



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO

Facultad de Economía y Ciencias Empresariales

PLANES DE SEGUROS PARA PYMES DEL SECTOR INDUSTRIAL EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

**Trabajo de Titulación que se presenta como requisito para el título
de Ingeniera en Ciencias Empresariales**

Autor:

Lissette Lilibeth Vera Quiróz

Tutor:

José Gabriel Macuy Calle

Samborondón, Agosto 2013

AGRADECIMIENTO

Primeramente mi más infinito agradecimiento a Dios por haberme permitido concluir una etapa más de mi vida.

A la prestigiosa Universidad de Especialidades Espíritu Santo, a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales , y a todos los docentes, directivos, e integrantes quienes conforman dicha Institución Educativa, por su incansable labor en la formación de jóvenes que aportarán con sus conocimientos a la sociedad ecuatoriana.

Así también agradezco a mis padres quienes con su sacrificio y esfuerzo diario fueron el motor que me permitieron culminar mi carrera universitaria con éxito en tan prestigiosa institución.

Por último, un agradecimiento especial al Ing. José Macuy, por su valioso aporte y asesoramiento técnico en el proceso de elaboración de este trabajo de investigación, ya que con su aporte pude realizar un trabajo mucho más técnico y profesional.

INDICE

INDICE	iii
RESUMEN	viii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO # 1	2
DESARROLLO EXPLICATIVO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
TITULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
Enunciado del problema	2
Formulación del problema	4
OBJETIVOS	5
Objetivo General.....	5
Objetivos Específicos	5
JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	5
Justificación del problema	5
Delimitación del problema	6
MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	6
MARCO REFERENCIAL	6
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	22
MARCO CONCEPTUAL	23
METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN	24
CAPITULO # 2	28
ANALISIS DE LAS PYMES INDUSTRIALES EN EL ECUADOR- GUAYAQUIL	28
Importancia de las PYMES en el Ecuador.....	28
Limitaciones de las PYMES en el Ecuador	28
Análisis de la situación actual de las PYMES industriales en materia de contratación de seguros en la ciudad de Guayaquil	30
CAPITULO # 3	38
ANALISIS DEL MERCADO ASEGURADOR	38

Análisis del Mercado de Seguros en Latinoamérica.....	38
Análisis del mercado asegurador Guayaquileño para el sector de PYMES industriales.....	49
Análisis de las aseguradoras que trabajan con sector PYMES.....	52
Análisis PEST de la industria de seguros.....	56
Opiniones claves acerca de la comercialización del producto PYMES en el mercado industrial de la ciudad de Guayaquil.....	56
CAPITULO # 4.....	73
PLANES DE SEGUROS PARA PYMES INDUSTRIALES.....	73
Propuesta de contratación de coberturas individuales.....	73
Propuesta de cobertura: Producto PYMES.....	75
Ventajas de contratación del Producto PYMES: Beneficio para PYMES y compañías de seguros.....	79
¿Por qué dicha propuesta?.....	80
CONCLUSIONES.....	82
RECOMENDACIONES.....	84
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	85

INDICE DE TABLAS

CAPITULO # 1

Tabla 1.1: Participación de las PYMES en el total de la economía formal	11
Tabla 1.2: Clasificación de las compañías de acuerdo a la CAN.....	12

CAPITULO # 2

Tabla 2.1: Análisis FODA de las PYMES industriales de la ciudad de Guayaquil	29
---	----

CAPITULO # 3

Tabla 3.1: Características del productos PYMES ofertado por las aseguradoras de Guayaquil	55
Tabla 3.2: Análisis PEST de la industria aseguradora Ecuatoriana.....	56

CAPITULO # 4

Tabla 4.1: Deducibles de acuerdo a el ramo de seguro en contratación individual.....	75
Tabla 4.2: Deducibles de acuerdo a el ramo de seguro en contratación de “Producto PYMES.....	79
Tabla 4.3: Beneficios para PYMES y aseguradoras en la contratación del “Producto PYMES”.....	80

INDICE DE FIGURAS

CAPITULO # 1

Figura 1.1: Empresas nacionales por tamaño.....	13
Figura 1.2: Aporte de las PYMES a la generación de empleo.....	14
Figura 1.3: Pequeñas y medianas empresas a nivel nacional.....	14
Figura 1.4: El mercado de los seguros en el Ecuador.....	17

CAPITULO #2

Figura 2.1: Importancia de la contratación de seguros para PYMES.....	30
Figura 2.2: Cultura de contratación de seguros	31
Figura 2.3: Contratación de seguros	32
Figura 2.4: Coberturas contratadas actualmente.....	33
Figura 2.5: Conformidad con las coberturas contratadas actualmente	34
Figura 2.6: Razones para no contratar un seguro.....	35
Figura 2.7: Contratación de coberturas extras	36
Figura 2.8: Obligatoriedad en la contratación de seguros para PYMES.....	37

CAPITULO # 3

Figura 3.1: Primas netas y niveles de crecimiento del mercado asegurador Latinoamericano.....	39
Figura 3.2: Evolución primas y cuota de mercado 2010 por ramos en Brasil	40
Figura 3.3: Top 5 de empresas aseguradoras con mayor primaje suscrito en el año 2012	42

Figura 3.4: Porcentaje de producción de primas en ramos generales a Septiembre del 2012	46
Figura 3.5: Porcentaje de participación de empresas de seguros en Colombia a septiembre del 2012	48
Figura 3.6: Fusiones, alianzas y ventas de las compañías de seguros con actividades comerciales en Ecuador a diciembre del 2012.....	51

RESUMEN

La presente investigación realiza un análisis de la situación actual en lo que respecta a los niveles de contratación de un seguro para una pequeña o mediana empresa del mercado industrial de la ciudad de Guayaquil, empresas que muchas veces se encuentran en el inicio de sus actividades y han realizado una inversión representativa en maquinaria, equipos, local comercial, entre otros elementos necesarios para el arranque de actividades comerciales y no toman las precauciones adecuadas para prevenir cualquier tipo de imprevisto con dichos elementos de trabajo.

Para la realización de dicho análisis es muy importante dar a conocer el mercado de seguros desde una macro visión (haciendo referencia a países vecinos de la región del sur que ya han incursionado en esta línea de negocios dentro del mercado asegurador) pero como cada mercado posee sus características únicas, se presenta un análisis mucho más profundo y detallado del mercado asegurador ecuatoriano –guayaquileño, en donde se puede conocer en mayores detalles los productos disponibles actualmente para las PYMES, así como las aseguradoras que lo ofrecen.

Por otro lado se mencionan cuáles son las necesidades que tienen las PYMES en materia de contratación de coberturas de seguros, para que mediante la inversión en una póliza que agrupe los ramos de mayor utilidad para este tipo de empresas, se pueda disminuir en gran proporción el riesgo al fracaso a la que se encuentran expuestas, ya que hacen de su patrimonio un rubro vulnerable y utilizable para solventar cualquier tipo de gasto en el caso de la presentación de un siniestro.

Por último se desarrolla una propuesta de contratación de coberturas diseñada especialmente para el segmento PYMES industriales de la ciudad de Guayaquil, y se presenta la contrapartida de la contratación de coberturas individuales, en donde se puede constatar el beneficio tanto en precio como en deducibles que pueden obtener los empresarios.

INTRODUCCIÓN

Las PYMES no solo en el Ecuador sino a nivel mundial representan uno de los entes productivos más importantes para la economía de un país, no solamente por su aporte al PIB sino también por la generación de nuevas fuentes de empleo y riqueza para su población.

En la ciudad de Guayaquil, las PYMES representan alrededor del 80% de la fuerza productiva de la ciudad, y en base a este factor es muy importante resguardar su bienestar y sostenibilidad en el tiempo a través de la presentación de la posibilidad de la contratación de una póliza de seguro para la prevención de siniestros.

Dicha prevención solamente se puede dar si va de la mano del mercado asegurador (actualmente regulado por la Superintendencia de Bancos y Seguros), y aunque este segmento de la economía ha mostrado un comportamiento con crecimiento constante, no podemos dejar de lado la falta de cultura de seguros que existe en la actualidad en el Ecuador, no solamente por parte de los individuos, sino también por parte de las empresas, que dejan de lado este importante factor al momento de constituir una compañía.

Si bien es cierto las PYMES contribuyen enormemente a la economía ecuatoriana a través de su dinamización y flexibilidad, así también es responsabilidad de sus propietarios velar por el correcto funcionamiento de la misma tomando en cuenta las obligaciones que eso implica, como la contratación de un póliza integral de seguros para su organización. El objetivo principal de este trabajo investigativo radica justamente en destacar la importancia de contar con una póliza que se adapte a las necesidades de la empresa, mostrar las opciones que actualmente se encuentran disponibles y a la vez presentar una propuesta para las industrias, que les permita estar asegurados en la medida y en los montos que esta necesita.

CAPITULO # 1

DESARROLLO EXPLICATIVO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

TITULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Planes de seguros para PYMES del sector industrial en la ciudad de Guayaquil

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Enunciado del problema

La contratación de un seguro para Pequeñas y Medianas Empresas¹ es de suma importancia, ya que podemos notar que actualmente en la medida en que el sector empresarial privado aporta al desarrollo socioeconómico del Ecuador, en la misma medida se encuentra expuesto a muchos riesgos de diversas índoles, tanto de manera financiera (patrimonio) como de manera física (haciendo referencia a un local comercial, así como los bienes muebles y mercadería que este posee), esto debido no solamente a la inestabilidad económica y política que se vive en el Ecuador, sino también a los niveles de inseguridad que no se prestan para garantizar los riesgos financieros que corren los empresarios, así como las instalaciones que utilizan y la mercadería que distribuyen, ya que desde el momento que estas empiezan su funcionamiento tienen que afrontar bastantes situaciones de riesgo así como altos índices de delincuencia y siniestralidad, a los que se encuentran expuestos estos pequeños y medianos negocios a toda hora del día.

Estudios recientes muestran que hoy en día las PYMES, representan para cualquier país una parte muy importante de la economía, por ejemplo, si citamos el caso de España encontramos que según la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (2011) el 99.88 % de las empresas que conforman la economía española se encuentran dentro del grupo de las PYMES, en el caso ecuatoriano de acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2012), actualmente Guayaquil cuenta con 441.976 personas empleadas en establecimientos económicos, de los cuales el 60% se encuentran en relación de dependencia en una PYME, cifras que reafirma el rol transcendental de este tipo de empresas en cualquier país y fundamentalmente en el desarrollo económico del Ecuador, que a su vez

¹ De aquí en adelante para hacer referencia a las Pequeñas y Medianas Empresas se utilizarán las siglas PYMES.

indica una necesaria garantía de bienestar para dichas entidades en su sostenibilidad a futuro, ya que aportan en gran medida a la economía del país.

Al momento de establecerse como negocio o en pleno desarrollo de su actividad, una PYME no está exenta de que se pueda presentar un cese de actividades comerciales por algún tipo de dificultad a raíz de una catástrofe natural, por un robo, incendio o inundación, hecho que se da por la falta de concientización para la contratación de un seguro; que a su vez ocasiona imprevistos que ponen en riesgo el capital de la empresa, ya que dicha aportación inicial se debe utilizar para reparar los daños ocurridos y así continuar con la actividad productiva, lo cual causa inmediatamente una desorganización patrimonial, que en muchos casos puede terminar en cierre o quiebra de la empresa.

A pesar de esa característica muy particular, el seguro para PYMES es una de los factores más descuidados por los pequeños y medianos empresarios ya que como primer punto, el cual es netamente cultural, no ser precavidos ante situaciones inesperadas es normal, porque dentro del análisis del negocio no se considera que dichas situaciones pueden ocurrir de un momento a otro; y es en este tipo de empresas (PYMES) en donde la mayoría de personas prefiere asumir riesgos que muchas veces no tienen la capacidad suficiente de afrontar con tal de ahorrar dinero a mediano o corto plazo, además que aquí también sale a colación el hecho de que los empresarios no cuentan con toda la información necesaria para saber si es conveniente o no para el negocio, así como también carecen de conocimientos para planificación y previsión de seguros para afrontar siniestros.

De continuar con dicha situación, el sector de las PYMES seguirá enfrentándose a un muro de desconocimientos para la planificación y previsión de siniestros, ya que las empresas de seguros no han presentado tanto interés en explotar y promocionar esta línea de negocio y por ende no aplican estrategias agresivas de marketing para la difusión de este producto en el mercado, ya que las aseguradoras se encuentran enfocadas en segmentos como vehículos o vida y asistencia médica, que actualmente son los rubros por los cuales se tienen las más altas facturaciones por prima neta pagada en el país.

Finalmente es importante remarcar el hecho de que los pequeños y medianos empresarios desconocen los beneficios de contar con seguros para sus negocios, es por esto que es importante promoverlo y hacerlo parte de los requisitos a considerar al momento de empezar un emprendimiento, o mientras el negocio ya se encuentre en marcha, ya que es ahí en donde se debe identificar de acuerdo a la naturaleza del negocio que tipo de seguro es más conveniente, así como los costos y los riesgos que se cubrirán bajo dichas condiciones, entre los cuales para hacer una rápida mención se puede encontrar la cobertura de responsabilidad civil por daños a terceros, robo, incendio, alquiler de un

local alternativo en caso de siniestro, eventos catastróficos (como tsunamis, terremotos, entre otros), cobertura por plomería, electricidad, cerrajería, vidriería, jardinería, seguro especial de mudanza en caso de cambio de local, lucro cesante, entre otros, en donde cada cobertura se va añadiendo de acuerdo a las necesidades y naturaleza del negocio y va a permitirle al empresario ahorrar dinero a largo plazo y estar preparado para asumir cualquier situación inesperada que se presente.

Formulación del problema

De acuerdo a las diferentes situaciones que se han vivido en el país, y específicamente en la ciudad de Guayaquil, se puede ratificar la importancia que tiene la contratación de un seguro para una PYME, si citamos un ejemplo podemos mencionar el incendio devastador que se dio en una de las zonas comerciales más importantes de la ciudad en el año 2011, que según diario El Universo (2011) fue un siniestro que dejó más de 50 locales comerciales afectados, con toda la mercadería incinerada y con altas pérdidas monetarias para sus propietarios; el suceso de este tipo de situaciones es lo que se debe analizar para remarcar cuán importante resulta para un pequeño o mediano empresario contar con servicios como el de un plan de seguro para su negocio, en el cual de una manera u otra ayudará al propietario a sobrellevar este tipo de situaciones, que repercuten fuertemente en la actividad comercial del establecimiento.

La mayor parte del tiempo, los emprendedores que deciden empezar con su negocio se enfocan principalmente en dos puntos considerados importantes para ellos, por un lado la parte de financiamiento y soporte económico durante los primeros meses de funcionamiento del negocio, y por otro lado todo lo correspondiente a la mercadería a vender y la forma de atraer clientes, pero ¿en qué momento dicho emprendedor piensa en la protección de los riesgos a los cuales se encuentra expuesto su negocio?, la contratación de un plan de seguros es un aspecto que normalmente se analiza como un gasto, ya que el beneficio “económico” de un seguro no se puede medir monetariamente a mediano ni a largo plazo, sino más bien cuando sucede algún tipo de situación que imposibilite la continuidad de la actividad comercial.

Por lo antes mencionado es importante conocer con claridad:

¿Cuáles son los factores que consideran los empresarios para la contratación de un seguro para una PYME?

¿Por qué actualmente es importante la contratación de un seguro para una PYME en la ciudad de Guayaquil?

¿Cómo se puede concientizar a los empresarios para la contratación de un seguro para una PYME?

OBJETIVOS

Objetivo General

Determinar qué factores inciden en la contratación de los seguros para PYMES

Objetivos Específicos

1. Analizar la situación actual de las PYMES del sector industrial de Guayaquil con respecto a la accesibilidad de los seguros.
2. Comparar las ofertas de seguros para PYMES que brindan las compañías de seguros.
3. Proponer un plan de seguro accesible para PYMES.

JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Justificación del problema

El presente trabajo investigativo tiene como finalidad realizar un estudio que analice la situación actual que viven las PYMES en el mercado con respecto a la contratación de un seguro, el mismo que le permitirá tener un respaldo de seguridad de los bienes o mercadería del negocio frente a cualquier tipo de eventualidad, que no solamente podría afectar al propietario del establecimiento sino también a terceras personas.

De igual manera resulta atractivo poder identificar y analizar los factores que inciden al momento de la contratación de un seguro para una PYME, ya que de esta forma se podrá identificar con mayor claridad si las propuestas de seguros que se encuentran actualmente en el mercado cumplen con los aspectos que consideran los empresarios al momento de decidir si toman o no este tipo de servicio para su empresa.

Por otra parte es relevante mencionar que mediante este trabajo de investigación se planea generar diferentes propuestas de planes de seguros que puedan resultar atractivos y convenientes, tanto para los dueños de PYMES en la ciudad de Guayaquil como para el sector asegurador (al explotar con mayor fuerza un nicho de mercado que aún se encuentra en desarrollo) , y de esta manera empezar con la concientización de soportar la importancia que tiene su contratación para los pequeños y medianos empresarios del país.

