclusive la exigencia de brindar seguridad e información oportuna a los ciudadanos cuando ocurra cualquier evento imprevisto. Básicamente para determinar las causas del siniestro cuando acontece un incendio es indispensable contar con las referencias y conclusiones de estas instituciones, para que la aseguradora proceda con la indemnización respectiva.

Cada una de las entidades y regulaciones mencionadas permiten el desarrollo del microseguro de incendio, puesto que resulta fundamental la presencia de una ley específica para los microseguros para de esta forma facilitar el acceso de nuevos productos de este tipo que busca brindar seguridad a familias de escasos recursos frente a casos fortuitos. A pesar de no existir una legislación que dirija específicamente a los microseguros, donde se establezcan artículos que provean y exijan condiciones básicas para un producto dirigido a las personas de nivel socio económico bajo; es posible llevar a cabo el producto con los diferentes vínculos entre instituciones del mercado que ayuden al desarrollo, y creando conciencia sobre microseguros en la sociedad en general.

CAPÍTULO III

3. Estudio de mercado

3.1 Objetivos.

- Determinar cuáles son las exigencias de los beneficiarios en cuanto a su diario vivir.
- Conocer si existen medidas de precaución para evitar consecuencias de los riesgos de incendio en sus viviendas.
- Establecer la aceptación del servicio por parte de los beneficiarios del BDH.
- Conocer sus experiencias e información relacionada con seguros

3.2 Diseño de la investigación.

3.2.1 Muestra/selección de los participantes.

Para determinar una muestra es necesario conocer el tamaño de la población a la cual se va a enfocar el estudio previo, para establecer luego un análisis y estrategias que permitan la ejecución del proyecto en el mercado.

La población a la que va a dirigirse la investigación la conforman los 186.561 beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano de Guayaquil por ser la ciudad que mantiene el mayor número de personas que perciben este tipo de incentivo; además es el sector que cuenta con las principales características del servicio que deseamos ofrecer. Por lo consiguiente se debe establecer una cantidad representativa que permita conocer la viabilidad del proyecto determinando un tamaño de muestra a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * p * q * Z^2}{(N - 1) * e^2 + Z^2 * p * q}$$

N Tamaño de muestra	?
Z Nivel de confianza	1,96 (95%)
P Variabilidad positiva	0,5
Q Variabilidad negativa	0,5
N Tamaño de la población	186.561 beneficiarios del bono en Guayaquil.
E Margen de error	5%

Cálculo:

n=	?
N=	186.561,00
e=	5% = 0,05
Z=	95% = 1,96
p=	0,5
q=	0,5

$$n = \frac{186,561 * 0,5 * 0,5 * (1,96)^2}{(186,561 - 1) * (0,05)^2 + ((1,96)^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{179.173,18}{467,36}$$

$$n = 383,37 \quad \# \text{ muestras}$$

3.2.2 Técnicas de recogidas de datos.

3.2.2.1 Información primaria.

Investigación de forma cuantitativa y cualitativa.

- Cuantitativa por medio de encuestas a los habitantes de sectores rurales de la ciudad de Guayaquil que sean beneficiarios del BDH. (Véase en Anexo D - Modelo de encuesta.
- Donde se espera abarcar de los 186.561 beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en Guayaquil, una pequeña proporción de ciertos sectores claves vinculados particularmente al proyecto.
- La cualitativa incluye las entrevistas a profundidad a los diferentes sectores como: empresas que brinden servicios similares, instituciones

que dirijan a los sectores relacionados al Bono de Desarrollo Humano o a las empresas Aseguradoras. (Véase en Anexo F - Informe entrevista.)

3.2.2.2 Información secundaria.

Como fuente de información secundaria se incluyen datos estadísticos e investigaciones afines de entidades públicas del país, que proyectan a través de sus portales web datos que permiten el análisis y determinar conclusiones en cuanto a los diferentes aspectos y sectores que se analizan en el presente trabajo.

Entre las Instituciones están el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil (BCBG) y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). También existe un programa que proporciona información relevante de los Beneficiarios del BDH denominado Programa de Protección Social (PPS).

3.3 Presentación de los resultados de encuestas.

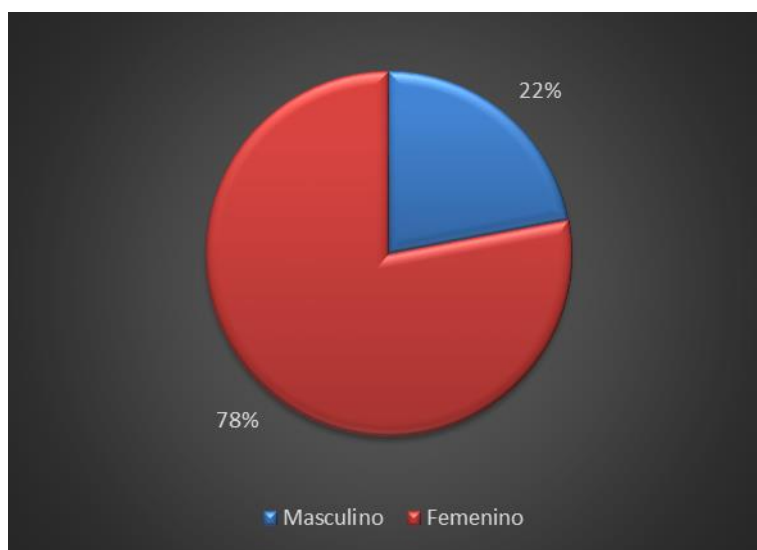
El trabajo de campo para las encuestas fue realizado en el mes de Mayo del presente año en la ciudad de Guayaquil, donde se tomaron en cuenta los principales sectores del norte que forman parte del Distrito Zonal 8, divididos por distritos según el MIES, donde habitan muchos de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.

Entre los sectores encuestados están: Florida, Mapasingue, Vergeles, Pascuales, Flor de Bastión, Monte Sinaí, Bastión Popular, Martha de Roldos, Km8.5. Cabe recalcar que parte de las encuestas para diversificar sectores se realizaron dentro de las instalaciones del MIES y otras en los sectores mencionados anteriormente.

La recolección de la información fue personal, con la finalidad de evaluar información cualitativa y a su vez obtener la experiencia necesaria para lo posterior poder establecer conclusiones. Finiquitadas las encuestas en los sectores previstos, se tabuló la información de cada una de las 400 encuestas de la siguiente forma:

Género

Gráfico 1– Género.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

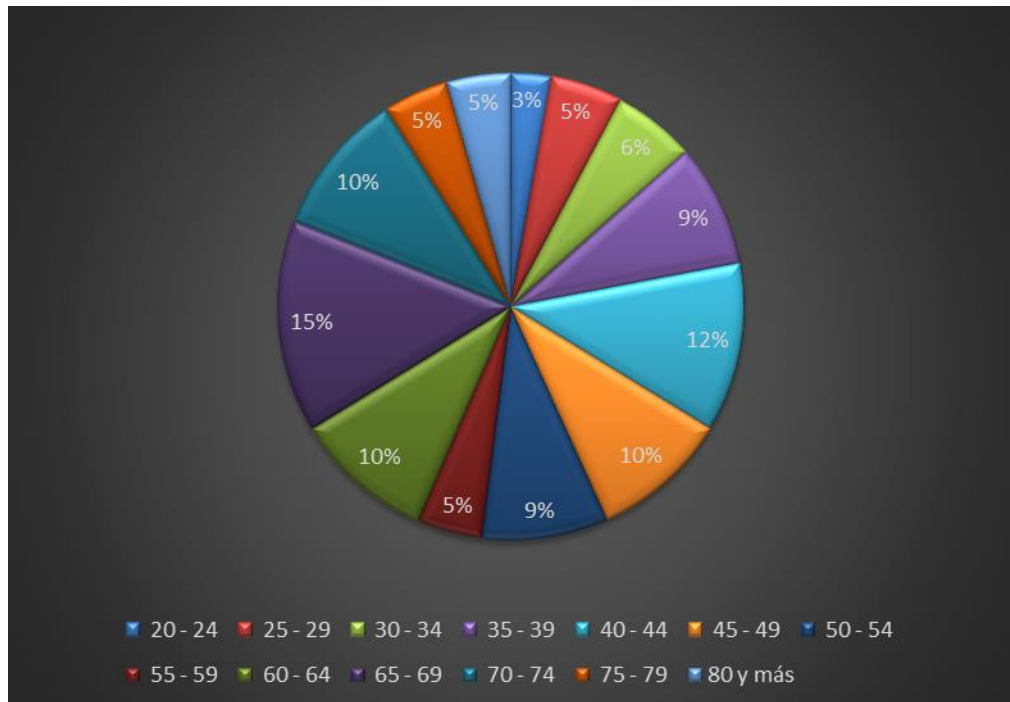
Análisis de los resultados:

El 78% de los encuestados que reciben el Bono de Desarrollo Humano son Mujeres a diferencia de que sólo el 22% de las encuestas son hombres.

Los encuestados fueron solamente los beneficiarios del Bono de Desarrollo, donde en su mayoría resultaron mujeres ya sean solteras, discapacitadas o adultos mayores; de la misma manera la pequeña proporción de los hombres corresponde a discapacitados o adultos mayores.

Edad

Gráfico 2 - Rango de edades según el INEC.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

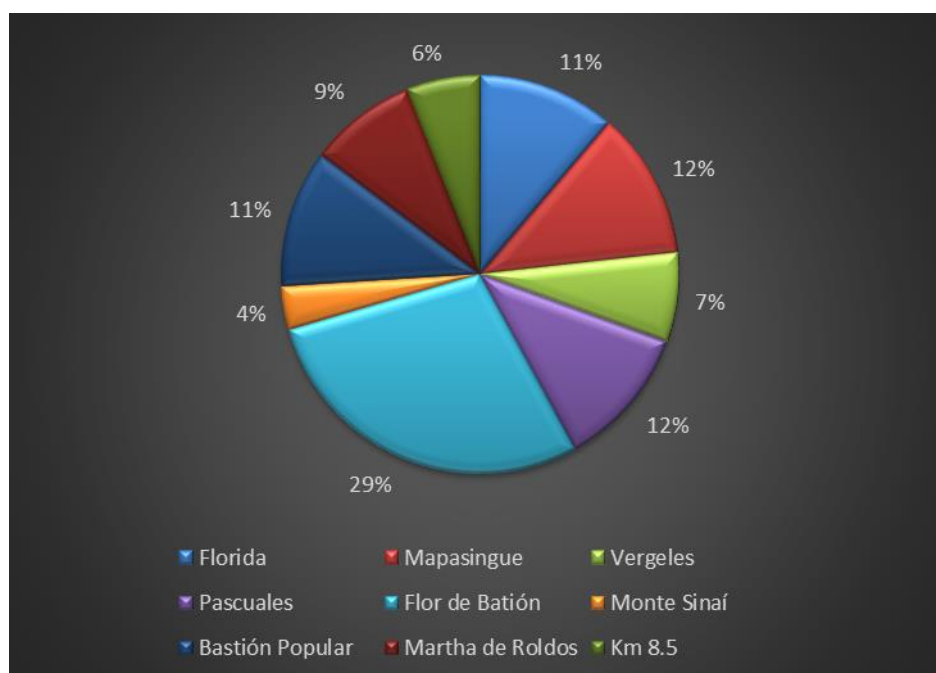
Fuente: Datos de encuesta.

Análisis de los resultados:

El rango de edad que mantiene la mayor cantidad de personas es de 65 a 69 años, con una diferencia muy pequeña en cuanto a los otros grupos de edad; dado que las personas que acogen el bono son de edades dispersas puesto su permanencia en el Bono de Desarrollo Humano, depende únicamente de su situación económica y de salud en algunos casos; teniendo en cuenta que a partir de los 65 años de edad las personas son consideradas del grupo adultos mayores.

Sector

Gráfico 3- Sector.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

Análisis de los resultados:

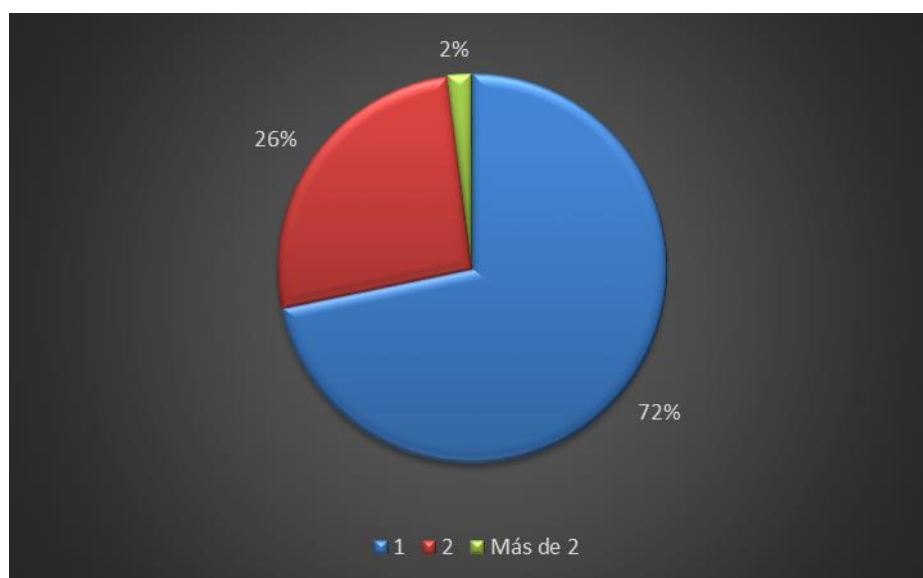
Como se aprecia en el gráfico, el 29% de las encuestas determinaron que en el sector de Flor de Bastión existe un gran número de beneficiarios del Bono, en mediana proporción con 12% para Mapasingue, 12% Pascuales, 11% Florida, 11% Bastión Popular, y en menor proporción con 9% para Martha de Roldos, 7% Vergeles, 6% Km 8.5 y 4% Monte Sinaí.

Cada una de las personas que habitan en estos sectores son beneficiadas por las limitadas condiciones de vida que padecen.

Pregunta No. 2

¿Cuántas personas de su familia reciben el Bono de Desarrollo Humano?

Gráfico 4 - Número de beneficiarios del BDH por hogar.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

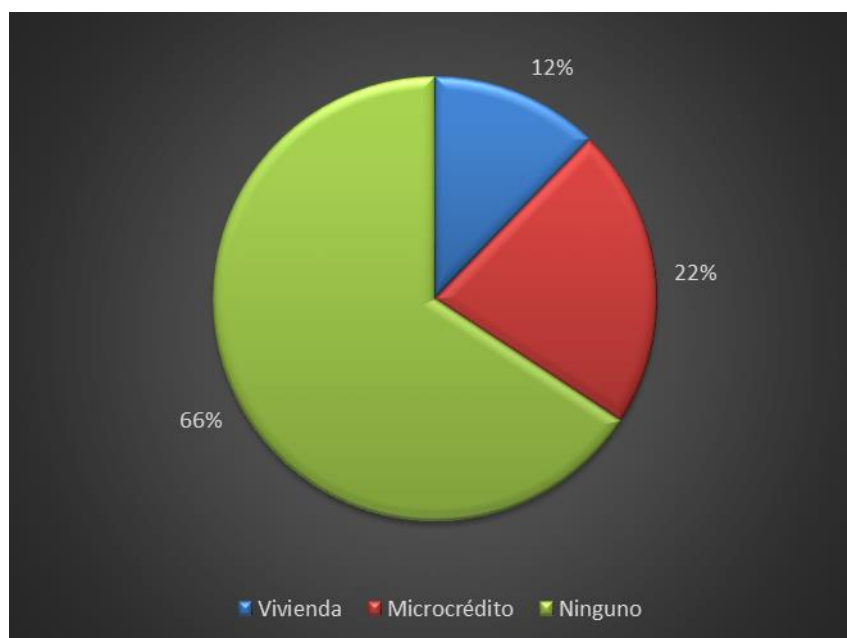
Análisis de los resultados:

Es importante establecer en qué proporción el Bono de Desarrollo Humano beneficia a cada vivienda, refiriéndonos en este caso al número de beneficiarios que hay en cada vivienda. En un representativo porcentaje de un 72% respondieron que vive 1 sola persona que recibe este incentivo, seguido del 26% que contestaron 2 personas y un pequeño porcentaje del 2% más de 2 personas.

Pregunta No. 3

¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del Bono de Desarrollo Humano?

Gráfico 5 - Préstamos a través del Bono.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

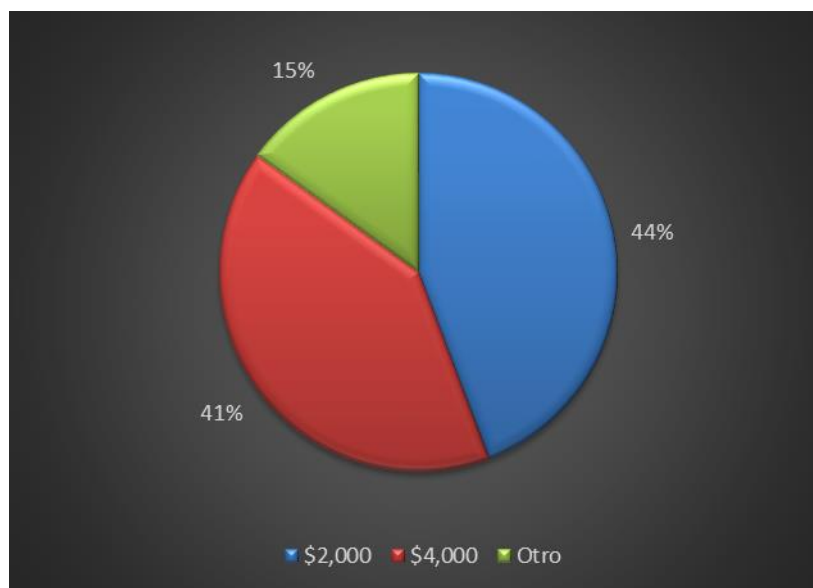
Análisis de los resultados:

Para la elaboración del producto de microseguro es importante saber si los usuarios han tomado alguno de los beneficios que brinda el programa Bono de Desarrollo Humano con el fin de saber si los utilizan o tienen conocimiento de aquello, a lo que contestaron en su gran mayoría con un 66% ninguno, siguiendo con un 22% microcrédito, y un 12% vivienda.

Pregunta No. 4

¿En cuánto está valorada su vivienda?

Gráfico 6 - Valoración de vivienda.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

Análisis de los resultados:

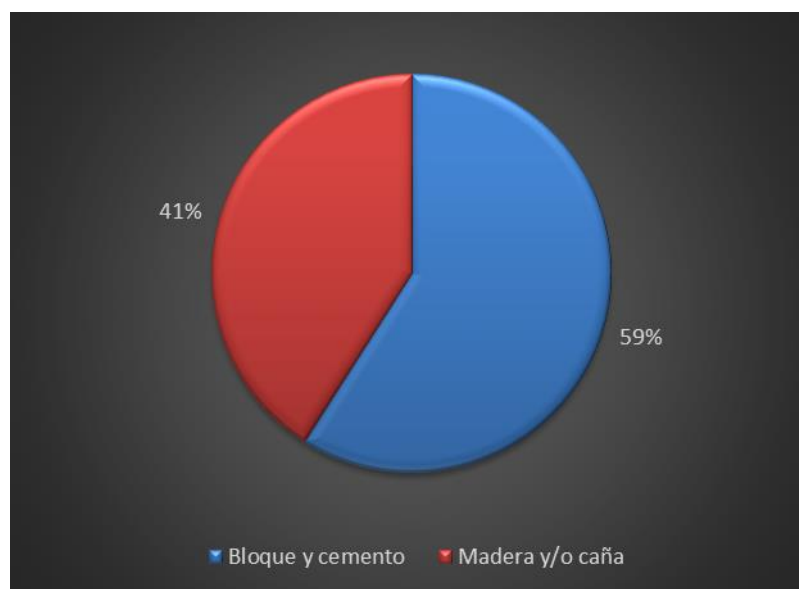
Para poder estimar en cuánto están valoradas las viviendas aseguradas se realizó un sondeo en cual el grafico refleja que un 44% de las personas encuestadas respondieron USD\$ 2.000,00 no muy lejos de ese resultado con un 41% respondieron USD\$ 4.000,00 y tan solo un 15% otros valores donde comentaban los encuestados que desconocían en cuanto estaría valorado su vivienda.

Fue necesario conocer el valor que los encuestados le daban a su hogar, por lo que se estimaron los valores de USD\$ 2.000,00 y USD\$ 4.000,00 como márgenes, porque el microseguro a brindar tomo como base los montos asegurados que estima conveniente para la reconstrucción de la misma al contratar el servicio por parte de los beneficiarios.

Pregunta No. 5

Su casa está construida de:

Gráfico 7 - Tipo de construcción de viviendas (datos de encuesta).



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

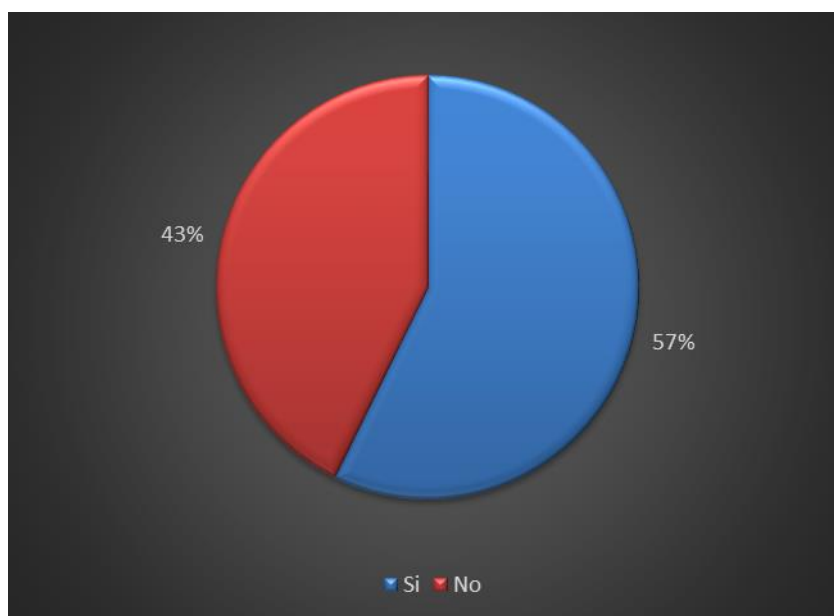
Análisis de los resultados:

Las situaciones de vida y los lugares en que habitan los usuarios son usualmente en casas de bloque, madera o caña muchas veces mixtas. Lo que se trata de medir en esta pregunta es el riesgo que se toma según las casas donde habitan los beneficiarios ya es mucho más propensa a incendio una casa de madera o caña que una de bloque. Según el gráfico refleja un 59% Bloque y cemento y un 41% madera y caña.

Pregunta No. 6

Su solar posee escritura propia

Gráfico 8 - Escritura propia de vivienda.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

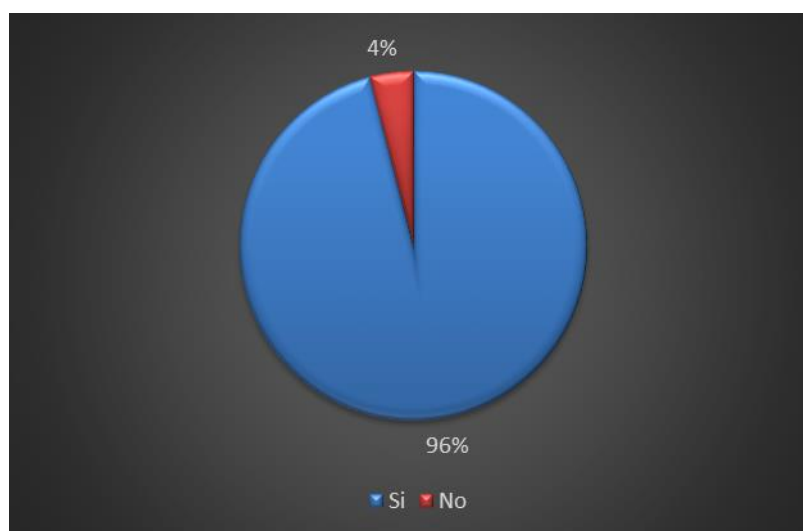
Análisis de los resultados:

En su gran mayoría los beneficiarios si poseen escrituras pero así mismo un representativo porcentaje de un 43% refleja que no o en efecto dentro de los que no poseen ninguna escritura muchos de ellos viven alquilando por lo que es necesario saber si esas personas podrían pagar un microseguro de incendio para sus viviendas ya que no son de su propiedad las viviendas en donde habitan.

Pregunta No. 7

Si su solar es cedido por terceras personas, ¿cuenta con alguna documentación de respaldo?

Gráfico 9 - Documentación de la vivienda.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

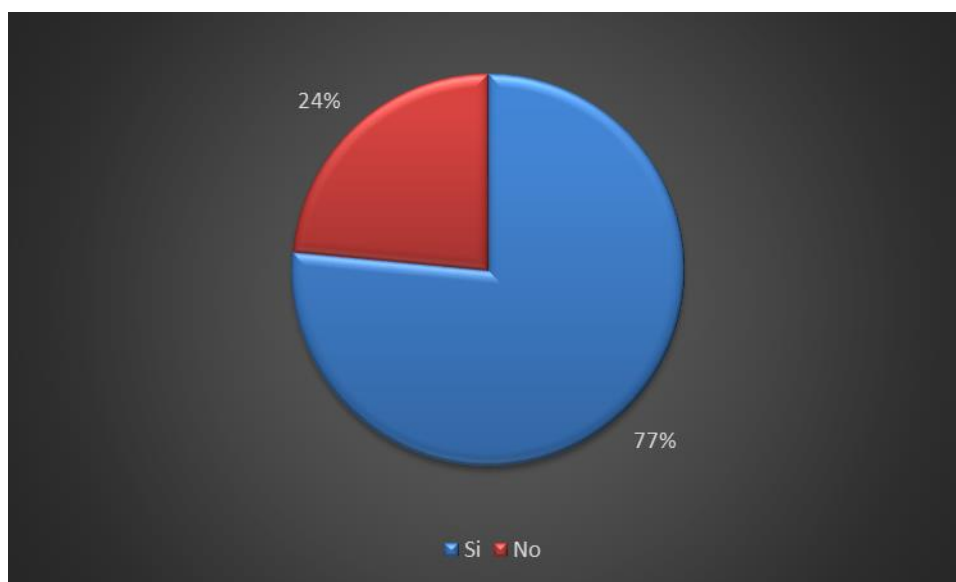
Análisis de los resultados:

Al decir terceras personas nos referimos a que ciertos solares son alquilados, cedidos o viven con familiares, pero a su vez para brindar el servicio y efectuar una reconstrucción de la vivienda es necesario que existan documentos de respaldo del espacio en donde habitan; ya que en el caso de no existir se podrían generar problemas legales. El 96% de los encuestados cuentan con algún tipo de documentos que especifican la propiedad de forma legal aunque en muchos de los casos estos solares son cedidos por familiares o alquilados. El 4% no consta con este tipo de documentos.

Pregunta No. 8

¿Existe alguna actividad que genere ingresos adicionales en su hogar?

Gráfico 10 - Otras actividades laborales.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

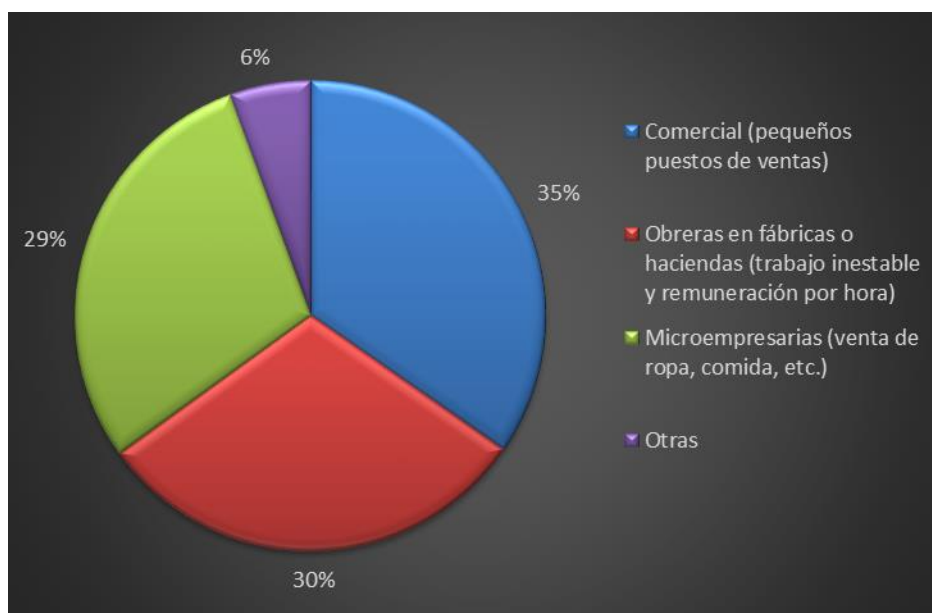
Análisis de los resultados:

En este análisis podemos medir si los beneficiarios se ayudan de otras actividades para generar ingresos en el hogar, como lo refleja las encuestas nos indica que un 77% si lo hace y un 24% muchas veces no pueden dedicarse a otra actividad porque son ancianos o personas discapacitadas que ya no pueden trabajar.

Pregunta No. 9

¿Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?

Gráfico 11 - Tipo de actividad.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

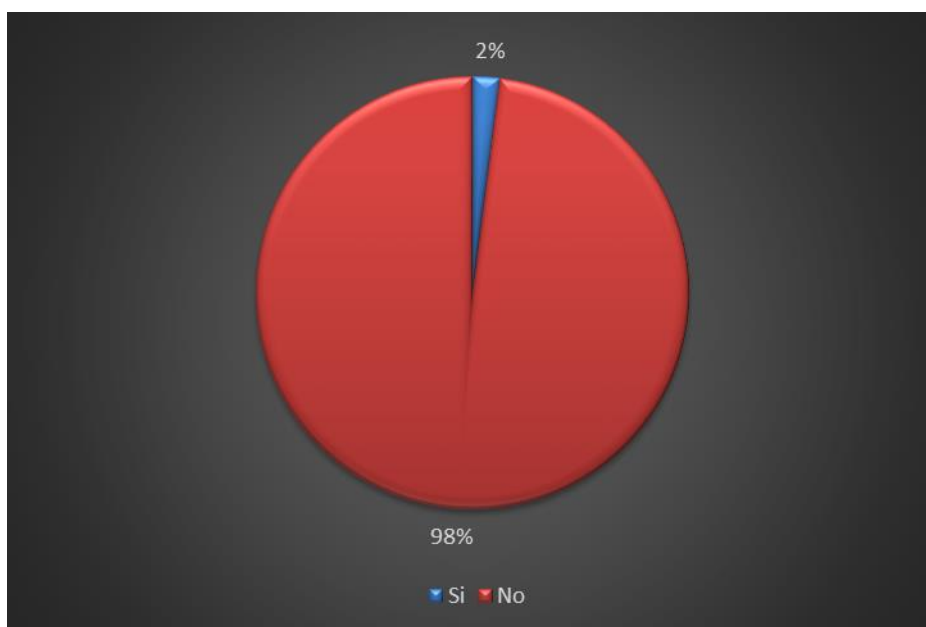
Análisis de los resultados:

Según el gráfico las actividades que realizan los beneficiarios del bono se dividen en grandes proporciones con poca diferencia entre ellas, ya que el 35% de los beneficiarios ejecutan actividades comerciales, 30% para actividades obreras donde se le reconocía el trabajo por día o por hora sin ser estable su labor, y un 29% para actividades microempresarias donde en su mayoría las mujeres indicaban vender productos de catálogos o vender almuerzos en diferentes lugares. En cuanto a la pequeña proporción de la opción "otras" con un 6% identificaban que sus actividades no se ligaban a los tipos antes mencionados, ya que sus tareas eran similares a las domésticas pero remuneradas por el día de labor, ya que si trabajaran de forma permanente en tareas domésticas el beneficio del BDH sería eliminado para aquellas personas.

Pregunta No. 10

¿Conoce Usted lo que es un microseguro?

Gráfico 12 - Conocimiento de termino microseguro.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

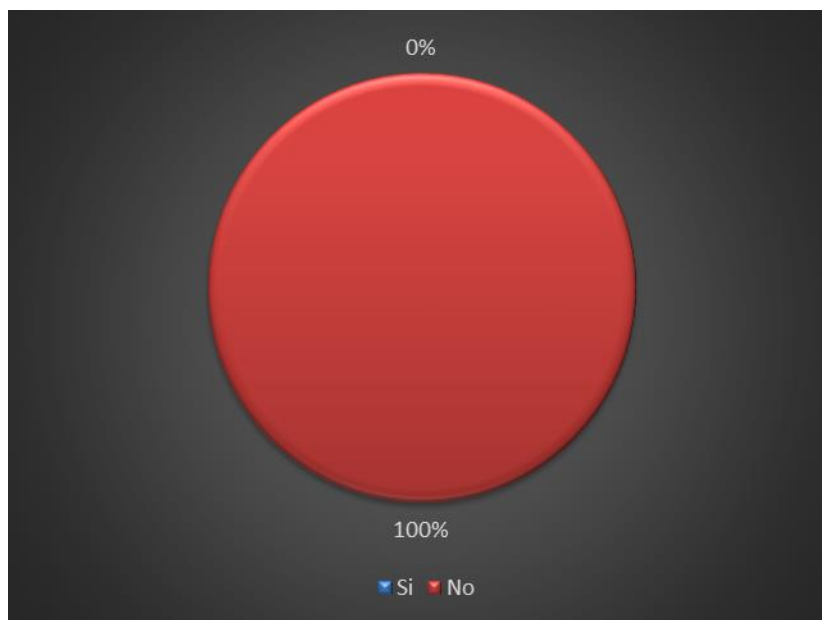
Análisis de los resultados:

A partir de esta pregunta pudimos constatar la falta de información que existe sobre el tema de seguros en estos sectores, en donde una cantidad mínima representada con un 2% de los encuestados parecía conocer del tema; de tal forma el gráfico muestra que el 98% de los encuestados no conoce sobre microseguros.

Pregunta No. 11

¿Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?

Gráfico 13 - Seguro para la vivienda.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

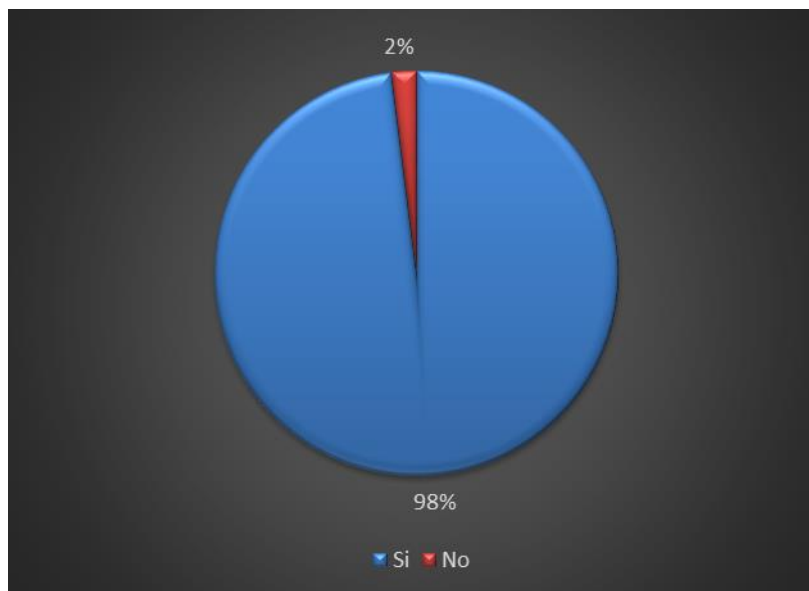
Análisis de los resultados:

Podemos notar que el 100% de los encuestados no mantiene ningún tipo de seguro para su vivienda, algunos de sus comentarios enfatizaban que gracias al Gobierno de turno mantienen ciertos beneficios, consideran que su situación económica no les permite tomar medios de prevención por sus elevados costos y por el poco alcance que estos servicios le brindan al sector donde habitan.

Pregunta No. 12

¿Cree Usted que su vivienda se encuentra expuesta a algún tipo de riesgo en cuanto a incendio?

Gráfico 14 - Existe exposición a riesgo de incendio.