Delimitación del problema

La presente investigación se enfocará en estudiar la contratación de seguros de las PYMES que se encuentran en la ciudad de Guayaquil, ya que al ser una de las ciudades más importantes en el Ecuador con respecto a sus niveles de actividad económica, se estaría considerando una muestra representativa del segmento a ser investigado, lo que a su vez arrojará resultados con criterios más acertados.

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

MARCO REFERENCIAL

Antecedentes históricos de las PYMES

Las PYMES, así como cualquier otro tipo de empresas o sector de la economía cuentan con características que definen sus antecedentes históricos a través de los años, los mismos que permiten tener con mayor claridad el sin número de factores que han intervenido a través del tiempo para que las PYMES ocupen el lugar que tienen actualmente. Se puede decir que el desarrollo de este tipo de empresas se ha venido dando de acuerdo a diversos acontecimientos mundiales que han marcado su transcendencia por la economía de cada país, pero que ha tenido una repercusión mundial en tema legal, social y laboral.

Como primer punto podemos mencionar que según Comín (2011) desde el momento en el que el hombre deja de ser sedentario, se van dando ciertos cambios en el desarrollo de la economía, en donde se va perfilando la diferencia en la actividad económica que tenían los integrantes de una sociedad, por ejemplo, se puede mencionar a los grandes empresarios, llamados terratenientes, que eran aquellas personas que poseían tierras, especialmente de grandes extensiones agrícolas (Real Academia Española de la Lengua, 2010), así también se puede mencionar a los pequeños agricultores, productores y artesanos, quienes se dedicaban a diversas actividades de comercio para subsistir, y

aquí podemos encontrar cierta analogía entre lo que se vivía hace muchos años atrás, y lo que actualmente tenemos, ya que hoy encontramos a grandes empresarios, propietarios de importantes organizaciones así como a los micro, pequeños o medianos empresarios, quienes se dedican a diversas actividades productivas y de distribución en la medida en que la tecnología, la ciencia y las necesidades de la sociedad avanzan y demandan de mayor cantidad de productos.

Una vez establecido el hecho de que la presencia de las pequeñas y medianas empresas se ha dado desde los inicios de la sociedad, se pueden identificar otros acontecimientos que han marcado el desarrollo y crecimiento de las PYMES desde diversos ámbitos. A nivel mundial la revalorización de este tipo de empresas como unidades productivas de pequeña escala se dan a partir de los años 70 debido principalmente a cambios estructurales como el crecimiento de los servicios (Centty, 2011), con esto se da paso a una nueva etapa en el comercio, en donde la venta de servicios ligado a la atención al cliente rompieron por completo el antiguo paradigma existente, que soportaba que solo eran empresas aquellas unidades de producción que creaban bienes o productos tangibles (Petty, Palich, & Hoy, 2011), dicha perspectiva cambia rotundamente desde el momento en que se empieza a generar mayor riqueza a raíz del expendio de servicios a los consumidores, lo cual se ve complementado con las maquinarias y la tecnología utilizada, tres elementos que en su conjunto agregan valor a este tipo de empresas.

Otro de los factores que ha jugado un papel trascendental en el desarrollo histórico de las PYMES han sido los avances tecnológicos (Obando, 2012), los cuales se han dado en un contexto de cambios desde hace varias décadas atrás hasta la actualidad, en donde la obsolescencia se cuenta por segundos y las empresas se ven en la necesidad de reducir su tamaño para contar con mayor eficiencia, es decir se hacen pequeños los productos y se hacen pequeñas las empresas (Centty, 2011).

A partir de mediados de los años noventa hay un interés creciente hacia estas empresas en todos los países de la región de América Latina y en general del mundo entero, dicho interés se ha manifestado no solamente por la atracción de medios académicos al investigar los antecedentes, modalidades y formas de desarrollo de las PYMES, sino también por los gobiernos, quienes han buscado implementar políticas y apoyarse en organismos internacionales para brindar fomento orientado a este tipo de empresas (Ferraro & Stumpo, 2010).

La caída de las 500 grandes empresas en Estados Unidos en los últimos 20 años ha ocasionado la diversificación de la economía (Centty, 2011) y por ende la creación progresiva de un grupo considerable de pequeñas y medianas empresas en el mercado, las mismas que se complementan en mayor o menor medida con las actividades productivas de las grandes corporaciones, estableciendo de esta manera un equilibrio entre ellas y teniendo así un mutuo beneficio. Sin embargo muchas veces

se presentan situaciones un poco más complicadas, sobre todo cuando una PYME trata de ser en mayor o menor escala independiente de las grandes empresas, dichas entidades con mayor poder tienden a someter a los pequeños y medianos negocios minimizando su posibilidad de desarrollo.

En lo que respecta el mercado de América Latina y el Caribe, las PYMES han mostrado un espectacular crecimiento en el correr de la última década (Confederación Nacional de la Industria, 2012), no solamente porque este tipo de empresas representan un instrumento necesario para el desarrollo socioeconómico de la región, sino también por el gran aporte laboral que estas realizan. De acuerdo a Dini y Stumpo (2011) se calcula que las PYMES son entes responsables que generan empleo entre un 25 y 40% en la región, de igual manera generan entre el 15% y el 25% total de la producción de bienes y servicios.

De acuerdo a un estudio realizado por Dini y Stumpo (2011) avalado por la Cepal, podemos encontrar ciertas cifras referenciales de algunos países de la zona de Latinoamérica, los cuales confirman la importancia que han alcanzado este tipo de empresas en la economía actualmente.

- En Brasil, las PYMES representan el 99% de la actividad comercial y generan un 60% de empleo;
- Paraguay cuenta con el 95 % de PYMES en sus actividades industriales, generando de esta forma el 54% del valor agregado en los bienes y servicios terminados, lo que representa a su vez el 8% del PIB, y un 77% de empleo;
- En Venezuela, del total de establecimientos que se encuentran en la economía, el 93% son PYMES.
- En el caso chileno, las PYMES son aproximadamente el 99% del total de las empresas del país, generando así el 68% de empleo;
- Uruguay tiene un 99.5% de pequeñas y medianas empresas del total de establecimientos del sector privado, generando alrededor del 65% de empleo
- En el caso de Argentina, las PYMES representan el 99,5% del total de establecimientos industriales, generando el 70% del empleo y el 54% del valor agregado en bienes y servicios;
- En Ecuador, representan el 80% del PIB y emplean el 70% de la fuerza laboral que hay en el país.
- En Colombia aportan con el 35% del empleo, lo cual representa el 30% del PIB.

Bajo todo este panorama de continuos aportes y crecimientos que muestran las estadísticas, es que el sector de las PYMES toma mayor fuerza en el contexto económico y social de nuestro país y de toda la región Latinoamericana, hasta llegar a ocupar el importante puesto que tiene actualmente en la economía mundial.

Importancia de las PYMES para la economía mundial

Hoy en día la economía a nivel mundial se mueve gracias al aporte de muchos sectores que la conforman, por un lado están las grandes corporaciones que comercializan un sin número de bienes de consumo masivo que se distribuyen por muchos países para satisfacer necesidades globales, así también hay muchas empresas de servicios que con la innovación y la experiencia de venta que viven los clientes trascienden con el paso del tiempo y llegan a expandirse a grandes mercados de consumo.

Pues bien, así como las grandes corporaciones aportan al desarrollo económico que se vive diariamente en el mundo (Cabrera, 2011), las PYMES no son una excepción frente a esta situación, ya que las características que poseen no solamente les permite producir y distribuir bienes y servicios, sino también aprovechar su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva para adaptarse a la tan variable demanda del mercado (Colegio de Contadores Públicos de México, 2010).

A pesar de la importante participación de las PYMES en la actividad económica, la mayoría no tiene un rol activo en el comercio internacional ni en las inversiones (OMC, 2011), ya que al querer incrementar su protagonismo a gran escala se enfrentan a muchos desafíos comerciales, tales como el acceso al financiamiento, la tecnología, la capacitación de los recursos humanos para competir a un mayor nivel, altas barreras de entrada y la falta de experiencia en networking² (Robert-Ribes, 2011).

Según la Organización Mundial del Comercio (2011) las PYMES contribuyen y se benefician del comercio internacional de diferentes maneras:

- Forman parte de la cadena de valor de grandes exportadores locales tanto de materia prima como de productos terminados.
- Exportan productos y servicios para nichos de mercado especializados en la producción de un bien determinado.
- Por otro lado importan y distribuyen productos de PYMES extranjeras.
- Proveen servicios de soporte en la cadena de transacciones del comercio internacional (logística, despachos, etc.)

² Técnica informática que consiste en establecer una red profesional de contactos que permite a los empresarios darse a conocer así mismos y a sus negocios, para posteriormente poder escuchar y aprender de personas con mayor experiencia o en igualdad de condiciones y así, encontrar posibles colaboradores, socios o inversores.

Las Pymes gracias a su gran potencial de adaptabilidad pueden realizar productos individualizados y de esta manera dar un mejor servicio, ya que el cliente siente que el producto que adquiere esta hecho justamente de acuerdo a la necesidad que tiene (OMC, 2011); en contraposición se encuentran las grandes empresas, ya sean multinacionales o transnacionales, quienes enfocan todos sus procesos productivos en bienes estandarizados para sacar provecho de las economías a escala (Camagni, 2011), cabe mencionar que adicional a la personificación de productos (Cuatrecasas, 2012) por parte de las PYMES, este tipo de empresas se caracteriza por ayudar a estas grandes corporaciones a realizar sus productos o servicios, ya sea mediante la proveeduría de materia prima o con servicios complementarios como transporte o seguridad, ya que su dinamismo es la verdadera columna vertebral del sector productivo.

Para los países con economías en vías de desarrollo, la presencia de las PYMES juega un papel mucho más importante que para los países desarrollados, ya que son entes impulsores del comercio internacional, no solo por el intercambio de productos con otros países, sino por otros factores como la promoción de las actividades emprendedoras, el fomento de la innovación y la creatividad para los empresarios, la capacidad de diversificación de la oferta y el alto contenido de valor agregado en cuanto a productos y servicios (OMC, 2011).

Si se hace hincapié en el aporte de las PYMES específicamente a la economía de América Latina, la tabla 1.1 muestra la participación que tienen dichas empresas en el total de la economía formal en la región. Si analizamos los porcentajes con respecto al número de empresas que participan activa y formalmente en la economía hay valores que van desde el 26.8 hasta el 1.9%, resultados que se encuentran ligados a las políticas propias de cada país en cuestión de consideración de las características legales que definen a las pymes y a las microempresas (esto debido a que en varios países se les da prioridad a las primeras mencionadas y por ende pierden peso en cuestión de porcentajes la participación de las segundas en el mercado). Por otra parte se encuentra el factor empleo, el mismo que también va mostrando resultados dependiendo del peso que le den las políticas gubernamentales a las microempresas o a las PYMES en cada país, pero sin importar la modalidad de la política aplicada es innegable el aporte que estas brindan a la economía al ser fuente de empleo para muchas personas.

Tabla 1.1: Participación de las PYMES en el total de la economía formal

PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN EL TOTAL DE LA ECONOMÍA FORMAL
(En porcentajes)

País	Número de empresas	Empleo	Ventas	Exportaciones
Argentina	26,8	43,6	41,0	8,4
Brasil	15,4	42,6	25,9	12,5
Chile	17,2	21,2	18,3	2,2
Colombia	3,8	32,0	17,1	n.d.
Ecuador	44,3	24,0	15,9	menos de 2
El Salvador	8,2	27,7	34,3	menos de 2
México	4,3	30,8	26,0	menos de 5
Perú	1,9	11,9	27,0	menos de 2
Uruguay	21,2	47,0	n.d.	n.d.

Nota: Elaborado por Políticas de apoyo a las Pymes en América Latina. (Ferraro & Stumpo, 2010)

También en el caso de las ventas, el aporte de las PYMES es relevante y presenta un cierto grado de variabilidad entre los países. Los valores van desde el 41% en la Argentina hasta el 15,9% en el Ecuador. Este rango de variación está relacionado fundamentalmente con el peso de las grandes empresas en la generación del producto y las ventas (Ferraro & Stumpo, 2010).

Consideraciones básicas sobre las PYMES en el Ecuador

Definición de PYMES

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo elaborado por la presidencia del Ecuador para el análisis de la micro, pequeña y mediana empresa (2010) en el Ecuador no existe una Ley que estipule las disposiciones fundamentales de las PYMES, y por ende no existe unanimidad en la definición de este concepto. La falta de leyes específicas que regulen a este tipo de empresas, así como de códigos específicos que delimiten sus características en el país ha creado mucha ambigüedad y duda en ciertos aspectos. Sin embargo de acuerdo a lo establecido por el SRI³ (2012) tenemos la siguiente definición:

“Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en el Ecuador las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que se destacan las siguientes”:

³ Siglas que hacen mención al Servicio de Rentas Internas del Ecuador, que es una entidad técnica y autónoma que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por Ley mediante la aplicación de la normativa vigente (Servicio de Rentas Internas, 2012).

- Comercio al por mayor
- Comercio al por menor.
- Silvicultura, pesca y agricultura,.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Clasificación de las PYMES

El programa estadístico comunitario de la CAN⁴, adoptado mediante la decisión 488 del 7 de diciembre del 2000, establece los preceptos básicos para elaborar las estadísticas comunitarias de las PYMES.

De acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su resolución 1260 y la legislación interna vigente, se establece que se debe acoger la siguiente clasificación de las compañías (Ver Tabla 1.2):

Tabla 1.2: Clasificación de las compañías de acuerdo a la CAN

Variables (**)	Micro Estrato I	Pequeñas Estrato II	Medianas Estrato III	Grandes Estrato IV
Personal ocupado	1 – 9	10 - 49	50 - 99	100 -199
Valor bruto de las ventas anuales (US\$)	≤ 100.000	100.001 – 1.000.000	1.000.0001 - 2.000.000	2.000.001 – 5.000.000
Valor activos totales	Menor a 100.000	De 100.001 hasta 750.000	750.001 a 4'000.000	Mayor a 4'000.000

Nota: Elaborado por la Comunidad Andina de Naciones (Comunidad Andina de Naciones, 2012)

(**) Prevalecerá el valor bruto de las ventas anuales sobre el criterio de personal ocupado.

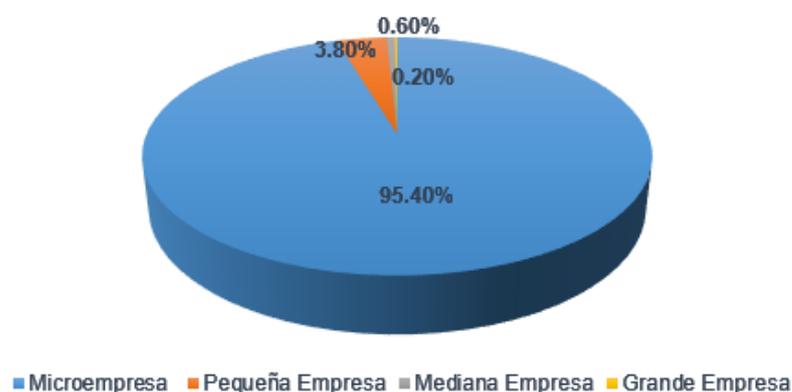
⁴ Siglas que hacen referencia a la Comunidad Andina de Naciones, que es un conjunto de países que se unieron voluntariamente con el objetivo de alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana (Comunidad Andina de Naciones, 2012).

Datos estadísticos de las PYMES en el Ecuador

A continuación se muestran datos estadísticos recopilados por el INEC⁵, en donde se puede notar la importante influencia de las PYMES en muchas de las actividades comerciales que mueven a la economía, así como su aporte a la disminución de los índices de desempleo y la promoción del emprendimiento en el país.

Podemos encontrar los siguientes resultados: 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de PYMES, con esta tendencia de presencia en el mercado se puede confirmar la importancia de este tipo de empresas en la economía nacional (Ver Figura 1.1).

Figura 1.1: Empresas nacionales por tamaño

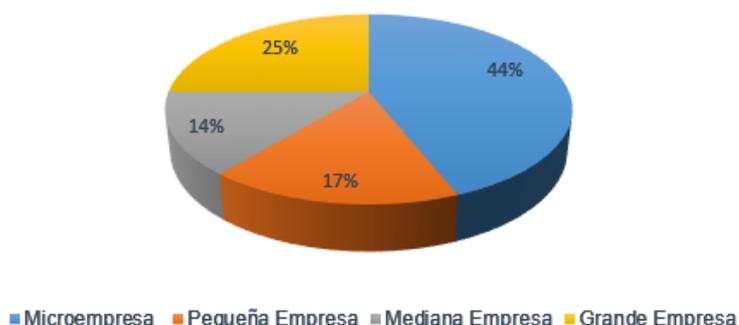


Nota: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2010)
Elaboración: Observatorio de la PYMES de la Universidad Andina Simón Bolívar

Otro importante factor que se debe considerar al momento de analizar el aporte que realizan las PYMES, es el empleo, el cual no puede quedar a un lado, ya que de cada 4 puestos de trabajo que existen en el país 3 son generados por aquellas empresas categorizadas como micro, pequeñas o medianas (Ver Figura 1.2), y es ahí en donde radica el impulso que debe realizar el gobierno para soportar a este tipo de empresas, promover su desarrollo y ayudar a la promoción de nuevas fuentes de financiamiento.

⁵ Siglas que hacen referencia al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, el cual es una institución en el Ecuador que genera y difunde información estadística útil y de calidad del país con el propósito de facilitar la evaluación del desarrollo de la sociedad y de la economía, así como promover las actividades del Sistema Estadístico Nacional (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2010).

Figura 1.2: Aporte de las PYMES a la generación de empleo

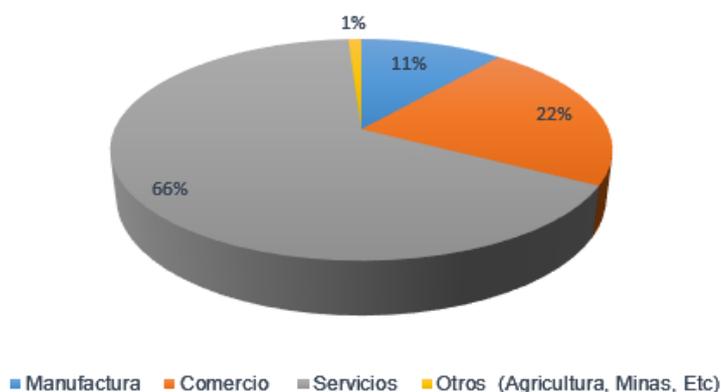


Nota: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2010)

Elaboración: Observatorio de la PYMES de la Universidad Andina Simón Bolívar

Por último, con respecto a la distribución de las actividades a las que se dedican las PYMES en el país (Ver Figura 1.3) podemos notar que los servicios son los que ocupan el mayor porcentaje en el mercado con un 66%, después de estas tenemos a las actividades de comercio con el 22%, siendo estas dos las de mayor predominio, sin embargo la manufactura de bienes también tiene un puesto importante en la producción.

Figura 1.3: Pequeñas y Medianas Empresas a nivel nacional



Nota: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2010)

Elaboración: Observatorio de la PYMES de la Universidad Andina Simón Bolívar

Todos los datos estadísticos presentados con anterioridad tienen como fin remarcar la importante participación que tienen las PYMES no

solamente en la economía de la región de Latinoamérica, sino también en el Ecuador, en donde este tipo de empresas genera empleo, promueve nuevas formas de hacer negocio, contribuye al desarrollo de las cadenas de producción de grandes firmas y sobre todo ayuda al desarrollo socio económico a nivel nacional.

Antecedentes del rol de los seguros en el Ecuador

Para poder empezar con un análisis de la presencia del mercado de seguros en el Ecuador, es importante primeramente tener una definición clara de los que encierra este concepto. Actualmente se lo puede definir desde varios ámbitos:

Etimológicamente el término seguro proviene del latín *secūrus* (tranquilo, seguro, aquello que está alejado de cuidados y preocupaciones, lo que proporciona tranquilidad); adjetivo formado por el prefijo separativo **se-** y la raíz del sustantivo **cura-** (cuidado, preocupación, inquietud, ocupación) (Diccionario Etimológico, 2011).

El seguro es el “contrato por el cual el asegurador se obliga, mediante una cuota estipulada, a entregar al contratante o al beneficiario un capital o renta al verificarse el acontecimiento previsto o durante el término señalado. (Real Academia Española de la Lengua, 2010)”

También según el Ministerio de Economía y Hacienda Español, (2011) el seguro “es el contrato en el que el contratante delega al contratado la responsabilidad de pagar la indemnización correspondiente en caso de que suceda un accidente.”

De acuerdo a la legislación vigente en el Ecuador⁶, se define el seguro como “un contrato mediante el cual una de las partes, el asegurador, se obliga, a cambio del pago de una prima, a indemnizar a la otra parte, dentro de los límites convenidos, de una pérdida o un daño producido por un acontecimiento incierto; o a pagar un capital o una renta, si ocurre la eventualidad prevista en el contrato”

A finales del siglo XIX, en el Ecuador existían solamente compañías extranjeras que ofertaban servicios de seguro para transporte e incendio, posterior a la presencia de estas empresas, en 1933 se emite una resolución, en el cual se facultaba a la Superintendencia de Bancos a ser el organismo de control para las compañías de seguros y reaseguros que se estaban creando en el país, siendo una de las primeras, la aseguradora llamada La Nacional, que fue fundada en el año de 1940, la misma que posteriormente cambió su nombre comercial a Seguros

⁶ Legislación sobre el contrato del Seguro. (1963) Capítulo 1 Sección II.

Generali, y en el año 1943 fue llamada La Unión Compañía Nacional de Seguros S.A., nombre que mantiene hasta la actualidad (Aguilar & Díaz, 2012).

En los años posteriores este mercado fue creciendo progresivamente, fue incrementando el número de aseguradoras que se encontraban presentes en el medio, y consecuentemente se fueron creando decretos, leyes y organismos regulatorios para este tipo de entidades, las mismas que fueron aportando importantes porcentajes económicos para el PIB del país.

En Ecuador durante 2011, el sistema de seguros privados se conformó con la participación de 44 entidades, de las cuales seis se especializan en el segmento de seguros de vida y 38 entidades mantienen la mayor parte de sus operaciones en el mercado de seguros generales (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2012).

Se pueden notar dos aspectos importantes en la trayectoria de las aseguradoras del país, por un lado en el año 2008 entró en vigencia la contratación obligatoria del SOAT⁷, que ligada al incremento de las ventas del sector automotriz dio como resultados una prima neta pagada que se ubicó en USD 1 336,6 millones, USD 229 millones más que los observados en 2010, lo que refleja una tasa de crecimiento del 20,7%, aumento que va acorde al desarrollo de la cartera de crédito del sistema financiero tradicional de 22,8% (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2012). Posterior a dicha regulación se dio a notar una gran presencia de aseguradoras extranjeras en el país, lo cual se explica por dos razones: por un lado, América Latina atraviesa un buen momento económico y es atractiva para nuevos inversionistas y por otro lado, los bancos privados debían vender sus negocios relacionados hasta julio del 2012, entre ellos las aseguradoras. Sin embargo para el 2013 es posible que esa tendencia se mantenga porque el mercado ecuatoriano es pequeño y está plagado de empresas pequeñas, las cuales están presionadas a fusionarse o a pasar a otras manos (Ángulo, 2012)

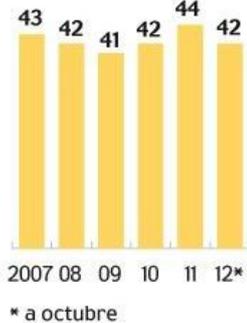
⁷ Las siglas SOAT hacen referencia al Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito, establecido mediante la Ley N° 27181, Ley General de Transporte y Tránsito Terrestre, reglamentado a su vez por el Decreto Supremo N° 024-2002-MTC, T.U.O. del Reglamento Nacional de Responsabilidad Civil y Seguros Obligatorios por Accidentes de Tránsito.

Figura 1.4: El mercado de los seguros en el Ecuador

En el país hay más firmas extranjeras de seguros. La gente asegura más sus autos.

Número de Aseguradoras registradas en el país

Del 2007 al 2012



Distribución de tipos de seguros por su volumen de ventas

Al 31 de diciembre de 2011
En porcentajes



Nota: Elaborado por Asociación de Compañías de Seguros del Ecuador (2012)

Tipos de seguros

En el Ecuador de acuerdo a la Superintendencia de Bancos y Seguros (2012), los seguros privados de acuerdo a su objeto se pueden clasificar en dos grandes ramos que son: de vida y asistencia médica y los seguros de daños generales, pero estos a su vez tienen su propia ramificación dependiendo de los tipos de riesgos que cubran. Por ser relevante en la investigación la explicación de los seguros para daños generales, me centraré específicamente en ellos para su mejor comprensión.

Como lo menciona el Art. 27 de la Legislación sobre el Contrato de Seguros⁸, puede ser objeto de contrato de seguro contra daños todo interés económico que una persona tenga en que no se produzca un siniestro; lo cual permite definirlo como la acción de asegurar las pertenencias del contratante, siendo estas cosas en el momento de un siniestro, pagadas o restituidas por unas similares dependiendo del tipo de seguro contratado. Se clasifican según el tipo de riesgo que se asuma en:

- **Seguro contra incendio:** Con este tipo de seguro se encuentran amparados los bienes como su mismo nombre lo indica contra los

⁸ Legislación sobre el contrato del seguro. (1963) Capítulo II Sección I Art. 27

riesgos de incendio , así como de las denominadas líneas aliadas: motín y huelgas, daños maliciosos , terremoto, daños por agua, maremoto, explosión, , lluvia e inundación, (Ecuaprimas , 2012)

- **Seguro contra granizo:** Cubre los daños que puedan ser provocados por la acción del granizo en cosechas, pero no toma en cuenta las pérdidas ocasionadas por las lluvias o por el viento (Seguros Argentina, 2010)
- **Responsabilidad civil:** Este tipo de seguro cubre las lesiones causadas a terceros y por daños producidos a causa de estos. La indemnización por daños materiales es más reducida (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012).
- **Seguro de transporte:** La finalidad del seguro de transporte es cubrir las mercancías contra los diversos riesgos que pueden afectarlas durante su traslado de un lugar a otro y, por extensión, durante determinados períodos (estancias), o situaciones (carga y descarga), relacionados con el hecho de transporte. El seguro de transporte es aquel contrato por medio del cual el asegurador asume los daños y pérdidas materiales sobrevenidas, bien al material de transporte, o bien a los objetos transportados en caso de traslado o viaje por vía fluvial, férrea, aérea o marítima (Seguros Robo, 2010)
- **Seguro contra robos:** El asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la ley y en el contrato, a indemnizar los daños derivados de la sustracción ilegítima por parte de terceros de las cosas aseguradas, siempre y cuando no se trate de engañar a la Compañía de Seguro (Seguros Robo, 2010).
- **Seguro de créditos:** protege a las empresas frente al riesgo de impago. Comprende el conjunto de riesgos que afectan a las cuentas por cobrar a clientes del balance, a los que las empresas se exponen vendiendo sus productos a crédito, tanto dentro del país como en el extranjero (Coface Iberica, 2012).
- **Seguro de dinero:** Este seguro cubre la pérdida o destrucción real de dinero, por cualquier causa, mientras se halle en tránsito bajo la custodia de un empleado del asegurado, o se trate de dineros destinados al pago de sueldos o jornales (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012).
- **Seguro de fidelidad:** Cubre las pérdidas económicas, de dinero, valores y otras propiedades (bienes) a consecuencia de un acto doloso (de mala fe) causado por un empleado. Para presentar un reclamo bajo esta póliza, debe comprobarse la culpa o indicios claros del imputado. Cubre además las pérdidas por falsificación de

giros, papel moneda y falsificación de depósitos bancarios (Tecniseguros, 2012).

- **Seguro de lucro cesante⁹:** Este seguro cubre como su nombre lo indica, el lucro que se deja de percibir a consecuencia de la paralización del negocio a causa de un siniestro. Garantiza el pago de la utilidad y los gastos fijos de una explotación industrial o comercial; en general el balance positivo de la empresa (Ecuaprimas, 2013)

Seguros de Ramos Técnicos:

- **Seguro todo riesgo de montaje** Este tipo de seguro cubre los posibles riesgos durante el montaje o desmontaje de estructuras metálicas y maquinaria, en la industria en general, como en la construcción de obras civiles, metalurgia, mecánica, minería, entre otros (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012).
- **Seguros todo riesgo de construcción:** El presente seguro está diseñado para cubrir toda clase de obras civiles en construcción que otorga amplia protección tanto contra daños sufridos por la obra, incluyendo el equipo de construcción del contratista y/o maquinaria de construcción, así como los reclamos de terceros por daños a sus bienes o personas, cuando ocurran como consecuencia de los trabajos de construcciones mencionados (Mapfre - Atlas, 2012).
- **Seguro de equipo electrónico:** Para que un negocio o una empresa opere perfectamente es indispensable que las instalaciones electrónicas estén listas para funcionar en todo momento, sin embargo pese a la seguridad que se puede tomar y al manejo adecuado por expertos, no siempre es posible prevenir daños o pérdidas en el equipo electrónico. Solo mediante una cobertura especial los empresario se pueden proteger contra costos de reparación probablemente muy altos, cuyas cuantías no pueden preverse ni calcularse de antemano. Este seguro cubre tanto el riesgo de operaciones como los daños catastróficos, complementándose con un razonable mantenimiento de las instalaciones (Mapfre - Atlas, 2012).
- **Seguro de rotura de maquinaria:** Cubre los daños que se produzcan por la acción directa de la energía eléctrica como resultados de cortos circuitos, arcos voltaicos; errores en diseño, defectos de construcción, fundición, uso de materiales defectuosos;

⁹ Según el Código Civil Ecuatoriano el lucro cesante es la ganancia que se haya dejado de obtener por consecuencia del hecho del que se es responsable.

montaje incorrecto en los bienes asegurados como consecuencia de la impericia, descuido o actos mal intencionados (Mapfre, 2013).

Seguros de Fianza

- **Seguro de seriedad de oferta:** Garantiza la suscripción (firma) del contrato, entre el contratante y el contratista, en las condiciones y montos establecidos en la propuesta presentada. Para el Sector Público, de acuerdo a lo que establece la Ley de Contratación Pública, el valor asegurado corresponde al 2% del monto de la propuesta, mientras que para el Sector Privado, el contratista debe presentar la fianza de acuerdo al porcentaje señalado en las bases del concurso (Seguros Equinoccial, 2012).
- **Seguro de buen uso de carta de crédito:** Respaldar la importación de los bienes declarados en la carta de crédito cuando el anticipo es entregado a través de la misma; puede ser otorgado tanto para el sector público como para el sector privado (Aseguradora del Sur, 2012).
- **Seguro de ejecución de obra y calidad de materiales:** cubre el riesgo de incumplimiento de las especificaciones técnicas y mala calidad de los materiales en la ejecución de la obra contratada imputables al Contratista. La Compañía no responde por el incumplimiento del Contratista que sea ocasionado por fuerza mayor o caso fortuito. Se otorga tanto al sector público como al sector privado (Aseguradora del Sur, 2012)
- **Seguro de cumplimiento de contrato¹⁰:** Se constituirá para garantizar el cumplimiento del contrato y las obligaciones contraídas a favor de terceros y para asegurar la debida ejecución de la obra y la buena calidad de los materiales, asegurando con ello las reparaciones o cambios de aquellas partes de la obra en la que se descubran defectos de construcción, mala calidad o incumplimiento de las especificaciones, imputables al proveedor.
- **Seguro de buen uso de anticipo:** La póliza de buen uso de anticipo ampara el riesgo de mal uso del anticipo materia del contrato. Es decir en el caso de que el contratista usare el anticipo para otros fines que no sean los del contrato, la compañía responderá por los daños causados. (Seguros La Unión, 2011).

¹⁰ Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública. Cap. III Art. 74

En el Ecuador no todos los tipos de seguros que se detallaron anteriormente según los riesgos que las compañías pueden cubrir, son utilizados por las empresas de seguros.

Relación de los seguros con las PYMES en el Ecuador

Una vez que se conoce con mayor claridad el rol que desempeñan tanto las PYMES como las compañías de seguros en el Ecuador se puede realizar un análisis mucho más claro de la relación que estos dos sectores deben tener para la prevención de riesgos.

Actualmente es muy poca la importancia que le dan los empresarios a la contratación de un seguro para sus negocios, ya sean estos micro, pequeños o medianos, así también no se considera el nivel de riesgo que puede tener la mercadería comercializada, la misma que puede salir afectada con un suceso imprevisto como un robo, incendio, catástrofes naturales, entre otros.

Si se pregunta: ¿actualmente existe una cultura de prevención de siniestros en las PYMES de Guayaquil mediante la contratación de seguros?, probablemente la mayoría de las respuestas recibidas podría ser no, situación que se da no solamente por cuestiones financieras, haciendo referencia al ahorro del pago de la prima mensual, sino también por la falta de información que existe, ya que muchos emprendedores que empiezan sus negocios no conocen a fondo la importancia de la contratación de un seguro, o aquellos que ya tienen sus establecimientos hace varios años atrás no lo consideran una prioridad, a pesar de que mediante la contratación de un seguro podrían ahorrar las enormes cuantías que ocasiona la cobertura de un siniestro.

Todo negocio o actividad económica, se encuentra sujeto a diferentes peligros o eventualidades que producen grandes pérdidas económicas, por lo que los factores antes mencionados hacen que en la actualidad se preste mucha atención al conocimiento del riesgo y a las técnicas de prevención y administración de siniestros que los empresarios deben considerar al tener su negocio (Aguilar & Díaz, 2012). La relación existente entre estos dos sectores se da cuando por un lado se encuentran las empresas expuestas a eventualidades y por el otro las empresas aseguradoras con una gama de ofertas que permite resguardar todo tipo de siniestros.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Actualmente muchos países de Latinoamérica cuentan con varias opciones atractivas y de bajo costo para la contratación de seguros para sus PYMES, entre ellos podemos mencionar Argentina, Colombia, Perú, Chile, países con economías fuertes en la región y con altos porcentajes de participación de las PYMES en el PIB.