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

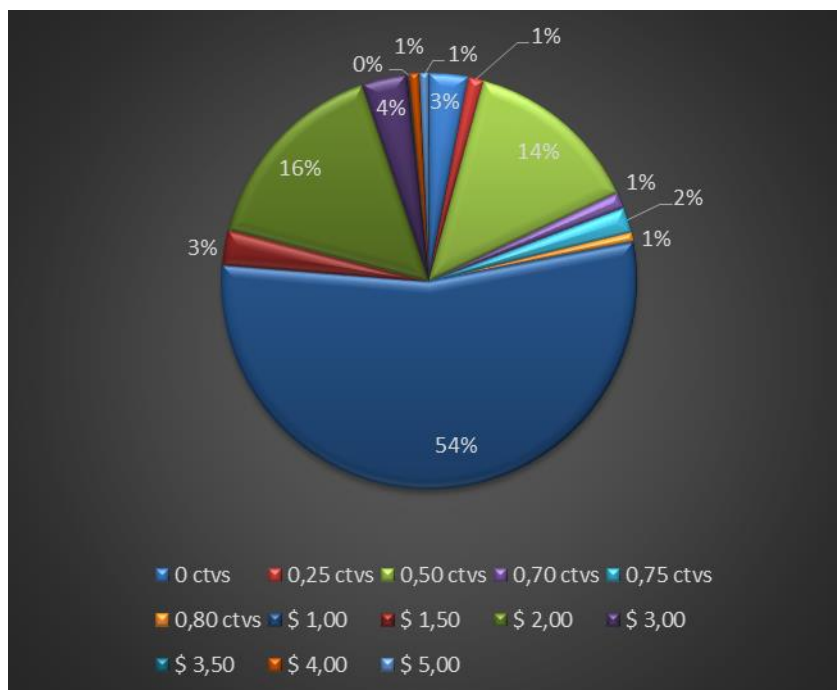
Análisis de los resultados:

Podemos notar en el gráfico que las personas que habitan en los sectores encuestados creen que sus viviendas si se encuentran expuestas a incendio por las condiciones en que ellos habitan e inclusive consideran que nadie está exento de ocurrirle este tipo de eventos, ya que un simple descuido podría ocasionar grandes pérdidas; con un 98% de los encuestados se representa la aceptación de ellos frente a los posibles peligros en cuanto a incendio; y con tan sólo un 2% manifestaron que no, porque piensan que sus viviendas no se encuentran expuestas a peligros, ya sea por el tiempo que han vivido en la misma vivienda y no les ha suscitado ningún evento o también porque creen contar con las precauciones en su hogar para evitar un incendio.

Pregunta No. 13

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?

Gráfico 15 - Valor dispuesto a pagar por los beneficiarios del BDH (microseguro de incendio para vivienda).



Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta.

Análisis de los resultados:

De acuerdo a los datos reflejados en las 400 encuestas existe una suma promedio de USD\$1,18 en relación a todos los valores que los beneficiarios consideraron oportunos para el microseguro de incendio destinado a las viviendas de cada uno de los beneficiarios; partiendo desde un valor sin costo donde los encuestados impartían este monto por la falta de conocimiento de cuánto podría estimarse en valores monetarios el producto o en algunos casos consideraban estar seguros en sus viviendas esto represento un 3% del total, otra de las cantidades que se puede destacar es la de USD\$1,00 que mantuvo un 54% puesto que las personas encuestadas consideran un valor asequible para este tipo de servicios. Cabe recalcar que los valores expuestos son únicamente para la cobertura de un microseguro de incendio.

3.3.1 Análisis de las encuestas.

A partir de los resultados expuestos anteriormente y a la experiencia adquirida en el proceso de investigación de campo, se ha concluido que el servicio de microseguro de incendio debe ser direccionado a los sectores de bajos recursos, el mismo que debe satisfacer las necesidades y expectativas que tiene este segmento; donde su principal necesidad iría vinculada con la seguridad que los hogares de estos sectores requieren por la presencia de estos eventos, a su vez que el servicio brindado mantenga las características adecuadas al sector tanto en costo como en calidad.

Es elemental indicar que se estableció como primera pregunta, cuestionando si las personas encuestadas recibían el BDH, con la finalidad de que los encuestados conozcan el tema central de la misma y de esta manera los que brindaran su tiempo fuesen únicamente los beneficiarios del BDH; para evitar que exista un no como respuesta, se prefirió acudir a sectores donde habitan empezando con una pequeña introducción y consultar sí eran o no beneficiarios. Se estimó conveniente no reflejar datos ni gráficos de esta pregunta para comentar en dicho análisis general de la encuesta esa observación.

Las 400 personas encuestadas que reciben el BDH en su mayoría resultaron ser mujeres y pocos hombres; algunos de ellos deciden tomar los diversos planes que ofrece el Gobierno, sean de vivienda o microcréditos, los cuales son descontados durante un lapso de tiempo dependiendo del monto otorgado al plan solicitado por el beneficiado; este tipo de razones es una por las cuales los favorecidos con este incentivo deciden realizar otro tipo de tareas que les permita generar un ingreso adicional a su hogar. Los individuos que reciben el BDH realizan actividades para obtener otra forma de ingreso sin ser una actividad laboral completamente formal, ya que las mismas no tienen una remuneración permanente o simplemente son ejecutadas cuando los beneficiarios requieren realizarlas.

Es importante destacar que las viviendas donde habitan son algunas de bloque otras de caña/madera, muchos de los habitantes de dichos hogares desconocían del valor de la misma, debido a que ciertas eran cedidas por

familiares o alquiladas; o en ciertos casos simplemente no se habían puesto a determinar la cuantía que tenía la misma por considerar irrelevante.

En cuanto al conocimiento de seguros o que es un microseguro, una mínima cantidad, para ser exactos sólo el 2%, conocía del tema, situación sorprendente dado que frente a un entorno y a una sociedad en la que surgen un sinnúmero de catástrofes se tiene de lado la iniciativa de protección por el desconocimiento que existe en cuanto al amparo del patrimonio de cada uno de los hogares, lo que ocasiona que estas personas que se encuentran bajo la línea de la pobreza se enfrente al momento de un siniestro a una gran pérdida económica lo que representaría que su situación financiera empeore.

3.4 Perfil del Asegurado (consumidor/cliente).

De acuerdo a la investigación de campo particularmente por medio de las encuestas se define el perfil del asegurado donde se lo identifica por los aspectos mencionados a continuación:(Véase en Anexo E - Resumen de datos de encuestas)

- El asegurado mayormente es de género femenino y en poca magnitud hombres, que comprenden edades de entre 21 y 85 años. Esta diferencia representativa de género se da por el gran número de mujeres núcleos de hogar, ancianas y discapacitadas; dado que a los hombres únicamente les dan el beneficio en caso de discapacidad o por estar pertenecer a los adultos mayores con condiciones de vida básicas.
- Habitan en sectores que mantienen bajos recursos como: Flor de Bastión, Mapasingue, Pascuales, Florida, Bastión Popular, Martha de Roldos, Vergeles, Km 8,5 y Monte Sinaí; dichos sectores pertenecen al Distrito Norte del MIES, lugar donde acuden los que forman parte de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.
- De acuerdo a las condiciones que estos sectores tienen sus viviendas de caña y en algunos casos de bloque.

- Las casas son alquiladas, cedidas o propias; pero cuentan con algún tipo de documento que sustente su propiedad o permanencia en la misma.
- Las personas beneficiarias del BDH, tratan de generar ingresos adicionales a su hogar de otra forma, conocida como trabajos informales dado que no es un valor de ingreso permanente a la familia.
- Desde el punto de vista de seguros, en una mínima proporción conocen algo referente a este tema pero no el manejo y los beneficios a fondo que puede tener; por tales motivos no acostumbran a tomar dichos servicios por el alcance en cuanto a costo y desinformación. Sin embargo por las circunstancias en las que habitan creen oportuno la prestación de un servicio de seguro que sea adaptable a sus condiciones de vida.

3.5 Análisis de la oferta y demanda.

La oferta y demanda de seguros se desarrolla en un mercado cambiante dado que depende mucho de las decisiones de los que adquieren el seguro y de la entidad reguladora como lo es la Superintendencia de Bancos y Seguros.

En relación a la oferta actualmente en Guayaquil se encuentran a disposición del mercado 43 aseguradoras entre ellas sede y otras sucursales; cada una ofreciendo una serie de ramos de seguro; específicamente de microseguro en dicha ciudad dos organizaciones incursionan en este tipo de producto que son Long Life seguros y Mapfre, las cuales brindan el servicio desde una perspectiva distinta a lo que realmente comprende el significado de microseguro, dado que ofrecen el servicio a su cartera de asegurados como un adicional a sus coberturas a cambio de una cuota no muy reducida, entre los microseguros ofrecidos están: de vida

colectiva, defunción, asistencia médica, accidentes personales, microempresarios.⁹

El tipo de oferta en que se desarrolla el proyecto de microseguro de incendio surge a partir de una oferta competitiva donde existen varios proveedores del servicio de seguro de forma general, para luego a través del desarrollo del producto ser enfocado con oferta monopólica dado que las características de segmento, distribución y precios son aquellas que identificarán el servicio, debido a que es destinado específicamente para beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano con costos asequibles y con alianzas de instituciones públicas que permiten un avance constante del proyecto.

En relación a la demanda por ser un servicio lo comprenden aquellos tomadores o beneficiarios del seguro, donde según sus necesidades particulares deciden adquirirlo. Comúnmente en este mercado existe un gran número de demandantes sin poder influir en los precios dado que la situación y las eventualidades les exigen contratar; inclusive al momento de seleccionar un proveedor del servicio les resulta fácil, puesto que las condiciones, coberturas y tasas son similares.

En cuanto al producto de microseguro de incendio los demandantes son identificados como los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano de Guayaquil partiendo de 186.561 personas que perciben este incentivo hasta el 2013.

3.6 Análisis de los precios.

Las tasas que determinan la prima en el ramo de incendio del mercado asegurador surgen desde el 1x1000 hasta el 6x1000 según las características del riesgo, sus linderos, el monto asegurado, historial de siniestralidad, medidas de precaución o prevención; todas estas variables sirven para estimar el monto de la prima.

⁹Superintendencia de Bancos y Seguros (2013). *Nómina de empresas de seguros*. Ecuador. Recuperado de: http://www.sbs.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=154&vp_tip=2

En el microseguro de incendio para establecer el valor de la prima, es primordial tomar en cuenta la situación del mercado objetivo y la disponibilidad de pago que podría tener el segmento frente a la oferta de este tipo de servicio. Según informe y datos de encuesta de pregunta número 13, efectuada a beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano, se considera un valor promedio en cuanto a disponibilidad de pago USD\$ 1,00. Dado que las diferencias de precios acotados fueron muy distintas debido a las condiciones y necesidades que surgen en sectores que mantienen bajos recursos. Las referencias brindadas en la encuesta a los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano fueron:

USD\$	# personas	# personas
0 ctvs.	12	3%
0,25 ctvs.	5	1%
0,50 ctvs.	55	14%
0,70 ctvs.	5	1%
0,75 ctvs.	8	2%
0,80 ctvs.	3	1%
\$ 1,00	217	54%
\$ 1,50	11	3%
\$ 2,00	63	16%
\$ 3,00	14	4%
\$ 3,50	1	0%
\$ 4,00	3	1%
\$ 5,00	3	1%
Total de personas encuestadas	400	100%

Tabla 2 - Referencias de precios para prima.

Elaborado por autores de tesis, mayo 2013.

Fuente: Datos de encuesta (Véase en Anexo E - Resumen de datos de encuestas)

3.7 Conclusiones.

En síntesis:

- El objetivo general de la investigación de campo busca determinar la aceptación e impacto que el micro seguro de incendio obtendrá dentro del nicho de mercado previamente establecido, donde a través de encuestas y entrevistas se determinaron las expectativas y características que tiene dicho segmento.

- Mediante las encuestas se conoció las condiciones de vida, otras formas de obtener ingresos, conocimientos de seguro, medidas de prevención si existiere algún incendio, posibilidades de costos del servicio; de una parte de los beneficiarios del BDH.
- Es evidente que a través de los resultados de las encuestas expuestas anteriormente, cada pregunta sirvió de gran aporte para establecer condiciones y mejoras para el planteamiento del producto en los capítulos siguientes.
- En cuanto a las entrevistas con diferentes miembros de instituciones a fines que compartieron información acerca del tema, despejando inquietudes y aportando sus conocimientos con respecto al mercado asegurador en el país. (Véase en Anexo F - Informe entrevista.)

CAPÍTULO IV

4. Estudio técnico

4.1 Tamaño del proyecto

Por ser un servicio más que un producto que requiere una capacidad específica para la producción, podemos definir a la misma a través de la demanda, monto de inversión y de los costos que genera, en cuanto a recursos monetarios y humano.

Con los datos obtenidos en la investigación de campo, es notorio que existe una demanda insatisfecha en el mercado asegurador; dando total apertura al surgimiento de un nuevo servicio. (Véase en Anexo E - Resumen de datos de encuestas)

Es importante señalar que la demanda se dirige netamente a los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano quienes mantienen las características del proyecto; las respectivas variaciones en cuanto a la demanda irán ligadas únicamente a las decisiones que tome el estado en cuanto al número de beneficiarios que ingresen o se excluyan del programa de protección social.

Mediante el cálculo expresado a continuación se manifiesta que existe un mercado estable al cual se pretende dirigir y donde su crecimiento surge considerando lo que suceda en el entorno. Es importante indicar que las características del proyecto por ser un microseguro requieren de la misma una inversión con costos bajos en comparación a otro tipo de servicios. Existe un crecimiento del 4,56% anual en cuanto al número de beneficiarios de Guayaquil, datos expresados de la siguiente forma:

Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano a nivel nacional				0,23	0,4729
Años	Personas habilitadas	Beneficiarios a los que se han pagado	Guayas	Guayaquil	Crecimiento
2008	1.281.414	281.038	288.974	136.661	-
2009	1.659.534	1.487.232	374.244	176.986	0,30
2010	1.762.039	1.092.691	397.360	187.918	0,06
2011	1.853.834	1.653.727	418.061	197.708	0,05
2012	1.896.238	1.657.304	427.624	202.230	0,02
Tasa de crecimiento					0,0456
					4,56%

$$\frac{\text{Total beneficiarios BDH a julio 2013 (Provincia del Guayas)}}{\text{Total beneficiarios BDH a julio 2013 (Ecuador)}} = \frac{394.490}{1.749.312}$$

$$\text{Proporción de Guayas} = 0,23$$

$$\frac{\text{Total beneficiarios BDH a julio 2013 (Ciudad de Guayaquil)}}{\text{Total beneficiarios BDH a julio 2013 (Provincia del Guayas)}} = \frac{186.561}{394.490}$$

$$\text{Proporción de Guayaquil} = 0,4729$$

Tabla 3 - Estimación de tasa de crecimiento.

Elaborado por autores de tesis mayo 2013.

Fuente: Datos históricos de beneficiarios del BDH, Registro Interconectado de Programas Sociales (RIPS). (Véase en Anexo B - Estadísticas 2013 del Bono de Desarrollo Humano)

$$\text{ÍNDICE DE CRECIMIENTO} = \frac{(\text{Número de asegurados año actual} - \text{Número de asegurados año anterior})}{\text{Número de asegurados del año anterior}}$$

Mediante la fórmula del índice de crecimiento se determinó la variación año a año de los beneficiarios de Guayaquil.

4.2 Localización

Las actividades del personal operativo se ejecutarán en las instalaciones de la aseguradora que acoja la propuesta, no obstante el segmento estará determinado de la siguiente forma:

Macrolocalización

Después de indicar el nicho de mercado al cual se dirige el proyecto, que son los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano los mismos que se encuentran dispersos en todo el país, sin embargo se pretende gestionar el proyecto en la ciudad de Guayaquil.



Gráfico 16 - Macrolocalización del proyecto.

Microlocalización

Por motivos de investigación de campo y toma de decisiones bajo resultados acertados, se delimitó el proyecto escogiendo la ciudad de Guayaquil como sede inicial del estudio, considerada como coordinación zonal 8 del MIES, donde particularmente quienes serán incluidos en el proyecto corresponden a los sectores Norte, Centro y Sur donde habitan los beneficiarios del BDH. (Véase en Anexo G - Información de distritos del MIES.)

4.3 Referencias claves para el desarrollo del microseguro.

4.3.1 Modelos de casas para reconstrucción de vivienda.¹⁰

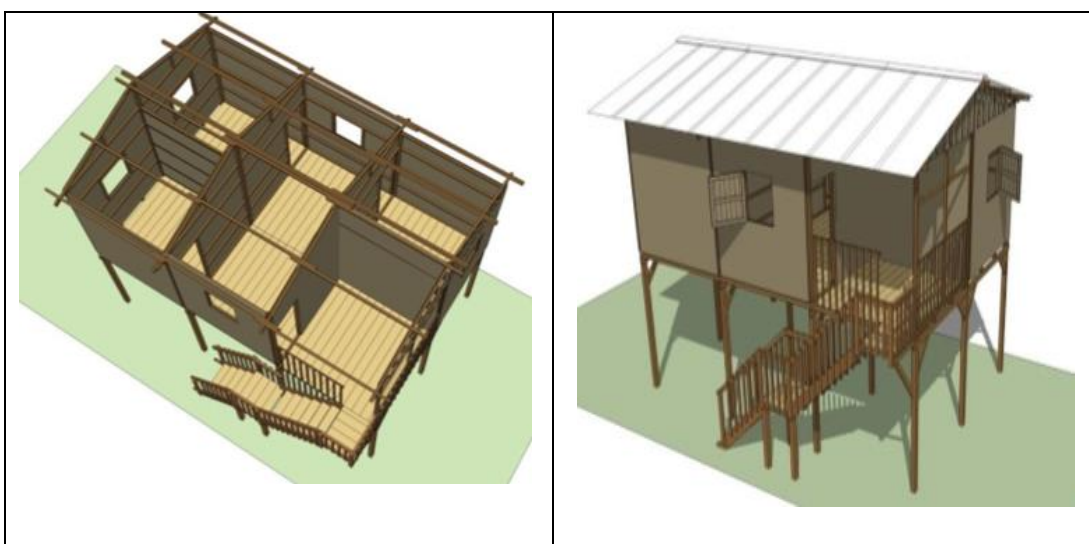
Proveedor: Hogar de Cristo, institución no gubernamental y sin ánimo de lucro que facilita el desarrollo de soluciones de escasez de vivienda para los

¹⁰Hogar de Cristo. Modelo de viviendas. Guayaquil .Recuperado de: <http://www.hogardecristo.org.ec/Presentacion%20modelos%20de%20Viviendas%20marzo%202013.pdf>

más necesitados, mediante el abastecimiento de materiales a costos económicos y asequibles.

4.3.1.1 Modelo de vivienda casa de mdp

El material mdp (medium density particleboard, significado de siglas en inglés), partículas de densidad media abreviado como mdp a nivel mundial; reemplaza a la madera por ser un material fuerte y resistente a la humedad con mejor textura y acabado.



<p>Características</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Casa modulada de 4,80 x 7,50 mts. - Terraza, sala comedor y tres divisiones. - Base puntuales de madera 3,20 mts media.
<p>Incluye</p>	<ul style="list-style-type: none"> - 6 ventanas y 4 puertas. - Escalera. - Piso de madera. - Paredes de MDP Tropical. - Techo de Zinc.

4.3.1.2 Modelo de vivienda casa de estructura metálica.



Características	<ul style="list-style-type: none"> - 6 mts. x 6 mts: 36 mts 2. - Un solo ambiente.
Materiales	<ul style="list-style-type: none"> - Estructura metálica de hierro negro, totalmente pernada. - Materiales para la construcción de paredes: cemento, arena, piedra, bloque. - Cubierta de zinc. - Puertas y ventanas de madera. - Materiales para contrapiso: cemento, arena y piedra.

4.3.2 Estimación de costos de materiales.

De acuerdo a los tipos de casas, se determinan costos y cantidades para ambas viviendas. Es importante mencionar que a valores totales el costo de las viviendas sería de USD\$ 3.000,00 para casas de mdp y USD\$ 4.000,00 para casas de bloque. A continuación los costos por tipos de casas:

Casa de mdp			
Material	Cantidad	Precio Unitario USD\$	Valor Total USD\$
Ventana	6	\$ 20,00	\$ 120,00
Puerta	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Tablas	30	\$ 7,50	\$ 225,00
Mdp Tropical (divisiones)	20	\$ 70,00	\$ 1.400,00
Zinc	8	\$ 13,00	\$ 104,00
Escalera	1	\$ 109,00	\$ 109,00
Juego de Baño	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Tuberías		\$ 200,00	\$ 200,00
Instalaciones electricas		\$ 120,00	\$ 120,00
Otros gastos		\$ 522,00	\$ 522,00
Total			\$ 3.000,00

Tabla 4 - Costos de materiales de construcción para la elaboración de una casa de MDP

Elaborado por autores de tesis, 2013

Casa de bloque			
Material	Cantidad	Precio Unitario USD\$	Valor Total USD\$
Cemento (x 50 kilos)	25	\$ 7,60	\$ 190,00
Arena (volqueta)	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Piedra 3/4 (1/5 volqueta)		\$ 30,00	\$ 30,00
Bloque tipo victoria	1.500	\$ 0,20	\$ 300,00
Zinc	20	\$ 13,00	\$ 260,00
Correas (apoyo de zinc)	6	\$ 15,00	\$ 90,00
Tablas	30	\$ 7,50	\$ 225,00
Ventana de madera	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Reja de ventana	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Puerta metálica	2	\$ 65,00	\$ 130,00
Varillas (5 vías)	10	\$ 15,00	\$ 150,00
Varillas de chicote corrugadas	30	\$ 18,00	\$ 540,00
Tuberías y accesorios		\$ 400,00	\$ 400,00
Instalaciones eléctricas		\$ 200,00	\$ 200,00
Lava platos	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Juego de Baño 2 piezas	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Otros gastos		\$ 1.135,00	\$ 1.135,00
Total			\$ 4.000,00

Tabla 5 - Costos de materiales de construcción para la elaboración de una casa de bloque.

Elaborado por autores de tesis, 2013.

Las casas de material mdp serán construidas para familias que posean viviendas de caña u otro material similar debido a su estructura inicial, dado que la característica particular del mdp es que resulta más vulnerable a la

humedad y de mejor calidad que la caña; en cambio para las casas de bloque la reconstrucción de las casas seguirá siendo del mismo material. De acuerdo al avance y aceptación del producto se espera brindar casas de bloque para todos los asegurados en situaciones futuras. Es importante indicar que en los costos de las casas, la variable otros gastos corresponden a gastos en materiales adicionales, mano de obra para construcción o reconstrucción de vivienda, recolección de escombros y transporte de materiales.

4.3.3 Descripción de mano de obra por construcción y transporte de materiales.

4.3.3.1 Mano de obra (construcción)

Número de personas: 2 obreros

Características:

- Habilidades manuales.
- Adaptación a trabajo en equipo o individual.
- Capacidad de seguir planos.
- Habilidades numéricas.
- Buen estado físico y salud.

Costo: USD\$ 20,00 diarios x 5 días laborales = USD\$ 100,00 al mes por cada obrero en caso de existir siniestro.

4.3.3.2 Transporte

Características:

- Transporte terrestre de carga pesada con cabina y una sola fila de asientos.
- Autorización para transportar materiales u otros objetos.

Costo: USD\$50,00 cada carga, en caso de presentarse un siniestro.

4.3.4 Elaboración del producto de microseguro de incendio en el BDH.

4.3.4.1 Funcionalidad

Este servicio tiene como objetivo principal proteger de los futuros riesgos a la población de nivel socioeconómico bajo. De tal manera se encarga de amparar los daños que sean causados por un incendio no provocado que perjudiquen a familias de escasos recursos, donde estos individuos por su situación no les permitan tener una respuesta inmediata sobre la presencia de estos acontecimientos.

Una de las formas importantes de llegar a este tipo de sectores, es a través de su precio o valor a pagar el cual se caracteriza por ser bajo; ya que ofrece coberturas limitadas.

Los microseguros presentan sus condiciones a través de la póliza que es el contrato de seguro, estas deben manifestarse de manera concreta, que permitan la fácil y rápida comprensión de los asegurados y sobre todo esté aprobada por la SBS.

4.3.4.2 Contratación y requerimientos.

Una idea de microseguros se da en el mercado a través de empresas aseguradoras ya constituidas sean nacionales o internacionales; donde su capital y entorno les permite desarrollar este tipo de servicios.

El contrato de seguros se establece mediante una póliza donde existen dos partes muy esenciales, la aseguradora que asume el riesgo y el asegurado que se compromete en pagar las cuotas de primas respectivas. Para la contratación del microseguro se utilizan canales de comercialización, los cuales agilitan el proceso del asegurador y permiten depositar su plena confianza en estos canales para la oferta y el pago del mismo.

El servicio de microseguro de incendio para este proyecto contará como canal principal al Ministerio de Inclusión y Economía Social encargado del control y supervisión del programa destinado para los Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano y además la aseguradora Sucre vinculada

actualmente con el Gobierno; donde una parte brinde la cartera de clientes o beneficiarios y el compromiso de pago por los tomadores del seguro, y la otra parte ampare las consecuencias de los eventos suscitados de manera imprevista.

4.3.4.3 Estimación de prima cobrada.

De acuerdo al mercado al que se dirige el servicio de microseguro de incendio, y de la investigación de mercado efectuada y reflejada en el capítulo III; se determinó un valor promedio para la prima de USD\$ 1,00 mensual; valor que fue indicado por cada uno de los encuestados. En este tipo de negocios sobre todo al segmento al que se dirige es importante tomar en cuenta las expectativas de los posibles clientes para llegar a ellos. El nicho de mercado al cual va dirigido el servicio es muy segmentado, a consecuencia de que se conoce el tamaño del mismo por ser los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.

4.3.4.4 Valor de la indemnización.

“La indemnización es pagadera en dinero, o mediante la reposición, reparación o reconstrucción del bien asegurado, a opción del asegurador”.
(Codigo de Comercio)¹¹

Para determinar el valor límite de la indemnización se tomará en consideración lo reflejado en las encuestas realizadas, lo que establece un monto de hasta USD\$ 4.000,00 el mismo que será otorgado mediante la reparación o construcción de la vivienda según la magnitud del siniestro; el asegurado no podrá exigir a la compañía de seguros que la vivienda o los bienes afectados que hubieren sido reparados sean idénticos a los que existía antes del siniestro.

4.3.4.5 Riesgos cubiertos y no cubiertos.

Las coberturas de la póliza únicamente son por dos causales:

- Incendio y/o rayo.

¹¹Código de Comercio. Libro II Título (XVII.1) del contrato de seguro en su Art.33 (722.33). *Modos de pago de la indemnización*. Ecuador.

- Explosión.

Se deja aclarado que la suma asegurada exclusivamente es por la vivienda más no por el contenido; es decir si los daños son en infraestructura y bienes propios del hogar, lo que se indemnizará son sólo los amparados por la póliza que cubre infraestructura de la vivienda hasta un monto de USD\$4.000,00.

No se consideran cubiertos, dentro de las condiciones generales de la póliza de incendio lo siguiente:

- Terremoto, temblor, erupción volcánica, maremoto u otra convulsión de la naturaleza.
- Tifón, huracán, tornado, ciclón u otra perturbación atmosférica.
- Guerra, terrorismo, invasión, hostilidad u operaciones militares (exista o no declaración de guerra) guerra civil.
- Incendio causal o no, de bosques, selvas, monte bajo, praderas, pampas o malezas, o del fuego empleado en el despeje de terrenos.
- Bienes robados durante el siniestro y después del mismo.
- Bienes averiados o destruidos por el fuego.

4.3.4.6 Requisitos que se debe de entregar en caso de siniestro.

Antes de dar paso a la indemnización el beneficiario o asegurado deberá presentar ciertos requisitos:

- Documento de identidad del beneficiario y certificado de votación.
- La aseguradora solicita directamente al Dpto. de Incendio y Explosivos de la Policía Judicial el informe técnico sobre la causa del incendio.
- Llenar solicitud de aviso de siniestro.

- Entregar escrituras o posesión del solar donde se encuentra la vivienda; si la vivienda es cedida por un tercero presentar documentación de respaldo. Para este punto en particular es importante indicar que a través de las encuestas mostradas en el capítulo III, se determinó que el 57% de los beneficiarios tenían escrituras propias y que el 43% no tiene las escritura a su nombre pero cuenta con documentación de respaldo de la vivienda en donde habitan.

4.3.4.7 Formato de póliza.

Para la elaboración del formato de la póliza del microseguro de incendio se consideraron las condiciones que deben estar establecidas en una póliza de microseguros, además se deja aclarado que los beneficiarios que hagan uso de este seguro se les otorgará certificados sencillos y de fácil comprensión ese documento será el respaldo de cada beneficiario por haber obtenido el seguro. Mientras que el Ministerio de Inclusión y Economía Social firmará como principal representante de los asegurados en el contrato, en el mismo que se detallaran todas las condiciones que se establecen en la póliza de incendio.

Cabe recalcar que la siguiente póliza es utilizada a muestra de ejemplo, debido a que la aprobación de la misma la otorga la Superintendencia de Bancos y Seguros que funciona como ente regulador.

ASEGURADO	BENEFICIARIOS DEL BONO DE DESARROLLO HUMANO.
PÓLIZA	INCENDIO
VIGENCIA	ANUAL
<u>DETALLES DE RIESGOS.</u>	
OBJETO DEL SEGURO.	
Viviendas de propiedad de los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.	

SUMA ASEGURADA

Edificación, hasta la suma de..... USD \$4.000,00

- Casa de Bloque y cemento hasta USD \$4.000,00
- Casa de caña, madera o cualquier otro material hasta USD\$3.000,00

COBERTURAS

- Incendio y/o rayo.
- Explosión.

COBERTURAS ADICIONALES

- Remoción de escombros.

CLAUSULAS ADICIONALES

- Pago de primas 15 días.
- Adhesión.
- Cancelación 30 días.

NOTAS ACLARATORIAS

- El asegurado deberá justificar con escrituras o certificado de posesión que el solar es de su propiedad para la reconstrucción de la vivienda.
- Estar legalmente inscrito en el Bono de Desarrollo Humano.

RECOMENDACIÓN:

El asegurado debe precautelar los bienes objetos de este seguro; para ello sería conveniente contar con un extintor de 10 libras tipo PQS con su respectiva carga vigente.

IMPORTANTE

El asegurado declara expresamente que el seguro aquí convenido ampara bienes de procedencia lícita y no ligados con actividades de narcotráfico o lavado de dinero. Igualmente declara que la prima a pagar por este contrato tiene origen lícito y ninguna relación con las actividades, mencionadas anteriormente.

Por lo anteriormente indicado procedemos al cobro de la prima respectiva la misma que será debitada mensualmente por orden de los beneficiarios de dicha póliza por un valor de USD\$1,00.

Guayaquil, _____

EL ASEGURADO

ASEGURADORA

OBSERVACION: EL FORMATO DEBE SER APROBADO POR LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS.

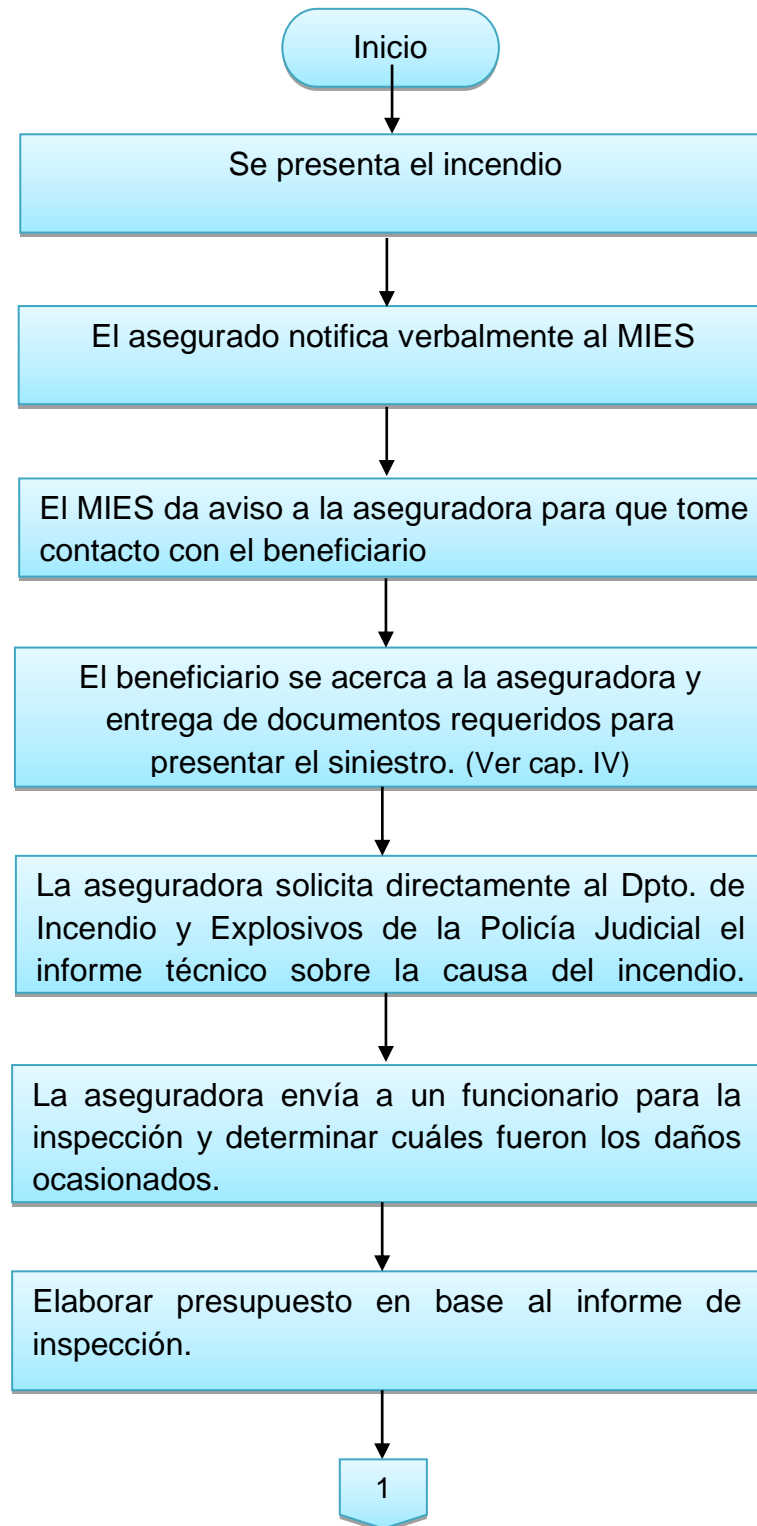
4.3.4.8 Clausulas adicionales de la póliza.

Pago de primas 15 días: No obstante lo estipulado en las condiciones generales de la póliza, se entenderá que la misma ampara desde la fecha indicada en ella y que el asegurado dispone de 15 días para el pago de la prima correspondiente, para cualquier facturación que se produzca durante la vigencia de la póliza.

Adhesión: Si durante la vigencia de esta póliza se presentan modificaciones a las condiciones generales legalmente aprobadas, que representen un beneficio para el asegurado, tales modificaciones se consideran automáticamente incorporadas en la póliza.

Cancelación 30 días: El asegurado o la aseguradora podrán dar por terminado el contrato de seguro, mediante aviso por escrito con 30 días de anticipación.

4.4 Descripción de proceso en caso de siniestro.



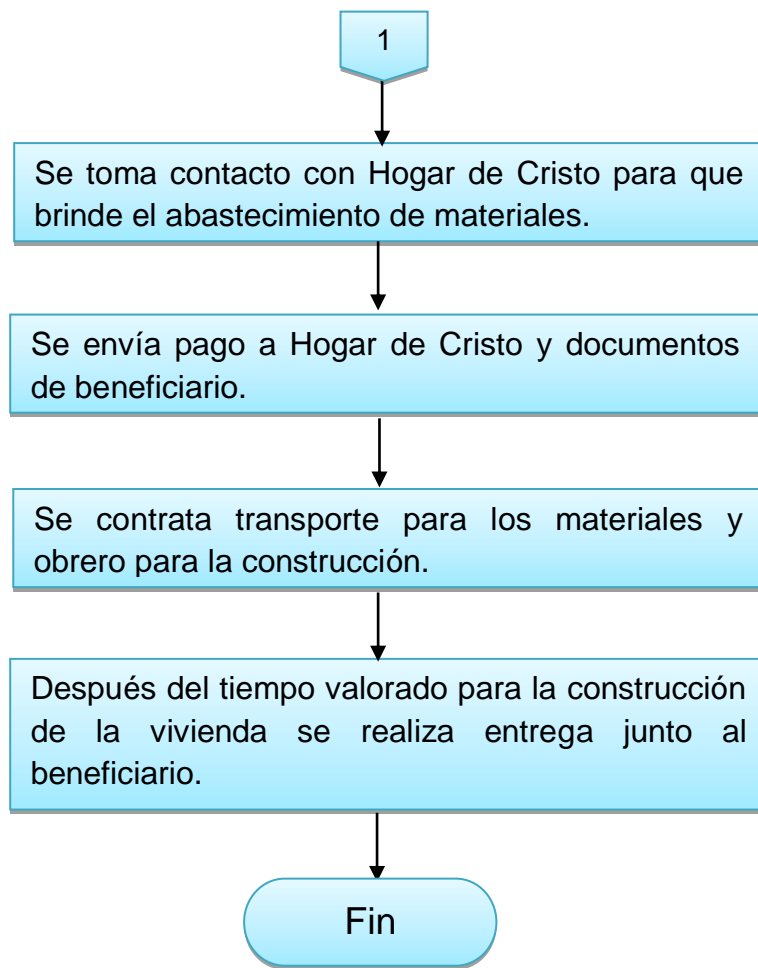


Gráfico 17 - Diagrama de proceso de siniestro.

Elaborado por autores de tesis, 2013.

CAPÍTULO V

5. Plan administrativo.

5.1 Producto.

El microseguro de incendio que ofrecemos a los beneficiarios del Programa BDH es un negocio distinto a los seguros generales que las compañías de seguros particulares ofrecen a la población, este producto resulta innovador por sus características con respecto a la forma de distribución, suscripción, pago de siniestro, emisión de la póliza y la gestión de cobranzas; además va dirigido a un segmento totalmente diferente y que no se encuentra aún considerado por el mercado asegurador.

Se trata de una pequeña contribución en caso de incendios de viviendas donde el servicio consiste en reconstruir las casas afectadas por un riesgo cubierto por la póliza hasta un valor de USD\$4.000,00, los beneficiarios del programa BDH podrán acceder a este microseguro a cambio del pago de una prima pactada de manera mensual de USD\$1,00 que será descontada del valor que el gobierno les otorga a cada uno de los favorecidos. La finalidad del producto es que las personas reciban la ayuda inmediata en esos momentos difíciles hasta que ellos puedan regularizar sus ingresos y poder recuperar lo perdido.

No se crea el producto pensando en la alta rentabilidad que éste podría generar sino la parte importante de este tipo de proyectos es el compromiso social con la gente que no tiene este tipo de protección, es así como el microseguro se convertiría en una herramienta para combatir la pobreza y dar apoyo de la política social del actual gobierno.

5.2 Constitución de la empresa.

La idea consiste en que el producto de microseguro de incendio para los beneficiarios del BDH sea respaldado por una de las compañías

aseguradoras del gobierno, es necesario mencionar como ejemplo a Seguros Sucre quien desempeña una trayectoria larga en el país.

Seguros Sucre nace de la idea del inglés Harry Shephard con respaldo técnico y financiero de la Royal Insurance Company Limited en Inglaterra donde inicia sus operaciones el 26 de Octubre 1944; luego en el año 1976 se unifica la cartera de Royal Insurance con la Compañía Nacional de Seguros Sucre S.A. donde fue manejada por los Agentes Generales S.A.

En 1985 Leasing del Pacifico adquiere el 51% de las acciones, formando parte el Grupo Financiero del Pacifico quien hasta el año 2005 consigue obtener el 99,7% de las acciones. Mediante resolución de la Junta Bancaria (JB-2011-1973) el 29 de Julio del 2011 Seguros Sucre S.A. debe iniciar un proceso de cambio es entonces que el 12 de julio del 2012 deja de pertenecer al Grupo Financiero Pacifico para formar parte de la Corporación Financiera Nacional.

Durante 69 años Seguros Sucre se ha dedicado a la protección de sus clientes, a cuidar de sus familiares y velar por sus bienes otorgándoles mediante el servicio eficiente y oportuno un producto de calidad.

Para ofrecer respaldo Seguros Sucre S.A. cuenta con los reaseguradores internacionales de prestigio como: Swiss Re, Hannover Re, Everest, Patria S.A.B., QBE, Americana de Seguros, Sirius América para brindar garantía, confianza y tranquilidad a sus clientes.¹²

5.3 Estructura empresarial.

Por ser una propuesta de un producto nuevo a una institución, es conveniente incluir el ramo de microseguros de incendio en el departamento técnico de la compañía de seguros debido a la estructura organizacional que manejan. (Véase en Anexo H - Organigrama de Seguros Sucre)

¹²Seguros Sucre. Datos históricos. Página oficial de aseguradora. Ecuador. Recuperado de: <http://www.segurossucre.fin.ec/index/quienesomos>

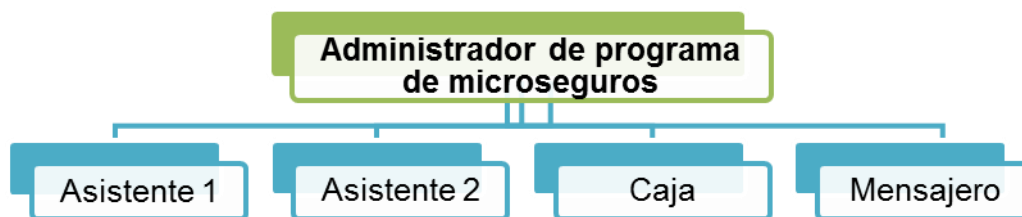


Gráfico 18 - Organigrama de programa microseguros.
Elaborado por autores de tesis, 2013.

5.4 Planeación estratégica del producto.

5.4.1 Misión.

Intervenir en la población más vulnerable del país ofreciendo un microseguro de incendio para sus viviendas a un costo asequible pensando en la protección del patrimonio y bienestar de cada una de las familias beneficiadas por el Bono de Desarrollo Humano.

5.4.2 Visión.

Incentivar, fortalecer e incrementar el acceso y la cultura de seguros a la comunidad menos favorecida; buscando la concientización de la sociedad en cuanto a la importancia de la protección de sus bienes frente a situaciones inesperadas; creando un historial y siendo líderes en el mercado como pioneros en la oferta de microseguro de incendio a sectores de bajos recursos.

5.4.3 Valores esenciales para proyecto de microseguros.

- Trabajo en equipo:

Se convierte en uno de los valores más importantes, puesto que las diferentes actividades o tareas que requiere el servicio, necesitan del esfuerzo grupal para crear un ambiente armónico y de esta forma obtener buenos resultados.

- Compromiso Social:

Se basa en la responsabilidad y el compromiso que tiene el servicio con la comunidad, donde el tiempo y los recursos invertidos son utilizados para beneficio de los que mantienen necesidades.

- Buena fe entre las partes:

Al presentarse un contrato en el que intervienen varios individuos, es necesario que el mismo se ejecute sin abusar de la confianza de las partes más que todo cuando se trata del tema de seguros, dado que a menudo se presentan casos de fraude, por tal motivo se establece un compromiso a través de una póliza donde se estipulan las condiciones que ofrece el producto.

- Eficiencia y profesionalismo:

Durante el desarrollo del servicio cada uno de los recursos tanto personal como material se deben emplear de la mejor manera para encaminar el desarrollo de los objetivos; especialmente la labor del personal o equipo de trabajo es necesario que se ejecute con aplicación, seriedad y que mantengan conocimientos actuales en la tarea que desarrollan.

- Calidad:

Brindar un buen servicio y crear satisfacción en el cliente llenando sus expectativas en la obra terminada.

5.4.4 Análisis FODA.

MATRIZ FODA	FORTALEZAS (F) <ul style="list-style-type: none"> • Demanda preestablecida y bastante fuerte. • El servicio se establece como un plus o adicional a beneficios que brinda el gobierno. • Alianzas estratégicas con empresas muy fuertes y con personal capacitado para cada una de las funciones que les deleguen. • Canal de distribución óptimo y confiable. 	DEBILIDADES (D) <ul style="list-style-type: none"> • Mercado demandante con poca experiencia y conocimiento en el servicio de seguros. • El manejo del servicio de microseguro se desarrollará en primera instancia de forma dependiente al capital de la Aseguradora vinculada con el gobierno y que decida tomar el microseguro. • Nicho de mercado vulnerable con capacidad de pago reducida.
	OPORTUNIDADES (O) <ul style="list-style-type: none"> • Constante desarrollo del sector de seguros en el mercado. 	ESTRATEGIAS FO <ul style="list-style-type: none"> • Crear posicionamiento en la mente del cliente mediante las características principales del microseguro de incendio.
<ul style="list-style-type: none"> • El servicio de microseguro de incendio será la iniciativa para que las demás aseguradoras decidan ofrecerlo en Ecuador. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar el vínculo con el Estado para promover el desarrollo del microseguro en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> • mediante campañas dirigidas a la sociedad.
AMENAZAS (A) <ul style="list-style-type: none"> • No existe una regulación o marco legal que respalde únicamente a microseguros en Ecuador. • Mercado asegurador muy desarrollado lo que dificultará la rápida aceptación de microseguros. 	ESTRATEGIAS FA <ul style="list-style-type: none"> • Tomar los canales de distribución y alianzas como estrategia para ingresar a un mercado establecido, como lo es el de seguros. 	ESTRATEGIAS DA <ul style="list-style-type: none"> • Capacitar a la sociedad sobre el tema de seguros con la ayuda de las diferentes Aseguradoras y respaldo del principal organismo de este mercado, la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Gráfico 19 - Matriz FODA

Elaborado por autores de tesis, 2013

De acuerdo a los factores internos y externos influyentes en el desarrollo del servicio, el impacto que tiene el proyecto es alto dado que a pesar de las debilidades y amenazas puede ejecutarse y desarrollarse a partir de las fortalezas y oportunidades que posee, es decir existen recursos y medidas

para afrontar dichas situaciones que involucran el entorno negativo del producto. Las estrategias planteadas son las decisiones particulares que debe tomar para evitar el estancamiento y de esta forma aprovechar las ventajas para hacer dar avance al proyecto de microseguro de incendio en el Bono de Desarrollo Humano.

Se puede concluir que el mercado asegurador ha evolucionado en los últimos años, lo que significa una gran oportunidad al desarrollo de muchos productos ya sea por la voluntad y necesidad de cada persona en contratar una póliza de seguros o por que al momento de pedir un crédito o comprar un bien les exigen un seguro para proteger las prendas o hipotecas. A pesar de esto sigue existiendo una parte de la población que no conocen de seguros ni de los beneficios que este les puede brindar, debido a la falta de culturalización de seguros en general dentro del país; esto genera una debilidad, pero puede cambiar con el tiempo pasando a ser una oportunidad si los futuros clientes tienen el pleno convencimiento que no es un lujo sino una protección que les evitaría en caso de un siniestro tener grandes pérdidas económicas.

Se puede considerar una amenaza para el desarrollo del microseguro el hecho de no contar con una ley específica para este producto en vista que va dirigido a una clase social distinta, lo más recomendable es crear una ley que se enfoque en las necesidades de los beneficiarios. Si el Ecuador decide regularizar el microseguro esto significara dar la iniciativa y oportunidad para que otras aseguradoras decidan incursionar en el mercado mediante productos similares.

Una de las grandes fortalezas del producto es la colaboración del gobierno nacional aprobando que este proyecto llegue a la administración del MIES, institución confiable que mediante el canal de acceso servirá de vínculo con las personas más necesitadas del país, reduciendo los costos administrativos y de cartera vencida por pagos no realizados de primas. Cabe recalcar que una gran debilidad seria no contar con dicha vinculación para efectos de realización del proyecto.

5.4.5 Descripción de los elementos de la estructura organizacional.

Identificación del cargo.

Nombre del cargo: Asistente administrativo de microseguros.

Integrado por: Ing. en Administración de Empresas.

Gráfica en organigrama.



Relación de autoridad.

Cargos bajo su dependencia: Asistente, siniestro, finanzas, mensajería.

Función general.

Planificar, organizar, dirigir y controlar las funciones administrativas del programa de microseguros de incendio.

Funciones específicas.

- Asignar tareas y funciones a los trabajadores que están bajo su responsabilidad.
- Elaborar planes de trabajo.
- Formular presupuesto bajo las condiciones actuales del proyecto.
- Velar por el cumplimiento de la política del programa de microseguro.

- Tomar decisiones de forma oportuna.
- Crear y fortalecer el trabajo en equipo.
- Administrar de forma efectiva los recursos.
- Determinar los movimientos contables del programa de microseguros.

Requisitos del cargo.

Educación: Ing. en Administración de Empresas.

Experiencia: 2 años como mínimo en el área o tareas afines.

Competencia: Planificar, presupuestar, dirigir personal, conocimientos básicos de computación (Word, Excel, Power Point).

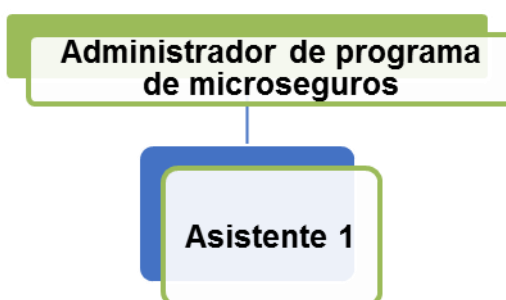
Cualidades: Responsable, líder, visionario, persistente, comunicativo, sociable, honesto, emprendedor, estratega.

Identificación del cargo.

Nombre del cargo: Asistente 1. (administrativo encargado de emisión y renovación)

Integrado por: Egresados en Administración de empresas/ Carrera de Economía.

Gráfica en organigrama.



Relación de autoridad.

Cargos bajo su dependencia: ninguno

Función general.

Determinar base de datos de asegurados y responder a obligaciones encomendadas por el administrador.

Funciones específicas.

- Emisión y renovación de pólizas.
- Exclusiones e inclusiones de beneficiarios del BDH
- Control y actualización de base de datos.
- Atención y servicio al cliente.

Requisitos del cargo.

Educación: Egresados en carreras de administración, economía.

Experiencia: 1 año en tareas administrativas y/o atención al cliente

Competencia: Conocimientos básicos de computación, servicio al cliente.

Cualidades: paciente, buenas relaciones interpersonales, responsable, ágil.

Identificación del cargo.

Nombre del cargo: Asistente 2 (administrativo encargado de siniestros)

Integrado por: Ing. Comercial, Economista, Lic. en Derecho.

Gráfica en organigrama.



Relación de autoridad.

Cargos bajo su dependencia: ninguno.

Función general.

Administrar y gestionar los siniestros de los asegurados.

Funciones específicas.

- Indemnizar y estimar si es necesario liquidar el siniestro.
- Analizar causas del siniestro mediante informes presentados por el asegurado y el inspector.
- Evaluar el daño del objeto asegurado de acuerdo a lo establecido en la póliza.
- Decisión estratégica.
- En caso de existir la indemnización, estudiar avance de obra.
- Realizar inspecciones.

Requisitos del cargo.

Educación: Ing. Comercial, Economista, Lic. en Derecho o egresados de las mismas.

Experiencia: 1 año como mínimo en actividades que haya ejercido su profesión

Competencia: Toma de decisiones, determinar presupuesto para cada siniestro ocurrido.

Cualidades: crítico, frontal, justo, honesto, responsable.

Identificación del cargo.

Nombre del cargo: Caja

Integrado por: Contador/ Economista/ Ing. Comercial/ CPA.

Gráfica en organigrama.



Relación de autoridad.

Cargos bajo su dependencia: Ninguno

Función general.

Administrar el efectivo diario, documentos de valor que ingresan o salen de la organización.

Funciones específicas.

- Controla cheques a pagar por montos mínimos.
- Informa a su superior de lo recaudado diariamente y de las

actividades realizadas.

- Administra salidas de dinero por transporte, alimentación, pago de planillas, según autorización de su superior
- Ordena encomiendas, depósitos o pagos.
- Brinda atención a las personas que soliciten información.

Requisitos del cargo.

Educación: Estudiante de carreras como administrativa, economía, CPA.
(cursando 2 año universitario como mínimo)

Experiencia: 1 año en el área de caja.

Competencia: Atención al público, conocimientos en contabilidad general, técnicas para el manejo ágil de computadora y en programa utilizados en caja, planificar y esquematizar actividades diarias.

Cualidades: Cortés, relaciones interpersonales, ágil, responsable.

Identificación del cargo.

Nombre del cargo: Mensajero.

Integrado por: Bachiller

Gráfica en organigrama.



<p>Relación de autoridad.</p> <p>Cargos bajo su dependencia: ninguno</p>
<p>Función general.</p> <p>Ejecutar las labores de mensajería de la empresa y otras actividades que autorice el superior.</p>
<p>Funciones específicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entregar la correspondencia a tiempo. • Realizar depósitos y pagos.
<p>Requisitos del cargo.</p> <p>Educación: Bachiller (sin prioridad de especialidad).</p> <p>Experiencia: 1 año en labores de mensajería.</p> <p>Competencia: Revisar y entregar la correspondencia, buen uso de medios de comunicación, contar con licencia de conducir.</p> <p>Cualidades: Trabajar en equipo, ágil, responsable, honesto, facilidad de palabra.</p>

5.4.6 Políticas generales del producto.

Propósito: Buscar el desarrollo permanente de la organización afianzando nuevos retos a una organización previamente constituida.

En cuanto a la organización:

- Se debe mantener la estructura de la institución, orientada al cliente.
- La estructura únicamente se modificaría si el directorio principal lo estima conveniente.

- Los recursos a utilizarse serán asignados de acuerdo al número de asegurados y de la cantidad de siniestros que se presenten durante un periodo determinado.
- Resulta primordial la interacción entre las diferentes áreas de la empresa, dado que permite un mejor trabajo en equipo.
- La información y documentación que se maneje dentro de la organización será de total confidencialidad de la misma, para que los competidores y personas ajenas a la institución no tengan total acceso a dicha información.

En cuanto al recurso humano:

- Para efectuar una contratación de personal se debe pasar por un proceso de selección.
- La remuneración base para los posibles contratados será el sueldo básico establecido actualmente por el gobierno según el salario mínimo del sector financiero. (Véase en Anexo I - Salario mínimo de servicios financieros.)
- Cada una de las actividades realizadas por los que integren el programa de microseguro de incendio, deberán ser ejecutadas en primera instancia con responsabilidad social.

En cuanto a la parte comercial:

- Mejorar constantemente los procesos de negocios con entidades vinculadas.
- Prioridad y especial atención para los asegurados.

5.5 Logo



Gráfico 20 - Imagen representativa del proyecto.

Elaborada por autores de tesis, 2013.

De acuerdo al proyecto y a los elementos utilizados en la imagen para el logo se tomó en cuenta lo siguiente:

- Las manos que indican protección, y las diferentes etnias en ellas debido a que el servicio es prestado sin distinción alguna, con el fin de realizar inclusión de sectores desprotegidos.
- El slogan “El seguro del pueblo”, puesto que es para los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.
- La casa y la familia dado que indican protección de la vivienda para el bienestar de la familia.

CAPÍTULO VI

6. Estrategia

6.1 Fuerzas determinantes de la competencia:

- Amenaza de entrada de nuevos competidores:

Debido a que la aprobación del proyecto está sujeta por el gobierno de turno, no cuenta con amenaza de nuevos competidores a corto plazo, dado que es una ventaja hacer al proyecto parte de las mejoras a la comunidad brindadas por el Estado. Este tipo de contratación hace que el beneficio de otorgar un microseguro al segmento de mercado apuntado, lo ofrezca una sola aseguradora, y que dichos delineamientos sean tratados al momento de firmar este beneficio con el Estado Ecuatoriano a través del Ministerio de Inclusión y Economía Social (MIES), haciendo que aspectos como costo y logística no influyan en el tiempo.

Es importante la participación de las instituciones claves que van ligadas al proyecto y que hacen del producto un servicio diferenciado, entre una de estas organizaciones esta la participación del MIES como canal de distribución para una mejor comunicación hacia los beneficiarios, reducir costos y dirigirnos a una gran masa poblacional que es lo que le caracteriza al microseguro (grades masas-costos bajos).

Esta fuerza permite conocer las ventajas que se tiene sobre la competencia para evitar que la existencia de nuevos competidores se convierta en una amenaza. De acuerdo a lo que actualmente el proyecto presenta el impacto es positivo y a su vez alto, donde el ofrecer un producto diferenciado especialmente por la forma distribución y el segmento al cual va dirigido se convierte en el punto clave para el desarrollo del mismo.

- Rivalidad entre competidores existentes:

Actualmente no existe en el mercado aseguradoras que ofrezcan microseguros de incendio, sin embargo se cuenta con casos especiales en este tipo de producto, un modelo claro es el servicio que ofrece la empresa Long Life Seguros, ellos prefieren ejecutar estos servicios con sus propios clientes brindándoles un adicional al producto y no incluir nuevos clientes, para evitar que no exista poca aceptación o falta de pago del servicio. (Véase en Anexo F - Informe entrevista.)

El análisis de esta fuerza sobre el proyecto al no contar con competidores directos es importante, dado que existen ciertos proveedores de seguros que no se dedican a una actividad como la de microseguros vista desde el enfoque prioritario que es el segmento al que comúnmente se deben dirigir este tipo de negocios; de ese aspecto se encargará el proyecto de microseguro de incendio lo cual determina un impacto alto para el alcance del producto.

- Poder de negociación de proveedores:

Con el modelo estándar de las casas que se fija en el presente estudio, el trabajo de contratar una empresa que se encargue de la construcción en caso de siniestro, hace sencillo cambiar de proveedor, en caso que se detecte alguna anomalía en costo de la misma. Se toma como referencia el servicio ofrecido por la empresa Hogar de Cristo por sus costos y calidad utilizada en los materiales; sin embargo se añade que en el transcurso del desarrollo del proyecto se pueden presentar ofertar mejores que las presentadas y que se ajustan a la calidad y tiempo de entrega a los asegurados a los cuales se hace referencia en el segmento incursionado.

Para este proyecto los que conforman el grupo de proveedores son las empresas de seguros que forman parte del Gobierno como son Sucre y Rocafuerte, el Ministerio de Inclusión Económica y Social que será la institución de anexo a los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano, Benemérito Cuerpo de Bomberos Guayaquil quienes son los

encargados de auxiliar en caso de emergencia e identificar la causa del incendio y Hogar de Cristo quienes realizarán la construcción o reconstrucción de las viviendas.

Los proveedores mencionados tienen una larga trayectoria en el país por lo que se encuentran bien organizados y estructurados, cada uno de ellos con las funciones y actividades definidas, por tal motivo el servicio de microseguro deberá adaptarse a las condiciones que ellos otorguen, puesto que funcionarían como instituciones claves para el proyecto.

Para valorar esta fuerza se toman en cuenta los diferentes proveedores para el producto, son pocos pero esenciales, donde la negociación de los mismos constituye una decisión importante dentro del proyecto debido a que las diferentes actividades dependen de ellos. Además de que las instituciones mencionadas están enfocadas al bienestar social y en brindar su ayuda a quienes más lo necesitan.

- Poder de negociación de los clientes:

El servicio de microseguro de incendio en nuestro país resulta ser diferenciado por el sector al que se dirige, ofreciendo costos asequibles para una parte de la población que tiene poco acceso a servicios similares como los planes de seguros que ofrecen las Aseguradoras de nuestro mercado que brindan el servicio con altos costos.

A través del trabajo de campo, se pudo notar que los posibles clientes podrán recibir este servicio con una gran aceptación, se considera que los beneficios que se otorgan a través del mismo son de gran utilidad para los habitantes de sectores rurales que en muchas ocasiones se encuentran expuestos a situaciones riesgosas. Más que una dependencia a los clientes, es importante en este tipo de negocios conocer sus expectativas aunque ellos dependen de las decisiones que el MIES efectúe debido a que pueden ser excluidos de los beneficiarios del bono.

Lo que normalmente los clientes exigen es un producto acorde a sus necesidades, de óptima calidad y a un costo asequible; se da a través de la construcción o reparación de las viviendas y otorgando la liquidación del siniestro de manera rápida. De esta manera el cliente estará satisfecho y verificara que realmente su patrimonio está asegurado.

En este tipo de proyecto los clientes también aportan opiniones que suelen convertirse en cambios oportunos, puesto que el producto surge con la finalidad que ellos sean parte del mismo. A partir de las encuestas efectuadas para el servicio de microseguro, los clientes expresaron características e información de lo que esperaban en relación al producto, obteniendo datos concretos y permitiendo al proyecto de microseguro adecuarse a ellos creando un impacto positivo sobre los posibles asegurados.

- Amenaza de sustitutos:

Para que los posibles sustitutos que decidan involucrarse en este tipo de negocios no se conviertan en una amenaza, es necesario construir barreras de entrada, para este servicio radicarían en aspectos de costos donde los mismos sean asequibles, beneficios y canales de comercialización mediante las vinculaciones a instituciones claves que permitan la fácil ejecución de actividades (MIES, Cuerpo de Bomberos, SNGR, Hogar de Cristo); con la finalidad de obtener una ventaja competitiva frente a los sustitutos que pudiesen existir en el mercado.

Podrían existir sustitutos como aquellos bancos, cooperativas, aseguradoras e inclusive organizaciones que decidan crear alianzas con empresas involucradas en este mercado; que ofrecen o podrían brindar seguros con cuotas mínimas a sus clientes para empezar a incluirse en el negocio.

Para valorar el impacto de esta fuerza es necesario que los posibles sustitutos cubran las mismas o algunas de las expectativas de los clientes pero no dando valores más altos a lo que el microseguro

determina en cuanto a precios y de acuerdo a la capacidad de pago de los clientes; por lo tanto el desarrollo del producto se manejaría con un alto impacto dado que tiene las condiciones necesarias para que este tipo de segmento tome con facilidad el proyecto.

6.2 Segmentación

Determinar a qué segmento está dirigido nuestro servicio, en donde se dividen desde el grupo más grande hasta el más pequeño.

- Geográfica:

Unidad Geográfica: Guayaquil – Ecuador.

Tipo de población: Zona Rural Guayaquil.

Sector: Sectores del Distrito Zonal 8 (divididos por el MIES) .

- Demográfica:

Género: Hombres/Mujeres.

Tipo de Ingreso: Bono de Desarrollo Humano (Discapacitados, adultos mayores, mujeres solteras con niños menores de edad).

- Psicográfica:

Clase Social: Baja.

Motivos de adquisición: Proteger el futuro de sus familiares.

6.3 Posicionamiento.

Para lograr estrategias que creen diferenciación en el mercado es necesario definir el posicionamiento en función de las siguientes variables:

- En función de los atributos:

La característica que crea un valor agregado del servicio es el costo asequible y la finalidad del servicio, que es reconstruir la vivienda que

fue afectada por la presencia de un incendio a consecuencia de explosión de gas doméstico o corto circuito.

- Por el uso:

Posesionar el servicio como medio de protección a los hogares que se enfrentan a severas consecuencias a causa de un incendio y que no cuentan con ahorros para afrontar las situaciones que puedan presentarse por un evento imprevisto, esto generaría para ellos una ayuda hasta poder volver a recuperar todo lo perdido.

- Por estilo de vida:

El servicio es diseñado para un segmento de personas específicas, en este caso para los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano de la ciudad de Guayaquil, que está integrado por individuos de bajos recursos y que día a día se esfuerzan por tener una vida digna desarrollándose plenamente en las actividades que realizan.

A partir del posicionamiento se concretan las características del servicio las cuales para el proyecto de microseguro de incendio, establecen que la oferta del mismo es aceptable pudiendo obtener un alto impacto, dado que los aspectos en relación a los atributos, uso y estilo de vida justifican su existencia en el mercado por el simple hecho de ser un producto que busca adaptarse a las condiciones, necesidades y sugerencias de los posibles asegurados.

6.4 Planteamiento de estrategias para el desarrollo del proyecto.

Para que las estrategias funcionen es necesario crear a través de ellas ventajas competitivas; que permitan la originalidad y posicionamiento en el mercado frente a la competencia o a los posibles sustitutos.

6.4.1 Estrategias particulares del servicio

- Estrategia de Producto/Servicio:

- El servicio de microseguro de incendio será adecuado a las condiciones y necesidades del mercado objetivo.
- Atenderá sectores de ingresos bajos, desamparados por parte del mercado asegurador.
- Ayudará a la contribución de la cultura de seguros en el país.
- Concientizará en los consumidores la importancia que representa tener sus bienes asegurados, mediante campañas.
- Contribuir con el bienestar de la sociedad a través de un producto adicional a los beneficios que ya les otorga el Bono de Desarrollo Humano promoviendo al Plan de Buen Vivir el cual vela por la seguridad, salud, educación y protección de los ciudadanos ecuatorianos.
- Estrategia de Precio:
 - Valor de prima bajo en comparación a un seguro particular para atraer gran número de clientes de un segmento de mercado diferente.
 - Precio asequible con relación a los beneficios concedidos.
- Estrategia de Distribución:
 - Establecer alianzas entre instituciones que garanticen el cobro de la prima y prestación del servicio de microseguro de incendio.
 - Para establecer un producto de microseguro es necesario la comercialización a gran escala ya que al ofrecerlo a grandes masas representaría un menor costo que ofrecerla a un solo asegurado, por dicho motivo se vincula con los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.

Las estrategias anteriormente mencionadas son de gran importancia para la ejecución del proyecto pero a su vez es valioso indicar que existe una

estrategia de competencia que se identifica y va ligada completamente al estudio, la cual es denominada estrategia de enfoque o nicho.

Las estrategias de mercado buscan la competitividad y la ventaja de la misma frente a un mercado que en muchos casos se encuentra saturado, sin embargo resulta de gran importancia establecerlas dado que son las pautas que permiten desarrollar y surgir cualquier tipo de idea o negocio. Una de las estrategias competitivas es la de enfoque o nicho, la cual como su nombre lo indica va dirigido específicamente a un segmento previamente estudiado.

Como es evidente el mercado asegurador ha evolucionado en el país en todos los ramos de seguros (Véase en Anexo J - Sistema de seguros en Ecuador.). Donde refleja que el seguro particular está dirigido a una gran masa de la población y ha representado un incremento en lo que se refiere a las primas emitidas versus los costos de siniestros ocurridos lo que explica la rentabilidad obtenida en los últimos años. Lo contradictorio a esta reflexión es ¿Dónde queda el resto del segmento de mercado que no toma un seguro privado?, se refiere aquel segmento integrado por individuos de bajos recursos que no cuentan con un capital disponible para acceder a un seguro particular.

Es necesario conocer la fracción del mercado desprotegido saber cuáles son sus necesidades, si existe competencia establecida, y en caso de existir, dar un valor añadido que diferencie de la competencia.

Se debe tomar en consideración que el servicio de microseguro de incendio se dirige a un nicho de mercado en este caso los beneficiarios del BDH; que se lo define como un grupo de individuos con características y necesidades homogéneas, las cuales radican en variables como la situación económica y el entorno en que habitan; necesidades que no están cubiertas en su totalidad por la oferta del mercado actual.

6.4.2 Alianzas estratégicas - claves

- Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES):
El MIES como su nombre lo indica, promueve la inclusión de los ciudadanos sin importar sus características; a través de programas

dicha institución ha permitido mejorar los niveles de vida de quienes integran el grupo socioeconómico bajo, uno de sus programas es el Bono de Desarrollo Humano (BDH) que es otorgado a madres solteras, discapacitados y adultos mayores de escasos recursos.

Se espera que el servicio de microseguro de incendio se vincule a esta entidad para que por el pago de una cantidad pequeña, permita que los beneficiarios del BDH puedan obtener un microseguro que sirva de sustento en caso de que ocurra alguna pérdida provocada por el incendio.

Se tomó esta entidad como vínculo principal, por ser la encargada de llevar el control de los que integran el grupo de beneficiarios del Bono, a quienes va dirigido en forma general el proyecto.

- Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil:

El Cuerpo de Bomberos se encuentra organizado por zonas en las diferentes ciudades, es la institución encargada de brindar la atención pertinente en caso de incendios, inundaciones, y otras catástrofes que perjudiquen a los ciudadanos.

Además de brindar su ayuda en estos casos, colabora con informes de las diferentes causas de los hechos suscitados; por ende resulta primordial en el proyecto por ser una forma de asistir a los diferentes hogares de la ciudad en caso de incendio.

A través de dicha entidad podemos crear planes de prevención para los que adquieran el microseguro de incendio; además establecer alianzas que permitan crear unidades cercanas a los sectores en donde habiten los asegurados o medios que permitan el aviso automático y rápido a sus diferentes unidades en caso de ocurrir algún siniestro.

- Hogar de Cristo:

Se ha convertido en un pilar para aquellos que carecen de recursos para obtener un lugar donde vivir, ha creado planes para las personas más vulnerables de la sociedad quienes se encuentran expuestas a muchos problemas que les resulta difícil resolver.

Para este proyecto se cuenta con la vinculación de Hogar de Cristo, dado que ofrece el abastecimiento de materiales para la construcción de viviendas para los más necesitados, que es donde está enfocado netamente el servicio de microseguro de incendio.

Las viviendas que ofrecen en la cobertura del microseguro de incendio, van desde un costo de USD\$ 3.000,00 hasta USD\$ 4.000,00 aproximadamente, estas son de madera, caña, bloque y cemento o a su vez de dos plantas mixta.

La aseguradora estará en todo derecho de escoger su proveedor sin embargo para efectos del proyecto, el vínculo se lo realizará en primera instancia con esta institución.

6.4.3 Estrategias contra autosiniestro.

Entre las soluciones que podríamos darle al riesgo de ofrecer este servicio, podrían ser las siguientes:

- Para este proyecto la mejor herramienta que puede existir contra el fraude en los seguros de incendios es el análisis que el Cuerpo de Bomberos emite a través de un informe de las razones por las cuales ocurrió el siniestro, (el informe del Cuerpo de Bomberos es un Informe Operacional, la Policía Nacional con su departamento de Incendio y Explosivos, elabora el informe pericial donde se determinan las posibles causas del siniestro) para registro de su entidad y de otras instituciones que lo requieran; lo cual permite tener una visión más completa del hecho y determinar el proceso que debe seguir la aseguradora. Cabe recalcar que muchas de estas situaciones de “autosiniestros” pueden presentarse, pues el sector socioeconómico al que se dirige el servicio podría, por esta acción ilícita, querer mejorar su situación actual.
- Otra medida para evitar este hecho podría ser la inspección que se debe realizar a la zona en donde se encuentran las viviendas y a los respectivos hogares para determinar las condiciones, y de tal forma brindar medidas de prevención.
- Se preparará capacitaciones de prevención, conjuntamente con las instituciones adscritas a la Secretaría Nacional de Gestión de Riesgos (SNGR); así como también se dictarán charlas informativas acerca de los beneficios que brinda el microseguro de incendio y del contenido de la póliza.

CAPÍTULO VII

7. Estudio Financiero.

Para el desarrollo del presente capítulo tendrá como objetivo los siguientes puntos:

- Determinar el plan de inversiones y depreciación del proyecto.
- Calcular la nómina de los empleados necesarios para que el proyecto se ejecute y el costo de beneficios en base a las leyes vigentes en el código de trabajo.
- Determinar el número de siniestros de incendio a producirse en el año en función a los reportes generados por el Benemérito Cuerpo de Bomberos.
- Calcular el costo de siniestros a producirse por construcción de casas en el año.
- Proyectar la situación económica del proyecto durante los 5 años de funcionamiento.
- Análisis de sensibilidad en caso que no se cuente con la intervención del Gobierno Nacional a través del MIES.

7.1 Plan de inversiones y depreciación del proyecto.

Debido a la necesidad de contar con una oficina para la gestión de los diferentes trámites que se prevé a tratar de manera diaria, es necesario determinar aquellos activos que facilitarán las operaciones de cada asegurado. A continuación se detalla los activos obtenidos en base a los requerimientos determinados en capítulos anteriores.