Dichos países cuentan pólizas de seguros predeterminadas, es decir con paquetes básicos de coberturas a las cuales se les puede ir agregando nuevas opciones de protección, que va a permitirle al empresario protegerse en la medida en que sus posibilidades económicas se lo permitan.

Con respecto a precios de este tipo de pólizas, van a depender del valor asegurado¹¹, así como del tipo de bienes que se quieren resguardar y las situaciones que se quieran prever; es por esto que no se puede realizar una comparación de precios entre los países que ya cuentan con ofertas de este tipo, ya que el valor de las primas¹² van a variar conforme las demandas de los empresarios y del tipo de mercadería que quieran asegurar.

En muchos países de Europa, donde la contratación de seguros es vista más como una “obligación” para estar preparados frente a cualquier tipo de siniestros podemos citar el caso de España, en donde la contratación de una cobertura de responsabilidad civil por daños a terceros (que cubra tanto accidentes de empleados, como de cualquier otro tipo de persona que resulte afectada por un siniestro en un establecimiento) es vital, ya que en dichos países existe una fuerte cultura de seguros.

En lo que respecta al Ecuador dicha cultura aún no se ha desarrollado por completo, por eso es que resulta muy importante la determinación de una buena póliza de seguros, con coberturas atractivas y a un precio conveniente, ya que dicha propuesta sería la opción ideal que necesita el mercado para que los empresarios puedan ver a los seguros como una prioridad en sus negocios y la puedan percibir como una inversión y no como un gasto.

¹¹ Es la cantidad de dinero por la cual se está obligando una aseguradora, aún cuando el valor comercial del bien asegurado es otro (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012).

¹² Es el importe que determina la aseguradora, como contraprestación o pago, por la protección que otorga en los términos del contrato de seguros ó póliza (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012).

MARCO CONCEPTUAL

PYMES: siglas que hacen referencia a pequeñas y medianas empresas.

Pequeña empresa: Son aquellas empresas que tienen hasta 49 empleados, hasta \$1 Millón de ventas anuales y un total de activos desde 100.001 hasta 750 mil (Superintendencia de Compañías, 2010).

Mediana empresa: Son aquellas empresas que tienen de 50 hasta 199 empleados, ventas anuales desde \$1 000.001 hasta \$5 millones y un total de activos entre 750.001 hasta \$ 4 millones (Superintendencia de Compañías, 2010).

Seguro: Contrato por el que un asegurador se hace cargo del riesgo de un asegurado, por lo que recibe el pago de una prima; bajo la condición que de hacerse efectivo lo que en un momento se consideró riesgo, el asegurador deberá hacerse cargo de la reposición total o parcial de las pérdidas sufridas por el asegurado (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012).

Prima: Es el aporte económico que el asegurado o contratante debe pagar a la compañía aseguradora en concepto de contraprestación por la cobertura de riesgo que este le ofrece. Es el elemento más importante del contrato de seguro, porque su naturaleza, constitución y finalidad lo hacen ser esencial y típico de dicho contrato (Mapfre, 2013) .

El interés asegurable: Es el interés económico, legal y substancial de quien desee contratar una póliza con el objetivo de cubrir un riesgo. Es considerado como el objeto del contrato, ya que si no existiera este interés el contrato de seguros se consideraría nulo (Seguros Unidos, 2013).

El riesgo asegurable: Es aquel que por su naturaleza, condiciones y características cumple con las condiciones para ser asegurado por la compañía de seguros.

Siniestro: Es el acontecimiento o hecho previsto en el contrato, cuyo acaecimiento genera la obligación a la compañía de seguros de indemnizar al asegurado (Seguros Unidos, 2013), en los montos y porcentajes establecidos en el contrato.

Deducible: Deducible: Cantidad que se establece en algunas pólizas como cantidad o fracción porcentual que es de cargo del asegurado, y no indemnizable por el Asegurador. En algunos casos su monto se deduce de la Indemnización (Seguros Unidos, 2013).

METODOLOGIA DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación utilizará una metodología de diseño exploratorio a través de la recolección de información cuantitativa y cualitativa. Adicional se utilizarán fuentes secundarias para un mejor análisis del estudio.

El uso de información de fuentes de entidades públicas como privadas será fundamental para el presente estudio, así como la guía de muchos recursos bibliográficos.

Para la consecución del primer objetivo se realizará búsqueda bibliográfica, ya que mediante la lectura de libros, revistas y páginas webs que proveen de información relativa a las PYMES y los seguros, sus situaciones actuales, estadísticas y las perspectivas de diversos expertos en la materia, permitirá enriquecer el estudio bibliográfico de la investigación.

Así mismo para poder analizar la situación actual de las PYMES, se necesita conocer cómo se encuentra este sector, para lo cual se realizarán encuestas a los propietarios de pequeñas y medianas industrias de la ciudad de Guayaquil, ya que ellos son la fuente principal de recolección de información primaria para aclarar cómo perciben la contratación de un seguro para sus negocios.

Encuesta: La encuesta es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados, la particularidad de la encuesta es que realiza a todos los entrevistados las mismas preguntas, en el mismo orden, y en una situación similar (Alvira, 2011).

El tipo de encuesta será se tipo exploratoria, mediante la cual se podrá realizar una mejor formulación del estudio a realizar, así como tener la primera aproximación de las variables claves objetos de la investigación.

Las encuestas serán realizadas a los empresarios propietarios de pequeñas o medianas industrias en la ciudad de Guayaquil, las mismas que se realizarán por medio de la resolución de un cuestionario de no más de 10 preguntas, en las cuales se pretende conocer con mayor certeza la situación actual de las PYMES del sector industrial con respecto a la contratación de los seguros que se ofertan en el mercado, así como los factores que influyen en los empresarios para tomar esta decisión de contratación.

La población para la presente investigación se delimitará de acuerdo al anuario estadístico de la Superintendencia de Compañías

presentado en el 2010, dicho estudio indica que hay 44.396 compañías entre grandes, medianas, pequeñas y microempresas, de las cuales el 36% son PYMES, ya que en el informe no se encuentra especificado la cantidad exacta de PYMES que pertenecen al sector industrial de la ciudad de Guayaquil se procedió a multiplicar las 1519 empresas industriales de la provincia del Guayas por el 36% que es considerado como PYMES, y consecuentemente por el 17.4% que de acuerdo al INEC representa el porcentaje de aporte empresarial de la ciudad al país y es así que al aplicar la fórmula de población finita se puede obtener la muestra de PYMES industriales en la ciudad de Guayaquil a encuestar.

Se realizará el cálculo de la muestra a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha/2}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha/2}^2 * p * q}$$

Donde,

n= Muestra

N= Población

$Z_{\alpha/2}$ = 1.96 al cuadrado (seguridad = 95%)

p= proporción esperada (50%=0,5)

q= 1- p (1 - 0,5 = 0,5)

d= precisión (5%=0,05)

Como resultado obtenemos que el tamaño de la muestra es de 77 PYMES industriales en la ciudad de Guayaquil

La muestra de acuerdo a los cálculos realizados previamente será de 77 establecimientos, para lo cual una vez realizadas todas las encuestas se procederá a tabular los resultados para procesar los datos y sacar conclusiones al respecto.

Una vez hecho lo anterior se realizarán entrevistas a profundidad a expertos en el área comercial de 4 compañías de seguros del mercado, dicha entrevista contará con preguntas de tipo abierta y cerradas, ya que mediante esta técnica se podrá conocer las perspectivas profesionales que tienen los aseguradores acerca de la incursión más fuerte en la promoción de planes atractivos de seguros para PYMES, o a su vez dar a conocer la existencia de planes ya creados con anterioridad pero que el sector al cual había sido enfocado (PYMES) no ha respondido a dicha oferta de productos. Este tipo de técnica permite conocer con mayor profundidad resultados de tipo cualitativo que servirán para tener una mejor calidad de investigación por el lado de la oferta de seguros.

Entrevistas: La entrevista es una técnica dentro de la metodología cualitativa que se utiliza para obtener información verbal de uno o varios

sujetos a partir de un cuestionario o guión de temas (Acevedo & López, 2010).

El tipo de entrevista a utilizar será de tipo individual, la cual se efectúa con un solo entrevistado y su contenido dependerá de la línea de investigación definida, mediante este tipo de técnica se puede establecer con mayor rapidez una buena relación con el entrevistado.

La entrevista se realizará a expertos en seguros del área comercial, los cuales puedan con sus conocimientos en el sector aportar con diversos puntos de vista acerca de los productos que ya se encuentran disponibles, así como de las nuevas posibilidades que podrían salir al mercado para cubrir las eventualidades de las PYMES.

Para la consecución del segundo objetivo, el FODA será una de las herramientas metodológicas a utilizar, mediante la cual se podrá realizar un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de las ofertas que actualmente tienen las compañías de seguro para las PYMES del sector industrial en el mercado, ya que de esta forma se podrá comparar dichas propuestas y ver cuán convenientes les resulta a los pequeños y medianos empresarios.

Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA¹³): Es un instrumento administrativo que reúne las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una empresa, o de cualquier objeto de estudio, para analizar con mayor amplitud la situación que está siendo investigada (Snelling, 2012)

El análisis FODA, se enfocará en analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que tiene el sector de las PYMES, para lo cual se tomarán en cuenta factores como la exposición a siniestros, la contratación de planes de seguros con los que cuentan actualmente, así como la accesibilidad a este tipo de servicios.

Por otro lado se realizará el análisis PEST (Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos), ya que dichos factores también juegan un papel fundamental al momento de realizar el análisis de los planes existentes de seguros, ya que sobretodo en el Ecuador el aspecto político y económico juegan papeles muy importantes al momento de desarrollar productos, esto debido a los continuos cambios y creaciones de regulaciones tanto para los empresarios como para las empresas de seguros, que puede llegar a causar cierta inestabilidad a mediano o largo plazo.

Análisis PEST: Es un estudio en el cual se analizan de forma sistemática los elementos del entorno que pueden tener efecto sobre una organización o sobre un situación específica de estudio. PEST es un

¹³ Conocido también por sus siglas en inglés como SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats)

acrónimo que responde a los aspectos Políticos, Económicos, Sociales y Tecnológicos que conforman dicho entorno (Matilla, 2011). Este análisis se realizará en el sector industrial de las PYMES, para poder definir con mayor claridad los factores que influyen en la toma de decisiones de los empresarios de este tipo de empresas para la contratación de los seguros, ya que no solamente se consideran los factores dentro de la organización, sino un sin número de otros temas que interfieren en la decisión final de contratación.

Para la consecución de tercer objetivo no se necesita expresamente de una herramienta metodológica determinada, pero sin embargo es vital realizar investigación de campo, ya que se debe conocer con claridad que es lo que realmente están demandado las PYMES en el mercado para cubrir sus necesidades y de igual manera analizar cuán factible es para las aseguradoras satisfacer esa demanda. Este objetivo se podrá alcanzar con el soporte de la recolección de información antes mencionada, con las herramientas metodológicas determinadas previamente.

CAPITULO # 2

ANALISIS DE LAS PYMES INDUSTRIALES EN EL ECUADOR-GUAYAQUIL

Importancia de las PYMES en el Ecuador

Existen 4 razones que fundamentan la existencia y relevancia a nivel internacional de las PYMES, las mismas que a su vez recalcan su importancia en la economía del Ecuador:

- Por un lado las pymes aportan al correcto funcionamiento del mercado laboral, ya que debido a su estructura pequeña y sencilla descentralizan la mano de obra e incrementan nuevas plazas de trabajo.
- Los efectos socioeconómicos de las pymes son muy importantes, ya que concentran la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- La comunicación y la relación laboral es mucho más efectiva, ya que la cercanía entre empleador y empleado se vive muy frecuentemente, hay que considerar también que un alto número de pymes son también empresas familiares que aportan al desarrollo.
- Por su tamaño, las pymes presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

Limitaciones de las PYMES en el Ecuador

De acuerdo a Jiménez, Moyano y Reyes (2010) indican que los principales problemas que afectan a las PYMES en el Ecuador, se pueden sintetizar en los siguientes:

- Limitado acceso a los mercados externos por no reunir requisitos de calidad, cupos de producción y capital.
- Bajos niveles de competitividad y productividad.
- Limitado acceso a la tecnología y tecnologías de la información.
- Altos niveles de informalidad y de disponibilidad de personería jurídica.
- Bajos niveles de acceso al financiamiento otorgado por el sistema financiero; altos costos de financiamiento.
- Carencia de mano obra calificada.
- No se dispone de una legislación adecuada y actualizada que facilite la generación y desarrollo de las PYMES.
- Enfrentan una competencia desleal representada por los altos niveles de contrabando.

- Pérdidas de mercado por ingresos de ciertos productos foráneos.
- Excesiva regulación, tanto en su volumen como en su complejidad.
- Excesiva tramitología y corrupción en su accionar.
- Altos costos de producción dependiendo del sector al cual se enfocan.
- Carencia de información; desconocimiento de la misma en aspectos de asistencia técnica, crédito, seguros.
- Inseguridad; altos niveles de crimen y corrupción.

Tabla 2.1: Análisis FODA de las PYMES industriales de la ciudad de Guayaquil

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo económico por parte del gobierno central para proyectos de mejoras, ampliación y creación de nuevas PYMES en la ciudad y en el país. • Fácil adaptabilidad a los cambios del mercado en materia de gustos y preferencias de los consumidores. • Tienen un amplio potencial redistributivo. • Al ser Guayaquil una de las ciudades donde se concentra la mayor cantidad de pymes industriales, les permite tener acceso a la materia prima y a la mano de obra de manera más rápida y a bajo costo. • Aporte económico que las pymes le dan a la ciudad, ya que representan alrededor del 95% de las unidades productivas que generan el 60% del empleo y participan del 50% de la producción (Ekos Negocios, 2012) 	<ul style="list-style-type: none"> • Creación y aplicación de nuevas políticas para la internacionalización de las pymes tanto del Ecuador como de la región Latinoamericana. • El aumento constante en la demanda de ciertos productos impulso a la creación de nuevas pymes para satisfacer el mercado. • La restricción en materia de importaciones de ciertos productos impulsa a la industria local a incrementar su producción para el aumento de las ventas. • El aumento de impuestos a las importaciones trae consigo la incursión en el mercado de nuevas pymes industriales, que entran a competir en el mercado para proveer a grandes empresas de la ciudad y del país.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de información en materia legal, comercial, marketing, contabilidad y de seguros, lo cual no permite que las pymes ofrezcan mejores servicios e innoven con mejores procesos productivos. • Falta de capital y reinversión por parte de los propietarios para aumento de capacidad productiva y expansión de la empresa a mediano o largo plazo. • Aplicación de acciones correctivas de mejoramiento medidas solamente desde el punto de vista monetario (“¿Cuánto se gastará haciendo esto, o aquello?”), sin tomar en consideración las consecuencias en los diversos procesos productivos. • Dificultad de acceso a economías de escala tanto en aprovisionamientos como en producción y comercialización. 	<ul style="list-style-type: none"> • El incremento de la delincuencia en la ciudad. • La presencia más frecuente de catástrofes naturales, como inundaciones, derrumbes, entre otros, lo cual trae consigo desequilibrio en los procesos productivos y muchas veces pérdidas físicas de materia prima, maquinaria, entre otros. • Continuos cambios en la normativa legal, que consecuentemente traen nuevas exigencias y requerimientos para permanecer en el mercado. • Las normas internacionales de calidad impiden la exportación de productos nacionales a mercados extranjeros.

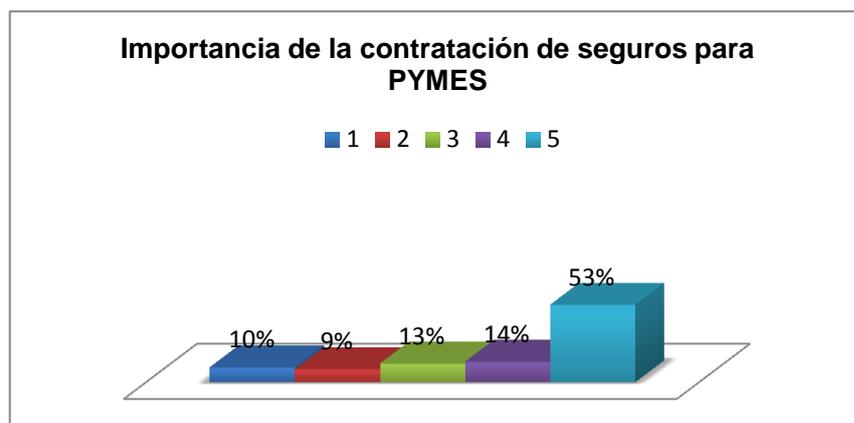
Análisis de la situación actual de las PYMES industriales en materia de contratación de seguros en la ciudad de Guayaquil

Para poder realizar un análisis mucho más profundo y concreto acerca de la contratación de seguros en el sector industrial de la ciudad de Guayaquil se tuvo que realizar una encuesta, la misma que tenía como objetivo principal, descubrir la situación actual que vive el pequeño o mediano empresario en su empresa en materia de contratación de seguros así como también conocer con mayor claridad cuáles son esas necesidades insatisfechas en lo que respecta a la rama de seguros en sus establecimientos.

Para poder alcanzar el objetivo anteriormente mencionado se realizaron las siguientes preguntas a los propietarios de 77 instituciones encuestadas:

Para usted, ¿Cuán importante es la contratación de un seguro para su empresa? En una escala del 1 al 5 (siendo el 1 el puntaje más bajo y 5 el puntaje más alto)

Figura 2.1: Importancia de la contratación de seguros para PYMES



Fuente: Encuesta

Elaboración: La Autora

Análisis de resultados: Al momento de realizar las encuestas, los empresarios mostraron un amplio interés en la importancia que debe tener la contratación de un seguro para sus negocios, por lo que un 53% de ellos lo considera como un aspecto de vital importancia con una calificación de 5 puntos, dicho porcentaje comprueba el comienzo del desarrollo de una cultura de seguros, en donde no solamente las grandes empresas contratan a una aseguradora para prevenir siniestros, sino que también está empezando a haber un gran interés por parte de las pymes, así también podemos ver cómo un 10% de los encuestados lo toma como un tema sumamente irrelevante ya que lo ven como un gasto en vez de

verlo como una inversión mientras que el 36% restante no tiene cien por ciento claro su importancia y prefiere mantenerse en un promedio de calificación entre 2 y 4 puntos.

¿Considera que el empresario ecuatoriano tiene la cultura de contratación de seguros?

Figura 2.2: Cultura de contratación de seguros



Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Análisis de resultados: A pesar de que muchos empresarios consideran que es importante la contratación de un seguro para sus negocios (tal como lo muestran los resultados de la pregunta anterior), no todos lo aplican, ya que dicha “costumbre” de protegerse frente a un siniestro se ve reflejada en lo que se puede llamar la cultura de contratación de seguros, en donde el empresario por ejemplo, no debe esperar que una entidad bancaria lo obligue a tener un seguro para otorgarle un crédito, sino que por sí mismo decida libremente y por conciencia propia contratar una póliza que le permitirá estar más tranquilo si le llega a pasar cualquier tipo de siniestro a su negocio. Sin embargo en nuestro país eso no se aplica con mucha frecuencia, lo cual nos da como resultado un 58% de empresarios que contestaron que no tienen cultura de contratación de seguros, frente a un 42% que opina lo contrario.

¿Actualmente cuenta con un seguro para su empresa?

Figura 2.3: Contratación de seguros

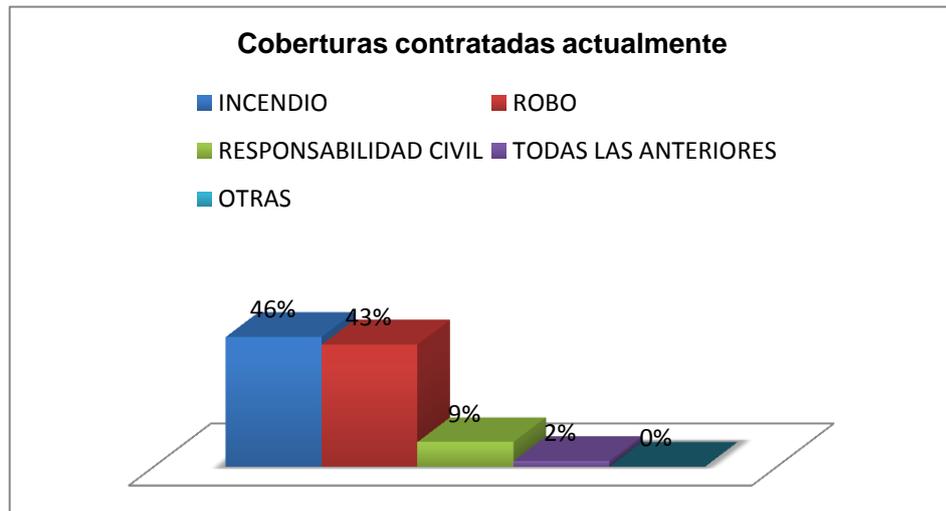


Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Análisis de resultados: Si bien es cierto los resultados nos muestran un 55% de contratación de seguros, dichas empresas que tuvieron resultados afirmativos hicieron énfasis en el aspecto de tenerlo porque recientemente habían obtenido un crédito de parte de la banca que exigía contratar una póliza para resguardar el negocio, lo que confirma que el empresario se encuentra resguardado frente a un siniestro por mera obligación, así también hay un alto porcentaje del 45% que no cuenta con un seguro, mismo que refleja una gran pérdida para el empresario en caso de sucumbir frente a un incendio, robo o desastre natural que puede acabar con su patrimonio.

¿Cuáles son las coberturas con las que cuenta?

Figura 2.4: Coberturas contratadas actualmente



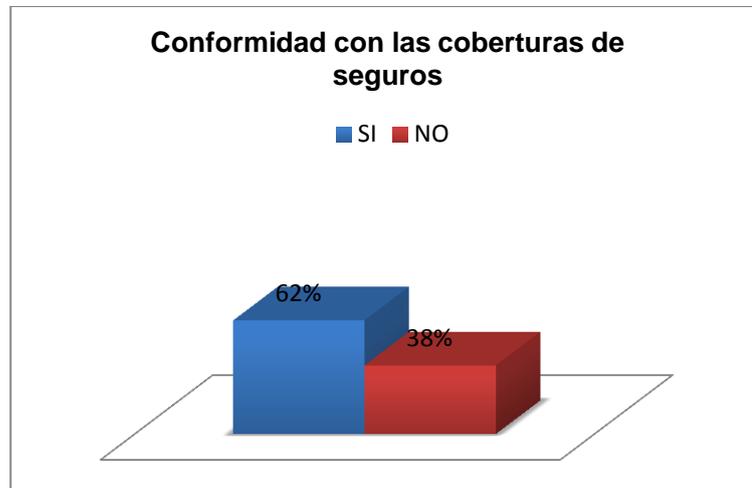
Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Análisis de resultados: Aquellos que actualmente tienen contratado un seguro, cuentan principalmente con las coberturas de incendio y robo, las mismas que reflejan una contratación del 46% y 43% respectivamente, dichas coberturas son las más frecuentes, ya que las aseguradoras las ofertan como coberturas bases para la rama pymes, así también no es un secreto los niveles de delincuencia a los que están expuestas estas empresas en la ciudad de Guayaquil, la misma que actualmente es considerada como una de las más peligrosas a nivel nacional así como lo es Quito; de igual manera la cobertura de incendio se contrata muchas veces por la negligencia en malas instalaciones eléctricas, así como el peligro por la exposición a material inflamable muchas veces propio de la naturaleza de la empresa.

Consecuentemente vemos en tercer lugar la cobertura de responsabilidad civil por daños a terceros, la cual a pesar de ser importante solo es contratada en un 9% por los empresarios, lo cual los deja sumamente expuestos a incurrir en elevados costos en el caso de que su negocio llegue a perjudicar de una forma u otra a terceras personas como vecinos, clientes, proveedores, entre otros; y solo un 2% cuenta con las tres antes mencionadas.

¿Está conforme con las coberturas que le brinda su compañía de seguros?

Figura 2.5: Conformidad con las coberturas de seguros

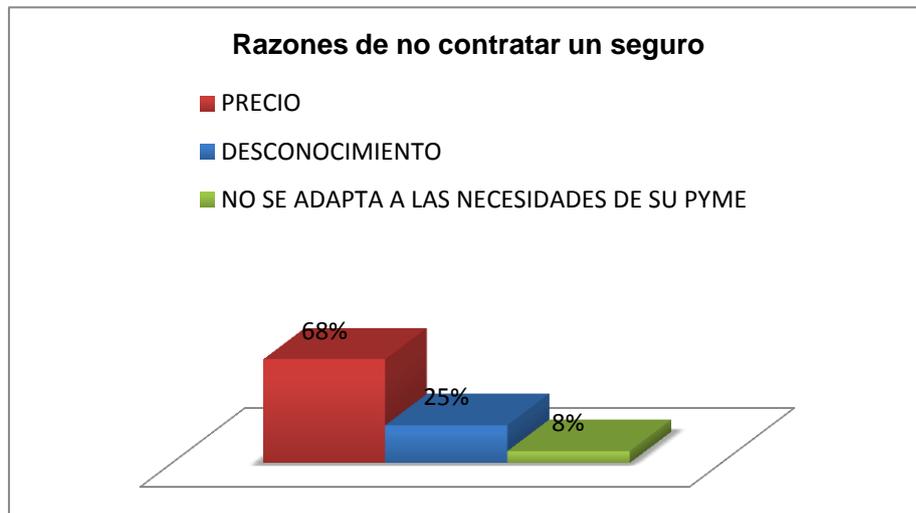


Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Análisis de resultados: Esta pregunta trae consigo muchas respuestas de trasfondo, ya que no solamente se limita al SI y al NO de los resultados mostrados gráficamente con un 62% y 38% respectivamente. Por un lado aquellos empresarios que dieron respuestas afirmativas acerca de la conformidad con su empresa de seguros, mencionaron el hecho de nunca haber sufrido algún tipo de siniestro en su pyme, lo cual simplemente no les ha permitido tener la experiencia de conformidad tanto con la compañía como con las coberturas que cuenta; mientras que el 38% restante si ha sufrido algún tipo de siniestro y su inconformidad se ve manifestada principalmente por tres razones fundamentales al momento de empezar el proceso para la cobertura de su siniestro; muchos opinan que deben ofrecer más coberturas bajo el mismo precio de la prima, otros que los procesos a seguir desde el momento que se reporta el siniestro son muy burocráticos e ineficientes, lo cual expone pasos innecesarios y pérdida de tiempo y por último, hay muchos que como se mencionó anteriormente contrataron el seguro por obligación y consideran que los beneficios que reciben son muy pocos comparado con el costo que pagan por él.

Si usted no ha contratado un seguro, indique las razones

Figura 2.6: Razones de no contratar un seguro



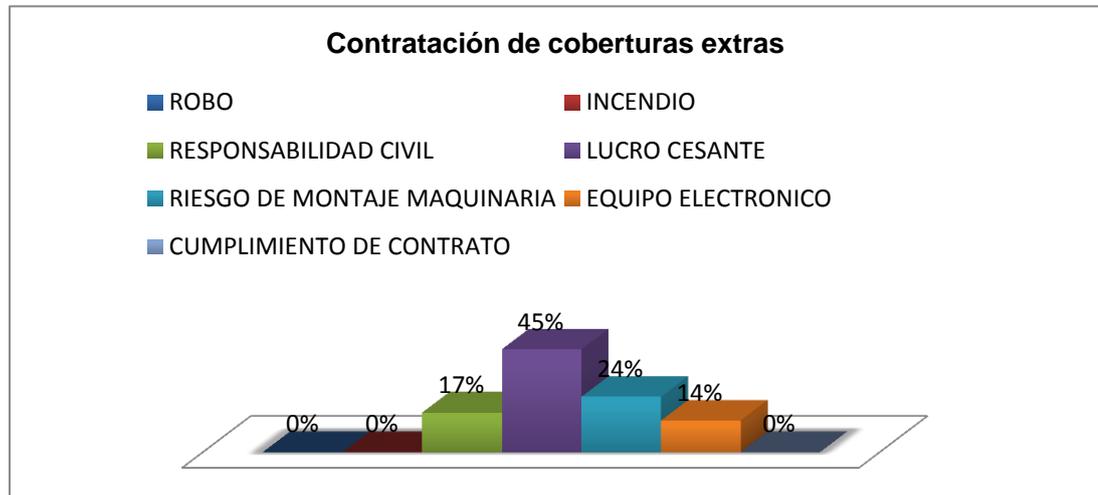
**Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora**

Análisis de resultados: La falta de contratación de un seguro por parte de los pequeños y medianos empresarios se puede dar por varios motivos, entre ellos precio, desconocimiento y la falta de adaptación a las necesidades que realmente tiene la pyme por su actividad normal de negocio.

Al ser pequeñas o medianas empresas, el factor precio juega un rol fundamental (68%), ya que el ahorro es una palabra que tiene mucho peso al momento de contratar o no un seguro, tal como se analizó anteriormente no es visto como una inversión sino más bien como un gasto; así también otra de las razones es el desconocimiento de muchos de los planes y programas (25%) que tienen las compañías de seguro para las pymes, ya que a pesar de que no todas cuentan con uno, las pocas que lo tienen ofrecen coberturas atractivas a precios competitivos y accesibles. Por último tenemos un 8% de empresarios que afirman que las compañías de seguros no adaptan sus coberturas a las necesidades que tienen sus pymes, esto es en casos bastante especiales.

¿Con cuál de estas coberturas extras le gustaría contar en un seguro para su PYME?

Figura 2.7: Contratación de coberturas extras



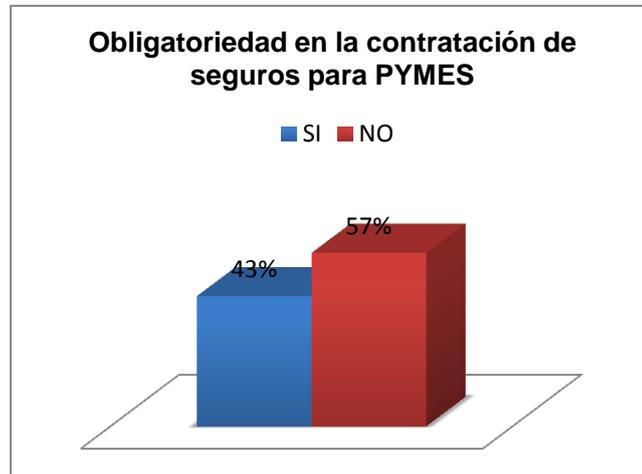
Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Análisis de resultados: Al momento de hablar de coberturas extras, una de las más atractivas es la de lucro cesante con un 45%; cobertura que le permite al asegurado tener reposición de los ingresos promedios que produce su empresa en caso de una paralización por algún tipo de siniestro, desde luego que resulta atractivo al empresario, ya que algunas veces se deja de ganar mucho dinero aunque sea por una paralización de horas.

Al haberse realizado las encuestas en un sector industrial que normalmente cuentan con maquinarias para el procesamiento de sus productos, la cobertura de rotura de maquinaria es una coberturas extras también atractiva con 24%, seguida por responsabilidad civil para cubrir cualquier tipo de siniestro frente a un tercero.

¿Considera usted que la contratación del seguro para una pyme debería ser obligatorio desde el momento de constitución de la empresa? ¿Por qué?

Figura 2.8: Obligatoriedad en la contratación de seguros para PYMES



Fuente: Encuesta
Elaboración: La Autora

Análisis de resultados: La obligatoriedad es un tema bastante delicado para el gremio empresarial, ya que por dicha obligatoriedad se han impuesto un sin número de regulaciones por parte del gobierno central, conociendo dicho preámbulo era un poco intuitivo saber que el 57% de los empresarios están en contra de la contratación obligatoria de un seguro, ya que como muchos de ellos mencionaron que las coberturas de un seguro deben ser contratadas por iniciativa propia, conociendo en que me beneficiará a mediano o largo plazo tanto a la seguridad del negocio como a la inversión que se está haciendo. Sin embargo un 43% considera que debe ser obligatorio porque es la única forma en donde sobretodo el pequeño empresario se protege del riesgo, porque hasta fortalecer la poca cultura de seguros existente en el país pasará mucho tiempo.

CAPITULO # 3

ANALISIS DEL MERCADO ASEGURADOR

Análisis del Mercado de Seguros en Latinoamérica

Antes de analizar específicamente un sector que forma parte del desarrollo económico de una región, es importante conocer ciertos datos que nos dan la pauta de poder estudiar con mayor profundidad y de manera más efectiva el mercado objeto de la investigación.

Uno de los puntos a resaltar es el crecimiento económico de América Latina y el Caribe, el mismo que se dio en el 2012 a un ritmo moderado, en un escenario de elevada incertidumbre y volatilidad, provenientes principalmente del sector externo; sin embargo las últimas proyecciones de crecimiento indican que el producto interno bruto (PIB) de la región creció en torno a un 3.2% en 2012 y crecerá en un 4.0% en el 2013 (CEPAL/OEA/BID, 2011).

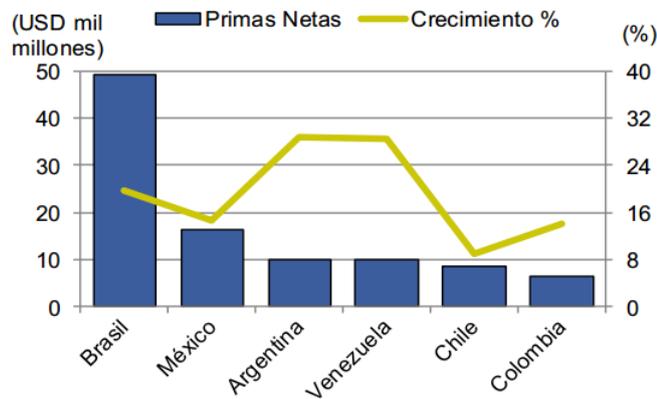
A pesar de estas positivas proyecciones hay que considerar la crisis que atraviesan o atravesaron varias potencias mundiales, tales como Estados Unidos en lo que respecta al continente americano, y a España en lo que respecta a la zona euro (Pons, 2012), dichas economías se encuentran en proceso de reestructuración en su política fiscal como económica, lo cual nos permite tener un escena que se expresará en la persistencia del escaso dinamismo de la economía mundial. Gurría y Bárcena (2012) en la elaboración del documento para la CEPAL¹⁴ mencionan que la situación en los países de la zona euro seguirá afectada por el proceso de desendeudamiento de los hogares, la restricción del crédito bancario ocasionada por la recomposición de las carteras y el capital de los bancos, el bajo dinamismo de la demanda interna como consecuencia del desempleo y las expectativas pesimistas. En el caso de los Estados Unidos, los riesgos para el 2013 están en principio inclinados hacia una baja del crecimiento, dependiendo de cómo se enfrente el problema del endeudamiento y de los inminentes recortes fiscales.