Plan de Inversión							
Detalle	Cantidad	Valor Unitario (USD\$)	Valor Total (USD\$)	Años de depreciación	Depreciación Anual (USD\$)	Compras tercer año (USD\$)	Depreciación luego de compras (USD\$)
Equipo de computación			\$ 4.000,00	3	\$ 1.333,33	\$ 4.370,91	\$ 1.456,97
Hardware	5	\$ 700,00	\$ 3.500,00				
Software	1	\$ 500,00	\$ 500,00				
Equipo de oficina			\$ 750,00		\$ 121,67		\$ 127,85
Escritorio	5	\$ 50,00	\$ 250,00	10	\$ 25,00		\$ 25,00
Silla	5	\$ 30,00	\$ 150,00	10	\$ 15,00		\$ 15,00
Archivador	5	\$ 30,00	\$ 150,00	10	\$ 15,00		\$ 15,00
Teléfono	4	\$ 50,00	\$ 200,00	3	\$ 66,67	\$ 218,55	\$ 72,85
Vehículo			\$ 2.260,00		\$ 360,00		\$ 360,00
Moto	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00	5	\$ 360,00		\$ 360,00
Matricula	2	\$ 200,00	\$ 400,00				\$ -
Soat	2	\$ 30,00	\$ 60,00				\$ -
Instalaciones			\$ 8.000,00	20	\$ 400,00		\$ 400,00
Totales			\$ 15.010,00		\$ 2.215,00		\$ 2.344,82

Tabla 6 - Inversiones.

Como se observa en la tabla 6, se realiza una compra de activo en el tercer año, cuyo precio contempla la inclusión del 3% anual de inflación, de tal manera se determina la depreciación que incurrirá cada activo fijo en el estado de resultados y balance general al proyectarlo a 5 años.

Para mantener un control del costo por depreciación, se establece un plan de distribución, que permita mostrar de manera uniforme la intervención de este costo en los estados:

Plan de depreciación						
Detalle	Valor actual (USD\$)	Años (USD\$)				
		1	2	3	4	5
Equipo de computación	\$ 4.000,00	\$ 1.333,33	\$ 1.333,33	\$ 1.333,33	\$ 1.456,97	\$ 1.456,97
Equipo de oficina	\$ 750,00	\$ 121,67	\$ 121,67	\$ 121,67	\$ 127,85	\$ 127,85
Vehículos	\$ 2.260,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
Instalaciones	\$ 8.000,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Total de inversiones (USD\$)	\$ 15.010,00					
Depreciación anual (USD\$)		\$ 2.215,00	\$ 2.215,00	\$ 2.215,00	\$ 2.344,82	\$ 2.344,82
Depreciación acumulada (USD\$)		\$ 2.215,00	\$ 4.430,00	\$ 6.645,00	\$ 4.789,82	\$ 7.134,64

Tabla 7 - Depreciación

Se muestra como la depreciación entre el año 3 y 4 disminuye debido a la salida de los equipos de computación deteriorados en el tiempo y al incremento en la cuenta de activo por la compra de nuevos equipos para el proyecto. Para la presente proyección, se utilizó el modelo de depreciación lineal debido a que no se conoce el nivel de operatividad con la cual se va a frecuentar el número de veces con las cuales se utilizará dicho activo.

7.2 Nómina y beneficios sociales

De acuerdo a los empleados determinados en el capítulo V, se establece un plan de remuneraciones por el trabajo a desempeñar en el presente proyecto, esta retribución se la establecerá de manera mensual mediante roles de pago, que detallaran cada rubro percibido así como aquellos egresos que puedan incurrir en el mes.

Nómina.				
Cargos	Cantidad	Sueldo mensual (USD\$)	Aporte Personal (USD\$)	Total a Pagar (USD\$)
Administrador	1	\$ 1.000,00	\$ 113,50	\$ 886,50
Asistente	2	\$ 600,00	\$ 68,10	\$ 531,90
Cajero	1	\$ 500,00	\$ 56,75	\$ 443,25
Mensajero	1	\$ 318,00	\$ 36,09	\$ 281,91
Mensual (USD\$)	5	\$ 2.418,00	\$ 274,44	\$ 2.143,56
Anual (USD\$)		\$ 29.016,00	\$ 3.293,32	\$ 25.722,68

Tabla 8 - Nómina de personal.

En el tabla anterior se establece la cantidad de empleados a requerir así como el costo generado para la aseguradora por mantener aquel recurso humano, se deduce el 11,35% del total del ingreso por concepto de aporte personal y que cada trabajador debe pagar al Instituto de Seguridad Social. (Véase en Anexo K -Aportes Patronales para el sector privado. Empleados bancarios)

Sin embargo, el código de trabajo establece beneficios adicionales que el empleador debe cumplir durante la permanencia de sus trabajadores, estos valores adicionales los debe pagar el empleador, de acuerdo a las fechas determinadas en el código y deben provisionarse de manera mensual en los balances. Se detalla el costo por beneficios de la nómina del proyecto, así como su proyección durante los 5 años que se va a evaluar la misma.

Cargos	Cantidad	Total de ingreso (USD\$)	Aportes Patronales IECE y SECAP (USD\$)	Fondos de reserva (USD\$)	Décimo tercer sueldo (USD\$)	Décimo cuarto sueldo (USD\$)	Vacaciones (USD\$)	Total Beneficios (USD\$)
Asministrador	1	\$ 1.000,00	\$ 121,50	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 26,50	\$ 41,67	\$ 356,33
Asistente	2	\$ 600,00	\$ 72,90	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 26,50	\$ 25,00	\$ 224,40
Cajero	1	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 26,50	\$ 20,83	\$ 191,42
Mensajero	1	\$ 318,00	\$ 38,64	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 13,25	\$ 131,39
Mensual (USD\$)	5	\$ 2.418,00	\$ 293,79	\$ 201,50	\$ 201,50	\$ 106,00	\$ 100,75	\$ 903,54
Anual (USD\$)		\$ 29.016,00	\$ 3.525,44	\$ 2.418,00	\$ 2.418,00	\$ 1.272,00	\$ 1.209,00	\$ 10.842,44

Tabla 9 - Beneficios sociales de personal.

Para el cálculo de aportes patronales se tomó en cuenta el 11,15% más el 1% distribuido entre el SECAP e ICE, los mismos que son cancelados al Instituto de Seguridad Social de manera mensual; con relación al décimo tercer sueldo y fondos de reserva, se toma la doceava parte de los ingresos mensuales, cuyo pago en caso del primero se lo realiza hasta el 24 de diciembre de cada año, y el segundo se lo cancela mensualmente al trabajador a menos que opte por la opción de pagarlo a la Seguridad Social.

El décimo cuarto sueldo se lo calcula la doceava parte del salario básico unificado de manera mensual y que su pago se lo realiza:¹³

- Trabajadores de la Costa y Galápagos: El 15 de marzo.
- Trabajadores de la Sierra y Oriente: El 15 de agosto.

Y con relación al cálculo de las vacaciones, se toma la veinticuatroava parte del total de los ingresos del trabajador, y cuyo fondo será utilizado al momento que el mismo tome sus vacaciones.

7.3 Siniestros

Los datos recaudados en el MIES sobre el número de beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano combinados por el dato de la encuesta preguntas 6 y 7 referente al número de personas que poseen actualmente una vivienda, ya sea esta cedida o de algún familiar que tenga documentación de respaldo nos da un total de 182.830 personas posibles de inclusión en este microseguro; cuya distribución se la presenta de la siguiente manera:

¹³ Acuerdo Ministerial No. 0046 del 7 de marzo del 2013.

Número de asegurados	182.830	
Casas de caña	107.870	59%
Casas de cemento	74.960	41%

Tabla 10 - Proyección de siniestros.

Dicha distribución está en base a datos obtenidos de la encuesta sobre el tipo de vivienda que actualmente poseen los beneficiarios del bono, valores que se tomará en cuenta al calcular la siniestralidad de caso de incendio del proyecto.

El Benemérito Cuerpo de Bomberos en su reporte de sobre causas de incendio, establece la siguiente distribución sobre los casos presentados:

	Casos	Participacion
Casos de incendio	586	100,00%
Incendios Declarados	11	1,88%
Incendios Causas Desconocidas	49	8,36%
Incendios Casa Construcción de cañas	43	7,34%
Principios de Incendios (conatos)	262	44,71%
Alarmas por Corto Circuito	221	37,71%

Tabla 11 - Probabilidad de incendios en Guayaquil.

Fuente: Véase en Anexo C - Estadísticas históricas del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil. (2005-2011)

En el cuadro anterior se observa la ponderación en tipos de incendios ocurridos en el año 2011, los mismos que se toma para calcular el número de incidentes probables de siniestros entre los asegurados del Bono de Desarrollo Humano; el número de casos de incendio con respecto al número de asegurados da como resultado un 0,32% del total de los clientes son susceptibles a ocurrir un siniestro.

Tomamos en consideración que existen dos tipos de casa que el proyecto prevé asegurar, y cuya proporción fue detalla en el cuadro anterior; además se toma en cuenta que la incidencia de incendio puede varias de acuerdo al tipo de vivienda que posea el asegura, por lo que realizamos el siguiente cálculo:

Número de asegurados distribuidos por casas multiplicado por el porcentaje de participación de incidentes y por la probabilidad de que suceda con relación al número de asegurados, por ejemplo:

Datos:

Asegurados con tipo de vivienda de caña 107.870.

Probabilidad de incidencia: 0,32%.

Participación de incidentes: 100%.

Número de incidentes vivienda de caña= $107.870 \times 0,32\% \times 100\%$.

Número de incidentes vivienda de caña= 346.

Para el cálculo del tipo de vivienda de cemento, no se tomó en consideración la participación del tipo de incendio en casa de caña por no aplicar en el tipo de estructura.

Por consiguiente se obtienen los resultados de siniestralidad por tipo de vivienda:

Tipo de casa	Siniestros
Casas de caña	346
Casas de cemento	223
Total de siniestralidad	568

Tabla 12 - Siniestros por tipo de vivienda

Se prevé que sucedan 568 casos de siniestralidad en el proyecto los cuales serán cubiertos por el valor asegurado descritos en la póliza.

Tipo de casa	Costo (USD\$)
Casas de caña	\$ 3.000,00
Casas de cemento	\$ 4.000,00

Tabla 13 - Costo de siniestros según tipo de casa.

Finalmente luego de haber determinado el número de casos de siniestralidad y el costo para cubrir dichos incidentes se establece el costo de siniestros del año, el mismo que se detalla en el siguiente cuadro:

Tipo de casa	Siniestros	Costo (USD\$)	Total (USD\$)
Casas de caña	346	\$ 3.000,00	\$ 1.037.220,00
Casas de cemento	223	\$ 4.000,00	\$ 890.520,00
Total de siniestralidad	568		\$ 1.927.740,00

Tabla 14 - Costo de siniestralidad anual.

Se determina un total de USD\$1.927.740 como gasto por concepto de construcción de vivienda, el mismo que la ejecutará la aseguradora por medio de Hogar de Cristo, dichos valores serán cancelados una vez entregada la vivienda por el proveedor y la forma de pago será de contado.

7.4 Reserva de siniestros

Las reservas en una compañía aseguradora permiten crear un respaldo y mantener la capacidad necesaria para hacer frente a las obligaciones que tiene con los clientes, dado que existen situaciones inesperadas y puede existir falta de recursos para cubrir determinados gastos.

Para las reservas técnicas en el Ecuador se indica lo siguiente para las empresas aseguradoras:¹⁴

- Deben obligatoriamente registrar permanentemente sus reservas técnicas.
- Capacidad de cobertura en todo momento en favor de los asegurados mientras esté en vigencia la póliza.
- Los siniestros tienen que registrarse en el momento de ser avisados por los asegurados, donde la reserva estimada comprende cada siniestro sobre una base individual.
- Al existir una constitución de reservas debe presentarse una liberación de la misma al siguiente año.

7.5 Ingresos por Primas

El proyecto tendrá un único ingreso por concepto de emisión de primas a los asegurados, con una recaudación de USD\$12,00 anual a cada beneficiario,

¹⁴Libro II – Normas Generales para aplicación a la Ley General de Seguros (Resolución al 2013).

Régimen de Reservas Técnicas. Capítulo 1. Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

rubro que será cancelado por el MIES; en base a la encuesta se estima un total de 182.830 beneficiarios de este seguro que cuentan con casa legalmente constituidas y con una tasa de crecimiento del 4,56%, porcentaje calculado en base al incremento obtenido en los últimos años de acuerdo al histórico de beneficiarios del bono en los últimos 5 años.

A continuación se detalla la estimación de ingresos en dólares del proyecto:

Concepto	Periodos					
	0	1	2	3	4	5
Número de primas recibidas		182.830	191.167	199.884	208.999	218.529
Valor de prima (USD\$)		\$ 12,00	\$ 12,36	\$ 12,73	\$ 13,11	\$ 13,51

Tabla 15 - Número de primas.

Se toma en consideración para el valor de la prima, el incremento por concepto de inflación anual prevista en el Banco Central del Ecuador, con lo cual se obtienen los siguientes valores totales:

Concepto	Periodos					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Primas ganadas (USD\$)		\$ 2.193.957,36	\$ 2.362.821,87	\$ 2.544.683,54	\$ 2.740.542,75	\$ 2.951.476,84

Tabla 16 - Primas Ganadas.

Los ingresos mostrados en el cuadro anterior aparecerán en el estado de resultados del presente proyecto, dichos valores están influenciados en la tasa de crecimiento del número de asegurados y la tasa de inflación en el valor de la prima por asegurado.

7.6 Situación económica del proyecto.

En esta sección se determina la pérdida o utilidad del presente proyecto, así como el comportamiento de las inversiones y los gastos incurridos por generar la cobertura de las casas en caso de incendio.

7.6.1 Estado de resultados.

A continuación se presenta la estructura del estado de resultados del proyecto, se presentan los ingresos y aquellos gastos generados por las actividades previstas que debe incursionar la aseguradora al ofrecer el servicio.

Estado de Resultados						
Concepto	Periodos					
	0	1	2	3	4	5
Número de primas recibidas		182.830	191.167	199.884	208.999	218.529
Valor de prima (USD\$)		\$ 12,00	\$ 12,36	\$ 12,73	\$ 13,11	\$ 13,51
INGRESOS						
Primas ganadas (USD\$)		\$ 2.193.957,36	\$ 2.362.821,87	\$ 2.544.683,54	\$ 2.740.542,75	\$ 2.951.476,84
Liberacion de reservas (USD\$)		\$ -	\$ 160.645,00	\$ 173.009,52	\$ 186.325,72	\$ 200.666,84
Total de ingresos (USD\$)		\$ 2.193.957,36	\$ 2.523.466,87	\$ 2.717.693,06	\$ 2.926.868,47	\$ 3.152.143,68
EGRESOS						
Siniestros pagados (USD\$)		\$ 1.927.740,00	\$ 2.076.114,29	\$ 2.235.908,66	\$ 2.408.002,07	\$ 2.593.341,18
Sueldos (USD\$)		\$ 39.858,44	\$ 41.054,20	\$ 42.285,82	\$ 43.554,40	\$ 44.861,03
Constitucion de reservas (USD\$)		\$ 160.645,00	\$ 173.009,52	\$ 186.325,72	\$ 200.666,84	\$ 216.111,76
Depreciación (USD\$)		\$ 2.215,00	\$ 2.215,00	\$ 2.215,00	\$ 2.344,82	\$ 2.344,82
Suministros y materiales (USD\$)		\$ 5.500,00	\$ 6.165,00	\$ 6.864,95	\$ 7.601,35	\$ 8.375,75
Total de egresos (USD\$)		\$ 2.135.958,44	\$ 2.298.558,01	\$ 2.473.600,15	\$ 2.662.169,48	\$ 2.865.034,54
Utilidad o pérdida operacional (USD\$)		\$ 57.998,92	\$ 224.908,86	\$ 244.092,91	\$ 264.698,99	\$ 287.109,14
Participación de trabajadores (USD\$)		\$ 8.699,84	\$ 33.736,33	\$ 36.613,94	\$ 39.704,85	\$ 43.066,37
Impuesto a la renta (USD\$)		\$ 10.845,80	\$ 42.057,96	\$ 45.645,37	\$ 49.498,71	\$ 53.689,41
Utilidad del ejercicio (USD\$)		\$ 38.453,28	\$ 149.114,57	\$ 161.833,60	\$ 175.495,43	\$ 190.353,36

Tabla 17 - Estado de resultados.

Se observa que el mayor rubro de gastos se concentra en los siniestros previstos, tomando como segundo lugar las reservas, sin embargo, al final del año se prevé una utilidad de USD\$38.453,28 y un crecimiento de más del 70% el siguiente año, los valores para los próximos años incluyen la inflación del 3% así como la doceava parte por concepto de reservas.

7.6.2 Balance General.

En el balance general se presentarán el comportamiento de las inversiones del proyecto, además del comportamiento del patrimonio con relación del pasar de los años:

Balance General						
	0	1	2	3	4	5
Activos						
Activo Corriente						
Bancos (USD\$)	\$ 491.899,61	\$ 713.758,53	\$ 933.686,27	\$ 1.117.500,64	\$ 1.312.271,80	\$ 1.527.950,73
Inventarios (USD\$)	\$ 1.500,00	\$ 500,00	\$ 515,00	\$ 530,45	\$ 546,36	\$ 562,75
Total Activo Corriente (USD\$)	\$ 493.399,61	\$ 714.258,53	\$ 934.201,27	\$ 1.118.031,09	\$ 1.312.818,16	\$ 1.528.513,48
Activo Fijo						
Equipo de computación (USD\$)	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.120,00	\$ 4.120,00
Equipo de oficina (USD\$)	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 768,55	\$ 768,55
Vehículo (USD\$)	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00
Instalaciones (USD\$)	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Depreciación acumulada (USD\$)		\$ (2.215,00)	\$ (4.430,00)	\$ (6.645,00)	\$ (4.789,82)	\$ (7.134,64)
Total Activo Fijo (USD\$)	\$ 15.010,00	\$ 12.795,00	\$ 10.580,00	\$ 8.365,00	\$ 10.358,73	\$ 8.013,91
Total Activo (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ 727.053,53	\$ 944.781,27	\$ 1.126.396,09	\$ 1.323.176,89	\$ 1.536.527,39
Pasivo						
Pasivo Corriente						
Reserva de Siniestros (USD\$)		\$ 160.645,00	\$ 173.009,52	\$ 186.325,72	\$ 200.666,84	\$ 216.111,76
Participación a Trabajadores (USD\$)		\$ 8.699,84	\$ 33.736,33	\$ 36.613,94	\$ 39.704,85	\$ 43.066,37
Impuesto a la Renta (USD\$)		\$ 10.845,80	\$ 42.057,96	\$ 45.645,37	\$ 49.498,71	\$ 53.689,41
Total Pasivo (USD\$)	\$ -	\$ 180.190,64	\$ 248.803,81	\$ 268.585,03	\$ 289.870,40	\$ 312.867,54
Patrimonio						
Capital (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61
Utilidad en el ejercicio (USD\$)		\$ 38.453,28	\$ 149.114,57	\$ 161.833,60	\$ 175.495,43	\$ 190.353,36
Utilidad acumulada (USD\$)		\$ -	\$ 38.453,28	\$ 187.567,85	\$ 349.401,45	\$ 524.896,88
Total Patrimonio (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ 546.862,89	\$ 695.977,46	\$ 857.811,06	\$ 1.033.306,49	\$ 1.223.659,85
Total Pasivo y Patrimonio (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ 727.053,53	\$ 944.781,27	\$ 1.126.396,09	\$ 1.323.176,89	\$ 1.536.527,39

Tabla 18 - Balance General

7.6.3 Flujo de caja

En el presente estado podemos observar la estructura del flujo de dinero que tiene el proyecto en el cual hay mayor cantidad de salida por concepto de siniestros.

Flujo de caja						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales (USD\$)	\$ -	\$ 2.193.957,36	\$ 2.362.821,87	\$ 2.544.683,54	\$ 2.740.542,75	\$ 2.951.476,84
Primas Pagadas (USD\$)		\$ 2.193.957,36	\$ 2.362.821,87	\$ 2.544.683,54	\$ 2.740.542,75	\$ 2.951.476,84
Egresos Operacionales (USD\$)	\$ 1.500,00	\$ 1.972.098,44	\$ 2.142.894,13	\$ 2.360.869,17	\$ 2.541.433,04	\$ 2.735.797,91
Siniestros pagados (USD\$)		\$ 1.927.740,00	\$ 2.076.114,29	\$ 2.235.908,66	\$ 2.408.002,07	\$ 2.593.341,18
Sueldos (USD\$)		\$ 39.858,44	\$ 41.054,20	\$ 42.285,82	\$ 43.554,40	\$ 44.861,03
Suministros y materiales (USD\$)	\$ 1.500,00	\$ 4.500,00	\$ 6.180,00	\$ 6.880,40	\$ 7.617,26	\$ 8.392,14
Participación a Trabajadores (USD\$)		\$ -	\$ 8.699,84	\$ 33.736,33	\$ 36.613,94	\$ 39.704,85
Impuesto a la Renta (USD\$)		\$ -	\$ 10.845,80	\$ 42.057,96	\$ 45.645,37	\$ 49.498,71
Inversiones (USD\$)	\$ (15.010,00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (4.338,55)	\$ -
Capital Propio (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Caja periodo (USD\$)	\$ 491.899,61	\$ 221.858,92	\$ 219.927,74	\$ 183.814,37	\$ 194.771,16	\$ 215.678,93
Flujo de caja acumulado (USD\$)	\$ 491.899,61	\$ 713.758,53	\$ 933.686,27	\$ 1.117.500,64	\$ 1.312.271,80	\$ 1.527.950,73

Tabla 19 - Flujo de Caja

Sin embargo, en los posteriores años no exige un incremento de efectivo, lo que vuelve al proyecto en base a sus operaciones con mucha disponibilidad

y sin la necesidad de demandar recursos adicionales. Se toma en cuenta que en el tercer periodo se recupera la inversión, siendo un producto de poco riesgo con respecto a retorno de capital.

7.6.4 Evaluación económica del proyecto

Para evaluar si el proyecto es rentable se toma los flujos obtenidos en cada periodo proyectado:

	Inversion	Flujo 1	Flujo 2	Flujo 3	Flujo 4	Flujo 5
Flujo de caja (USD \$)	\$ (508.409,61)	\$ 221.858,92	\$ 219.927,74	\$ 183.814,37	\$ 194.771,16	\$ 215.678,93

Tabla 20 - Evaluación del proyecto

Se toma dos indicadores de evaluación como es el TIR y VAN, la tasa de descuento a emplear fue calculada en base al balance de la Compañía de Seguros Sucre por su calidad de empresa estatal y que mantiene factores de funcionamiento acordes a lo demandado por el Estado Ecuatoriano.

Tasa de descuento	13,56%
TIR	30%
Valor Actual Neto (USD \$)	\$ 214.378,89

Como resultado tenemos un rendimiento del 30% aceptable para lo que demanda el mercado de este segmento, y un valor actual neto de USD\$214.378,89 lo que garantiza la aceptación del proyecto sin pérdidas.

El valor total del proyecto es de USD\$ 508.409,61; se observa que antes de los 5 años se recupera dicha inversión inicial con un flujo constante en toda la evaluación y un decrecimiento mínimo por la compra de inversión entre los años 3 y 4.

Conclusiones

Finalizado el estudio para la propuesta de un microseguro de incendio en el Bono de Desarrollo Humano, se concluye lo siguiente:

- El estudio de mercado permitió conocer el segmento y sus características, de tal manera que se adaptaron las particularidades del producto al perfil de los clientes.
- A partir del estudio técnico se determinó la factibilidad del proyecto y los recursos necesarios para el progreso de la puesta en marcha del producto.
- Mediante el plan administrativo se definió el propósito del producto bajo sus ventajas y desventajas frente al mercado asegurador.
- Las estrategias brindarán un desarrollo del producto con ventaja competitiva frente al entorno, convirtiéndose en incentivo para obtener un proyecto exitoso.
- A partir del análisis de los diferentes estados financieros se determina el proyecto como rentable dado que se estima una TIR del 30% y un VAN de USD\$ 214.378,89 recuperando la inversión inicial entre el tercer y cuarto periodo; siempre y cuando el mismo sea ejecutado en alianza con el gobierno debido al segmento al que se dirige el producto.
- Las entidades que integran el mercado asegurador del Ecuador no brindan información con un léxico sencillo, donde la sociedad en general pueda comprender la finalidad de los servicios que ofrece, inclusive la importancia de los mismos a pesar de su alto costo.
- Existen productos considerados microseguros en el país, pero que por sus costos y coberturas no deben considerarse en ese concepto debido a que solo son calificados de este tipo por ser ofertados en forma masiva, aunque no contengan la característica principal que es el segmento al cual se dirige este tipo de negocios.
- Debido a la escasa información que existe en los hogares en cuanto a prevención, cuidados y acciones en caso de incendio; siguen surgiendo un sin número de catástrofes en sectores de escasos recursos dejando secuelas y pérdidas en sus habitantes.

- El programa de microseguro de incendio en el Bono de Desarrollo Humano funcionará como una iniciativa, haciendo que la cultura de seguros se desarrolle en el Ecuador mediante la toma de conciencia con respecto a la protección del patrimonio que cada una de las persona posee.

Recomendaciones

Dentro de un proyecto que busca la mejora de un segmento de la población poco atendido, es recomendable lo siguiente para futuras situaciones:

- Sería importante que el negocio de microseguros se desarrolle de forma conjunta donde el gobierno y entidades de seguros busquen la concientización y seguridad de la sociedad en general
- Resulta necesario llegar a los sectores de bajos recursos mediante campañas con ayuda de las instituciones públicas encargadas de velar por la protección de los ciudadanos, guiando a quienes se mantienen desinformados acerca de las causas de incendio y el comportamiento que se debe tener sobre el mismo. Por otro lado es indispensable que las compañías de seguro impartan actividades o medios que brinden información acerca de seguros, debido a que varias personas conocen muy poco del tema o a su vez no conocen nada del mismo.
- El aspecto legal es trascendental en este tipo de negocios, por lo tanto para que se ejecute bajo las características que efectivamente encierran el término microseguros es necesario que exista un marco regulatorio que establezca obligaciones y derechos tanto para el asegurado como para el asegurador.
- De acuerdo a las condiciones que padecen las personas que mantienen una situación económica baja, una alternativa para empezar el proyecto podría ser que el gobierno determine un subsidio por el primer año que cubra el valor de las primas por todos los beneficiarios del BDH, lo que permita generar tranquilidad en las personas que pertenecen a dicho segmento.

Bibliografía

- Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil. Cuadro estadístico de emergencias del año 2010. Recuperado de: <http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/index.php/es/noticias/estadisticas-de-emergencia/146-emergencias-ano-2010>.
- Diario Hoy (03 Marzo 2006). Hogar de Cristo hace unas 50 casas diarias. Recuperado de: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/hogar-de-cristo-hace-unas-50-casas-diarias-228334.html> Diario Hoy (24 de Octubre del 2007). Microseguros: campo virgen. Recuperado de: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/microseguros-campo-virgen-280508.html>.
- Diario el telégrafo (02 de agosto del 2012). Índice de pobreza urbana se redujo 3,98 puntos en junio. Sección economía. Recuperado de: www.telegrafo.com.ec/index.php?option=com_zoo&task=item&item_id=48526&Itemid=11.
- Diario Andes (20 de Agosto del 2012). Ecuador invierte anualmente \$ 484 millones en el Bono de Desarrollo Humano (BDH). Recuperado de: <http://andes.info.ec/actualidad/5480.html>.
- Diario El Comercio (14 de Septiembre del 2012). Pocas familias aseguran sus viviendas. Recuperado de: http://www.elcomercio.com/negocios/Pocas-familias-aseguran-viviendas_0_773322882.html.
- Fundación MAPFRE. Diccionario MAPFRE de Seguros. Recuperado de: <http://www.mapfre.com/wdiccionario/general/diccionario-mapfre-seguros.shtml>.
- Garayoa, González, Ruza y Paz (2012). Experiencia de Microseguros en Colombia, Perú y Brasil Modelo Socio Agente. España-Madrid. Fundación MAPFRE.
- Gutiérrez Jorge. Las microfinanzas en el marco de la financiación del desarrollo, compatibilidad y/o conflicto entre objetivos sociales y financieros. Tesis Doctoral – economía financiera. Universidad del País Vasco, España.

Recuperado de: https://addi.ehu.es/bitstream/10810/6872/6/Tesis_jorge_gutierrez.pdf.

- INEC. Población del Ecuador Urbana Rural (por Provincia). Recuperado de: <http://redatam.inec.gob.ec/cgi-bin/RpWebEngine.exe/PortalAction?&MODE=MAIN&BASE=CPV2010&MAIN=WebServerMain.inl>.
- Julio Clavijo Acosta. Situación de la Pobreza en el Ecuador. Recuperado de: http://www.ecuadorlibre.com/index.php?option=com_content&view=article&id=60:cap-no-159-qsituacion-de-la-pobreza-en-el-ecuadorq&catid=3:capsula-de-entorno-economico&Itemid=12.
- Ley de Defensa Contra Incendios. Recuperado de: http://www.bomberoscalvas.gob.ec/archivos/REGLAMENTO_LEY_DEFENSA_CONTRA_INCENDIOS.pdf
- Microinsurancefocus (Abril 2007). Mejorar el manejo de los riesgos para las poblaciones pobres. Folleto Edición No. 12 Recuperado de: <http://www.microinsurancefocus.org>.
- Peña José, (2007), Las Microfinanzas y los Microseguros en México. Boletín técnico No. 21. Recuperado de: <http://www.imef.com>.
- Revista Ekos (marzo 2013). Especial de seguros Ecuador 2013. Edición 227.
- Revista Fasecolda. Microseguros o seguros populares. Bogotá. Edición No. 121. Recuperado de: <http://www.fasecolda.com>.
- Superintendencia de Bancos y Seguros. Ley General de Seguros. Ecuador. Recuperado de: http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/Ley_General_Seguros_01-10-10.pdf.

Glosario

C

- Conato: Acción o suceso que se inicia pero no continúa.
- Corto circuito: Es una conexión entre dos terminales de un elemento de un circuito eléctrico, lo que provoca una anulación parcial o total de la resistencia en el circuito, provocando un aumento en la corriente que lo atraviesa.
- Cultura: Es el conjunto de valores, costumbres, creencias y prácticas que constituyen la forma de vida de un grupo específico.¹⁵

E

- Extintor: Aparato portátil utilizado en caso de incendios.

G

- Gas doméstico: Es el GLP de gas natural (gas licuado de petróleo), utilizado para el uso doméstico.

I

- Incendio: Es una ocurrencia de fuego no controlada que puede abrasar algo que no está destinado a quemarse. Puede afectar a estructuras (edificios) y a seres vivos.
- Incertidumbre: Falta de información o incluso desacuerdo sobre lo que se sabe o lo que podría saberse.

¹⁵Terry Eagleton (2001). *La idea de cultura*. Página 58. Barcelona.

M

- **Microseguro:** Es un seguro que ofrece limitadas coberturas a un valor asequible, dirigido únicamente a la sociedad que percibe ingresos bajos.

P

- **Patrimonio:** Conjunto de bienes tangibles e intangibles, que podrían ser hereditarios y transmitidos a otra generación con el objetivo de crear una generación hereda / transmite a la siguiente con el propósito de crear un capital estable durante varios años.
- **Plan de buen vivir:** Proyecto que está destinado a mejorar el acceso a la calidad de servicios básicos (salud, educación, agua potable, sistemas de alcantarillado y vivienda digna), reducción de la pobreza y la productividad de la economía popular y solidaria en los territorios donde habitan estas familias.
- **Plan de prevención:** Están orientados a cuidar la vida y la salud de las personas y prevenir los desastres causados por incendios, reduciendo las lesiones personales y daños a materiales o instalaciones así como la interrupción de las actividades.
- **Producto:** Bien o servicio que mantiene una serie de características o atributos los mismos que pueden ser tangibles o intangibles; buscando a partir de su presencia la satisfacción de gustos o necesidades a cambio de un valor monetario.

R

- **Recursos:** Conjunto de personas que se relacionan organizadamente y que pertenecen a un lugar determinado o tienen características en común.
- **Riesgo:** Se considera como una amenaza para el hombre, por la incertidumbre de su realización, que es no poder saber cuándo se presentará el evento que puede traer un desequilibrio económico.

S

- Segmento: Porción o fragmento que se encuentra dividida con respecto a un todo.
- Sociedad: Conjunto de personas que se relacionan organizadamente y que pertenecen a un lugar determinado o tienen características en común.

V

- Vivienda: Es el espacio delimitado por paredes y techo, de cualquier material de construcción destinada para ser habitada por una o más personas; la que aun cuando no haya sido construida originalmente para tales fines este destinada a ser utilizada como vivienda.
- Vulnerable: Se aplica a la persona, al carácter o al organismo que es débil o que puede ser afectado fácilmente porque no sabe o no puede defenderse.

Tabla de acrónimos y términos amplios.

MIES	Ministerio de Inclusión Económica y Social.
PPS	Programa de Protección Social.
BDH	Bono de desarrollo Humano
SNGR	Secretaria Nacional de Gestión de Riesgos.
BCBG	Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
SBS	Superintendencia de Bancos y Seguros.

Anexos

Anexo A - Experiencias de microseguros en América Latina

Existen varios proyectos de microseguros que se han implementado en países de Latinoamérica entre ellos, están los siguientes: ¹⁶ (Garayoa, Cuesta, Ruza, & Curbera, 2012)

- Brasil

Presenta una de las carteras de seguros de vida más importante en Brasil, con aproximadamente 30,000 empresas aseguradoras (sindicatos en su mayoría), más de dos millones de asegurados y dependientes. Para ser eficientes han implementado innovación y tecnología debido a la necesidad de afiliación masiva mediante el envío electrónico de la póliza. Como canal de distribución utilizan las instituciones microfinancieras, las mismas que realizan una copia electrónica de la póliza y la envían a la oficina central donde se realiza un control y verificación de los requisitos.

- Colombia

Proyecto que inicio operaciones de Junio del 2010. Cubre muerte, invalidez, enfermedades graves. Con exclusión de suicidio y participación en actividades de alto riesgo establecidas por la ley. El valor asegurado está en un rango de USD\$2,000.00 a USD\$2,500.00. La siniestralidad incurrida no supera el 10%. Gran parte de los clientes son mujeres cabeza de hogar y poblaciones de bajos ingresos en el país. El valor de la prima es de USD\$12.00 anuales hasta el momento el número de pólizas vigentes es de 167,000 clientes, el canal de distribución que utilizan es mediante empresas del sector solidario y 5 grandes empresas de servicios públicos.

¹⁶Garayoa F., Cuesta M., Ruza C. & Curbera P. (2012). *Experiencias de Microseguros en Colombia, Perú y Brasil Modelo Socio Agente*. Capítulo 3. Madrid Fundación MAPFRE. Recuperado de http://www.fundacionmapfre.org/fundacion/es_es/images/experiencias-en-microseguros-colombia-peru-brasil-modelo-socio-agente.pdf

- Venezuela



Proyecto que inicio en el 2009 dirigido a los comerciantes minoristas, cubre muerte accidental, gastos funerales, gastos médicos y de farmacias, beneficio por hospitalización y odontología. Así mismo cubre perdidas de mercaderías por incendio y terremoto. No posee deducibles ni exclusiones. El valor asegurado está dentro de un rango de USD\$70,000.00 a USD\$ 100,000.00., con una tasa de USD\$40 anuales. La siniestralidad incurrida entre el 5% y 10% y la tasa de renovación del último año fue del 52% gran parte de los clientes son comerciantes de barrios y mercados pobres. Este proyecto llega a los 3,000 clientes actuales por medio de alianzas estratégicas de las Instituciones Microfinancieras, empresas de servicios públicos como el Servicio de la Acción Popular (CESAP).

- Perú

Proyecto que inicio en el 2009, comercializado a través de entidades municipales dirigido a la población rural del país. Con coberturas de muerte, exequias, accidentes personales, invalidez e indemnización por enfermedad y desamparo súbito familiar. No posee deducible pero si exclusiones, por ejemplo enfermedades preexistentes, suicidio, participación en actos delictivos contra el asegurado, detonación nuclear, contaminación radioactiva, ataque terrorista con armas biológicas o químicas, accidentes que ocurran bajo estado de embriaguez o influencia de estupefaciente. El valor asegurado es aproximado de USD\$5,000.00 con una tasa anual de USD\$ 10.00. La siniestralidad presentada esta entre el 20% al 30%. Gran porcentaje de los clientes actuales son mujeres cabeza de hogar de regiones rurales determinando aproximadamente 33,420 clientes de un mercado potencial de 44,000, siendo la tasa de renovación en el último año el 70%. La estrategia de distribución que implementan para llegar a todas estas personas es por medio de los gobiernos municipales del país.



Anexo B - Estadísticas 2013 del Bono de Desarrollo Humano.