Pues bien, a pesar de los factores anteriormente mencionados que han afectado de un modo u otro a la economía Latinoamericana el sector asegurador de la región del sur, que acumula el 3% de las primas mundiales, con un crecimiento del 14.2% a excepción de Honduras, en

¹⁴ Sus siglas hacen referencia a La Comisión Económica para América Latina y el Caribe, la misma que es una de las cinco comisiones regionales de las Naciones Unidas con sede en Santiago de Chile. Se fundó para contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar las acciones encaminadas a su promoción y reforzar las relaciones económicas de los países entre sí y con las demás naciones del mundo. Posteriormente, su labor se amplió a los países del Caribe y se incorporó el objetivo de promover el desarrollo social (CEPAL, 2013).

volumen de primas vendidas países como Brasil y México han contribuido notablemente (Fundación MAPFRE, 2011).

Figura 3.1: Primas netas y niveles de crecimiento del mercado asegurador Latinoamericano



Elaboración: Superintendencia de México, Asociaciones de seguros, LatinInsurance y Fitch (Fitch Group, 2013).

Como ya se mencionó anteriormente existen dos ramos en lo que respecta al área de seguros, por un lado está el seguro de asistencia médica que acumula un crecimiento del 33.6%, el mismo que se ha dado debido al impulso de varios gobiernos como el de Brasil y Chile derivados de leyes de seguridad social y contratación de seguros colectivos; por otro lado se encuentra el seguro de ramos generales con un incremento del 11%, siendo el más fuerte el seguro de vehículo cuyo tasa de dos dígitos se dio como resultado de su contratación principalmente en países como Brasil, México, Venezuela y Argentina, seguido por el seguro de incendio y posteriormente por robo (Fundación MAPFRE, 2011).

Una vez conocido a breves rasgos el desenvolvimiento y desarrollo económico que ha tenido el mercado de seguros en la región, se pueden citar ciertos cinco casos específicos de mejoramiento, los cuales tienen un nivel de crecimiento que se ha mantenido constante desde hace unos cinco años aproximadamente, con excelentes resultados en lo que respecta a prima neta paga, competitividad y resultados técnicos.

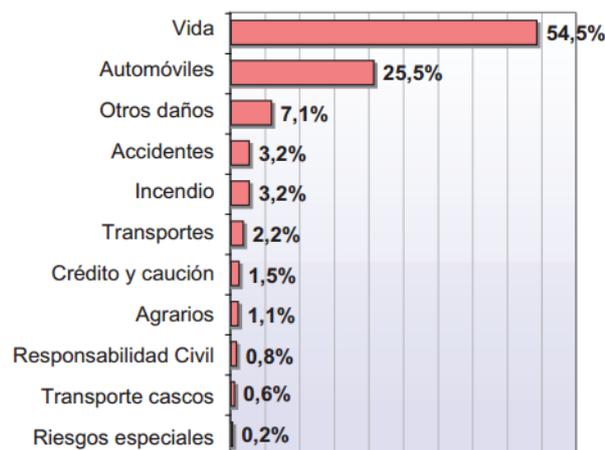
- **Brasil**

Al ser el país más grande de América del Sur (Kopka, 2010) es considerado como uno de los más importantes de la región, no solamente por la cantidad de habitantes que viven en él, sino también por su gran aporte mundial al comercio, la inversión y al medio ambiente (Gobierno de Brasil, 2013).

Los factores mencionados anteriormente han sido importantes detonantes de la puesta en marcha de diversas estrategias de marketing y desarrollo del mercado de seguros brasileiro, las mismas que ya han tenido notables resultados en lo que respecta al crecimiento en la venta de primas desde el año 2010.

El buen desempeño de la economía, el acceso fácil al crédito y el mayor poder adquisitivo de la población en general (Fundación MAPFRE, 2011) han permitido a las aseguradoras del mercado innovar en productos, promocionar con mayor fuerza los ya existentes y expandir sus alcances a nivel nacional, ya que por un lado está el mercado de contratación individual donde la población media (siendo esta la más grande del país) (Banca y Riesgo S.A., 2013) incrementó rápidamente la adquisición de seguros en lo que respecta al ramo de vida y asistencia médica, no solamente promovido por programas estatales sino también por empresas y una masiva concientización de la cultura de seguros; así mismo se incrementaron la cantidad de inversionistas y nacieron nuevas empresas lo cual ha favorecido principalmente a la expansión de los seguros de ramos generales y ha impulsado al seguro para PYMES en diversos ámbitos, ya que dicho producto encierra coberturas como las de robo, incendio, infraestructura, entre otras, que no solamente benefician a los pequeños y medianos empresarios del sector sino también a grandes empresas presentes en el mercado.

Figura 3.2: Evolución primas y cuota de mercado 2010 por ramos en Brasil



Elaboración: (Fundación MAPFRE, 2011)

Las perspectivas de crecimiento del mercado brasileño asegurador se ve sumamente alentadora, marcados por los dos

grandes eventos deportivos de los próximos años (Mundial de Fútbol 2014 y Juegos Olímpicos 2016), eventos que son catalizadores de inversión tanto pública como privada, así también el sostenible gasto público en grandes infraestructuras, y el buen momento actual de crecimiento de la economía del país (Banca y Riesgo S.A., 2013).

- **México**

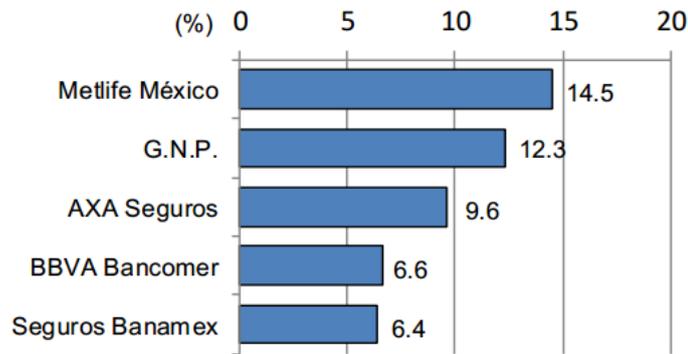
El mercado de seguros en México ascendió a US\$ 16.3 mil millones a finales del tercer trimestre 2012, ubicándose como el segundo más grande en América Latina, después de Brasil (Fitch Group, 2013). A pesar de que México fue uno de los países más afectados a raíz de la crisis que atravesó Estados Unidos (Rojas & Beirute, 2011) supo reponerse rápidamente a dicho impacto (hablando específicamente del mercado de seguros) ya que posterior a la crisis se dio un gran crecimiento del número de aseguradoras presentes en el mercado.

En el 2000, la CNSF¹⁵ tenía registradas 70 compañías aseguradoras, posteriormente en el 2006, la cantidad pasó a 91, hasta que en el cierre del año 2012, el número de empresas registradas era de 105 (Torres, 2013); de estas, 60 eran entidades filiales de capital extranjero y 8 estaban vinculadas a algún grupo financiero, de las cuales, siete son de capital local principalmente y actualmente 4 compañías están en proceso de autorización de operación, algunas de capital extranjero (Fitch Group, 2013).

Al igual que otros mercados de seguros Latinoamericanos, como es el caso de Perú o Colombia (Fitch Group, 2013), el mercado mexicano sigue estando altamente concentrado en pocas empresas, es así que de las 105 aseguradoras, las 5 más grandes representaron el 47.4% de las primas totales y las 15 más grandes el 81.5% (Fitch Group, 2013).

¹⁵ Siglas que hacen referencia a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas Mexicana, la misma que es un Órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, encargada de supervisar que la operación de los sectores asegurador y afianzador se apegue al marco normativo, preservando la solvencia y estabilidad financiera de las instituciones de Seguros y Fianzas, para garantizar los intereses del público usuario, así como promover el sano desarrollo de estos sectores con el propósito de extender la cobertura de sus servicios a la mayor parte posible de la población (CNSF, 2013).

Figura 3.3: Top 5 de empresas aseguradoras con mayor primaje suscrito en el año 2012



Elaboración: Fitch con data de Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (Fitch Group, 2013).

Tal como lo muestran las estadísticas, el mercado asegurador se encuentra en su potencial de desarrollo, consolidándose gracias a las diversas políticas que establece el gobierno central para el bien común, he ahí que radica el aumento sostenido de capital total en la industria mexicana de seguros, ya que la mayoría de las aseguradoras han implementado cambios a sus modelos de gestión de riesgos en los últimos años, resultando en incrementos de capital requeridos para adaptarse a la nueva regulación (Fitch Group, 2013).

En lo que respecta a las perspectivas del mercado para el año 2013 y subsiguientes se encuentra principalmente definido por la aprobación de la Ley de Instituciones Financieras y de Seguros" que presentó la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER) (Fundación MAPFRE, 2011), cuyo objetivo era establecer reglas para la administración integral de riesgos, supervisión y auditoría, en sintonía con el modelo comprendido en Solvencia II, la misma que entre sus características menciona que todos los cálculos de capital y reservas tendrán que realizarse a través de fórmulas más sofisticadas para evaluar el margen de solvencia necesario en función de los riesgos de cada asegurador, incluyendo riesgo de mercado, crédito, contraparte y operación (Fitch Group, 2013). Esta medida se ha tomado por la extensa evaluación que se ha realizado al entorno operativo de México, el mismo que tiene una amplia presión por su exposición a desastres naturales y altas tasas de delincuencia. Ya que de acuerdo a la consultora Fitch Groups (2013) la industria aseguradora mexicana podría estar bajo presión en caso de haber un aumento inesperado significativo de siniestros por eventos catastróficos y/o aumento de las tasas de criminalidad, por lo que sugieren un prudente manejo por parte de

las aseguradoras respecto a suficiencia de precios y exposición catastrófica, ya que estos riesgos potenciales podrían entorpecer el desarrollo del sector de seguros de México.

Entre algunos de los factores que podrían presentarse como complicaciones en este desarrollo asegurador sería la reñida competencia de tarifas de los productos que se ofrecen en el mercado, ya que la disciplina en la tarificación de seguros es aún más esencial para preservar la rentabilidad del sector. Así también una baja en los índices de liquidez podría ser negativo, sin embargo podría ocurrir por la exposición que tiene la industria aseguradora mexicana, ya que las inversiones en acciones representan una elevada proporción del capital total del sector (59% en Sep.30.12), lo cual afecta la posición de liquidez que pueden tener las mismas (Fitch Group, 2013).

- **Argentina**

La recuperación de la economía Argentina en los últimos años debido a su desarrollo progresivo, su participación en el comercio mundial y apertura a ciertos mercados de la economía (Gurría & Bárcena, 2011) se ha visto también reflejada en la evolución del sector asegurador, en donde el volumen de primas emitido ha arrojado resultados de crecimiento de un 34,5% respecto al ejercicio anterior (Fundación MAPFRE, 2011).

A diferencia de otros países, Argentina se caracteriza por un aumento sostenido en la venta de seguros de ramos generales (incendio, robo, estructuras, vehículos, riesgo de trabajo, entre otros) siendo los más comunes los seguros de automóviles y riesgos del trabajo que concentran el 73,6% de las primas de ramos generales, con tasas de crecimiento del 29,8% y 41,3%, respectivamente, conocidas esas cifras de puede notar la falta de posicionamiento de los seguros de vida y asistencia médica los cuales no resultan tan atractivos para la población en general, teniendo así como resultado una tasa de crecimiento de alrededor del 15% (Fundación MAPFRE, 2011).

Pero como en toda economía siempre hay medidas que pueden llegar a afectar negativamente a algún sector, durante algún tiempo las compañías de seguros atravesaron momentos de incertidumbre por los niveles de solvencia y liquidez alcanzados, ya que previo al 2001 una de las mayor preocupaciones del sector era cumplir con los requisitos de capital mínimo exigido; pero a pesar que dicha regulación fue suspendida, el mercado asegurador se volvió más vulnerable por la alta tenencia de títulos públicos en sus activos (Ayerbe & Bongiorno, 2010).

Al 30 de junio de 2010 existían 181 entidades, de las cuales 21 operaban exclusivamente en seguros de retiro, 38 exclusivamente en seguros de vida, 17 exclusivamente en riesgos del trabajo, 5 en transporte público de pasajeros y las 100 restantes operaban en seguros patrimoniales o eran "mixtas"¹⁶ (Ayerbe & Bongiorno, 2010). Este número de aseguradoras presentes varía muy poco entre un período y otro, por lo que se toma como base el año 2010 considerando la mejoría en la economía argentina, después de la crisis que afectó a muchos países de la región.

A pesar de ser alto el número de aseguradoras presentes, hay un amplio mercado por explotar, y es así que actualmente el sector asegurador argentino se encuentra atravesando un período expansivo en lo comercial del segmento Banca-Seguros, por la progresiva incorporación de sucursales bancarias y su consecuente crecimiento de la cartera de clientes (Ylarri, 2012), en donde los consumidores tienen un sin número de opciones de acuerdo a sus necesidades (entre ellas el mercado PYME).

Dentro de las perspectivas que hay para los años subsiguientes se encuentran las consecuencias de la entrada en vigor de la Resolución 36162, de 26 de octubre de 2011, en donde se indica que, el total de las inversiones y disponibilidades de las entidades aseguradoras deberán encontrarse radicadas en la República Argentina a partir del 31 de diciembre de 2011, aunque la Superintendencia de Seguros de la Nación podrá autorizar el mantenimiento temporal de las inversiones radicadas en el exterior, de forma excepcional, en los casos en los que estos instrumentos no existan en el mercado local (Fundación MAPFRE, 2011).

- **Chile**

Si bien es cierto, Chile es uno de los países de América Latina que cuenta con una de las economías más sólidas y desarrolladas de la región (Martínez, Corredor, & Herazo, 2011), dicho desarrollo y sostenibilidad le permite tener una población que considera dentro de sus necesidades básicas la contratación de un seguro, lo cual le da la posición de ser el país con mayor gasto por persona (prima per cápita) en seguros de Latinoamérica, según el informe de la Federación Interamericana de Empresas de Seguros (Fides), realizado en 14 países de Iberoamérica (FIDES, 2013).

Según el estudio, los chilenos destinan US\$ 395 mensuales en coberturas, superando a países como Argentina, que presenta una prima per cápita de US\$ 120. En el caso de México, este gasto

¹⁶ Se denominan mixtas a aquellas aseguradoras que brindan tanto coberturas patrimoniales (ramos generales), así como cobertura de vida y asistencia médica.

llega a US\$ 124 y a US\$ 34 (\$17.937) en Perú (FIDES, 2013), cifras que soportan una sólida cultura de seguros en el país, no solo en la contratación individual o colectiva; tanto en vida y asistencia médica, como en seguros patrimoniales.

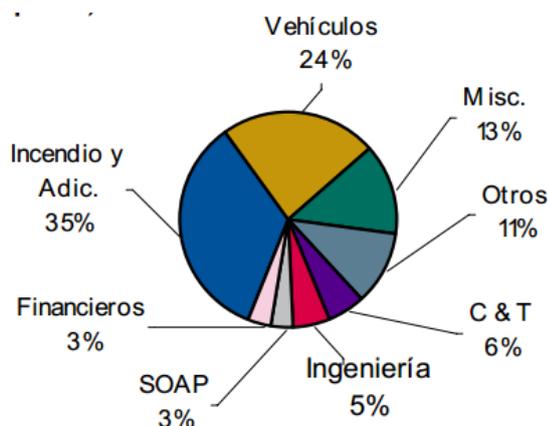
El mercado asegurador chileno se enmarca dentro de un ambiente relativamente maduro y altamente regulado, especialmente en los segmentos de vida, destacando que si bien la industria enfrenta características de intensa competencia, a su vez evidencia un perfil eminentemente técnico de suscripción (Fitch Group, 2013).

Otro punto importante de este mercado es la importancia que juega la industria reaseguradora, ya que Chile se favoreció por la contratación de protecciones adecuadas y por la concurrencia de reaseguradores internacionales de elevada solvencia, que le permitieron recuperarse rápidamente de las consecuencias del terremoto ocurrido en el año 2010, que fue el sexto más grande registrado a nivel mundial y el segundo de mayor intensidad registrado en la historia de Chile (Fundación MAPFRE, 2011).