(1-6)

 Ministerio Coordinador de Desarrollo Social		BONO DE DESARROLLO HUMANO Y PENSION ASISTENCIAL POR URBANO-RURAL A NIVEL CANTONAL Julio 2013										 Registro Interconectado de Programas Sociales	
Id provincia	Provincia	Id cantón	Cantón	Total Beneficiarios	BDH			PENSION ASISTENCIAL					
					Total BDH	MADRES		Total Pensión Asistencial	ADULTOS MAYORES		PERSONAS CON DISCAPACIDAD		
					Urbano	Rural			Urbano	Rural	Urbano	Rural	
9	GUAYAS	1	GUAYAQUIL	186561	108461	101944	6517	78100	58191	2758	16531	620	
9	GUAYAS	2	ALFREDO BAQUERIZO MORENO (JUJAN)	5602	3972	3972	0	1630	1369	0	261	0	
9	GUAYAS	3	BALAO	3627	2605	2605	0	1022	835	0	187	0	
9	GUAYAS	4	BALZAR	10782	7325	7325	0	3457	2908	0	549	0	
9	GUAYAS	5	COLIMES	6130	4105	3010	1095	2025	1302	442	204	77	
9	GUAYAS	6	DAULE	22035	14665	8033	6632	7370	3416	2804	679	471	
9	GUAYAS	7	DURAN	18180	11562	11562	0	6618	4971	0	1647	0	
9	GUAYAS	8	EMPALME	14882	10109	5362	4747	4773	2253	1659	527	334	
9	GUAYAS	9	EL TRIUNFO	7433	5126	5126	0	2307	1906	0	401	0	
9	GUAYAS	10	MILAGRO	21248	13585	10741	2844	7663	5384	1082	1019	178	
9	GUAYAS	11	NARANJAL	11055	7779	3522	4257	3276	1531	1217	290	238	
9	GUAYAS	12	NARANJITO	5582	3598	3598	0	1984	1614	0	370	0	
9	GUAYAS	13	PALESTINA	3490	2206	2206	0	1284	1077	0	207	0	
9	GUAYAS	14	PEDRO CARBO	10423	6912	4567	2345	3511	1999	824	428	260	
9	GUAYAS	16	SAMBORONDON	7868	5238	2635	2603	2630	1240	997	221	172	
9	GUAYAS	18	SANTA LUCIA	10052	6698	6698	0	3354	2842	0	512	0	
9	GUAYAS	19	SALITRE (URBINA JADO)	14633	9811	4542	5269	4822	1999	2225	247	351	
9	GUAYAS	20	SAN JACINTO DE YAGUACHI	10941	7667	3134	4533	3274	1207	1511	242	314	
9	GUAYAS	21	PLAYAS	6014	3985	3985	0	2029	1641	0	388	0	
9	GUAYAS	22	SIMON BOLIVAR	5366	3562	1872	1690	1804	829	700	146	129	
9	GUAYAS	23	CORONEL MARCELINO MARIDUEÑA	1363	842	842	0	521	412	0	109	0	
9	GUAYAS	24	LOMAS DE SARGENTILLO	3842	2541	2541	0	1301	1043	0	258	0	
9	GUAYAS	25	NOBOL	3531	2393	2393	0	1138	933	0	205	0	
9	GUAYAS	27	GENERAL ANTONIO ELIZALDE	1481	876	876	0	605	502	0	103	0	
9	GUAYAS	28	ISIDRO AYORA	2369	1657	1657	0	712	534	0	178	0	
TOTAL				394490	247280	204748	42532	147210	101938	16219	25909	3144	
				%	100	51.9	10.78		25.84	4.11	6.57	0.8	

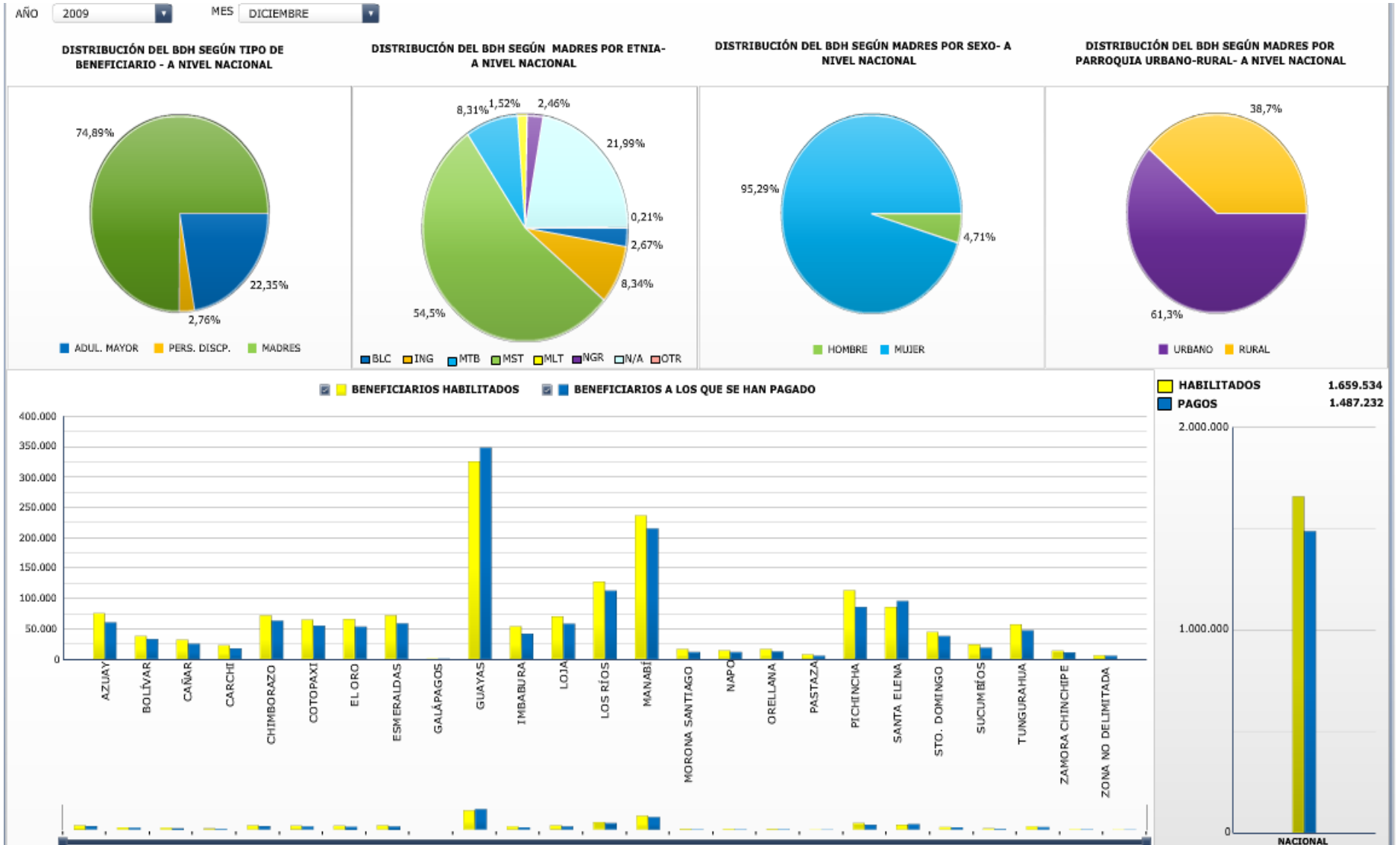
Fuente: MIES Viceministerio de Aseguramiento y Movilidad Social (VAMS) - RIPS
 Dirección: San Gregorio Oe1-20 y Av. 10 de Agosto (Edif. San Gregorio Piso 2)
 PBX: 3995600 / Email: rips@desarrollosocial.gob.ec

Anexo B – Estadísticas del Bono de Desarrollo Humano (2-6).

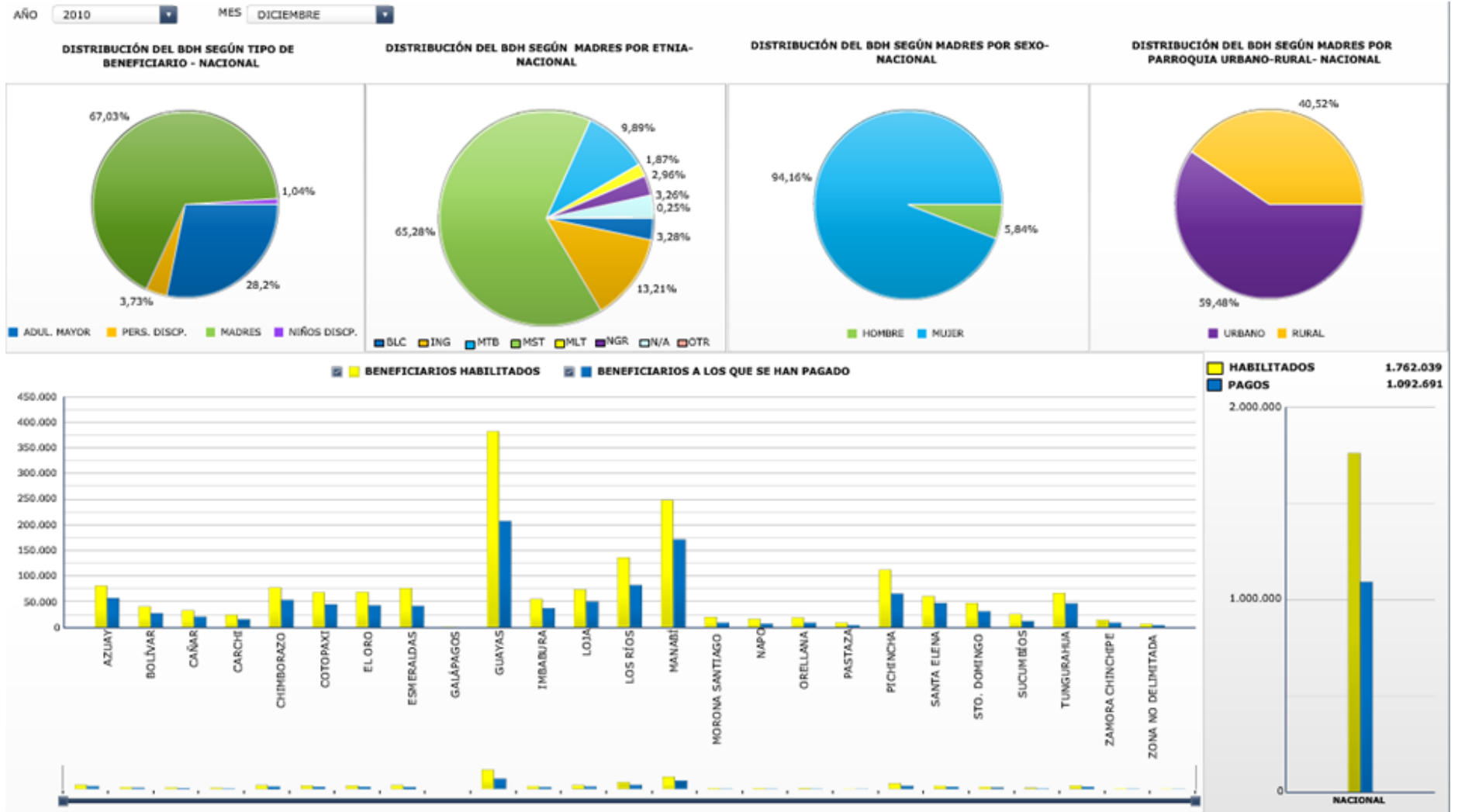
 BONO DE DESARROLLO HUMANO POR URBANO-RURAL A NIVEL PROVINCIAL Enero 2013 										
Id provincia	Provincia	Total Beneficiarios	BDH			PENSION ASISTENCIAL				
			Total BDH	MADRES		Total Pensión Asistencial	ADULTOS MAYORES		PERSONAS CON DISCAPACIDAD	
				Urbano	Rural		Urbano	Rural	Urbano	Rural
1	AZUAY	88688	48072	15593	32479	40616	13763	20499	2965	3389
2	BOLIVAR	42706	25446	14143	11303	17260	8414	6665	1264	917
3	CAÑAR	36355	20784	8258	12526	15571	5937	7705	926	1003
4	CARCHI	26171	14493	5960	8533	11678	5254	4749	892	783
5	COTOPAXI	76583	48110	20494	27616	28473	11468	14122	1413	1470
6	CHIMBORAZO	81850	47596	17440	30156	34254	12746	17387	2110	2011
7	EL ORO	76666	43705	30705	13000	32961	19439	7244	4786	1492
8	ESMERALDAS	88125	63132	31850	31282	24993	10575	9218	3110	2090
9	GUAYAS	436627	285090	238589	46501	151537	106924	16878	24716	3019
10	IMBABURA	57838	33610	12904	20706	24228	9305	11756	1532	1635
11	LOJA	78237	41476	18694	22782	36761	14809	16663	2776	2513
12	LOS RIOS	146673	100399	69691	30708	46274	28950	10896	4761	1667
13	MANABI	259616	169082	111493	57589	90534	48544	25252	11839	4899
14	MORONA SANTIAGO	22104	15853	5081	10772	6251	2079	2892	583	697
15	NAPO	16552	11788	4616	7172	4764	1396	1890	617	861
16	PASTAZA	9838	6707	2458	4249	3131	1163	1339	340	289
17	PICHINCHA	126498	68537	33688	34849	57961	26247	22142	6133	3439
18	TUNGURAHUA	71195	40237	11256	28981	30958	11302	16561	1404	1691
19	ZAMORA CHINCHIPE	15451	10123	5139	4984	5328	2385	1636	740	567
20	GALAPAGOS	735	340	143	197	395	189	146	36	24
21	SUCUMBIOS	27465	19888	9947	9941	7577	2613	2781	1134	1049
22	ORELLANA	20907	15795	6581	9214	5112	1550	2172	594	796
23	SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	51591	34129	24676	9453	17462	10753	3338	2695	676
24	SANTA ELENA	51577	35123	16285	18838	16454	6342	6713	1774	1625
90	ZONA NO DELIMITADA	6744	4966	0	4966	1778	0	1497	0	281
TOTAL		1916792	1204481	715684	488797	712311	362147	232141	79140	38883
%		100		37.34	25.5		18.89	12.11	4.13	2.03

Fuente: Programa de Protección Social - RIPS
Dirección: San Gregorio Oe1-20 y Av. 10 de Agosto (Edif. San Gregorio Piso 2)
PBX: 3995600 / Email: rips@desarrollosocial.gob.ec

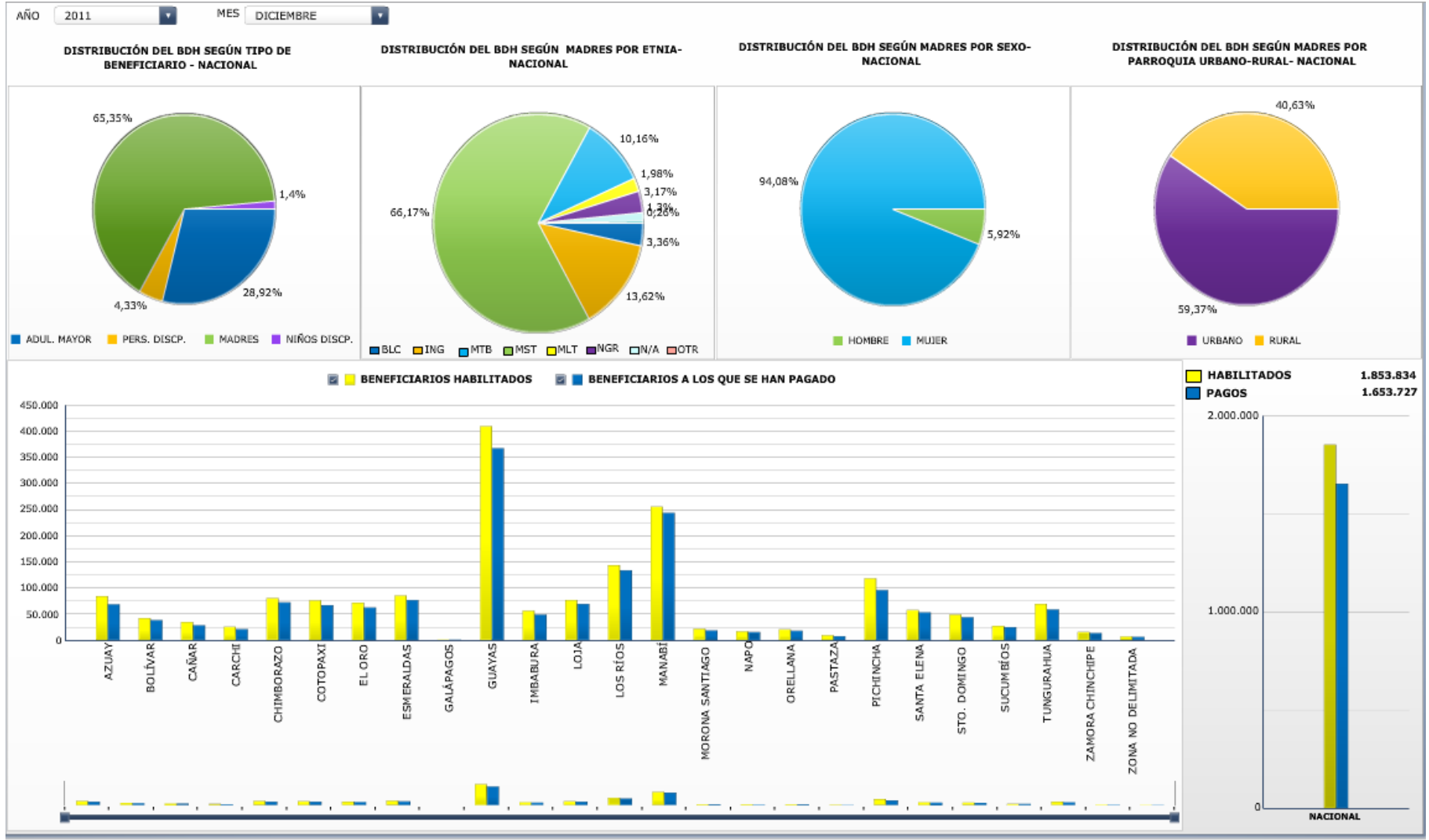
Anexo B – Estadísticas del Bono de Desarrollo Humano (3-6)



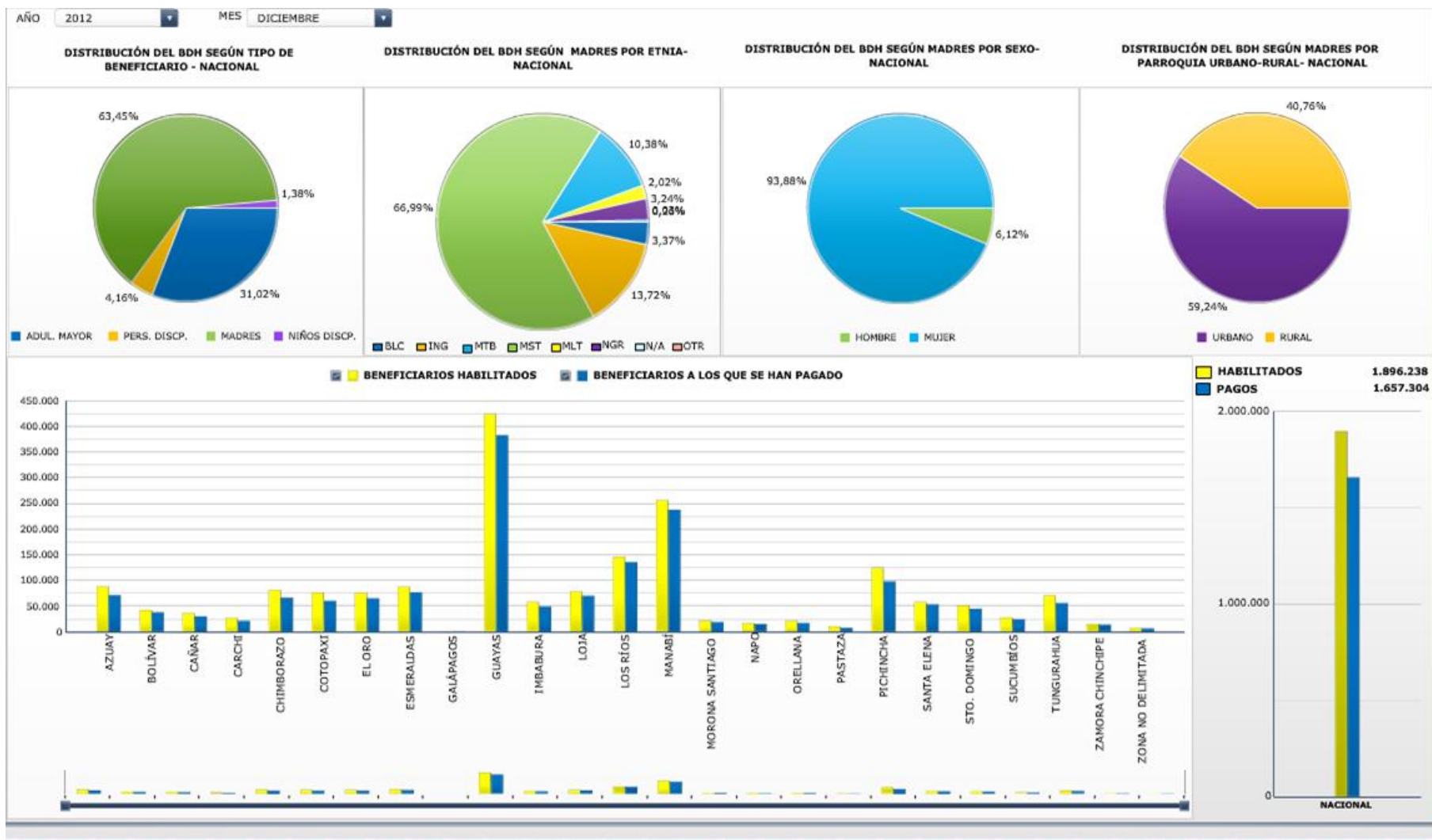
Anexo B – Estadísticas del Bono de Desarrollo Humano (4-6)



Anexo B – Estadísticas del Bono de Desarrollo Humano (5-6)



Anexo B – Estadísticas del Bono de Desarrollo Humano (6-6)



Anexo C - Estadísticas históricas del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil. (2005-2011)

BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL													
ESTUDIO POR CAUSA DE INCENDIO													
CUADRO ESTADISTICO DE EMERGENCIAS DEL AÑO 2008													
INCENDIOS	Ene.	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Incendios Declarados	0	3	1	1	3	0	2	0	1	2	0	1	14
Incendios Causas Desconocidas	4	3	6	7	3	7	2	3	4	5	8	12	64
Incendios Casa Construcción de cañas	2	0	1	3	1	2	4	0	2	3	5	4	27
Principios de Incendios (conatos)	12	14	16	6	14	19	23	14	14	9	12	25	178
Alarmas por Corto Circuito	13	24	9	10	9	6	8	10	13	7	8	20	137
TOTAL DE INCENDIOS	31	44	33	27	30	138	39	27	34	26	33	62	524
Fuente: Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil													

BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL													
ESTUDIO POR CAUSA DE INCENDIO													
CUADRO ESTADISTICO DE EMERGENCIAS DEL AÑO 2009													
INCENDIOS	Ene.	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Incendios Declarados	4	1	0	2	1	0	1	1	2	1	4	2	19
Incendios Causas Desconocidas	4	1	1	4	3	3	3	5	2	2	6	8	42
Incendios Casa Construcción de cañas	3	1	1	1	4	4	2	5	5	2	6	2	36
Principios de Incendios (conatos)	14	14	15	26	20	15	22	15	29	26	25	34	255
Alarmas por Corto Circuito	20	14	12	8	19	19	17	18	14	8	16	18	183
TOTAL DE INCENDIOS	45	31	29	41	47	41	45	44	52	39	57	64	535
Fuente: Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil													

BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL

ESTUDIO POR CAUSA DE INCENDIO

CUADRO ESTADISTICO DE EMERGENCIAS DEL AÑO 2010													
INCENDIOS	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agost	Sept	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Incendios Declarados	1	1	0	1	1	1	1	1	0	2	0	0	9
Incendios Causas Desconocidas	6	2	3	0	4	7	3	4	3	3	1	5	41
Incendios Casa Construcción de cañas	5	0	4	2	2	7	2	2	6	10	4	2	46
Principios de Incendios (conatos)	26	17	22	17	18	12	12	14	16	14	15	25	208
Alarmas por Corto Circuito	21	19	14	15	18	16	17	13	7	14	21	27	202
TOTAL DE INCENDIOS	59	39	43	35	43	43	35	34	32	43	41	59	506
Fuente: Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil													

BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS DE GUAYAQUIL

ESTUDIO POR CAUSA DE INCENDIO

CUADRO ESTADISTICO DE EMERGENCIAS DEL AÑO 2011													
INCENDIOS	Enero	Feb	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agost	Sept	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Incendios Declarados	1	0	4	1	0	0	0	0	0	0	4	1	11
Incendios Alarma 2	6	3	5	3	1	2	2	4	3	2	11	7	49
Incendios Casa Construcción de cañas	4	1	1	4	2	4	4	4	4	3	6	6	43
Principios de Incendios (alarma 1)	13	21	27	14	18	26	21	16	23	28	25	30	262
Alarmas por Corto Circuito	16	17	15	18	25	16	23	16	18	16	15	26	221
TOTAL DE INCENDIOS	40	42	52	40	46	48	50	40	48	49	61	70	586
Fuente: Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil													

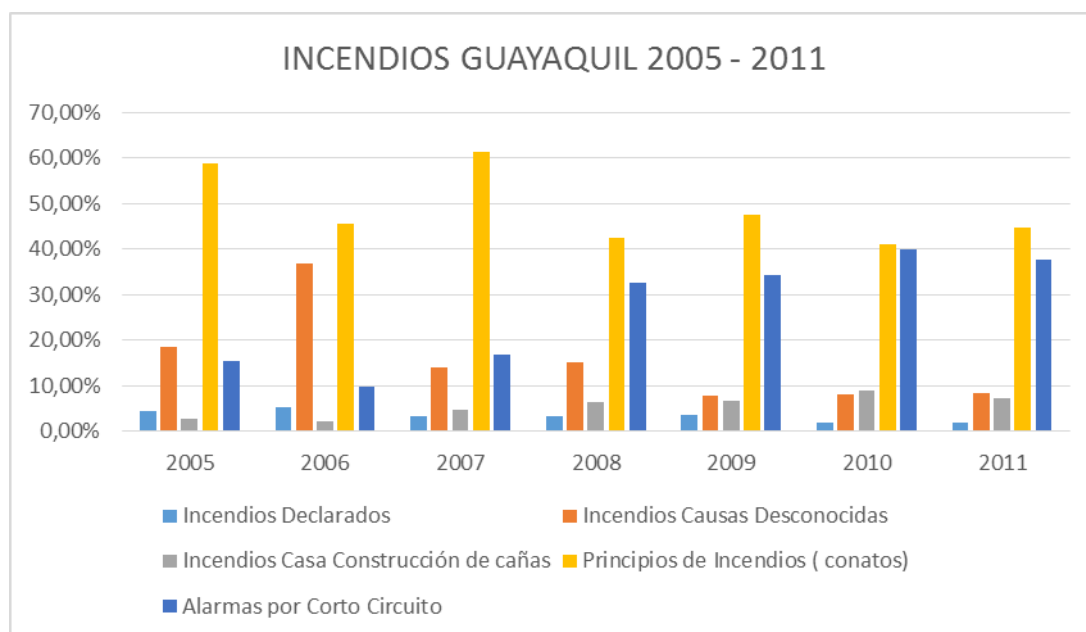
En Ecuador a través del tiempo se han presentado una serie de acontecimientos en cuanto a incendios dónde algunos de ellos son presentados en fábricas, hogares y bosques. Estos eventos son originados por descuidos que tienen los dueños o los que habitan en él o a su alrededor.

La presencia de estos incidentes en muchas ciudades de nuestro país han sido auxiliadas por el Cuerpo de Bomberos, entidad encargada de proteger este tipo de catástrofes presentadas en las diferentes regiones y sectores del país; esperando que a partir de su servicio pueda cumplir su principal misión de salvaguardar vidas y propiedades de la comunidad.

Según datos estadísticos de siniestralidad de incendio proporcionados por el Cuerpo de Bomberos de Guayaquil, en esta ciudad durante el 2011 se presentaron 586 incendios cifra que se ha mantenido desde el año 2005 con 421 incendios, todo esto ocurre por la falta de prevención que existe en nuestra ciudad principalmente en sectores socioeconómicos bajos y por la falta de iniciativa de cada uno de los responsables del hogar que tienen en conocer y manifestar a los que habitan en su vivienda de la importancia de tomar ciertas medidas de prevención.

A continuación se presenta una tabla resumida de los acontecimientos de incendio a partir del 2005 hasta el 2011:

INCENDIOS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Incendios Declarados	19	32	17	14	19	9	11
Incendios Causas Desconocidas	78	224	71	64	42	41	49
Incendios Casa Construcción de cañas	12	13	24	27	36	46	43
Principios de Incendios (conatos)	247	277	311	178	255	208	262
Alarmas por Corto Circuito	65	60	85	137	183	202	221
TOTAL DE INCENDIOS	421	606	508	420	535	506	586



Elaborado por autores de tesis

Fuente: Información estadística del Benemérito Cuerpo de Bomberos de Guayaquil.

Es importante mencionar ciertos acontecimientos que se han presentado en las diferentes ciudades de nuestro país y las secuelas que han dejado los mismos. En la ciudad de Quito y Cuenca según medios escritos, los últimos incendios más comunes son en fábricas y bosques, ocasionando pérdidas de propiedades y en muchos de los casos de vida. Cabe recalcar que en uno de los casos presentados, el Municipio de Quito otorgó un bono de emergencia a una familia que resultó damnificada por un incendio, donde los habitantes de ese hogar perdieron sus pertenencias por la gravedad del mismo; este bono de emergencia, según Resolución Municipal No. 016, es de \$400 a \$1,000 brindado por la institución Metropolitana de Seguridad de Quito, con la finalidad de ayudar a quienes son víctimas de este tipo de hechos¹⁷. En esta ciudad actualmente el Cuerpo de Bomberos de la misma organizará talleres mensuales que brinden información de los incendios ocurridos y de las medidas que se deben de tomar por dicho evento.

En Cuenca han ocurrido cinco incendios en domicilios hasta marzo del 2013. Según el Cuerpo de Bomberos de Cuenca la mayoría son causados por

¹⁷Diario PPEL VERDADERO (3 de Julio 2011). *Bono alivia penas que dejó incendio*. Quito – Ecuador. . Recuperado de <http://www.ppelverdadero.com.ec/mi-quito/item/bono-alivia-penas-que-dejo-incendio.html>

malas instalaciones eléctricas o de gas, donde estas dejan como consecuencias grandes pérdidas económicas¹⁸.

Otro de los lugares en donde se suscitan incendios en hogares es en la ciudad de Guayaquil, donde su Cuerpo de Bomberos y la Secretaria de Gestión de Riesgo manifiestan que estos eventos se presentan por las condiciones particulares en que se mantienen las instalaciones eléctricas y por el deterioro de tanques de gas, ya que los habitantes de ciertos domicilios no toman precauciones para evitar consecuencias.¹⁹ Uno de los casos que podemos citar es el incendio del 8 de mayo del 2013, donde el Ministerio de Inclusión Económica y Social atendió a siete familias afectadas; entregando pequeños artículos que ayuden un poco a la situación (colchones, almohadas, sábanas, cobijas, cocinetas, ollas, cilindro de gas y alimentos), los eventos se presentaron en viviendas ubicadas al centro y sur de la ciudad.²⁰

¹⁸ El Mercurio. *Otro incendio se produjo en una vivienda de las Orquídeas*. Cuenca - Ecuador <http://www.elmercurio.com.ec/373744-otro-incendio-se-produjo-en-una-vivienda-de-las-orquideas.html>

¹⁹ El Telégrafo (17 de mayo 2012). *Incendios incrementan en 125%*. Guayaquil- Ecuador recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/noticias/guayaquil/item/incendios-se-incrementaron-en-125.html>

²⁰ Periódico digital El Ciudadano (8 mayo 2013). *MIES atendió a 7 familias de Guayaquil afectadas por incendios*. Guayaquil – Ecuador. Recuperado de http://www.elciudadano.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=41884:mies-atendio-a-7-familias-de-guayaquil-afectadas-por-incendios&catid=40:actualidad&Itemid=63

Anexo D - Modelo de encuesta.



UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ECONOMIA
ESTUDIANTES DE CARRERA ADMINISTRACIÓN

Estamos realizando una encuesta para evaluar el lanzamiento de un microseguro de incendio para los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en el Ecuador, le agradeceremos brindarnos un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

GENERO: M___ F___

EDAD: ___ años

SECTOR:

1. ¿Recibe Ud. el Bono de Desarrollo Humano?

Sí ___

No ___

2. ¿Cuántas personas de su familia reciben el Bono de Desarrollo Humano?

1	
2	
Más de 2	

3. ¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del Bono de Desarrollo Humano?

Vivienda	
Microcrédito	
Ninguno	

4. ¿En cuánto está valorada su vivienda?

\$ 2,000	
\$ 4,000	
Otro	

5. Su casa está construida de:

Bloque y Cemento	
Madera y/o Caña	

6. Su solar posee escritura propia

Sí _____

No _____

7. Si su solar es cedido por terceras personas, ¿cuenta con alguna documentación de respaldo?

Sí _____

No _____

8. ¿Existe alguna actividad que genere ingresos adicionales en su hogar?

Sí _____

No _____

9. Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar:

Comercial (pequeños puestos de ventas)	
Obreras en Fábricas o haciendas (Trabajo Inestable y remuneración por hora)	
Microempresarias (Venta de ropa, comida, etc.)	

Otras	
-------	--

10. ¿Conoce Ud. Lo que es un Microseguro?

Sí _____

No _____

11. ¿Su vivienda cuenta con algún tipo de Seguro?

Sí _____

No _____

12. ¿Cree usted que su vivienda se encuentra expuesta a algún tipo de riesgo en cuanto a incendio?

Sí _____

No _____

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?