Tal como se ha mencionado en los párrafos anteriormente descritos, en general todos los países de Latinoamérica se han visto afectados por la crisis mundial que golpeó en el 2008, sin embargo en el caso chileno la industria de seguros evidenció una rápida recuperación en una primera etapa (2009) por el mejoramiento del mercado de capitales que repercutió favorablemente en el segmento de seguros de vida, evidenciando una positiva correlación que se observó en el aumento de los fondos acumulados en el sistema de pensiones como fuente central de la demanda de rentas vitalicias, mientras que por su parte, el segmento de seguros generales se recuperó en una segunda etapa en el año 2010 (Fitch Group, 2013).

El desempeño del mercado de seguros chileno en lo que respecta ramos generales se puede observar en el gráfico 2.4 el mismo que muestra las contrataciones más comunes, así como los porcentajes de participación en el mercado.

Figura 3.4: Porcentaje de producción de primas en ramos generales a Septiembre del 2012



Elaboración: Fitch Group 2013

El parque automotriz creció de forma extraordinaria en el 2010 y 2011, producto de una expansión del consumo, que de acuerdo a la firma consultora Fitch Group (2013) se dio a raíz de los atractivos precios de las importaciones y la facilidad de financiamiento, sin embargo en el año 2012 dicho crecimiento se redujo y se presentó en una manera más estable y moderada (Fitch Group, 2013).

Las perspectivas de este mercado tienden al alza, no solo por la presencia de una fuerte cultura de seguros en la población chilena, sino también por las diversas medidas políticas que se han tomado para proteger aún más este sector que tanto ha beneficiado a la economía chilena. Por ejemplo en enero de 2011, se presentó un proyecto de ley para crear un registro nacional público obligatorio de pólizas de seguros, donde se inscribirán la totalidad de los seguros contratados, con una identificación clara del beneficiario, de manera que cualquier persona pueda conocer si existe algún seguro contratado a su favor (Fundación MAPFRE, 2011).

En septiembre de 2011 se aprobó un proyecto de ley que establece la supervisión basada en riesgo de las compañías de seguros, en donde se cambiará el enfoque de supervisión (basado en límites y reglas rígidas de inversión) a uno que recogerá los riesgos a los que se enfrentan las aseguradoras. Para poner en marcha esta norma, se reforzarán los gobiernos corporativos de las compañías de seguros, incluyéndose exigencias de idoneidad para accionistas, controladores, directores y ejecutivos principales. También incorpora un nuevo requerimiento de capital basado en riesgo, que corresponderá a la suma de las pérdidas esperadas

asociadas a los riesgos que enfrenten las aseguradoras y que incluye el riesgo técnico de los seguros, riesgo de los activos y riesgo operacional (Fundación MAPFRE, 2011).

- **Colombia**

Los resultados de Colombia para el 2012 por parte de ANIF¹⁷ fueron positivos, y se espera que su economía (PIB) crezca cerca del 4,5%. Para poder realizar cierto grado de comparación en lo que respecta al 2011 la economía habría crecido entre el 5,5% y el 5,8%, lo cual significó un año espectacularmente bueno considerando la coyuntura externa; pero al mantenerse siempre una relación con el mundo existe cierto grado de incertidumbre sobre la economía internacional, lo que hace que los pronósticos para 2013 sean cautelosos aunque optimistas (Vargas, 2012)

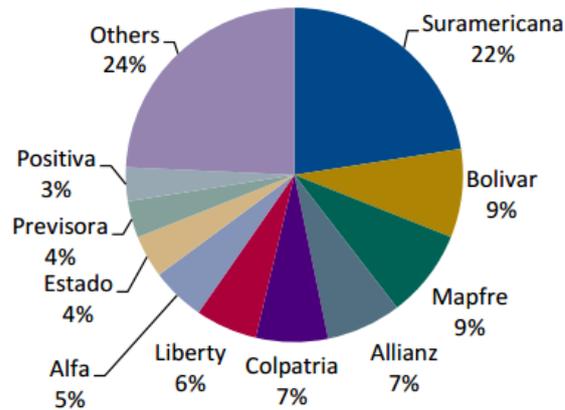
Uno de los mercados con mayor rendimiento fue el segmento de vehículos, en donde variables como las bajas tasas de interés, la disminución en la tasa de desempleo durante el año, conllevaron al auge en la adquisición de vehículos a través de algún tipo de crédito, ha hecho que aumente considerablemente la venta de seguros en este segmento por su relación directamente proporcional (Soto, 2012).

A finales de 2012, operaban en el sector asegurador 24 compañías de seguros Generales y 19 compañías de seguros de Vida. El nivel de concentración del sector es elevado, ya que los diez primeros grupos acumulan el 76,2 % de las primas (74,1% en 2009-2011) (Fundación MAPFRE, 2011).

En los últimos dos años, los dos principales grupos aseguradores colombianos (Suramericana y Bolivar) han venido incrementando de manera importante su presencia en Latinoamérica, ya que han venido realizando compras desde sus compañías matrices, quienes han adquirido operaciones de administración de activos pensionales, bancarias y de seguros en países como Chile, Perú, Panamá, República Dominicana, El Salvador, Honduras y Costa Rica (Fitch Group, 2013).

¹⁷ Asociación Nacional de Instituciones Financieras de Colombia

Figura 3.5: Porcentaje de participación de empresas de seguros en Colombia a Septiembre del 2012



Elaboración: Fitch Group 2013

Dentro de los principales temas legislativos en lo que respecta al mercado de seguros se encuentra en proceso la aprobación de proyectos de especial interés para la industria aseguradora como la ley general de bomberos, la reforma al Sistema de Riesgos Profesionales, el Código General del Proceso, la Política de Gestión del Riesgo de Desastres, el Código Aeronáutico y la creación de la pensión familiar, entre otros (Soto, 2012). Haciendo referencia a lo antes descrito Carolina Soto, Vicepresidenta Ejecutiva de la Revista FASECOLDA afirma lo siguiente:

“El proyecto de ley general de bomberos establece la obligación para las aseguradoras de aportar al Fondo Nacional de Bomberos el 2% “sobre el valor de la póliza de seguros” en los ramos de incendio, terremoto, hogar y minas y petróleos. Actualmente, en virtud de la ley 322 de 1996, las aseguradoras efectúan un aporte del 1% sobre las coberturas del riesgo de incendio. El proyecto de ley en mención duplicaría la tarifa actual, extendiendo la obligación a tres ramos adicionales. El proyecto de reforma al Sistema de Riesgos Profesionales constituye una importante iniciativa para el sector ya que fortalece la protección del trabajador frente al riesgo creado por su empleador y fomenta la cultura de la prevención” (Soto, 2012).

Con dichas regulaciones se pone en juego la solidez de las empresas aseguradoras del medio, las mismas que deberán mejorar su competitividad conforme a las regulaciones del gobierno, ya que de esta manera podrán ofrecer a sus clientes la cobertura de un riesgo altamente garantizado tanto actualmente como en un futuro.

Análisis del mercado asegurador Guayaquileño para el sector de PYMES industriales

Tal como se ha mencionado en las descripciones arriba expuestas de los mercados más sobresalientes de la región, no es menos importante realizar un análisis del mercado ecuatoriano, el mismo que tiene a Guayaquil entre sus principales ciudades.

En términos generales el sistema financiero ecuatoriano se encuentra compuesto por: instituciones financieras privadas (bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros; compañías de seguros; y, compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos, constituyéndose los bancos como el mayor participante del mercado con más del 90% de las operaciones del sistema (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2013).

Desde ya hace varios años atrás se viene dando un crecimiento sostenido de la industria aseguradora que fluctúa entre un 23% y 29% anual (EKOS Negocios, 2013), pero especialmente el año 2012 presentó una disminución en lo que respecta a rentabilidad, ya que entró en vigencia la conocida “ley antimonopolio” resolución JB 2011 1973, emitida por la Junta Bancaria impuesta en el periodo de gobierno del Economista Rafael Correa Delgado; adicional al aspecto antes mencionado la disminución de la rentabilidad también se dio por el hecho de la desinversión pública en las aseguradoras privadas. Como un punto aclaratorio cabe mencionar que la ley antimonopolio consistía principalmente en la eliminación de negocios vinculados de los bancos con las compañías aseguradoras, lo que trajo como resultado las siguientes situaciones tal como lo informó la Superintendencia de Bancos y Seguros a finales del año 2012:

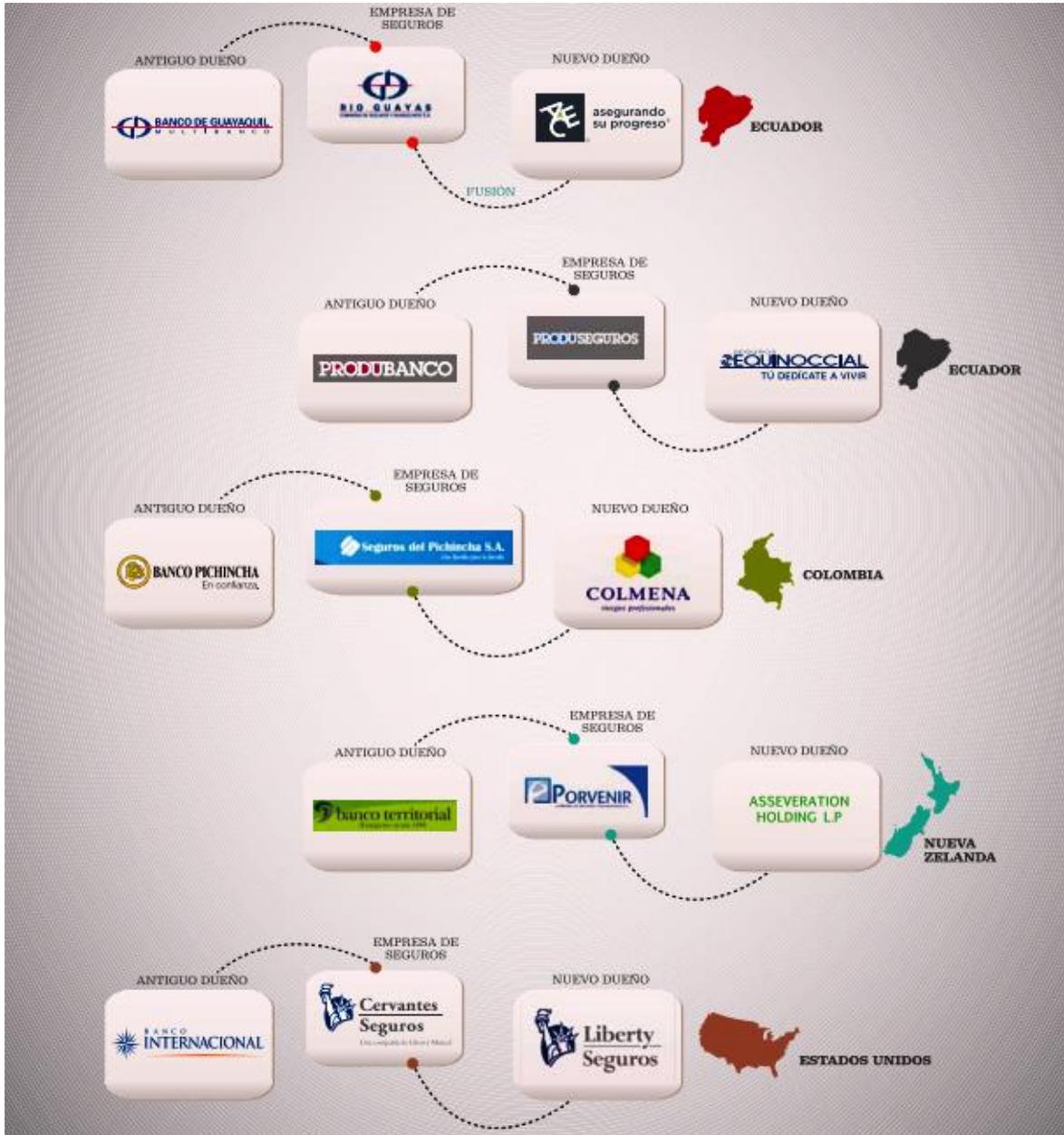
- Se dio la fusión de Ace Seguros con Rio Guayas (Banco de Guayaquil)
- En el segundo semestre de 2012 se produjeron las ventas de Seguros Porvenir (Banco Territorial) a Asseveration Holding L.P. de Nueva Zelanda;
- Por otra parte Produseguros (PRODUBANCO) vendió su aseguradora a Seguros Equinoccial (empresa ecuatorianas);
- Se llevó a cabo la venta de Seguros del Pichincha (Banco Pichincha) a Seguros Colmena de Colombia;
- Seguros Cervantes (Banco Internacional) fue vendida a Seguros Liberty de Estados Unidos.

Todos estos cambios han generado que varíe el mapa del sector no solo en participación de mercado sino también en número de integrantes, de esta forma los participantes del sistema -a diciembre de

2012- descendió de 44 a 42 instituciones y una vez que inicien las operaciones de Liberty Seguros (que fusiona a Cervantes y a Panamericana), quedarán 41 integrantes en el sistema asegurador. De las 42 entidades que presentaron balances en 2012, 34 corresponden a seguros generales y ocho operan principalmente seguros de vida (EKOS Negocios, 2013). En la figura 2.6 se puede apreciar gráficamente las ventas, alianzas y fusiones anteriormente descritas.

Si bien es cierto, esta ley obligó a la venta de empresas (aseguradoras) locales vinculadas con la banca, al mismo tiempo se dio un ingreso de capitales extranjeros que en su momento fortalecieron el sistema, y en un futuro próximo consolidarán aún más el sector, ya que los asegurados cuentan con un mejor respaldo en la cobertura de riesgos ante cualquier tipo de siniestro que se pueda tener. Sí analizamos la parte económica la entrada de capitales le hizo muy bien a la industria, por otro lado también le exige al mercado asegurador mejoras, porque una empresa extranjera trae consigo nuevas estrategias de marketing para la promoción de servicios, también innovación en el lanzamiento de nuevos productos y sobre todo eleva el nivel de competitividad de las empresas ya existentes, muchas de las cuales poseen una gran participación de mercado que les permite estar muy confiados y por ende ser un poco más cautelosos para incursionar en nuevos riesgos (Ver Figura 3.6).

Figura 3.6: Fusiones, alianzas y ventas de las compañías de seguros con actividades comerciales en Ecuador a diciembre del 2012



Elaboración: Revista Ekos Negocios (2013)

Guayaquil se caracteriza por tener alrededor del 77% de las PYMES del país dentro de su jurisdicción (INEC, 2013), en donde el sector industrial es uno de los más numerosos y productivos, no solo por la cantidad de plazas de trabajo que ofrece, la misma que oscila alrededor del 34.4% (INEC, 2013) considerando industrias de diversos sectores, sino también por los niveles de producción que genera a la ciudad y por ende al país. El mercado Guayaquileño se encuentra ampliamente abierto para negocios nuevos que explorar, ya que la apertura a nuevos nichos de mercado dentro de los sectores ya existentes de la economía trae

consigo un desarrollo del mercado asegurador que le permite abrir sus opciones a nuevos consumidores y no estar netamente concentrado a los negocios convencionales que se han venido manejando en el país.

En lo que respecta a tamaño y distribución, el sistema de seguros está poco concentrado; las 10 entidades más grandes del mercado se llevan el 55,4%, lo que contrasta con otros sectores como el bancario en el que las seis instituciones más grandes suman casi el 80% del mercado (EKOS Negocios, 2013). A pesar de que la concentración existente está dentro de un rango “normal” siempre es bueno expandir las posibilidades de negociación en otros segmentos, ya que de esta manera ante cualquier cambio radical del mercado o una nueva regulación se pueden tener diferentes opciones hacia donde apuntar.

Actualmente Seguros Equinoccial es la institución que se erige como la más grande del sistema de seguros (EKOS Negocios, 2013), ya que ha tenido un crecimiento del 49,8% en el último periodo de actividad económica de acuerdo a los balances presentados a la Superintendencia de Bancos y Seguros.

En lo que respecta al año 2013 a pesar de contar con perspectivas económicas positivas hablando desde un punto de vista macroeconómico, en lo que respecta al Ecuador, el sector asegurador sentirá volatilidad e incertidumbre, en especial en las entidades más pequeñas o enfocadas a actividades de alta siniestralidad, ya que por un lado se ven amenazadas por las nuevas empresas extranjeras que empezaron a operar en el país y al mismo tiempo por un sin número de regulaciones impuestas por la SBS¹⁸. Pese a esto se espera que los activos crezcan y mejoren los resultados financieros aunque sin alcanzar todavía los niveles reportados en 2011, año en el que se vieron los mayores márgenes de rentabilidad de la última década (EKOS Negocios, 2013).

Análisis de las aseguradoras que trabajan con sector PYMES

En la actualidad son muy pocas las aseguradoras que están dedicadas al sector de las pequeñas y medianas empresas, como ya se mencionó anteriormente esto es un nicho poco explotado en el mercado, que le permite al resto de competidores incursionar en el mismo, con previo análisis de la capacidad de cada aseguradora en asumir el riesgo que implica ingresar en dicho segmento, ya que no solamente está inmerso el hecho de ofrecer un buen producto, sino que se debe tomar en consideración un sin número de aspectos como el resultado técnico, las políticas de suscripción, la realización de una recaudación efectiva, entre otros.