\$

¡MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo E - Resumen de datos de encuestas

(1 –15)

Encuesta		Género		Sector										1. ¿ Recibe Ud. el BDH?	2. ¿ Cuántas personas de su familia reciben el BDH?			3. ¿ Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del BDH?			4. ¿ En cuánto está valorada su vivienda?			5. Su casa está construida de:		6. ¿ Su solar posee escritura propia?		7. ¿ Cuenta con alguna documentación?		8. ¿ Existe alguna actividad que genere ingresos		9. ¿ Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?			10. ¿ Conoce Ud. lo que es un microseguro?		11. ¿ Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?		12. ¿ Cree Ud. que su vivienda se encuentre		13. ¿ Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?				
Masculino	Femenino	Edad			Florida	Mapasingue	Vergeles	Pasuales	Flor de Bastión	Monte Sinai	Bastión Popular	Martha de Roldos	Km. 8.5	SI	NO	1	2	Más de 2	Vivienda	Microcrédito	Ninguno	\$2,000	\$4,000	Otro	Bloque y cemento	Madera y/o caña	Si	No	Si	Alquilado/ cedido/ prestado	No	Si	No	Comercial (pequeños puestos de ventas)	Obreras en fábricas o haciendas (trabajo inestable y remuneración por hora)	Microempresarias (venta de ropa, comida, etc.)	Otras	Si	No	Si	No	Si	No	13. ¿ Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?	
1	1	89	1										1			1					1	1				1	1																	0,5	
2	1	51		1									1		1						1	1		1			1	1																	0,5
3	1	36			1								1		1		1						1	1																				2	
4	1	75						1					1		1							1	1		1	1									1									1	
5	1	51			1								1			1							1	1									1											3	
6	1	42									1		1			1	1						1	1		1											1							2	
7	1	26				1							1		1			1					1	1		1																		3	
8	1	35								1			1		1								1	1		1																		3	
9	1	79							1				1			1					1	1		1	1																			1	
10	1	22		1									1			1			1				1	1		1																			2

Anexo E – Resumen de datos de encuestas (2 – 15)

Encuesta	Género		Edad	Sector										1. ¿Recibe Ud. el BDH?		2. ¿Cuántas personas de su familia reciben el BDH?		3. ¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del BDH?		4. ¿En cuánto está valorada su vivienda?		5. Su casa está construida de:		6. ¿Su solar posee escritura propia?		7. ¿Cuenta con alguna documentación?		8. ¿Existe alguna actividad que genere ingresos		9. ¿Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?		10. ¿Conoce Ud. lo que es un microseguro?		11. ¿Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?		12. ¿Cree Ud. Que su vivienda se encuentre		13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?																
	Masculino	Femenino		Florida	Mapasingue	Vergeles	Pascuales	Flor de Bastión	Monte Sinaí	Bastión Popular	Martha de Roldos	Km. 8.5	SI	NO	1	2	Más de 2	Vivienda	Microcrédito	Ninguno	\$2,000	\$4,000	Otro	Bloque y cemento	Madera y/o caña	Si	No	Si	Alquilado/cedido/ prestado	NO	Si	No	Comercial (pequeños puestos de ventas)	Obreras en fábricas o haciendas (trabajo inestable y remuneración por hora)	Microempresarias (venta de ropa, comida, etc.)	Otras	SI	No	Si	No	Si	No												
11		1	48				1				1				1				1			1		1						1						1													2					
12		1	50		1						1				1				1			1		1						1						1											1			1				
13		1	21								1				1				1			1		1						1						1													1			1		
14		1	71								1				1				1			1		1													1														3			
15		1	21							1					1				1			1		1											1				1										1			1		
16		1	50				1				1				1		1				1		1													1				1										2				
17		1	47		1						1				1				1			1		1												1														1,5				
18		1	23				1				1				1				1			1		1					1							1														0,5				
19		1	28	1							1				1				1			1		1												1													1			1		
20		1	40	1							1				1				1			1		1													1													1			1	
21		1	30								1				1				1			1		1														1													3			
22		1	72								1				1				1			1		1													1														4			
23		1	39					1			1				1				1			1		1														1													3			
24		1	35								1				1				1			1		1														1													2			
25		1	62								1				1				1			1		1														1													1			1
26		1	78				1				1				1				1			1		1														1													1			1
27		1	38				1				1				1				1			1		1														1														0		
28		1	76				1				1				1				1			1		1														1													2			
29		1	31				1				1				1				1			1		1														1													1			1
30		1	50					1			1				1				1			1		1															1													2		

Anexo E – Resumen de datos de encuestas (3 – 15)

Encuesta	Género		Edad	Sector										1. ¿Recibe Ud. el BDH?		2. ¿Cuántas personas de su familia reciben el BDH?		3. ¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del BDH?		4. ¿En cuánto está valorada su vivienda?		5. Su casa está construida de:		6. ¿Su solar posee escritura propia?		7. ¿Cuenta con alguna documentación?		8. ¿Existe alguna actividad que genere ingresos		9. ¿Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?		10. ¿Conoce Ud. lo que es un microseguro?		11. ¿Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?		12. ¿Cree Ud. Que su vivienda se encuentre		13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?					
	Masculino	Femenino		Florida	Mapasingue	Vergeles	Pascuales	Flor de Bastión	Monte Sinaí	Bastión Popular	Martha de Roldos	Km. 8.5	SI	NO	1	2	Más de 2	Vivienda	Microcrédito	Ninguno	\$2,000	\$4,000	Otro	Bloque y cemento	Madera y/o caña	Si	No	Si	Alquilado/cedido/prestado	No	Si	No	Comercial (pequeños puestos de ventas)	Obreras en fábricas o haciendas (trabajo inestable y remuneración por hora)	Microempresas (venta de ropa, comida, etc.)	Otras	Si	No	Si	No	Si	No	Si
31		1	58		1						1	1	1		1				1	1		1	1							1					1	1		1	1		1		
32		1	28					1			1		1	1		1			1	1		1	1							1					1	1		1	1		1		
33	1		42								1		1		1			1	1		1	1												1	1		1	1		1			
34		1	28	1							1	1	1	1		1			1	1		1	1											1			1	1		1			
35		1	61		1						1	1	1	1		1			1	1	1	1												1	1		1	1		1			
36		1	27					1			1	1	1		1				1	1		1	1											1			1	1		0			
37		1	43					1			1	1	1		1				1	1		1	1									1			1	1		1	1		0.5		
38		1	29						1		1	1	1		1				1	1	1	1												1	1		1	1		2			
39		1	46						1		1	1	1	1		1			1	1	1	1													1	1		1	1		1.5		
40		1	47	1							1	1	1		1				1	1		1	1									1			1	1		1	1		2		
41		1	44						1		1	1	1	1		1			1	1	1	1					1	alquil		1		1			1	1		1	1		1		
42	1		66						1		1	1	1		1				1	1		1	1											1			1	1		5			
43		1	41		1						1	1	1		1				1	1	1	1													1	1		1	1		5		
44		1	34			1					1	1	1		1				1	1	1	1													1	1		1	1		1		
45	1		80							1	1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		1	
46		1	64	1							1	1	1		1			1	1		1	1														1	1		1	1		1	
47		1	70	1							1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		0.5	
48		1	62			1					1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		0.5	
49		1	68	1							1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		2	
50		1	36					1			1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		0.5	
51		1	74		1						1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		1	
52		1	28						1		1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		1	
53		1	32			1					1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		0.5	
54		1	53					1			1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		0.5	
55		1	33						1		1	1	1		1				1	1	1	1													1	1		1	1		1		
56		1	30						1		1	1	1		1				1	1	1	1							1	alquil		1			1	1		1	1		1	0	
57		1	24			1					1	1	1		1				1	1	1	1													1	1		1	1		1		
58		1	26			1					1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		1	
59		1	67	1							1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		1	
60		1	24			1					1	1	1		1				1	1	1	1														1	1		1	1		0.5	

Anexo E – Resumen de datos de encuestas (4 – 15)

Encuesta	Género		Edad	Sector										1. ¿Recibe Ud. el BDH?	2. ¿Cuántas personas de su familia reciben el BDH?	3. ¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del BDH?	4. ¿En cuánto está valorada su vivienda?	5. Su casa está construida de:	6. ¿Su solar posee escritura propia?	7. ¿Cuenta con alguna documentación?	8. ¿Existe alguna actividad que genere ingresos	9. ¿Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?	10. ¿Conoce Ud. lo que es un microseguro?	11. ¿Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?	12. ¿Cree Ud. que su vivienda se encuentre	13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?		
	Masculino	Femenino		Florida	Mapasingue	Vergeles	Pascuales	Flor de Bastión	Monte Sinaí	Bastión Popular	Martha de Roldos	Km. 8.5																
	SI	NO		1	2	Más de 2	Vivienda	Microcrédito	Ninguno	\$2,000	\$4,000	Otro	Bloque y cemento														Madera y/o caña	SI
61		1	48						1			1	1	1		1	1					1			1	1		1
62		1	24			1						1		1	1		1	1	alquil						1	1	1	1
63		1	38		1									1	1		1	1							1	1	1	0,5
64		1	30								1	1	1		1		1	1							1	1	1	0,5
65		1	31					1				1	1		1		1	1							1	1	1	1
66	1		76				1					1	1	1	1		1	1	1						1	1		0,5
67	1		30						1			1	1	1	1		1	1			1				1	1	1	1
68		1	40					1				1	1		1		1	1							1	1	1	1
69	1		73						1			1		1		1	1								1	1	1	1
70		1	34				1					1	1	1	1		1	1							1	1	1	0,5
71	1		67	1								1		1	1	1	1			1					1	1	1	2
72		1	70			1						1	1		1		1	1							1	1	1	2
73		1	29				1					1	1		1		1	1						1	1	1	1	3
74		1	48						1			1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	1
75		1	42		1							1	1	1	1		1	1	presta					1	1	1	1	1
76		1	80	1								1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	0,5
77		1	50						1	1	1	1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	1
78		1	53						1			1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	1
79		1	63				1					1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	0,5
80		1	78		1							1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	0
81		1	51						1	1	1	1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	0,5
82		1	65						1	1		1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	0,5
83		1	28	1								1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	1
84		1	47						1			1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	1
85		1	31			1						1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	2
86		1	38						1			1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	1
87		1	67	1								1	1	1	1		1	1		alquil				1	1	1	1	1
88		1	61						1			1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	0,5
89		1	42									1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	0,5
90		1	54				1					1	1	1	1		1	1						1	1	1	1	0,5

Anexo E – Resumen de datos de encuestas (5 – 15)

Encuesta	Género		Edad	Sector							1. ¿Recibe Ud. el BDH?		2. ¿Cuántas personas de su familia reciben el BDH?		3. ¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del BDH?			4. ¿En cuánto está valorada su vivienda?			5. Su casa está construida de:		6. ¿Su solar posee escritura propia?		7. ¿Cuenta con alguna documentación?		8. ¿Existe alguna actividad que genere ingresos		9. ¿Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?			10. ¿Conoce Ud. lo que es un microseguro?		11. ¿Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?		12. ¿Cree Ud. que su vivienda se encuentre		13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?													
	Masculino	Femenino		Florida	Mapasingue	Vergeles	Pascuales	Flor de Bastión	Monte Sinaí	Bastión Popular	Martha de Roldos	Km. 8.5	SI	NO	1	2	Más de 2	Vivienda	Microcrédito	Ninguno	\$2,000	\$4,000	Otro	Bloque y cemento	Madera y/o caña	SI	No	SI	Alquilado/cedido/prestado	No	SI	No	Comercial (pequeños puestos de ventas)	Obreras en fábricas o haciendas (trabajo inestable y remuneración por hora)	Microempresas (venta de ropa, comida, etc.)	Otras	SI	No	SI	No	SI	No	SI	No							
91	1		93		1						1		1						1	1		1											1			1			1					1							
92		1	29								1		1			1				1	1		1	1										1			1			1					0,5						
93		1	78				1						1						1	1		1	1									1			1			1			1				0,5						
94		1	60	1									1						1	1		1							1				1			1			1			1				1					
95	1		71			1							1						1	1		1	1														1			1			1			1					
96		1	67				1						1						1	1		1	1														1			1			1			0,25					
97		1	42								1		1						1	1		1					alquil												1			1			0,5						
98		1	57								1		1				1		1	1		1	1				alquil										1			1			1			1					
99		1	52				1						1						1	1		1	1												1			1			1			1			1				
100		1	70			1							1						1	1		1	1														1			1			1			1					
101		1	39				1						1						1	1		1	1				alquil											1			1			1			1				
102		1	42			1							1						1	1		1	1														1			1			1			1			1		
103		1	80				1						1						1	1		1	1																1			1			1			2			
104		1	60									1		1					1	1		1	1																1			1			1			1			
105		1	56			1							1						1	1		1	1																1			1			1			0			
106	1		76				1						1						1	1		1	1																1			1			1			0,5			
107		1	75	1									1						1	1		1	1																	1			1			1			2		
108		1	39				1						1						1	1		1	1					alquil												1			1			1			0,5		
109		1	69				1						1						1	1		1	1																	1			1			1			0,5		
110		1	25									1			1				1	1		1	1					alquil													1			1			1			1	
111		1	33				1						1						1	1		1	1																		1			1			0,5				
112		1	23				1						1						1	1		1	1																		1			1			1			2	
113		1	88				1						1						1	1		1	1																			1			1			1			1
114		1	70			1							1						1	1		1	1																			1			1			0,25			
115		1	66			1							1						1	1		1	1																			1			1			0,5			

Anexo E – Resumen de datos de encuestas (7 – 15)

Encuesta	Género		Edad	Sector								1. ¿Recibe Ud. el BDH?		2. ¿Cuántas personas de su familia reciben el BDH?				3. ¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del BDH?				4. ¿En cuánto está valorada su vivienda?		5. Su casa está construida de:		6. ¿Su solar posee escritura propia?		7. ¿Cuenta con alguna documentación?		8. ¿Existe alguna actividad que genere ingresos?		9. ¿Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?		10. ¿Conoce Ud. lo que es un microseguro?		11. ¿Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?		12. ¿Cree Ud. que su vivienda se encuentre		13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?										
	Masculino	Femenino		Florida	Mapasingue	Vergeles	Pascuales	Flor de Bastión	Monte Sinaí	Bastión Popular	Martha de Roldos	Km. 8.5	SI	NO	1	2	Más de 2	Vivienda	Microcrédito	Ninguno	\$2,000	\$4,000	Otro	Bloque y cemento	Madera y/o caña	SI	No	SI	No	SI	No	Comercial (pequeños puestos de ventas)	Obreras en fábricas o haciendas (trabajo inestable y remuneración por hora)	Microempresas (venta de ropa, comida, etc.)	Otras	SI	No	SI	No	SI	No									
151	1		35				1				1		1					1		1		1	1					1							1		1	1			1			1						
152		1	71				1				1		1					1	1		1		1	1					1						1		1	1			1			0.5						
153	1		52			1					1				1			1		1		1			1										1		1	1		1	1			2						
154		1	42							1		1			1		1		1		1		1			1	1									1		1	1			1			1					
155		1	33								1		1					1		1		1			1	1											1		1	1			1			1				
156		1	82								1		1		1				1	1		1			1	1											1		1	1			1			0				
157		1	69								1		1					1		1		1			1	1											1		1	1			1			1				
158		1	34	1							1		1		1				1		1		1			1	1			1							1		1	1			1			1				
159		1	25								1		1		1				1	1		1			1	1											1		1	1		1	1			1				
160		1	27	1							1		1						1		1		1			1	1											1		1	1			1			1			
161		1	24								1		1		1				1		1		1			1	1											1		1	1			1			1			
162	1		74	1							1		1		1				1		1		1			1	1											1		1	1			1			1			
163		1	68								1		1						1		1		1			1	1												1		1	1			1			1		
164		1	47								1		1		1					1		1			1	1													1		1	1			1			2		
165		1	30								1		1		1					1		1			1	1													1		1	1			1			2		
166		1	38	1							1		1		1					1		1			1	1													1		1	1			1			2		
167		1	65			1					1		1						1		1		1			1	1											1		1	1			1			2			
168		1	38								1		1						1		1		1			1	1											1		1	1			1			2			
169		1	45								1		1					1	1		1		1			1	1											1		1	1			1			2			
170		1	29	1							1		1						1	1		1			1	1													1		1	1			1			0.5		
171		1	73			1					1		1							1		1			1	1													1		1	1			1			1		
172		1	38								1		1		1					1		1			1	1			1											1		1	1			1			1	
173		1	42								1		1							1		1			1	1														1		1	1			1			1	
174		1	43								1		1		1					1		1			1	1															1		1	1			1			0.5
175		1	35								1		1		1					1		1			1	1														1		1	1			1			1	
176		1	36	1							1		1		1					1		1			1	1														1		1	1			1			1	
177		1	30								1		1							1		1			1	1															1		1	1			1			0.5
178		1	62								1		1		1					1		1			1	1														1		1	1			1			0.5	
179		1	38								1		1		1					1		1			1	1														1		1	1			1			1	
180		1	59								1		1		1					1		1			1	1														1		1	1			1			0.5	

Anexo E – Resumen de datos de encuestas (8 – 15)

Encuesta	Género		Edad	Sector										1. ¿Recibe Ud. el BDH?		2. ¿Cuántas personas de su familia reciben el BDH?		3. ¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del BDH?		4. ¿En cuánto está valorada su vivienda?		5. Su casa está construida de:		6. ¿Su solar posee escritura propia?		7. ¿Cuenta con alguna documentación?		8. ¿Existe alguna actividad que genere ingresos		9. ¿Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?		10. ¿Conoce Ud. lo que es un microseguro?		11. ¿Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?		12. ¿Cree Ud. Que su vivienda se encuentre		13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?													
	Masculino	Femenino		Florida	Mapasingue	Vergeles	Pasuales	Flor de Bastión	Monte Sinai	Bastión Popular	Martha de Roldos	Km. 8.5	SI	NO	1	2	Vivienda	Microcrédito	Ninguno	\$2.000	\$4.000	Otro	Bloque y cemento	Madera y/o caña	SI	No	SI	Alquilado/cedido/prestado	No	SI	No	Comercial (pequeños puestos de ventas)	Obreras en fábricas o haciendas (trabajo inestable y remuneración por hora)	Microempresas (venta de ropa, comida, etc.)	Otras	SI	No	SI	No	SI	No										
181		1	70	1							1		1				1	1					1		1											1						1				0,5					
182	1		60	1							1		1				1	1					1		1												1					1			0,5						
183		1	40			1					1			1			1		1				1							1									1					1			1				
184		1	37				1				1		1				1	1	1	1			1		1	alquil											1				1			1			0				
185		1	32		1						1		1				1	1	1				1																	1				1			1				
186	1		66	1							1		1				1	1	1	1			1																	1				1			1				
187		1	42						1		1		1				1		1	1	1			1																	1				1			1			
188		1	33				1				1		1				1	1	1				1																		1				1			1			
189		1	25		1						1		1				1		1	1	1			1		1	alquil																1				1			1	
190	1		80	1							1		1				1	1	1				1																			1				1			0,5		
191		1	38						1		1		1				1		1	1			1																			1				1			2		
192		1	35	1							1		1				1	1					1																				1				1			0	
193	1		50						1		1		1				1	1					1																				1				1			0,5	
194	1		53								1		1				1		1	1			1																				1				1			1	
195		1	41	1							1		1				1	1	1	1			1																					1				2			
196		1	46						1		1		1				1	1	1				1																					1				1			1
197		1	28				1				1		1				1		1	1			1																			1				1			0		
198		1	31				1				1		1				1		1	1			1																					1				0,5			
199	1		48				1				1		1				1		1	1			1																					1				0,5			
200		1	30			1					1		1				1		1	1			1																						1				1		

Anexo E – Resumen de datos de encuestas (9 – 15)

Encuesta	Género		Edad	Sector								1. ¿Recibe Ud. el BDH?		2. ¿Cuántas personas de su familia reciben el BDH?		3. ¿Ha solicitado algún tipo de préstamo a través del BDH?		4. ¿En cuánto está valorada su vivienda?		5. Su casa está construida de:		6. ¿Su solar posee escritura propia?		7. ¿Cuenta con alguna documentación?		8. ¿Existe alguna actividad que genere ingresos		9. ¿Cuáles de las siguientes actividades realizan para generar ingresos adicionales en su hogar?		10. ¿Conoce Ud. lo que es un microseguro?		11. ¿Su vivienda cuenta con algún tipo de seguro?		12. ¿Cree Ud. Que su vivienda se encuentre		13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro de incendio para su vivienda?						
	Masculino	Femenino		Florida	Mapasingue	Vergeles	Pascuales	Flor de Bastión	Monte Sinaí	Bastión Popular	Martha de Roldos	Km. 8.5	SI	NO	1	2	Más de 2	Vivienda	Microcrédito	Ninguno	\$2,000	\$4,000	Otro	Bloque y cemento	Madera y/o caña	SI	No	SI	Alquilado/cedido/prestado	No	SI	No	Comercial (pequeños puestos de ventas)	Obreras en fábricas o haciendas (trabajo inestable y remuneración por hora)	Microempresas (venta de ropa, comida, etc.)	Otras	SI	No	SI	No	SI	No
201	1		45				1				1		1						1		1		1						1							1		1		1		0,5
202		1	50				1				1		1				1	1		1		1		1					1		1					1		1		1		1
203		1	63				1				1		1						1	1		1		1					1		1					1		1		1		1
204		1	58				1				1		1						1	1		1		1					1		1					1		1		1		0,75
205		1	62				1				1		1						1	1		1		1		1	alquil		1		1					1		1		1		1
206		1	39				1				1		1						1	1		1		1		1	alquil		1		1					1		1		1		1
207	1		46				1				1		1						1	1		1		1		1	cedid		1		1					1		1		1		1
208		1	52				1				1		1		1				1	1		1		1					1		1				1		1		1		1,5	
209		1	48				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		0,7	
210		1	80				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		1	
211	1		50				1				1		1			1			1	1		1		1		1	cedid		1		1			1		1		1		1		2
212		1	40				1				1		1				1		1	1		1		1					1		1					1		1		1		1
213		1	58				1				1		1						1	1		1		1					1		1					1		1		1		1
214		1	42				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		0,75	
215	1		60				1				1		1		1				1	1		1		1					1		1				1		1		1		1	
216		1	45				1				1		1						1	1		1		1		1	cedid		1		1					1		1		1		1
217		1	60				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		1,5	
218		1	52				1				1		1		1				1	1		1		1					1		1				1		1		1		2	
219	1		72				1				1		1						1	1		1		1		1	cedid		1		1					1		1		1		1
220	1		51				1				1		1						1	1		1		1					1		1					1		1		1		1
221		1	45				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		2	
222		1	63				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		1	
223		1	70				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		0,7	
224	1		69				1				1		1		1				1	1		1		1		1	1		1		1				1		1		1		1,5	
225		1	46				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		1	
226		1	51				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		1	
227		1	66				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		0,5	
228		1	70				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		1	
229		1	67				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		1	
230	1		60				1				1		1						1	1		1		1					1		1				1		1		1		1	

Anexo F - Informe entrevista.

Fecha de entrevista: 19/03/2013

EMPRESA: LONG LIFE SEGUROS

ENTREVISTADO(A): Lcda. Martha Maya (Gerente Comercial)

En esta compañía desarrollan productos de microseguro tales como: Desempleo, Vida, Accidentes personales y/o Desgravamen.

Han creado productos en Quito para dirigirse a grandes masas, un seguro que por su costo resulta accesible, es por esto que sus coberturas son limitadas.

Hace un tiempo atrás ofrecían un microseguro de asistencia médica, este contemplaba cirugías de hasta un monto de \$500, \$1.000 en consultas ilimitadas, gastos exequiales y cobertura dental por \$5 adicional al mes. Al llegar al mundo masivo con este tipo de productos tenían que determinar limitantes, normalmente las otras aseguradoras crean un límite de edad para otorgar el seguro de asistencia médica; para establecer la permanencia de los clientes esta compañía de seguros optaba por extender el límite de edad de ingreso de los asegurados que normalmente era hasta 65 años y en Long Life Seguros se extendía hasta 70 años. Otra limitante en la póliza de Vida es la exclusión del fallecimiento por suicidio, durante los 2 primeros años, este ramo resulta ser delicado porque va dirigido a personas.

Cuando sus seguros se ofrecían de forma masiva, no exigían declaración de salud lo que resultó ser una de las causas que golpeó la siniestralidad. Actualmente ya no lo comercializan, por la experiencia que tuvieron en ese sector, y se están manejando en el ramo de Vida en grupo y de accidentes personales.

Muchas veces por atacar ese mercado no se hizo la segmentación que debió haberse hecho porque para crear un plan de negocio hay que ir al sector que vamos a dirigirnos donde vamos a comercializar el producto, hacer un plan estratégico.

El producto que ofrecen es atractivo porque se va al mundo de masas, en muchas ocasiones no se llegaba a la meta que se esperaba de producción porque para poder manejar este producto a nivel de masas necesitamos que exista un monto alto de asegurados para utilizar el mismo.

En determinadas ocasiones no hubo el cumplimiento de los asesores que en este caso eran los brókeres de seguros, se les pedía a ellos un monto de producción para que ellos accedieran a la venta de dichos microseguros. Por ejemplo: “tenemos este producto y necesitamos que los comercialicen, ellos podían venderlo de forma individual pero Long Life Seguros los agrupaba y hacía una sola póliza corporativa”.

“Para el desarrollo de este tipo de ideas es cuestión de concienciar en la importancia de un seguro” expreso Martha Maya.

¿A través de qué Ley o Normativa manejan los microseguros?

En cuanto al marco legal, los microseguros los manejan de acuerdo a la Ley General de Seguros.

¿Cuáles son los canales de comercialización aplicados?

Ellos han utilizado como canales de comercialización a las instituciones Financieras y para esta empresa el Banco Amazonas, haciendo un “plus” a los que mantienen cuentas de ahorro o corriente, ya que al ser un volumen de clientes el costo del seguro es bajo.

¿Actualmente como evitan asumir riesgos por alguno de sus productos ofrecidos?

Debe existir una declaración de salud previa al otorgamiento del seguro, para determinar de esta manera si se asume el riesgo o no, de acuerdo al estado de salud en que se encuentre el posible asegurado.

¿Cuál es el microseguro que manifiesta una mayor rentabilidad en su empresa?

El seguro de desempleo genera una prima total de \$10,000.00 mensuales solo por el hecho de tener un anexo con el Bco. Amazonas. También el seguro de desgravamen genera una prima total de \$20,000.00 mensuales,

con la ventaja de tener 10,000 tarjetas habientes aproximadamente, que para acceder a ciertos beneficios se les otorga este tipo de seguros.

Material brindado por el entrevistado



Amparo Familiar

- Vida Grupo
- Degravamen
- Renta educativa
- Renta Supervivencia

Eventos Fortuitos

- Accidentes
- Antitravesuras - Seguro Infantil
- "Sin Camello" Seguro de desempleo
- Enfermedades Graves
- Accidentes Ocupantes 2da. Capa SOAT

Protección a la Salud

- "Familia Sana" Seguro de Asistencia Médica
- Plan Popular de Atención Médica Familiar

Productos Masivos con Coberturas Especiales

- "Mujer Vital" Seguro de Cáncer Femenino
- "Cuota Segura" Segura de desempleo para instituciones
- Plan Popular de Atención Médica
- Vuelto Seguro

Long Life Seguros es una compañía ecuatoriana especializada en seguros personales y microseguros que opera desde el 2008 en los ramos de:

- ✓ Vida Colectiva
- ✓ Vida Individual
- ✓ Asistencia Médica
- ✓ Accidentes Personales



Contamos con el respaldo del mayor reasegurador del mundo en VIDA y Salud: Swiss Re.

Nuestro enfoque está orientado a ofrecer al mercado un portafolio de productos pensado y diseñado en el Bienestar Familiar. Así nuestros productos y servicios se agrupan en "familias de productos" que incluyen el Amparo Familiar (Vida), Eventos Fortuitos (AP), Protección a la Salud (AM) y Masivos.

Informe de entrevista

Entrevistado: Dr. Faddul Mosquera Karam.

Institución: Superintendencia de Bancos y Seguros.

Cargo: Director de Auditoría del Sistema de Seguro Privado 5.

1. ¿Existe alguna regulación de la Superintendencia de Bancos y Seguros relacionada a lo que refiere a microseguro en el Ecuador?

Entrevistado: No, en los actuales momentos realmente la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) como organismo de control no ha dictado ninguna normativa con relación al microseguro porque en realidad es un producto o una actividad dentro del negocio asegurador que no ha tenido todavía un desarrollo y evidentemente de lo que se ha preocupado la SBS es de regular el seguro como tal, pero no existe una regulación específica para dicho producto.

2. ¿Cuál sería el procedimiento legal para ofrecer un microseguro con respecto a la SBS en el mercado?

Entrevistado: Como no existe una normativa específica para el microseguro, una compañía de seguros que pretende abrir un nicho de mercado de un producto denominado dentro del rango del microseguros tendría que sujetarse a las mismas reglas de un seguro común y corriente, es decir hacer un análisis de mercado, determinar cuáles son las coberturas, los montos máximos de indemnización, la prima que se cobrará y diseñar dentro de un contrato o póliza para poner a consideración de esos grupos a los que estaría destinado el producto y dicha póliza tendría que ser aprobada previamente por la SBS al igual que la prima.

3. ¿Qué escenario considera ideal o qué factores deben incluir para el desarrollo de mercado de microseguros?

Entrevistado: Se debería empezar por una campaña de culturización de seguros desgraciadamente no sólo en Ecuador sino en muchos países de la urbe latinoamericana no hay una cultura de seguros de manera que quienes accedemos a una póliza de seguros en un determinado momento muchas veces lo hacemos más obligados por la fuerza de las circunstancias que por

tener una conciencia clara y precisa de la necesidad de contar con un seguro para proteger nuestros bienes o vidas; de manera que intentar bajo los parámetros actuales diseñar un producto dentro del rango de microseguros, podría tener muchos inconvenientes en cuanto a la aceptación de parte de la gente a la que está destinado el microseguro porque hoy por hoy en el mercado siempre existe un poco de resistencia a la contratación de un seguro, casi siempre se dice que las aseguradoras no pagan, entonces dado que el microseguro está diseñado para gente de escasos recursos económicos o para pequeños y medianos empresarios o para dueños de micro negocios; por tal motivo se debería hacer una campaña bastante amplia parecida a la que hizo el Banco del Barrio en donde primero vendí la idea, fui manejando los temas, hice diferentes estudios en los diferentes sectores hacia donde podría diseñar el producto y de esa manera que la gente vaya familiarizándose con este tema antes de ofrecerlo directamente al público.

4. ¿Conoce usted de alguna empresa que se dedique a los microseguros o algo parecido en el país?

Entrevistado: Específicamente en microseguros no han incursionado las compañías de seguros con alguna frecuencia en lo que respecta a seguros masivos pero microseguro como tal no, en alguna medida y con ciertas restricciones Seguros Sucre para dar cobertura de asistencia médica y de funerales a los beneficiarios del BDH cabe indicar que no son ofrecidos como microseguros sino como un seguro general de forma masiva, eso podría incluirse aunque no es exactamente en donde yo en forma masiva voy a salir a vender un producto y que no esté diseñado exclusivamente a un sector de la población; en este caso es un sector al cual yo no tengo que buscarlo porque lo hago a través de una entidad administradora del bono. El microseguro es el ofrecimiento a grandes extensiones de la población que puedan ser asequibles a todo tipo de economía con determinadas o variadas coberturas.

5. ¿Cree que el país requiera de alguna regulación para el desarrollo de microseguros?

Entrevistado: Es necesario que se dicte una ley específicamente para el microseguro porque intentar incorporar el microseguro como un capítulo de la Ley General de Seguros podría llevar a una serie de inconvenientes por las características que tiene el microseguro, empezando que para este producto no se podrían utilizar los canales de comercialización convencionales lo que utilizamos actualmente para un seguro de vehículo, incendio, vida; no pueden ser las mismas para el microseguro deberían ser de otra naturaleza donde podamos involucrar a un montón de personas o de negocios chicos.

México es uno de los países de Latinoamérica más desarrollado en el negocio de microseguro, dado que cuenta con una ley específica para el mismo.

Anexo G - Información de distritos del MIES.

MIES

MAS CERCA DE TI

1 Dirección Distrital MIES Centro Sur. Illingworth
110 entre Malecón y Pichincha

Unión de Bananeros, Sandino, Proletarios Sin Tierra, Guasmo Norte, Pradera, Siete Lagos, La Floresta, Valdivia, Centenario, La Saiba, 9 de Octubre, Barrio del Seguro, Cuba, Parroquia Rural Puná, Santiago Roldós, Fertisa, Esteros, Fragata, Santa Mónica, Coviern, Sopeña, Acacias, Huancavilca, Guangala, Isla Trinitaria, Esmeraldas Chiquita, Jacobo Bucaram, Astillero, Centro, Las Peñas, Garay, La Chala, Cristo del Consuelo, Barrio Lindo, El Cisne, Puerto Liza, Batallón del Suburbio, Fe y Alegría

¡Amigos ahora el MIES, está más cerca de nosotros!



2 Dirección Distrital MIES Norte Av. del Bombero, Km 4 1/2 Vía a la Costa, Teléfono: 2204638

Km. Ocho y Medio, Florida, Martha de Roldós, Prosperina, Mapasingue, Miraflores, Paraíso, Bellavista, San Eduardo, Vergeles, Orquídeas, Pascuales, Monte Bello, Inmaconsa, Bastión Popular, Mucho Lote, Metrópolis, Ciudadela del Magisterio, Nueva Prosperina, Lomas de la Florida, Fortín, Flor de Bastión, Balerio Estacio, Sergio Toral, Monte Sinaí, Ciudad Nueva, Ciudad de Dios, Hogar de Cristo, Ciudad Victoria, Ciudad Olmedo, Vía a la Costa, Chongón, Ceibos, Puerto Hondo, Casas Viejas, Urbanizaciones(Puerto Azul), Terra Nostra, Bello Horizonte, Arcadia, Puerto Seymour, Valle Alto, Los Angeles), Progreso, El Morro, Posorja.

¡Mejoramos para darte una mejor atención Brindando un servicio de calidad, calidez y responsabilidad!

3 Dirección Distrital MIES Durán. Sibambe 604 y Velasco Ibarra, entrando por la gasolinera PETROECUADOR

Cdla. Bolivariana, Naval Norte, Atarazana, FAE, Adace, Simón Bolívar, Garzota, Alborada, Guayacanes, Cónдор, Saucos, Samanes Kennedy, Urdesa, Urdenor, Urbanor y Parroquia Rural Tenguel, Durán y Samborondón.



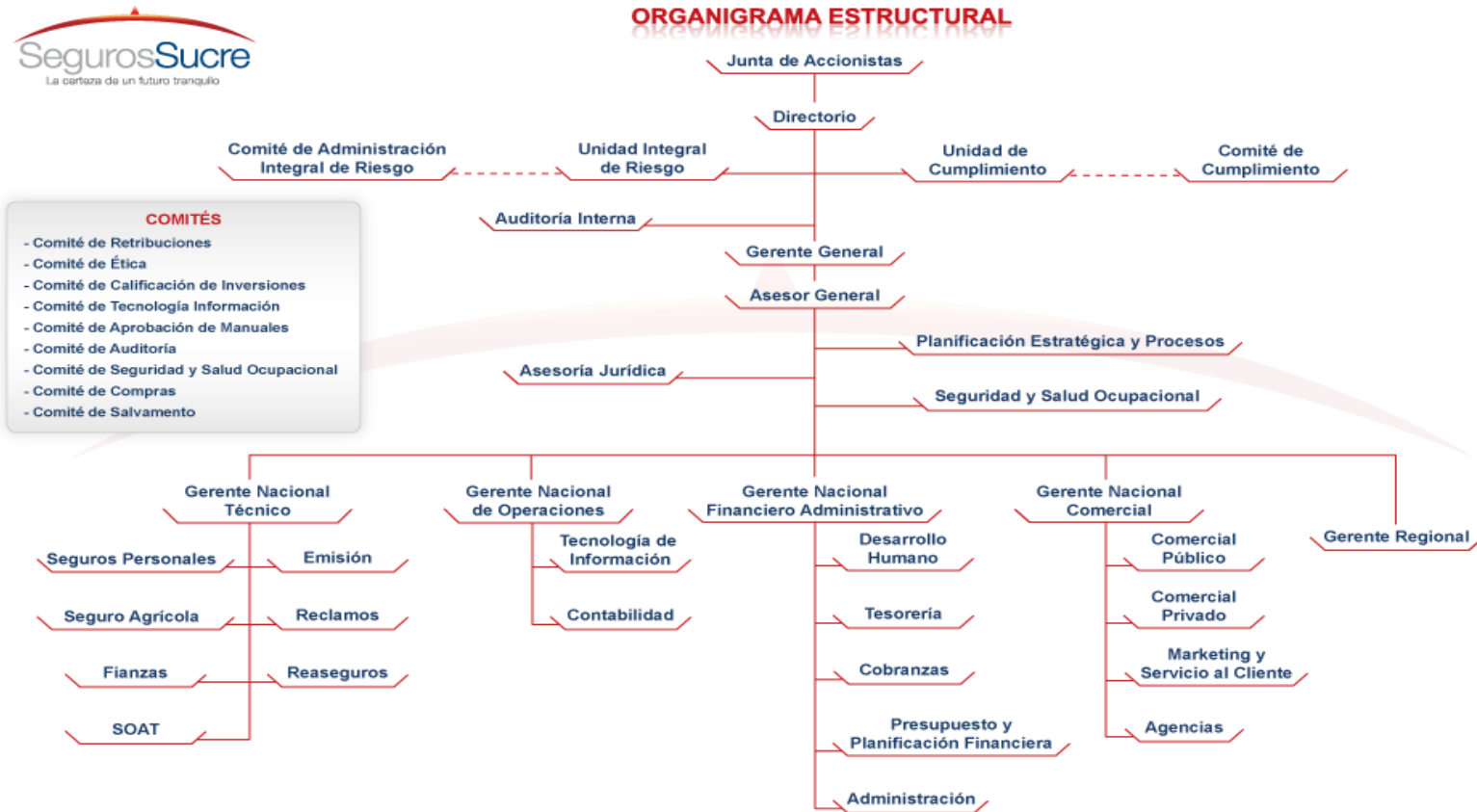


Coordinación Zonal 8
Av. Plaza Dañín y Francisco Boloña

Telf.: 3714780
Coordinación Zonal 8
(Guayaquil - Durán - Samborondón)

 @InclusionZona8

Anexo H - Organigrama de Seguros Sucre



Anexo I - Salario mínimo de servicios financieros.

COMISIÓN SECTORIAL No. 18 "SERVICIOS FINANCIEROS"				
ESTRUCTURA OCUPACIONAL Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL				
RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:		1.- ACTIVIDADES DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA, MONETARIA REALIZADA POR: BANCOS PRIVADOS, COOPERATIVAS, MUTUALISTAS, SOCIEDADES FINANCIERAS		
		2.- COMPAÑÍAS DE SEGUROS		
		3.- CASAS DE CAMBIO		
		4.- OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS FINANCIEROS: FIDUCIARIAS, BOLSAS DE VALORES Y MERCADOS FINANCIEROS		
CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2013
AUDITOR GENERAL	A1		1811749900001	325,45
GERENTE DE RIESGOS	A1		1811749900002	325,45
GERENTE DE SUCURSALES	A1		1811749900003	325,45
GERENTE DEL ÁREA LEGAL	A1		1811749900027	325,45
GERENTE DE CONTABILIDAD	A1	SECTOR FINANCIERO	1811749900006	325,45
OFICIAL DE CUMPLIMIENTO	A1	SECTOR FINANCIERO	1810000000001	325,45
AGENTE O GERENTE DE AGENCIA	B1		1811749900004	325,45
GERENTE / JEFE DE SEGURIDAD FINANCIERA	B1	INCLUYE: FRAUDES ELECTRÓNICOS, FRAUDES INTERNOS, SEGURIDAD FÍSICA, CONTINGENCIAS DE SEGURIDAD, SUPERVISIÓN DEL ÁREA	1810000000002	325,45
ANALISTA DE RIESGOS	B2		1811749900005	323,31
EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA CORPORATIVA	B2		1811749900007	323,31
EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA DE PERSONAS	B2		1811749900008	323,31
EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA EMPRESARIAL	B2		1811749900009	323,31
EJECUTIVO DE NEGOCIOS BANCA PYMES	B2		1811749900010	323,31
JEFE ADMINISTRATIVO	B2		1811749900011	323,31
JEFE DE ARCHIVO	B2		1811749900012	323,31
JEFE DE CAJEROS / CANALES	B2		1811749900013	323,31
JEFE DE CAMARA DE COMPENSACION	B2		1811749900014	323,31
JEFE DE CAMBIOS	B2		1811749900015	323,31
JEFE DE CARTERA	B2		1811749900016	323,31
JEFE DE COBRANZAS DEL EXTERIOR	B2		1811749900017	323,31
JEFE DE COBRANZAS DEL INTERIOR	B2		1811749900018	323,31
JEFE DE COMERCIO EXTERIOR / SWIFT	B2		1811749900019	323,31
JEFE DE CREDITO	B2		1811749900020	323,31
JEFE DE CUENTAS CORRIENTES	B2		1811749900021	323,31
JEFE DE DEPARTAMENTO INTERNACIONAL	B2		1811749900022	323,31
JEFE DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL	B2		1811749900023	323,31
JEFE DE REVISORIA Y CONTROL	B2		1811749900025	323,31
JEFE DE SERVICIOS GENERALES	B2		1811749900026	323,31

ANALISTA DE TECNOLOGIAS	C1	SECTOR FINANCIERO	1811749900028	320,67
CAJERO FINANCIERO	C2		1811749900031	320,23
OPERADOR DE TECNOLOGIAS	C2	SECTOR FINANCIERO	1811749900033	320,23
ASISTENTE DE CARTERA	C3		1811749900034	319,78
ASISTENTE DE CREDITO	C3		1811749900035	319,78
ASISTENTE DE AUDITORIA	D2		1811749900039	318,89
ASISTENTE DE CAJA	D2		1811749900040	318,89
ASISTENTE DE CAMARA DE COMPENSACION	D2		1811749900041	318,89
ASISTENTE DE CAMBIOS	D2		1811749900042	318,89
ASISTENTE DE COBRANZAS DEL EXTERIOR	D2		1811749900043	318,89
ASISTENTE DE COBRANZAS DEL INTERIOR	D2		1811749900044	318,89
ASISTENTE DE DEPARTAMENTO INTERNACIONAL	D2		1811749900046	318,89
ASISTENTE DE DEPARTAMENTO JURIDICO	D2		1811749900047	318,89
ASISTENTE DE OPERACIONES	D2	SECTOR FINANCIERO	1811749900049	318,89
ASISTENTE DE ORGANIZACION Y METODOS	D2		1811749900050	318,89
ASISTENTE DE PROCESAMIENTO DE DATOS	D2	SECTOR FINANCIERO	1811749900051	318,89
ASISTENTE DE REVISORIA Y CONTROL	D2		1811749900052	318,89
ASISTENTE DE RIESGOS	D2		1811749900053	318,89
EJECUTIVO DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL	D2		1811749900056	318,89
RECAUDADOR COBRADOR	D2		1811749900057	318,89
ASISTENTE DE CONTABILIDAD FINANCIERO	D2	SECTOR FINANCIERO	1811749900045	318,89
ASISTENTE DE ARCHIVO	E1	SECTOR FINANCIERO	1811749900058	318,45
DIGITADOR DE COMPENSACIÓN (CAJERO FINANCIERO INTERNO)	E1	SECTOR FINANCIERO	1811749900060	318,45

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

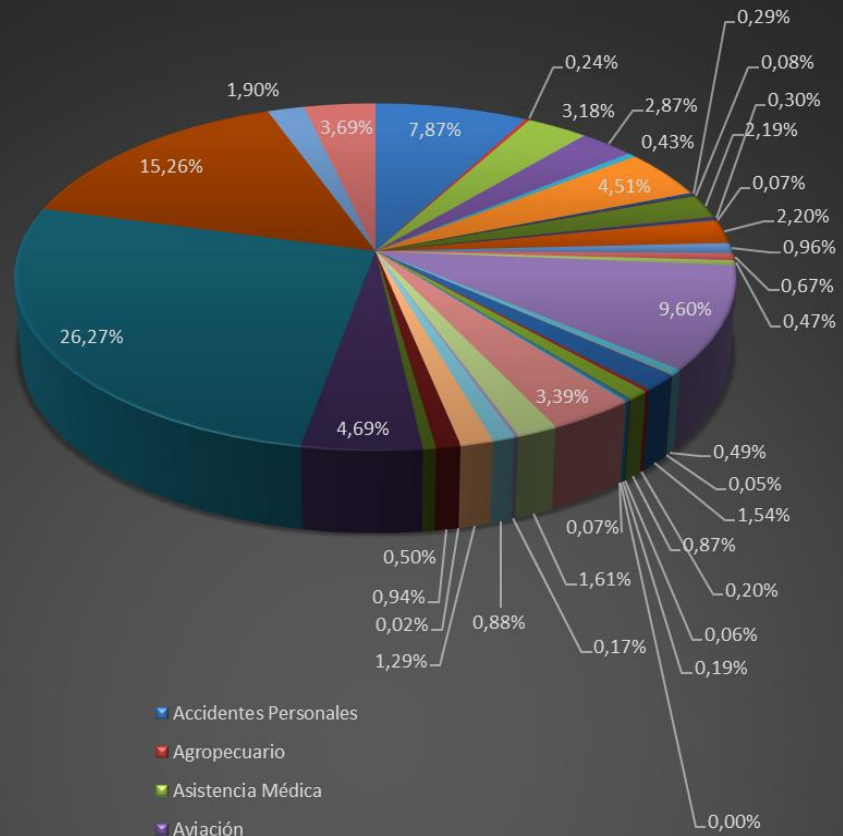
<http://www.relacioneslaborales.gob.ec/biblioteca/>

Anexo J - Sistema de seguros en Ecuador.

Las entidades de seguros son reguladas únicamente por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. Hasta diciembre del 2012 según informe estadístico de dicha entidad, el total de primas emitidas fue de 1.485.001.388,98 donde de este total la participación en el sistema de seguros para cada uno de los ramos es la siguiente:

SISTEMA DE SEGUROS PRIVADOS A DIC 2012			
No.	RAMO	PRIMAS EMITIDAS	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
1	Accidentes Personales	116.917.614,09	7,87%
2	Agropecuario	3.517.659,14	0,24%
3	Asistencia Médica	47.278.584,99	3,18%
4	Aviación	42.622.747,53	2,87%
5	Bancos e Instituciones Financieras (BBB)	6.366.293,77	0,43%
6	Buen Uso de Anticipo	67.015.943,59	4,51%
7	Crédito a las Exportaciones	4.246.643,44	0,29%
8	Crédito Interno	1.126.988,54	0,08%
9	Cumplimiento de Contrato	32.509.838,91	2,19%
10	Dinero y Valores	4.421.145,87	0,30%
11	Ejecución de Obra y Buena Calidad de Materiales	1.061.517,34	0,07%
12	Equipo Electrónico	32.704.650,80	2,20%
13	Equipo y Maquinaria de Contratistas	14.215.680,99	0,96%
14	Fidelidad	9.882.848,63	0,67%
15	Garantías Aduaneras	7.022.131,62	0,47%
16	Incendio y líneas aleadas	142.593.225,27	9,60%
17	Lucro Cesante a consecuencia de Incendio	7.266.409,83	0,49%
18	Lucro Cesante a consecuencia de riesgo catastrófico	771.126,20	0,05%
19	Marítimo	22.806.753,34	1,54%
20	Montaje y Maquinaria	2.970.981,39	0,20%
21	Multirisgos	12.877.982,91	0,87%
22	Obras Civiles terminadas	831.664,94	0,06%
23	Otras Garantías	2.762.452,00	0,19%
24	Otros Riesgos Técnicos	-	0,00%
25	Pérdida por beneficio por rotura de maquinaria	1.090.168,86	0,07%
26	Responsabilidad Civil	50.308.428,92	3,39%
27	Riesgos Catastróficos	23.905.485,52	1,61%
28	Riesgos Especiales	2.516.077,88	0,17%
29	Robo	13.083.324,72	0,88%
30	Rotura Maquinaria	19.184.428,35	1,29%
31	Seriedad de Oferta	240.952,86	0,02%
32	Todo Riesgo para Contratistas	13.994.601,16	0,94%
33	Todo Riesgo Petróleo	7.480.119,08	0,50%
34	Transporte	69.587.751,34	4,69%
35	Vehículo	390.155.814,91	26,27%
36	Vida en Grupo	226.632.741,93	15,26%
37	Vida Individual	28.182.169,09	1,90%
38	Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito SOAT	54.848.439,23	3,69%
		1.485.001.388,98	100,00%
	Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros - Datos estadísticos de Ranking de Compañías de Seguros del Ecuador		

Participación del Mercado.



- Accidentes Personales
- Agropecuario
- Asistencia Médica
- Aviación
- Bancos e Instituciones Financieras (BBB)
- Buen Uso de Anticipo
- Crédito a las Exportaciones
- Crédito Interno
- Cumplimiento de Contrato
- Dinero y Valores
- Ejecución de Obra y Buena Calidad de Materiales
- Equipo Electrónico
- Equipo y Maquinaria de Contratistas
- Fidelidad
- Garantías Aduaneras
- Incendio y líneas aleadas
- Lucro Cesante a consecuencia de Incendio
- Lucro Cesante a consecuencia de riesgo catastrófico
- Marítimo
- Montaje y Maquinaria
- Multirisgos

Elaborado por autores de tesis.
Fuente: Ranking de compañías de seguros, SBS.

Anexo K -Aportes Patronales para el sector privado.

El consejo directivo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social – IESS medianterresolución No. C. D.261, resuelve:

Consolidar las tablas de distribución de las tasas de aportación al IESS, de la siguiente manera:

ART. 1 Del Seguro General Obligatorio y Voluntario del IESS, según constan en las siguientes disposiciones:

Segunda.- De los empleados bancarios, municipales y de entidades públicas descentralizadas; notarios, registradores de la propiedad y registradores mercantiles:

CONCEPTOS:	PERSONAL	PATRONAL	TOTAL
SEGURO DE INVALIDEZ VEJEZ Y MUERTE (12 pensiones mensuales, decimotercera, decimocuarta y auxilio de funerales)	8,64	3,10	11,74
SEGURO DE SALUD (Enfermedad y maternidad del Seguro General, subsidio económico del seguro general, atenciones de salud por accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, órtesis y prótesis)	0,00	5,71	5,71
SEGURO DE RIESGOS DEL TRABAJO (Subsidios, indemnizaciones, 12 pensiones mensuales, decimotercera, decimocuarta, promoción y prevención)	0,00	0,55	0,55
SEGURO DE CESANTÍA	2,00	1,00	3,00
SEGURO SOCIAL CAMPESINO	0,35	0,35	0,70
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	0,36	0,44	0,80
Total Aportes	11,35	11,15	22,50

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre

(1 – 10)

Fuente: Información financiera de Superintendencia de Bancos y Seguros.

ENTIDAD:	1113			
NOMBRE:	SUCRE			
FECHA DEL BALANCE:	31-DEC-12			
Código	Nombre de la Cuenta	Vida	General	Saldo
1	ACTIVO	9,776,355.69	93,308,813.72	103,085,169.41
11	INVERSIONES	4,105,608.29	26,284,373.28	30,389,981.57
1101	FINANCIERAS	4,105,608.29	23,275,925.26	27,381,533.55
110101	TITULOS DE DEUDA EMITIDOS Y GARANTIZADOS POR EL ESTADO Y BCO CENTRAL DEL ECUADOR	4,105,608.29	4,920,656.56	9,026,264.85
11010101	INSTRUMENTOS UNICOS	0.00	0.00	0.00
11010102	INSTRUMENTOS SERIADOS	4,105,608.29	4,920,656.56	9,026,264.85
110102	TITULOS EMITIDOS POR EL SISTEMA FINANCIERO	0.00	11,981,706.16	11,981,706.16
11010201	INSTRUMENTOS UNICOS	0.00	11,981,106.16	11,981,106.16
11010202	INSTRUMENTOS SERIADOS	0.00	600.00	600.00
110103	TITULOS EMITIDOS POR COMPAÑIAS ANONIMAS	0.00	4,525,127.90	4,525,127.90
11010301	INSTRUMENTOS UNICOS	0.00	0.00	0.00
11010302	INSTRUMENTOS SERIADOS	0.00	4,525,127.90	4,525,127.90
110104	ACCIONES	0.00	1,163.30	1,163.30
110105	CUOTAS DE FONDOS DE INVERSION Y OTROS FONDOS	0.00	1,633,763.75	1,633,763.75
11010501	CUOTAS DE FONDOS DE INVERSION	0.00	1,633,763.75	1,633,763.75
11010502	CUOTAS DE OTROS FONDOS Y FIDEICOMISOS	0.00	0.00	0.00
110106	INVERSIONES EN EL EXTRANJERO	0.00	231,337.55	231,337.55
11010601	TITULOS EMITIDOS Y GARANTIZADOS POR ESTADOS Y BANCOS CENTRALES	0.00	0.00	0.00
11010602	TITULOS DE DEUDA DE BANCOS	0.00	0.00	0.00
11010603	TITULOS DE DEUDA EMITIDOS POR INSTITUCIONES FINANCIERAS Y SOCIEDADES	0.00	191,287.28	191,287.28
11010604	ACCIONES EN SOCIEDADES	0.00	0.00	0.00
11010605	BANCOS	0.00	40,050.27	40,050.27
11010606	OTRAS	0.00	0.00	0.00
110107	PRESTAMOS SOBRE POLIZAS DE VIDA	0.00	0.00	0.00
110199	PROVISION FLUCTUACION DE VALORES (CREDITO)	0.00	-17,829.96	-17,829.96
1102	CAJA Y BANCOS	0.00	2,130,398.41	2,130,398.41
110201	CAJA	0.00	113,321.53	113,321.53
110202	BANCOS	0.00	2,017,076.88	2,017,076.88
11020201	MONEDA NACIONAL	0.00	2,017,076.88	2,017,076.88
11020202	MONEDA EXTRANJERA	0.00	0.00	0.00
110299	SOBREGIROS (CREDITOS)	0.00	0.00	0.00

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (2 – 10)

1103	ACTIVOS FIJOS	0.00	878,049.61	878,049.61
110301	BIENES RAICES	0.00	216,842.53	216,842.53
11030101	INMUEBLES TERMINADOS	0.00	758,091.08	758,091.08
11030102	INMUEBLES EN CONSTRUCCION	0.00	0.00	0.00
11030103	TERRENOS	0.00	0.00	0.00
11030199	(DEPRECIACION BIENES RAICES)	0.00	-541,248.55	-541,248.55
110302	MUEBLES, EQUIPOS Y VEHICULOS	0.00	654,857.20	654,857.20
11030201	EQUIPO DE COMPUTACION	0.00	400,245.22	400,245.22
11030202	MUEBLES Y EQUIPOS	0.00	272,247.54	272,247.54
11030203	VEHICULOS	0.00	356,055.57	356,055.57
11030299	(DEPRECIACION MUEBLES EQUIPOS Y VEHICULOS)	0.00	-373,691.13	-373,691.13
110303	ACTIVOS NO DEPRECIABLES.	0.00	6,349.88	6,349.88
12	DEUDORES POR PRIMAS	2,946,936.05	29,232,277.57	32,179,213.62
1201	PRIMAS POR COBRAR	2,946,936.05	29,227,217.55	32,174,153.60
120101	POR VENCER	1,763,088.66	22,430,835.02	24,193,923.68
120102	VENCIDAS	1,186,621.48	6,896,518.24	8,083,139.72
120199	PROVISION (CREDITO)	-2,774.09	-100,135.71	-102,909.80
1202	PRIMAS DOCUMENTADAS	0.00	5,060.02	5,060.02
120201	POR VENCER	0.00	0.00	0.00
120202	VENCIDAS	0.00	0.00	0.00
120203	CHEQUES PROTESTADOS	0.00	6,974.69	6,974.69
120299	PROVISIONES (CREDITO)	0.00	-1,914.67	-1,914.67
13	DEUDORES POR REASEGUROS Y COASEGUROS	2,722,508.76	35,024,406.16	37,746,914.92
1301	PRIMAS POR COBRAR REASEGUROS ACEPTADOS	0.00	20,254.24	20,254.24
1302	DEUDORES POR SINISTROS DE REASEGUROS CEDIDOS	2,536,126.04	13,999,449.55	16,535,575.59
1303	PRIMAS POR COBRAR COASEGUROS ACEPTADOS	76,952.09	1,887,994.69	1,964,946.78
1304	DEUDORES POR SINIESTROS DE COASEGUROS CEDIDOS	0.00	118,189.65	118,189.65
1305	RECUPERACIONES DE SINIESTROS AVISADOS POR REASEGUROS CEDIDOS	109,430.63	20,249,714.90	20,359,145.53
130501	VIDA	109,430.63	0.00	109,430.63
130502	GENERALES	0.00	20,249,714.90	20,249,714.90
1399	PROVISIONES (CREDITO)	0.00	-1,251,196.87	-1,251,196.87
14	OTROS ACTIVOS	1,302.59	2,767,756.71	2,769,059.30
1401	DEUDAS DEL FISCO	1,245.23	146,916.82	148,162.05
140101	ANTICIPOS FISCALES	1,245.23	146,916.82	148,162.05
140102	OTROS IMPUESTOS	0.00	0.00	0.00
1402	DEUDORES VARIOS	57.36	663,860.85	663,918.21
140201	DEUDAS DE INTERMEDIARIOS DE SEGUROS	57.36	17,020.78	17,078.14
140202	DEUDORES RELACIONADOS	0.00	0.00	0.00
140203	DEUDAS DEL PERSONAL	0.00	6,934.71	6,934.71
140204	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	0.00	492,794.61	492,794.61
14020401	OBLIGACIONES POR OTROS CONCEPTOS	0.00	492,794.61	492,794.61
140205	INTERESES POR COBRAR	0.00	183,956.55	183,956.55
140206	ANTICIPOS FONSAT	0.00	0.00	0.00
140299	PROVISION (CREDITO)	0.00	-36,845.80	-36,845.80
1403	DIFERIDOS	0.00	1,956,979.04	1,956,979.04
140301	GASTOS DE ESTA BLECIMIENTO Y REORGANIZACION	0.00	0.00	0.00
140302	GASTOS ANTICIPADOS	0.00	1,788,187.15	1,788,187.15
140303	OTRAS CUENTAS DIFERIDAS Y EN SUSPENSO	0.00	16,673.20	16,673.20
140304	REASEGUROS NO PROPORCIONALES	0.00	0.00	0.00
140305	PROGRAMAS DE COMPUTACION	0.00	152,118.69	152,118.69
140306	COMISIONES SOBRE PRIMAS ANTICIPADAS	0.00	0.00	0.00
140307	GASTOS POR LEASING	0.00	0.00	0.00

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (3-10)

2	PASIVOS	8,779,216.14	72,767,422.86	81,546,639.00
21	RESERVAS TECNICAS	6,257,769.06	26,736,744.64	32,994,513.70
2101	RESERVAS DE RIESGO EN CURSO EN CURSO	0.00	4,567,986.18	4,567,986.18
210101	PRIMAS NO DEVENGADAS	0.00	4,567,986.18	4,567,986.18
210102	RIESGOS NO EXPIRADOS	0.00	0.00	0.00
210103	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0.00	0.00	0.00
2102	RESERVAS DE SEGUROS DE VIDA	1,362,531.98	0.00	1,362,531.98
210201	RESERVAS MATEMATICAS- VIDA INDIVIDUAL	8,906.39	0.00	8,906.39
210202	RESERVAS DE VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	1,353,625.59	0.00	1,353,625.59
210203	OTRAS RESERVAS SEGURO DE VIDA AHORRO	0.00	0.00	0.00
2103	RESERVAS PARA OBLIGACIONES DE SINIESTROS PENDIENTES	4,540,724.61	21,702,918.29	26,243,642.90
210301	SINIESTROS LIQUIDADOS POR PAGAR VIDA Y GENERALES	298,307.58	298,304.54	596,612.12
21030101	SINIESTROS LIQUIDADOS POR PAGAR VIDA	298,307.58	0.00	298,307.58
21030102	SINIESTROS LIQUIDADOS POR PAGAR GENERALES	0.00	298,304.54	298,304.54
210302	SINIESTROS POR LIQUIDAR VIDA Y GENERALES	4,242,417.03	21,320,345.90	25,562,762.93
21030201	SINIESTROS POR LIQUIDAR VIDA	4,242,417.03	0.00	4,242,417.03
21030202	SINIESTROS POR LIQUIDAR GENERALES	0.00	21,320,345.90	21,320,345.90
210303	RESERVA Y SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	0.00	84,267.85	84,267.85
21030301	SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA	0.00	0.00	0.00
21030302	SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS GENERALES	0.00	84,267.85	84,267.85
210304	SEGUROS VENCIDOS DE VIDA	0.00	0.00	0.00
210305	DIVIDENDOS ACUMULADOS POLIZAS DE VIDA	0.00	0.00	0.00
2104	RESERVAS DESVIACION DE SINIESTRALIDAD Y CATASTROFICOS	351,870.50	68,786.37	420,656.87
210401	RESERVAS CATASTROFICAS	0.00	0.00	0.00
21040101	DESVIACION DE SINIESTRALIDAD INCENDIO, TERREMOTO, RIESGOS DE LA NATURALEZA	0.00	0.00	0.00
21040102	POR EVENTO/RETENCION NETA	0.00	0.00	0.00
210402	DESVIACION DE SINIESTRALIDAD	351,870.50	68,786.37	420,656.87
21040201	VIDA GRUPO, ASISTENCIA MEDICA Y MARITIMO	351,870.50	67,044.21	418,914.71
21040202	PERDIDA DE BENEFICIO ROTURA DE MAQUINARIA Y VIDA INDIVIDUAL	0.00	1,742.16	1,742.16
21040203	CONTRATISTA, RERSPONSABILIDAD CIVIL, FIDELIDAD	0.00	0.00	0.00
21040204	RAMOS DE FIANZAS	0.00	0.00	0.00
2105	RESERVAS DE ESTABILIZACION	0.00	0.00	0.00
210501	PARA RAMOS NUEVOS	0.00	0.00	0.00
210502	PARA RAMOS EXISTENTES	0.00	0.00	0.00
2106	OTRAS RESERVAS	2,641.97	397,053.80	399,695.77
22	REASEGUROS Y CUASEGUROS CEDIDOS	2,244,308.38	36,879,287.51	39,123,595.89
2201	PRIMAS POR PAGAR REASEGUROS CEDIDOS	2,235,091.33	36,414,956.33	38,650,047.66
2202	ACREEDORES POR SINIESTROS REASEGUROS ACEPTADOS	0.00	2,417.55	2,417.55
2203	PRIMAS POR PAGAR COASEGUROS CEDIDOS	0.00	273,846.18	273,846.18
2204	ACREEDORES POR SINIESTROS COASEGUROS ACEPTADOS	9,217.05	188,067.45	197,284.50
23	OTRAS PRIMAS POR PAGAR	0.00	938,731.78	938,731.78
2301	PRIMAS POR PAGAR ASEGURADOS	0.00	938,731.78	938,731.78
2302	OTRAS PRIMAS	0.00	0.00	0.00
24	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO	0.00	0.00	0.00
2401	CORTO PLAZO	0.00	0.00	0.00
2402	LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (4 – 10)

25	OTROS PASIVOS	277,138.70	8,212,658.93	8,489,797.63
2501	IMPUESTOS, RETENCIONES Y CONTRIBUCIONES POR PAGAR	155,212.55	3,527,577.31	3,682,789.86
250101	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO IVA	341.04	2,302,861.94	2,303,202.98
250102	IMPUESTO A LA RENTA	0.00	12,430.54	12,430.54
250103	IMPUESTOS MUNICIPALES	0.00	0.00	0.00
250104	RETENCIONES POR IMPUESTOS A LA RENTA	22,660.37	187,990.69	210,651.06
250105	RETENCIONES JUDICIALES	0.00	0.00	0.00
250106	APORTES Y DESCUENTOS PARA EL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL	5,540.50	128,573.96	134,114.46
250107	RETENCIONES Y CONTRIBUCIONES SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS	72,467.12	665,207.01	737,674.13
25010701	POR PRIMAS DE SEGUROS	72,413.25	623,628.11	696,041.36
25010702	POR COMISIONES ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS, PERSONA NATURAL	0.22	82.21	82.43
25010703	POR COMISIONES ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS, PERSONA JURIDICA	53.65	316.66	370.31
25010704	POR COMISIONES INTERMEDIARIOS DE REASEGUROS NACIONALES	0.00	0.00	0.00
25010705	POR HONORARIOS AJUSTADORES DE SINIESTROS, PERSONA NATURAL	0.00	2.14	2.14
25010706	POR HONORARIOS AJUSTADORES DE SINIESTROS, PERSONA JURIDICA	0.00	203.19	203.19
25010707	POR HONORARIOS INSPECTORES DE RIESGOS, PERSONA NATURAL	0.00	0.00	0.00
25010708	POR HONORARIOS INSPECTORES DE RIESGOS, PERSONA JURIDICA	0.00	0.00	0.00
25010709	POR ACTIVOS	0.00	40,974.70	40,974.70
25010790	OTROS	0.00	0.00	0.00
250108	OTROS IMPUESTOS	0.00	0.00	0.00
250109	FONSAT	0.00	80,167.64	80,167.64
25010901	PARTICIPACIÓN FONDO DEL SEGURO OBLIGATORIO DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO (FONSAT)	0.00	30,203.58	30,203.58
25010902	MULTAS FONDO DEL SEGURO OBLIGATORIO DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO (FONSAT)	0.00	49,964.06	49,964.06
250110	RETENCIÓN POR CONTRIBUCIÓN SEGURO SOCIAL CAMPESINO	54,203.52	150,345.53	204,549.05
25011001	RETENCIONES PERÍODO EN CURSO	11,141.75	92,891.50	104,033.25
25011002	RETENCIONES POR EL PERÍODO 2001 - 2007	43,061.77	57,454.03	100,515.80
2502	CUENTAS POR PAGAR AL PERSONAL	4,487.98	1,363,280.56	1,367,768.54
250201	REMUNERACIONES POR PAGAR	4,487.98	71,280.85	75,768.83
250202	FONDOS DE RESERVA	0.00	2,674.10	2,674.10
250203	RESERVA JUBILACION PATRONAL	0.00	1,287,865.37	1,287,865.37
250204	PARTICIPACION A EMPLEADOS	0.00	0.00	0.00
250290	OTRAS CUENTAS POR PAGAR AL PERSONAL	0.00	1,460.24	1,460.24
2504	INTERESES POR PAGAR OBLIGACIONES EN CIRCULACION	0.00	0.00	0.00
250401	PAPELES COMERCIALES EN CIRCULACION A CORTO PLAZO	0.00	0.00	0.00
250402	OBLIGACIONES EN CIRCULACION A LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (5 – 10)

2590	OTROS PASIVOS POR PAGAR	117,438.17	3,321,801.06	3,439,239.23
259001	DIVIDENDOS POR PAGAR	0.00	0.00	0.00
259002	DEUDAS CON EMPRESAS RELACIONADAS	0.00	0.00	0.00
259003	DEUDAS CON INTERMEDIARIOS	0.00	369,108.52	369,108.52
25900301	ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS PERSONA NATURAL	0.00	92,277.13	92,277.13
25900302	ASESORES PRODUCTORES DE SEGUROS PERSONA JURIDICA	0.00	276,831.39	276,831.39
25900303	INTERMEDIARIOS DE REASEGUROS	0.00	0.00	0.00
259004	REGULARIZACIÓN DE DIVISAS	0.00	0.00	0.00
259005	PROVEEDORES	63,099.38	1,162,524.06	1,225,623.44
259006	PRIMAS ANTICIPADAS	53,397.81	117,473.59	170,871.40
25900601	DE POLIZAS REGISTRADAS MES ACTUAL-PAGADAS	10,737.39	38,092.83	48,830.22
25900602	DE POLIZAS REGISTRADAS EN MESES ANTERIORES-PAGADAS	42,660.42	79,380.76	122,041.18
25900603	DE POLIZAS REGISTRADAS MESES ACTUAL-NO PAGADAS	0.00	0.00	0.00
25900604	DE POLIZAS REGISTRADAS EN MESES ANTERIORES-NO PAGADAS	0.00	0.00	0.00
259007	REASEGUROS NO PROPORCIONALES	940.98	211,723.23	212,664.21
259008	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	0.00	1,460,971.66	1,460,971.66
259009	APORTES PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	0.00	0.00	0.00
259010	DEUDAS CON INSPECTORES DE SEGUROS	0.00	0.00	0.00
25901001	PERSONA NATURAL	0.00	0.00	0.00
25901002	PERSONA JURIDICA	0.00	0.00	0.00
259011	DEUDAS CON AJUSTADORES DE SINIESTROS	0.00	0.00	0.00
25901101	PERSONA NATURAL	0.00	0.00	0.00
25901102	PERSONA JURIDICA	0.00	0.00	0.00
26	VALORES EN CIRCULACION	0.00	0.00	0.00
2601	PAPELES COMERCIALES EN CIRCULACION A CORTO PLAZO	0.00	0.00	0.00
2602	OBLIGACIONES EN CIRCULACION A LARGO PLAZO	0.00	0.00	0.00

3	PATRIMONIO	997,139.55	20,541,390.86	21,538,530.41
31	CAPITAL	300,000.00	4,300,000.00	4,600,000.00
3101	CAPITAL PAGADO	300,000.00	4,300,000.00	4,600,000.00
3102	CAPITAL OPERATIVO (SUCURSALES Y COMPAÑÍAS EXTRANJERAS)	0.00	0.00	0.00
32	RESERVAS	2,313,052.38	13,136,038.27	15,449,090.65
3201	LEGALES	515,067.29	2,031,079.81	2,546,147.10
3202	ESPECIALES	1,781,168.63	9,610,406.10	11,391,574.73
320201	APORTES DE ACCIONISTAS	0.00	0.00	0.00
320202	UTILIDADES RETENIDAS PARA FUTURAS CAPITALIZACIONES	1,781,168.63	9,610,406.10	11,391,574.73
3203	REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	0.00	0.00	0.00
3204	DIVIDENDOS ACCION	0.00	50,410.00	50,410.00
3205	OTRAS	0.00	506,819.57	506,819.57
3206	RESERVAS DE CAPITAL	16,816.46	937,322.79	954,139.25
34	RESULTADOS	-1,615,912.83	3,105,352.59	1,489,439.76
3401	ACUMULADOS	0.00	207,381.60	207,381.60
340101	UTILIDADES	0.00	207,381.60	207,381.60
340102	(PERDIDAS)	0.00	0.00	0.00
3402	DEL EJERCICIO	-1,615,912.83	2,897,970.99	1,282,058.16
340201	UTILIDADES	0.00	2,897,970.99	2,897,970.99
340202	(PERDIDAS)	-1,615,912.83	0.00	-1,615,912.83

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (6 – 10)

4	EGRESOS	27,367,121.77	125,695,520.34	153,062,642.11
41	GASTOS DE ADMINISTRACION	282,787.85	8,976,745.10	9,259,532.95
4101	DEL PERSONAL	236,981.78	6,000,409.41	6,237,391.19
410101	SUELDOS Y SOBRESUELDOS	137,419.08	2,912,405.10	3,049,824.18
410102	GASTOS DE REPRESENTACIÓN	0.00	0.00	0.00
410103	VIATICOS Y GASTOS DE VIAJE	0.00	223,052.16	223,052.16
410104	SUBSIDIOS E INDEMNIZACIONES	6,299.25	543,728.81	550,028.06
410105	HONORARIOS	0.00	18,957.15	18,957.15
410106	APORTES AL INSTITUTO ECUATORIANO SEGURIDAD SOCIAL	37,923.19	718,853.98	756,777.17
410107	FONDO DE RESERVA	10,471.24	205,065.76	215,537.00
410108	DECIMOS SUELDOS	18,605.15	336,917.85	355,523.00
410109	VACACIONES	45.73	46,904.87	46,950.60
410110	JUBILACION PATRONAL	17,484.66	300,827.68	318,312.34
410111	IMPUESTO A LA RENTA	6,673.48	161,483.31	168,156.79
410112	SEGUROS DEL PERSONAL	0.00	141,759.95	141,759.95
410113	PARTICIPACION UTILIDADES	0.00	0.00	0.00
410114	GASTOS NO ESPECIFICADOS	2,060.00	390,452.79	392,512.79
4102	GASTOS VARIOS	45,806.07	2,976,335.69	3,022,141.76
410201	ARRIENDOS	29,556.01	143,002.71	172,558.72
410202	LUZ, AGUA Y TELEFONO	4,013.73	148,300.50	152,314.23
410203	SEGUROS DE MUEBLES, EQUIPOS Y VEHICULOS	0.00	24,113.34	24,113.34
410204	PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	2,416.63	175,333.35	177,749.98
410205	PUBLICACIONES Y PROPAGANDA	0.00	391,856.44	391,856.44
410206	COMUNICACIONES	0.00	114,982.37	114,982.37
410207	MOVILIZACIONES	0.00	26,556.84	26,556.84
410208	HONORARIOS PROFESIONALES	0.00	3,119.00	3,119.00
41020801	INSPECTORES DE RIESGOS PERSONA NATURAL	0.00	450.00	450.00
41020802	INSPECTORES DE RIESGOS PERSONA JURIDICA	0.00	2,669.00	2,669.00
41020890	OTROS	0.00	0.00	0.00
410209	CUOTAS Y DONATIVOS	0.00	34,666.06	34,666.06
410210	GASTOS JUDICIALES	0.00	330,021.67	330,021.67
410211	GASTOS DE COMPUTACION	390.00	259,739.52	260,129.52
410212	GASTOS LEASING	0.00	0.00	0.00
410213	OTROS GASTOS	9,429.70	1,324,643.89	1,334,073.59
42	COMISIONES PAGADAS	274,256.77	1,488,388.52	1,762,645.29
4201	POR SEGUROS	84,529.43	1,076,472.14	1,161,001.57
420101	SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL	2,378.28	0.00	2,378.28
420102	SEGUROS DE VIDA EN GRUPO	82,151.15	0.00	82,151.15
420103	SEGUROS GENERALES	0.00	1,076,472.14	1,076,472.14
4202	POR COASEGUROS	1,522.18	67,853.38	69,375.56
420201	SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL	0.00	0.00	0.00
420202	SEGUROS DE VIDA EN GRUPO	1,522.18	0.00	1,522.18
420203	SEGUROS GENERALES	0.00	67,853.38	67,853.38
4203	POR REASEGUROS ACEPTADOS	0.00	0.00	0.00
420301	SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL	0.00	0.00	0.00
420302	SEGUROS DE VIDA EN GRUPO	0.00	0.00	0.00
420303	SEGUROS GENERALES	0.00	0.00	0.00
4204	POR OTROS CONCEPTOS	188,205.16	344,063.00	532,268.16
420401	POR INTERMEDIACION DE REASEGUROS	0.00	0.00	0.00
420490	OTROS	188,205.16	344,063.00	532,268.16
43	PRIMAS POR REASEGUROS NO PROPORCIONALES	21,800.00	469,895.27	491,695.27
4301	EN EL PAIS	0.00	0.00	0.00
4302	AL EXTERIOR	21,800.00	469,895.27	491,695.27
44	PRIMAS DE REASEGUROS Y COASEGUROS CEDIDOS	1,986,783.16	75,150,839.43	77,137,622.59
4401	EN EL PAIS	201,932.38	4,662,590.64	4,864,523.02
4402	AL EXTERIOR	1,784,850.78	70,428,488.75	72,213,339.53
4403	PRIMAS DE COASEGUROS CEDIDOS	0.00	59,760.04	59,760.04

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (7 – 10)

45	LIQUIDACION Y RESCATES	2,677,912.06	7,745,976.96	10,423,889.02
4501	POR ANULACIONES	2,566,642.14	5,438,957.30	8,005,599.44
450101	SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL	2,174.72	0.00	2,174.72
450102	SEGUROS DE VIDA EN GRUPO	2,564,467.42	0.00	2,564,467.42
450103	SEGUROS GENERALES	0.00	5,438,957.30	5,438,957.30
4502	POR CANCELACIONES	111,269.92	2,243,677.06	2,354,946.98
450201	SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL	0.00	0.00	0.00
450202	SEGUROS DE VIDA EN GRUPO	111,269.92	0.00	111,269.92
450203	SEGUROS GENERALES	0.00	2,243,677.06	2,243,677.06
4503	DEVOLUCIONES DE PRIMAS DE REASEGUROS ACEPTADOS	0.00	0.00	0.00
450301	POR ANULACIONES	0.00	0.00	0.00
450302	POR CANCELACIONES Y LIQUIDACIONES	0.00	0.00	0.00
4504	CANCELACIONES POR NO CADUCIDAD AUTOMATICA	0.00	0.00	0.00
4505	VENCIMIENTOS DOTALES VIDA	0.00	0.00	0.00
4506	RESCATES VIDA	0.00	0.00	0.00
4507	PAGOS RENTA VIDA	0.00	0.00	0.00
4508	DIVIDENDOS DE LOS ASEGURADOS VIDA	0.00	0.00	0.00
4509	DEVOLUCIONES DE PRIMAS DE COASEGUROS ACEPTADOS	0.00	63,342.60	63,342.60
450901	SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL	0.00	0.00	0.00
450902	SEGUROS DE VIDA EN GRUPO	0.00	0.00	0.00
450903	SEGUROS GENERALES	0.00	63,342.60	63,342.60
46	SINIESTROS PAGADOS	16,614,489.56	19,673,705.81	36,288,195.37
4601	DE SEGUROS	16,403,703.82	19,129,454.75	35,533,158.57
4602	DE COASEGUROS	0.00	0.00	0.00
4603	DE REASEGUROS ACEPTADOS	0.00	0.00	0.00
4604	GASTOS DE LIQUIDACIONES DE SINIESTROS	210,785.74	544,251.06	755,036.80
460401	HONORARIOS DE AJUSTADORES DE SINIESTROS	0.00	479,317.41	479,317.41
46040101	PERSONA NATURAL	0.00	32,028.50	32,028.50
46040102	PERSONA JURIDICA	0.00	447,288.91	447,288.91
460402	GASTOS JUDICIALES	0.00	12,556.76	12,556.76
460490	OTROS	210,785.74	52,376.89	263,162.63
4605	PARTICIPACION DE REASEGURADORES EN SALVAMENTOS	0.00	0.00	0.00
47	OTROS EGRESOS	9,882.63	3,202,611.64	3,212,494.27
4701	INTERESES PAGADOS	0.00	0.00	0.00
470101	SOBRE RESERVAS RETENIDAS POR REASEGUROS	0.00	0.00	0.00
470102	SOBRES PRESTAMOS RECIBIDOS	0.00	0.00	0.00
470103	SOBRE OBLIGACIONES EN CIRCULACION	0.00	0.00	0.00
470104	SOBRE LOS CONVENIOS DE AHORRO DE SEGUROS DE VIDA INDIVIDUAL	0.00	0.00	0.00
4702	OTROS	8,688.80	518,372.05	527,060.85
470201	POR COMPRA VENTA, SORTEO Y CUSTODIA DE VALORES	0.00	177,396.18	177,396.18
470202	POR DIFERENCIA DE CAMBIO	0.00	0.00	0.00
470203	POR VENTAS DE ACTIVOS FIJOS	0.00	19.96	19.96
470204	POR OTROS CONCEPTOS	8,688.80	340,955.91	349,644.71
4703	PROVISIONES, AMORTIZACIONES Y DEPRECIACIONES	0.00	221,542.89	221,542.89
470301	PROVISION FLUCTUACION Y VALORES	0.00	0.00	0.00
470302	AMORTIZACION GASTOS DE ESTABLECIMIENTO Y REORGANIZACION	0.00	0.00	0.00
470303	DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS	0.00	221,542.89	221,542.89
4704	CONTRIBUCIONES E IMPUESTOS	0.00	1,761,660.62	1,761,660.62
470401	CONSTRUCCIONES SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS	0.00	76,807.37	76,807.37
470402	IMPUESTOS MUNICIPALES	0.00	87,534.06	87,534.06
470403	IMPUESTO A LA RENTA	0.00	636,755.02	636,755.02
470490	OTROS IMPUESTOS	0.00	960,564.17	960,564.17
4705	PARA CUENTAS DE DUDOSO RECAUDO	1,193.83	701,036.08	702,229.91

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (8 – 10)

48	CONSTITUCION DE RESERVAS TECNICAS	5,499,209.74	6,089,386.62	11,588,596.36
4801	PARA RIESGOS EN CURSO	0.00	4,577,893.54	4,577,893.54
480101	PRIMAS NO DEVENGADAS	0.00	4,577,893.54	4,577,893.54
480102	RIESGOS NO EXPIRADOS	0.00	0.00	0.00
480103	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0.00	0.00	0.00
4802	PARA SEGUROS DE VIDA	1,366,223.34	0.00	1,366,223.34
480201	RESERVAS MATEMATICAS - VIDA INDIVIDUAL	9,096.08	0.00	9,096.08
480202	RESERVAS DE VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	1,357,127.26	0.00	1,357,127.26
4803	PARA SINIESTROS PENDIENTES	4,132,986.40	1,154,898.85	5,287,885.25
480301	SINIESTROS POR LIQUIDAR VIDA Y GENERALES	4,132,986.40	1,070,631.00	5,203,617.40
48030101	SINIESTROS POR LIQUIDAR VIDA	4,132,986.40	0.00	4,132,986.40
48030102	SINIESTROS POR LIQUIDAR GENERALES	0.00	1,070,631.00	1,070,631.00
480302	SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	0.00	84,267.85	84,267.85
48030201	SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA	0.00	0.00	0.00
48030202	SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS GENERALES	0.00	84,267.85	84,267.85
480303	DIVIDENDOS ACUMULADOS POLIZAS DE VIDA	0.00	0.00	0.00
4804	PARA DESVIACION DE SINIESTRALIDAD Y CATASTROFICA	0.00	0.00	0.00
480401	RESERVAS CATASTROFICAS	0.00	0.00	0.00
48040101	DESVIACION DE SINIESTRALIDAD, INCENDIO, TERREMOTO Y RIESGOS DE LA NATURALEZA	0.00	0.00	0.00
48040102	EVENTOS/ RETENCION NETA	0.00	0.00	0.00
480402	DESVIACION DE SINIESTRALIDAD	0.00	0.00	0.00
48040201	VIDA GRUPO, ASISTENCIA MEDICA Y MARÍTIMO	0.00	0.00	0.00
48040202	PERDIDA DE BENEFICIO, ROTURA DE MAQUINARIA Y VIDA INDIVIDUAL	0.00	0.00	0.00
48040203	CONTRATISTAS, RESPONSABILIDAD CIVIL Y FIDELIDAD	0.00	0.00	0.00
48040204	RAMO DE FIANZAS	0.00	0.00	0.00
4805	PARA ESTABILIZACION	0.00	0.00	0.00
480501	RAMOS NUEVOS	0.00	0.00	0.00
480502	RAMOS EXISTENTES	0.00	0.00	0.00
4806	PARA OTRAS RESERVAS	0.00	356,594.23	356,594.23
49	PERDIDAS Y GANANCIAS	0.00	2,897,970.99	2,897,970.99
4901	UTILIDADES	0.00	2,897,970.99	2,897,970.99

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (9 – 10)

5	INGRESOS	27,367,121.77	125,695,520.34	153,062,642.11
51	PRIMA EMITIDA	21,893,524.06	95,990,169.09	117,883,693.15
5101	DE SEGUROS DIRECTOS	21,888,277.67	95,569,462.68	117,457,740.35
510101	VIDA INDIVIDUAL	31,699.00	0.00	31,699.00
510102	VIDA EN GRUPO	21,856,578.67	0.00	21,856,578.67
510103	SEGUROS GENERALES	0.00	95,569,462.68	95,569,462.68
5102	DE REASEGUROS ACEPTADOS	0.00	0.00	0.00
510201	EN EL PAIS	0.00	0.00	0.00
510202	DEL EXTERIOR	0.00	0.00	0.00
5103	DE COASEGUROS ACEPTADOS	5,246.39	420,706.41	425,952.80
52	COMISIONES RECIBIDAS	184,337.93	7,781,871.13	7,966,209.06
5201	POR SEGUROS	0.00	0.00	0.00
5202	POR COASEGUROS	0.00	0.00	0.00
5203	POR REASEGUROS CEDIDOS	184,337.93	7,781,871.13	7,966,209.06
520301	EN EL PAIS	13,028.81	596,534.22	609,563.03
520302	DEL EXTERIOR	171,309.12	7,185,336.91	7,356,646.03
5204	POR OTROS CONCEPTOS	0.00	0.00	0.00
53	RECUPERACIONES Y SALVAMENTOS DE SINIESTROS	844,247.56	13,310,085.02	14,154,332.58
5301	RECUPERACIONES DE REASEGUROS CEDIDOS	844,247.56	12,951,428.90	13,795,676.46
530101	EN EL PAIS	66,372.00	2,532,495.54	2,598,867.54
530102	DEL EXTERIOR	777,875.56	10,418,933.36	11,196,808.92
5302	RECUPERACIONES DE COASEGUROS CEDIDOS	0.00	0.00	0.00
5303	SALVAMENTOS DE SEGUROS DIRECTOS	0.00	358,656.12	358,656.12
5304	SALVAMENTOS DE COASEGUROS ACEPTADOS	0.00	0.00	0.00
5305	SALVAMENTOS DE REASEGUROS ACEPTADOS	0.00	0.00	0.00
54	INTERESES DE INVERSIONES	0.00	1,626,696.23	1,626,696.23
5401	DE RENTA FIJA	0.00	484,926.71	484,926.71
5402	EN EL SISTEMA FINANCIERO	0.00	781,051.04	781,051.04
5403	EN COMPANIAS ANONIMAS	0.00	350,478.41	350,478.41
5404	EN EL EXTRANJERO	0.00	10,240.07	10,240.07
5405	DE PRESTAMOS SOBRE POLIZAS DE VIDA	0.00	0.00	0.00
55	OTRAS RENTAS	383.00	190,311.35	190,694.35
5501	INTERESES SOBRE OBLIGACIONES	383.00	121,800.95	122,183.95
5502	DIVIDENDOS DE ACCIONES	0.00	0.00	0.00
5503	OTROS	0.00	68,510.40	68,510.40

Anexo L – Estados Financieros Seguros Sucre (10 – 10)

56	OTROS INGRESOS	2,010.05	280,883.26	282,893.31
5601	POR VENTA, SORTEO O VENCIMIENTO DE VALORES MOBILIA	0.00	118,930.83	118,930.83
5602	POR VENTA DE ACTIVOS FIJOS	0.00	2,705.52	2,705.52
5603	POR DIFERENCIA DE CAMBIO	0.00	0.00	0.00
5604	POR DEUDAS O PERDIDAS RECUPERADAS	0.00	0.00	0.00
5605	POR OTROS CONCEPTOS	2,010.05	159,246.91	161,256.96
5606	RESULTADOS POR EXPOSICION A LA INFLACION	0.00	0.00	0.00
560601	UTILIDADES POR EXPOSICION A LA INFLACION	0.00	0.00	0.00
56060101	ACTIVOS NO MONETARIOS	0.00	0.00	0.00
57	LIBERACION DE RESERVAS TECNICAS	2,826,706.34	6,515,504.26	9,342,210.60
5701	DE RIESGOS EN CURSO	0.00	3,503,191.18	3,503,191.18
570101	PRIMAS NO DEVENGADAS	0.00	3,503,191.18	3,503,191.18
570102	RIESGOS NO EXPIRADOS	0.00	0.00	0.00
570103	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0.00	0.00	0.00
5702	DE SEGUROS DE VIDA	1,510,991.89	0.00	1,510,991.89
570201	RESERVAS MATEMATICAS - VIDA INDIVIDUAL	8,124.25	0.00	8,124.25
570202	RESERVAS DE VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	1,502,867.64	0.00	1,502,867.64
5703	DE SINIESTROS PENDIENTES	1,315,714.45	3,012,313.08	4,328,027.53
570301	SINIESTROS LIQUIDADOS POR PAGAR VIDA Y GENERALES	1,315,714.45	2,856,341.47	4,172,055.92
57030101	SINIESTROS LIQUIDADOS POR PAGAR VIDA	1,315,714.45	0.00	1,315,714.45
57030102	SINIESTROS LIQUIDADOS POR PAGAR GENERALES	0.00	2,856,341.47	2,856,341.47
570302	SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	0.00	155,971.61	155,971.61
57030201	SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA	0.00	0.00	0.00
57030202	SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS GENERALES	0.00	155,971.61	155,971.61
570303	DIVIDENDOS ACUMULADOS POLIZAS DE VIDA	0.00	0.00	0.00
5704	DE DESVIACION DE SINIESTRALIDAD Y CATASTROFICAS	0.00	0.00	0.00
570401	RESERVAS CATASTROFICAS	0.00	0.00	0.00
57040101	DESVIACION DE SINIESTRALIDAD, INCENDIO, TERREMOTO, RIESGOS DE LA NATURALEZA	0.00	0.00	0.00
57040102	EVENTOS/RETENCION NETA	0.00	0.00	0.00
570402	DESVIACION DE SINIESTRALIDAD	0.00	0.00	0.00
57040201	VIDA GRUPO ASISTENCIA MEDICA Y MARITIMO	0.00	0.00	0.00
57040202	PERDIDA DE BENEFICIO, ROTURA DE MAQUINARIA, VIDA INDIVIDUAL	0.00	0.00	0.00
57040203	CONTRATISTAS, RESPONSABILIDAD CIVIL Y FIDELIDAD	0.00	0.00	0.00
57040204	RAMO DE FIANZAS	0.00	0.00	0.00
5705	DE ESTABILIZACION	0.00	0.00	0.00
570501	RAMOS NUEVOS	0.00	0.00	0.00
570502	RAMOS EXISTENTES	0.00	0.00	0.00
5706	DE OTRAS RESERVAS	0.00	0.00	0.00
58	PERDIDAS Y GANANCIAS	1,615,912.83	0.00	1,615,912.83
5801	PERDIDAS	1,615,912.83	0.00	1,615,912.83
6	CONTINGENTES	0.00	0.00	0.00
63	ACREEDORAS POR CONTRA	0.00	0.00	0.00
6301	VALORES NO RETENIDOS POR CONTRIBUCIÓN SEGURO SOCIAL CAMPESINO, PERÍODO 2001-2007	0.00	0.00	0.00
64	ACREEDORAS	0.00	0.00	0.00
6401	VALORES NO RETENIDOS POR CONTRIBUCIÓN SEGURO SOCIAL CAMPESINO, PERÍODO 2001-2007	0.00	0.00	0.00
7	CUENTAS DE ORDEN	0.00	0.00	0.00
71	DEUDORAS	4,151,158.51	35,836,160.46	39,987,318.97
7101	VALORES EN CUSTODIA	4,105,608.29	22,799,479.38	26,905,087.67
7102	VALORES EN GARANTIA	0.00	12,811,251.82	12,811,251.82
7190	OTRAS	45,550.22	225,429.26	270,979.48
72	ACREEDORA POR CONTRA	4,151,158.51	35,836,160.46	39,987,318.97

MATERIAL PARA SUSTENTACIÓN



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL.

TÍTULO:

*"PROPUESTA DE CREACIÓN DE UN MICROSEGURO DE
INCENDIO EN EL BONO DE DESARROLLO HUMANO EN EL
ECUADOR".*

AUTORES:

PERLA MARIDUEÑA & MADELAINE RAMÍREZ

Sábado 21 de septiembre del
2013



Descripción del problema



Muchas familias pierden sus viviendas debido al poco conocimiento de medidas de prevención y cuidado.

No existe una entidad que les permita recuperar el bien a los sectores de bajos recursos con total seguridad.



Surge la necesidad de encontrar una alternativa que responda por el bien en caso que se produzca un incendio.

Objetivos



Objetivo general.

Proponer la creación de un microseguro de incendio para las personas que poseen el Bono de Desarrollo Humano en el Ecuador.



Objetivos específicos.

- Realizar un estudio de mercado en el segmento establecido.
- Efectuar estudio técnico del proyecto.
- Desarrollar un plan administrativo adaptado al proyecto.
- Elaborar estrategias de mercado.
- Medir rentabilidad del proyecto mediante el estudio financiero.

Contextualización y delimitación.



El desarrollo de microseguros en otros países es el empuje para el desarrollo del producto.

Enfocado a personas que perciben bajos ingresos y se enfrentan a situaciones vulnerables constantemente.

No son microseguros los servicios ofrecidos de forma masiva únicamente, dado que debe existir también una prima asequible y orientado a la población con ingresos bajos.

El proyecto de microseguro de incendio estará dirigido a 186.561 beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en Guayaquil.

Según los alcances y limitaciones de investigación los sectores a integrarse son los que conforman el Distrito Zonal 8 los cuales son: Florida, Mapasingue, Vergeles, Pascuales, Flor de Bastión, Monte Sinal, Bastión Popular, Martha de Roldos, Km 8,5.

Propuesta

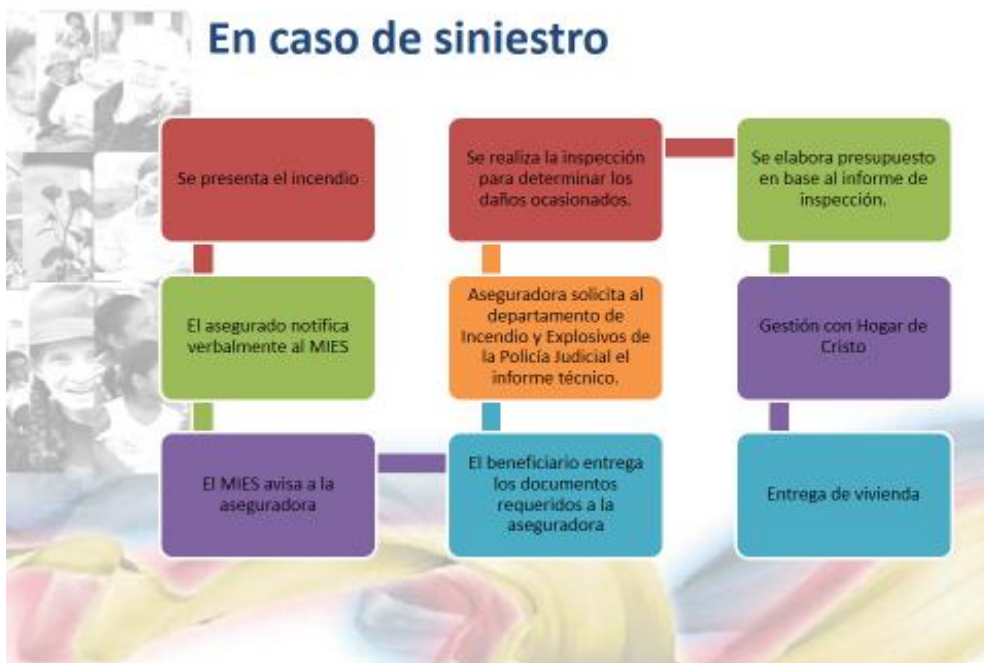
Contribuir con los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano en caso de incendio.

Reconstruir las casas afectadas por un riesgo cubierto por la póliza hasta un valor de USD\$ 4.000,00

Mediante el pago de una prima de USD\$ 1,00 mensual, valor reducido de los USD\$ 50,00 otorgados a los beneficiarios mensualmente.

Buscando que las personas reciban la ayuda inmediata en esos momentos difíciles hasta que ellos puedan regularizar sus ingresos y poder recuperar lo perdido.







Modelos de casas.



Casa de mdp.



Casa de bloque.



Análisis de oferta, demanda y precios.

OFERTA

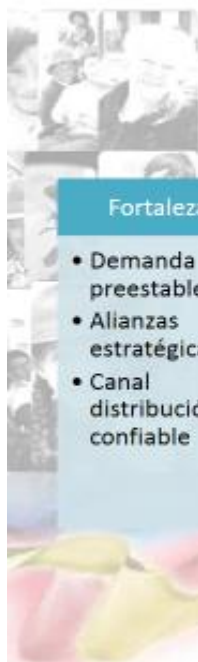
- Se desarrolla en un mercado asegurador con oferta competitiva.
- Se caracteriza por ofrecer un producto con nuevas formas de distribución, segmentación, y valores de prima.

DEMANDA

- La demanda del microseguro de incendio abarca a los habitantes de los diferentes sectores que mantienen bajos recursos y que son beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.

PRECIOS

- Para estimar el valor de la prima para el microseguro es importante tomar en cuenta la disponibilidad y la situación del segmento dirigido.



FODA del producto microseguro.

Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Demanda preestablecida • Alianzas estratégicas • Canal de distribución confiable 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado con poca experiencia • Nicho de mercado vulnerable • Recursos propios 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del mercado • Iniciativa para que otras aseguradoras ofrezcan el mismo producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • No existe una regulación o marco legal para microseguros. • Mercado asegurador muy desarrollado.



Estrategias.



Adecuado a las condiciones y necesidades del mercado objetivo.



Apoyo a campañas de concientización por parte de instituciones involucradas en el proyecto.



Valor de prima bajo, que resulte asequible a sectores excluidos de programas de microseguros por su costo.

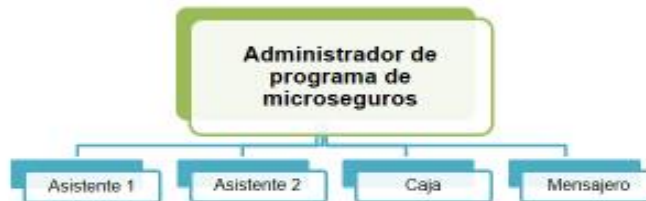


Alianzas con instituciones que garanticen el cobro de prima, prestación del servicio y desarrollo del mismo con normalidad.



Comercialización del producto a gran escala.

Estructura Organizacional.



Costo de recurso humano.

Nómina.				
Cargos	Cantidad	Sueldo mensual (USD\$)	Aporte Personal (USD\$)	Total a Pagar (USD\$)
Administrador	1	\$ 1.000,00	\$ 113,50	\$ 886,50
Asistente	2	\$ 600,00	\$ 68,10	\$ 531,90
Cajero	1	\$ 500,00	\$ 56,75	\$ 443,25
Mensajero	1	\$ 318,00	\$ 36,09	\$ 281,91
Mensual (USD\$)	5	\$ 2.418,00	\$ 274,44	\$ 2.143,56
Anual (USD\$)		\$ 29.016,00	\$ 3.293,32	\$ 25.722,68

Cargos	Cantidad	Total de ingreso (USD\$)	Aportes Patronales IECE y SECAP (USD\$)	Fondos de reserva (USD\$)	Décimo tercer sueldo (USD\$)	Décimo cuarto sueldo (USD\$)	Vacaciones (USD\$)	Total Beneficios (USD\$)
Administrador	1	\$ 1.000,00	\$ 121,50	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 26,50	\$ 41,67	\$ 356,33
Asistente	2	\$ 600,00	\$ 72,90	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 26,50	\$ 25,00	\$ 224,40
Cajero	1	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 26,50	\$ 20,83	\$ 191,42
Mensajero	1	\$ 318,00	\$ 38,64	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 13,25	\$ 131,39
Mensual (USD\$)	5	\$ 2.418,00	\$ 293,79	\$ 201,50	\$ 201,50	\$ 106,00	\$ 100,75	\$ 903,54
Anual (USD\$)		\$ 29.016,00	\$ 3.525,44	\$ 2.418,00	\$ 2.418,00	\$ 1.272,00	\$ 1.209,00	\$ 10.842,44



Plan de inversión.

Plan de Inversión							
Detalle	Cantidad	Valor Unitario (USD\$)	Valor Total (USD\$)	Años de depreciación	Depreciación Anual (USD\$)	Compras tercer año (USD\$)	Depreciación luego de compras (USD\$)
Equipo de computación			\$ 4.000,00	3	\$ 1.333,33	\$ 4.370,91	\$ 1.456,97
Hardware	5	\$ 700,00	\$ 3.500,00				
Software	1	\$ 500,00	\$ 500,00				
Equipo de oficina			\$ 750,00		\$ 121,67		\$ 127,85
Escritorio	5	\$ 50,00	\$ 250,00	10	\$ 25,00		\$ 25,00
Silla	5	\$ 30,00	\$ 150,00	10	\$ 15,00		\$ 15,00
Archivador	5	\$ 30,00	\$ 150,00	10	\$ 15,00		\$ 15,00
Teléfono	4	\$ 50,00	\$ 200,00	3	\$ 66,67	\$ 218,55	\$ 72,85
Vehículo			\$ 2.260,00		\$ 360,00		\$ 360,00
Moto	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00	5	\$ 360,00		\$ 360,00
Matrícula	2	\$ 200,00	\$ 400,00				\$ -
Seat	2	\$ 30,00	\$ 60,00				\$ -
Instalaciones			\$ 8.000,00	20	\$ 400,00		\$ 400,00
Totales			\$ 16.010,00		\$ 2.215,00		\$ 2.344,82



Estimación de siniestros.

Número de asegurados	182.830
Casas de caña	107.870 59%
Casas de cemento	74.960 41%

	Casos	Participación
Casos de incendio	586	100,00%
Incendios Declarados	11	1,88%
Incendios Causas Desconocidas	49	8,36%
Incendios Casa Construcción de cañas	43	7,34%
Principios de Incendios (conatos)	262	44,71%
Alarmas por Corto Circuito	221	37,71%

Tipo de casa	Siniestros
Casas de caña	346
Casas de cemento	223
Total de siniestralidad	568

Tipo de casa	Costo (USD\$)
Casas de caña	\$ 3.000,00
Casas de cemento	\$ 4.000,00

Costo de siniestralidad anual:

Tipo de casa	Siniestros	Costo (USD\$)	Total (USD\$)
Casas de caña	346	\$ 3.000,00	\$ 1.037.220,00
Casas de cemento	223	\$ 4.000,00	\$ 890.520,00
Total de siniestralidad	568		\$ 1.927.740,00



Ingresos por primas

Concepto	Periodos					
	0	1	2	3	4	5
Número de primas recibidas		182.830	191.167	199.884	208.999	218.529
Valor de prima (USD\$)		\$ 12,00	\$ 12,36	\$ 12,73	\$ 13,11	\$ 13,51

Concepto	Periodos					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS						
Primas ganadas (USD\$)		\$ 2.193.957,36	\$ 2.362.821,87	\$ 2.544.683,54	\$ 2.740.542,75	\$ 2.951.476,84



Situación Económica

Estado de resultados:

Estado de Resultados						
Concepto	Periodos					
	0	1	2	3	4	5
Número de primas recibidas		182.830	191.167	199.884	208.999	218.529
Valor de prima (USD\$)		\$ 12,00	\$ 12,36	\$ 12,73	\$ 13,11	\$ 13,51
INGRESOS						
Primas ganadas (USD\$)		\$ 2.193.957,36	\$ 2.362.821,87	\$ 2.544.683,54	\$ 2.740.542,75	\$ 2.951.476,84
Liberación de reservas (USD\$)		\$ -	\$ 160.645,00	\$ 173.009,52	\$ 186.325,72	\$ 200.666,84
Total de ingresos (USD\$)		\$ 2.193.957,36	\$ 2.523.466,87	\$ 2.717.693,06	\$ 2.926.868,47	\$ 3.152.143,68
EGRESOS						
Sinistros pagados (USD\$)		\$ 1.927.740,00	\$ 2.076.114,29	\$ 2.235.908,66	\$ 2.408.002,07	\$ 2.593.341,18
Sueldos (USD\$)		\$ 39.858,44	\$ 41.054,20	\$ 42.285,82	\$ 43.554,40	\$ 44.861,03
Constitución de reservas (USD\$)		\$ 160.645,00	\$ 173.009,52	\$ 186.325,72	\$ 200.666,84	\$ 216.111,76
Depreciación (USD\$)		\$ 2.215,00	\$ 2.215,00	\$ 2.215,00	\$ 2.344,82	\$ 2.344,82
Suministros y materiales (USD\$)		\$ 5.500,00	\$ 6.165,00	\$ 6.864,95	\$ 7.601,35	\$ 8.375,75
Total de egresos (USD\$)		\$ 2.135.958,44	\$ 2.298.558,01	\$ 2.473.600,15	\$ 2.662.169,46	\$ 2.865.004,54
Utilidad o pérdida operacional (USD\$)		\$ 57.998,92	\$ 224.908,86	\$ 244.092,91	\$ 264.698,99	\$ 287.109,14
Participación de trabajadores (USD\$)		\$ 8.699,84	\$ 33.736,33	\$ 36.613,94	\$ 39.704,85	\$ 43.066,37
Impuesto a la renta (USD\$)		\$ 10.845,80	\$ 42.057,96	\$ 45.645,37	\$ 49.498,71	\$ 53.689,41
Utilidad de ejercicio (USD\$)		\$ 38.453,28	\$ 149.114,57	\$ 161.833,60	\$ 175.495,43	\$ 190.353,36

Situación Económica

Balance general:

Balance General						
	0	1	2	3	4	5
Activos						
Activo Corriente						
Bancos (USD\$)	\$ 491.899,61	\$ 713.758,53	\$ 933.686,27	\$ 1.117.500,64	\$ 1.312.271,80	\$ 1.527.950,73
Inventarios (USD\$)	\$ 1.500,00	\$ 600,00	\$ 515,00	\$ 530,45	\$ 546,36	\$ 662,75
Total Activo Corriente (USD\$)	\$ 493.399,61	\$ 714.258,53	\$ 934.201,27	\$ 1.118.031,09	\$ 1.312.818,16	\$ 1.528.613,48
Activo Fijo						
Equipo de computación (USD\$)	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.120,00	\$ 4.120,00
Equipo de oficina (USD\$)	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 768,55	\$ 768,55
Vehículo (USD\$)	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00	\$ 2.260,00
Instalaciones (USD\$)	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
Depreciación acumulada (USD\$)		\$ (2.215,00)	\$ (4.430,00)	\$ (6.645,00)	\$ (4.789,82)	\$ (7.134,64)
Total Activo Fijo (USD\$)	\$ 15.010,00	\$ 12.795,00	\$ 10.580,00	\$ 8.365,00	\$ 10.358,73	\$ 8.013,91
Total Activo (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ 727.053,53	\$ 944.781,27	\$ 1.126.396,09	\$ 1.323.176,89	\$ 1.536.627,39
Pasivo						
Pasivo Corriente						
Reserva de Sinistros (USD\$)		\$ 180.645,00	\$ 173.009,52	\$ 186.325,72	\$ 200.666,84	\$ 216.111,76
Participación a Trabajadores (USD\$)		\$ 8.699,84	\$ 33.736,33	\$ 36.613,94	\$ 39.704,85	\$ 43.066,37
Impuesto a la Renta (USD\$)		\$ 10.845,80	\$ 42.057,96	\$ 45.645,37	\$ 49.498,71	\$ 53.689,41
Total Pasivo (USD\$)	\$ -	\$ 180.190,64	\$ 248.803,81	\$ 268.585,03	\$ 289.870,40	\$ 312.867,54
Patrimonio						
Capital (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61	\$ 508.409,61
Utilidad en el ejercicio (USD\$)		\$ 38.463,28	\$ 149.114,57	\$ 161.833,60	\$ 175.496,43	\$ 190.353,36
Utilidad acumulada (USD\$)		\$ -	\$ 38.463,28	\$ 187.567,85	\$ 349.401,45	\$ 524.896,88
Total Patrimonio (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ 546.872,89	\$ 696.977,46	\$ 857.811,06	\$ 1.033.306,49	\$ 1.223.659,85
Total Pasivo y Patrimonio (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ 727.053,53	\$ 944.781,27	\$ 1.126.396,09	\$ 1.323.176,89	\$ 1.536.627,39

Situación Económica

Flujo de caja:

Flujo de caja						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales (USD\$)	\$ -	\$ 2.193.957,36	\$ 2.362.821,87	\$ 2.544.683,54	\$ 2.740.542,75	\$ 2.951.476,84
Primas Pagadas (USD\$)		\$ 2.193.957,36	\$ 2.362.821,87	\$ 2.544.683,54	\$ 2.740.542,75	\$ 2.951.476,84
Egresos Operacionales (USD\$)	\$ 1.500,00	\$ 1.972.098,44	\$ 2.142.894,13	\$ 2.360.869,17	\$ 2.541.433,04	\$ 2.735.797,91
Sinistros pagados (USD\$)		\$ 1.927.740,00	\$ 2.076.114,29	\$ 2.235.908,66	\$ 2.408.002,07	\$ 2.593.341,18
Sueldos (USD\$)		\$ 39.858,44	\$ 41.054,20	\$ 42.285,82	\$ 43.554,40	\$ 44.861,03
Suministros y materiales (USD\$)	\$ 1.500,00	\$ 4.500,00	\$ 6.180,00	\$ 6.880,40	\$ 7.617,26	\$ 8.392,14
Participación a Trabajadores (USD\$)		\$ -	\$ 8.699,84	\$ 33.736,33	\$ 36.613,94	\$ 39.704,85
Impuesto a la Renta (USD\$)		\$ -	\$ 10.845,80	\$ 42.057,96	\$ 45.645,37	\$ 49.498,71
Inversiones (USD\$)	\$ (15.010,00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ (4.338,55)	\$ -
Capital Propio (USD\$)	\$ 508.409,61	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de Caja periodo (USD\$)	\$ 481.899,61	\$ 221.858,92	\$ 219.927,74	\$ 183.814,37	\$ 194.771,16	\$ 215.678,93
Flujo de caja acumulado (USD\$)	\$ 481.899,61	\$ 713.758,53	\$ 933.686,27	\$ 1.117.500,64	\$ 1.312.271,80	\$ 1.527.950,73



Evaluación económica.

	Inversión	Flujo 1	Flujo 2	Flujo 3	Flujo 4	Flujo 5
Flujo de caja (USD \$)	\$ (508.409,61)	\$ 221.858,92	\$ 219.927,74	\$ 183.814,37	\$ 194.771,16	\$ 215.678,93

Tasa de descuento	13,56%
TIR	30%
Valor Actual Neto (USD \$)	\$ 214.378,89



Conclusiones.

Debido a la escasa información que existe en los hogares en cuanto a prevención, cuidados y acciones en caso de incendio; siguen surgiendo un sin número de catástrofes en sectores de escasos recursos dejando secuelas y pérdidas en sus habitantes.

El programa de microseguro de incendio en el Bono de Desarrollo Humano funcionará como una iniciativa, haciendo que la cultura de seguros se desarrolle en el Ecuador mediante la toma de conciencia con respecto a la protección del patrimonio que cada una de las persona posee.



Recomendaciones.

Sería importante que el negocio de microseguros se desarrolle de forma conjunta donde el gobierno y entidades de seguros busquen la concientización y seguridad de la sociedad en general.

El aspecto legal es trascendental en este tipo de negocios, por lo tanto para que se ejecute bajo las características que efectivamente encierran el término microseguros es necesario que exista un marco regulatorio que establezca obligaciones y derechos tanto para el asegurado como para el asegurador.

Resulta necesario llegar a los sectores de bajos recursos mediante campañas con ayuda de las instituciones públicas encargadas de velar por la protección de los ciudadanos, guiando a quienes se mantienen desinformados acerca de las causas de incendio y el comportamiento que se debe tener sobre el mismo.