¹⁸ De aquí en adelante se utilizarán las siglas SBS para hacer referencia a la Superintendencia de Bancos y Seguros

El consejo de varios expertos en el tema como es el caso de Santiago Gutiérrez, importante icono del mundo asegurador en Colombia es que hay que asegurar todo lo que cause un perjuicio patrimonial serio, cuando ocurra un siniestro. Hay que asegurar todo lo que es mío o lo que me genere una responsabilidad (Fasecolda, 2010)”.

Actualmente las aseguradoras que comercializan el producto “Seguro para PYMES” son las siguientes en donde de un mercado de 42 aseguradoras encontramos que solo 6 han incursionado ya en la línea de las pymes, mientras que Seguros Oriente está próxima a lanzar su nuevo producto relacionado:

- Ace Seguros
- QBE Seguros Colonial
- AIG Metropolitana
- Seguros Constitución
- Generali
- Mapfre

Estas aseguradoras ofertan esta línea de negocios hace aproximadamente 2 años, y en el caso particular de Ace Seguros y QBE Seguros Colonial, la línea pymes fue fortalecida recientemente por la visión de sus nuevos dueños, ya que debido a la compra de estas compañías se empezó a dar un mayor énfasis en este nicho de mercado, tal como se ha venido dando en Colombia desde hace aproximadamente 5 o 6 años atrás.

En lo que respecta al aporte económico que la línea pymes le puede dar a las aseguradoras que la ofertan, actualmente no se puede dar un resultado muy claro al respecto, ya que de acuerdo a la opinión de varios expertos en el tema el ofrecimiento de este producto por solo dos años en el Ecuador no es suficiente como para dar a notar la rentabilidad que le ha traído al sistema, ya que ese tiempo ha servido para empezar a concientizar a los empresarios de la importancia de asegurar su pyme, realizar campañas de marketing para difundir su existencia, y crear la necesidad de contratación del producto, en donde el aumento de la delincuencia no solamente en Guayaquil sino en todo el país y la ocurrencia de diversos desastres naturales han ayudado a que la difusión del mismo capte cada vez más clientes interesados en el seguro para su pyme.

No cabe duda que las aseguradoras pioneras tendrán más beneficios económicos a mediano y largo plazo, ya que al haber tomado el riesgo de incursionar primero en el mercado de las pymes les da la ventaja de mejorar su producto continuamente para ofrecer mejores coberturas con mejores precios, garantizando que cualquier tipo de siniestro podrá ser cubierto. Así también les permitirá mejorar sus procesos con este segmento, es decir, establecer claramente las políticas

de suscripción, los requisitos para la contratación del seguro así como las obligaciones del asegurado en mantener el riesgo.

A pesar del crecimiento que se ha venido dando en la línea PYMES nunca está demás contar con mayor apoyo por parte del gobierno central, no en la difusión del producto que es un trabajo meramente de las aseguradoras, sino un aporte en el fortalecimiento de la cultura de seguros de los empresarios ecuatorianos, proceso que se puede empezar en las empresas afiliadas a las Cámaras de Comercio y de la Pequeña Industria de Guayaquil así como también en otras entidades que tienen relación directa con este segmento de la economía.

Para mencionar como un estándar general las coberturas que se encuentran dentro del paquete ofrecido por las aseguradoras arriba descritas para las pymes encontramos las siguientes:

- Robo e Incendio (más común)
- Responsabilidad civil (opcional)
- Rotura de maquinaria (opcional)
- Dinero y Valores (opcional)
- Equipo electrónico (opcional)
- Fidelidad (opcional)

Comparación de las ofertas de seguros para PYMES que brindan las compañías de seguros.

Actualmente tenemos varias empresas de seguros que brindan este tipo de servicio en el país, y Guayaquil al ser una de las ciudades principales del Ecuador concentra a todas las aseguradoras que brindan este servicio.

Tabla 3.1: Oferta del producto PYMES en las aseguradoras de Guayaquil

	Ace Seguros	QBE Seguros Colonial	AIG Metropolitana	Seguros Constitución	Generali	Mapfre
Rango de monto asegurado	0 – 2'000.000	0 – 4'000.000	0 – 2'000.000	0 – 1'000.000	0 – 1'500.000	0 – 2'000.000
Coberturas base obligatorias	Robo e Incendio	Robo (20%) e Incendio	Robo (40%) e Incendio	Robo e Incendio	Robo (40%) e Incendio	Robo e Incendio
Coberturas opcionales de contratación	Responsabilidad civil Rotura de maquinaria Equipo electrónico Estructura Fidelidad Transporte de valores	Accidentes personales Responsabilidad civil Rotura de maquinaria	Fidelidad Estructura Muebles y enseres Equipo electrónico Contenido de mercaderías	Rotura de maquinaria Valores en permanencia Fidelidad Responsabilidad civil Equipo electrónico	Accidentes personales Responsabilidad civil Mobiliarios	Accidentes personales Responsabilidad civil Rotura de maquinaria Equipo electrónico
Costo promedio anual de la prima¹⁹	\$800 - \$900	\$700 - \$800	\$780. 89	\$840.00	\$750 - \$850	\$800 – 950

¹⁹ Tomando como referencia una suma asegurada de \$50,000 con las coberturas de base obligatoria y responsabilidad civil de las coberturas opcionales.

Análisis PEST de la industria de seguros

Tabla 3.2: Análisis de la industria aseguradora ecuatoriana

Factores Políticos	Factores Económicos
<ul style="list-style-type: none"> • Continuas regulaciones políticas del gobierno central en conjunto con la SBS trae consigo constantes exigencias legales que cumplir. • Consecuencias de la ley antimonopolio se continuarán viviendo hasta que el mercado se adapte completamente a sus nuevos participantes. • Control constante en el cumplimiento de la ley vigente, con el objetivo de reducir el mercado asegurador y dejar a los competidores más fuertes que garanticen a sus clientes los riesgos que han asumido. • Baja concentración del mercado, lo que incentiva la competencia (55% del mercado lo ocupan los 10 competidores más grandes). 	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión extranjera que ingresó al país en el transcurso del año 2012 como cumplimiento de la ley antimonopolio, lo cual fortalece el patrimonio y la solvencia. • Incremento de la inversión pública en grandes obras para el país, lo cual trae consigo mayores niveles de aseguramiento de estructuras y maquinarias. • El fácil acceso al crédito para los pequeños y medianos empresarios gracias a las políticas del gobierno, que estimula al sector asegurador a crear productos para este mercado. • Mayor estabilidad económica para el sector PYMES y para las aseguradoras en el año 2013. • La desaceleración de las ventas del sector automotor puede perjudicar el ingreso de las aseguradoras para esta línea de negocio. • Diversificación de productos (37 en total), que permite una amplia cobertura de necesidades.
Factores Sociales	Factores Tecnológicos
<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de la delincuencia e inseguridad en la ciudad de Guayaquil, crea la necesidad en los empresarios de proteger a su PYME frente a cualquier siniestro. • A su vez existe una gran falta de concientización de la cultura de seguros, no solamente en el empresariado guayaquileño sino también en las futuras generaciones que serán dueños de sus propias empresas. • Alto grado de influencia de los países vecinos de América Latina en lo que respecta a la creación de nuevos productos para las aseguradoras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Innovación y agilidad de procesos para el aseguramiento a través de las plataformas de las páginas webs, ya que el que ofrezca el mejor servicio con la mayor rapidez será el líder del mercado. • Campañas de concientización masiva por medio de redes sociales y mailing por parte de las aseguradoras a sus clientes potenciales.

Opiniones claves acerca de la comercialización del producto PYMES en el mercado industrial de la ciudad de Guayaquil

Para soportar lo antes mencionado se realizaron entrevistas a gerentes comerciales de empresas de seguros tales como, Ace Seguros, que actualmente se encuentra manejando la línea de negocio, Seguros

Rocafuerte como una aseguradora perteneciente al estado, así también a Seguros Bolívar que manejó esta línea de negocios hace aproximadamente 6 años y por último a un representante de la SBS como ente regulador del mercado:

Ing. Gabriela Hervas – Gerente Comercial de Seguro para PYMES en Ace Seguros

¿Cuál es su opinión acerca de los países que han despuntado en el mercado de seguros de Latinoamérica?

Desde el punto de vista mercado, tienes a países muy importante como Brasil, México, Colombia, Perú, que ha tenido un despunte muy importante en los últimos cinco años, que han desarrollado mucho su estrategia en cuanto a negocios masivos en el área de Pymes y de microempresas, por lo que se está teniendo bastante desarrollo en este tipo de organizaciones.

Desde el punto de vista Ace Seguros, como compañía, estamos empezando a desarrollar estratégicamente en el Ecuador el producto Pymes a raíz de la fusión Río Guayas con Ace.

¿Usted considera que al Ecuador le falta mucho para poder llegar a competir con estos mercados?

Tradicionalmente las compañías han realizado negocios corporativos, es decir para grandes corporaciones, para empresas con grandes volúmenes o niveles de riesgo; pudiera decir que hace unos cinco o seis años recién se está tomando conciencia de las pymes y los microempresarios con el auge de los negocios masivos y demás; recién se está tomando esta conciencia y armando productos específicos para estos nichos porque son diferentes las necesidades, es diferente el riesgo al que se está expuesto.

No todas las compañías están listas para cubrir este tipo de riesgo porque inclusive tiene sus restricciones, sus limitaciones o sus políticas de suscripción, entonces no pueden flexibilizarlos si no hasta tener realmente claro que su estrategia va a ser destinada para atacar al nicho pymes; entonces si te diría que hace unos cinco o alrededor de ocho años atrás se está empezando a desarrollar mucho o se está poniendo ya los ojos en este tipo de segmentos. A la larga en el mercado competitivo del Ecuador son tantas las compañías peleándose por el mismo segmento del mercado en la lucha aliada con los brókers que traen a los grandes holdings o grandes empresas, que no se está viendo este pequeño nicho de las pymes, que pueden representar en volumen un negocio interesante para la compañía.

Con respecto a la ley antimonopolio que decretó el gobierno en donde se exigió la separación de las empresas de seguros de la banca ¿Cómo usted considera que eso afectó o beneficio al mercado asegurador?

De hecho una de las primeras empresas en respetar dicha ley fue el grupo financiero del Banco de Guayaquil, fue la primera venta de las compañías relacionadas, que fue Río Guayas en su momento; yo pertenecía a Río Guayas como ejecutiva comercial, y fue la primera empresa financiera en desligarse de esta subsidiaria a raíz de la ley que fue implementada, ellos comenzaron a hacer su proceso y realizaron la venta formal en diciembre del año 2011 con la fusión física de los empleados en abril del 2012, ya prácticamente un año de la fusión.

En cuanto a esta ley por supuesto que impactó, ya que fue un remezón muy fuerte en cuanto al hecho de cómo van a quedar las aseguradoras, quien compra, quien no compra, como son las fusiones; hoy se puede ver como algunas fueron absorbidas por ciertas empresas.

Está el tema de Cervantes que se fue con Liberty, QBE, el Banco del Pichincha con su compañía de Seguros, y nosotros que lideramos el tema de las adquisiciones. ¿Cómo te impacta eso? Primero desde el punto de vista de las personas, el proceso que implica a toda la estructura interna, que creo que es parte del proceso normal en cuanto al stress y el ambiente complejo que se maneja en el proceso de venta, pero más allá del tema del ambiente laboral en las organizaciones que sufrieron el proceso de fusión. Con respecto al impacto económico que esto ha tenido en cuanto a los números que se formaron después de esta fusión, hay muchas compañías que se fortalecieron en estos procesos y en la mayoría fueron absorbidas por multinacionales o empresas extranjeras que están dando alta competencia en el sentido de los nuevos productos que puedan ofrecer; de hecho a consecuencia de esto Ace llega a ser la número dos, antes Río Guayas estaba en el puesto número cuatro y Ace estaba seguido, en el puesto cinco del top ten de las compañías en cuanto al primaje, entonces al unírnos, el mercado se configura de una manera distinta; hoy en día ya no estamos en un puesto número cuatro sino que somos número dos, muy cerca del principal que es QBE, por lo que empieza a darse una competencia más fuerte, los diferentes participantes empiezan a mirar a la compañía de una manera distinta. Esto obliga a las compañías a buscar nuevas segmentaciones o nuevos nichos; de ahí viene un poco el norte de desarrollar un nuevo tipo de negocios como el que son las pymes, las microempresas, llegar a seguros masivos, a una población por medios no tradicionales, llegar a una población que no tiene acceso fácilmente; entonces a través de un mecanismo de recaudo llegar hacia ellos o a través de un sponsor brindarles una asistencia, un servicio, proveerles un seguro y esto genera efectivamente una mayor eficiencia en las compañías.

Desde su perspectiva ¿Considera que actualmente el mercado ecuatoriano se encuentra saturado tomando en cuenta el tamaño del mismo?

De hecho esa es una característica del Ecuador, en otros países solamente hay dos o tres compañías, por ejemplo en Perú que es un mercado en volumen similar, había dos o tres compañías líderes, ese era

el número máximo que existía en Perú, mientras que en Ecuador teníamos más de trece compañías relacionadas con las entidades financieras.

Entonces tienes a un gran número de participantes peleándose un pedazo del mercado que a la larga no es eficiente, no se tiene una rentabilidad positiva, situación que no sucede en todas las compañías porque las empresas líderes son las que participaban de mejor manera, entonces esto si incide y tiene un impacto en este sentido.

¿Considera usted que el empresario o emprendedor ecuatoriano tiene una cultura de seguros actualmente o carecemos al 100% de esto?

No te diría al 100%, si hablamos de una pyme es muy probable que no lo tengan como una de sus prioridades, es posible que lo vean como una consecuencia de lograr un financiamiento de crédito, que comúnmente los bancos piden a los clientes cuando solicitan un crédito algún tipo de garantía para precautelar este bien.

En la práctica común, el ecuatoriano no tiene dentro de sus prioridades darle un seguro a su pequeña empresa, si yo comencé un negocio familiar, posiblemente no esté pensando en asegurarme, no se ve más allá el riesgo que puede significar que se incendie tu oficina, que te roben en tu negocio, probablemente no se toma conciencia, porque si uno pregunta en una muestra de diez personas cuantas aseguraron su carro, nueve te van a contestar que tienen seguro, pero si le preguntas a esas mismas personas si tomo un seguro para su casa probablemente te van a decir que si los que tienen un crédito hipotecario. En el tema de un negocio más o menos la proporción es igual, es 10 a 1, solamente uno considerará que el seguro es importante y lo tomará, sin embargo con todas las promociones y de una u otra forma con todos los riesgos a los que se está expuesto como incendios, robos, inundaciones, son factores de la naturaleza que inciden en la persona , y se usan como una herramienta de marketing para venderle al cliente esta necesidad, que se monte en esta propuesta de necesidad y compre el seguro de acuerdo a la posición y el riesgo que puede tener.

Actualmente Ace Seguros cuenta con la línea de negocio PYMES, ¿Estamos hablando de que este concepto empezó a tener más cabida en el mercado hace cuánto tiempo?

Te diría que esto viene desde hace unos diez años hablándose en el mercado, pero pienso que ya poniéndose más en práctica inclusive con las Cámaras de Guayaquil hace unos dos o tres años, actualmente hay muchas propuestas de diferentes compañías de ofrecer el seguro, pero a lo mejor no se concreta el hecho de que se distribuya a través de las Cámaras. En algunas ciudades si es aplicado, de repente en Guayaquil no tanto.

Creo que hace cinco años atrás las compañías dicen “metámosle fuerza e inversión a este segmento” y comienzan a desarrollar los productos de mejor manera, el mercado se resiste un poco a eso y no muestra un interés fuerte para que las aseguradoras puedan decir “sigo manteniendo la línea o no la mantengo”, hay compañías que cerraron la línea o armaron un producto específico con facilidades de contratación para venderlo de manera más rápida, inclusive hay compañías que lo venden vía tele-marketing o determinadas alianzas que se hacen en el mercado para llegar a estos segmentos y comenzar a vender. Esta venta se ha intensificado por las alianzas estratégicas que se montaron a raíz de la ley antimonopolio, en donde al vender los bancos sus compañías de seguro empiezan a desarrollar una estrategia en conjunto

¿Considera que un seguro para PYMES debería ser un requisito obligatorio al momento de la constitución de una pequeña o mediana empresa?

No sé si el mercado asegurador lograría obtener ese beneficio, como parte de una compañía aseguradora sería ideal porque es más negocio para la compañía de seguro, sin embargo en otros países se aplica, por ejemplo: no puedes comprarte un vehículo si no tienes un seguro, es parte de la responsabilidad que tiene cada una de las personas con su negocio y con la sociedad, porque puede ser que tu negocio genere algún tipo de malestar para alguien, el humo de tu cocina le genera un problema para el vecino, entre otras situaciones, entonces en ese caso contratas una póliza que tiene cobertura de incendio, robo, fallas en equipos electrónicos, algún beneficio de responsabilidad civil, o a lo mejor se incluye algún tipo de beneficio de seguro de vida o de salud para que sea una póliza más integral y mejor armada.

Probablemente no lleguemos a ese mundo ideal, pero sería una excelente alternativa, para que tanto los empresarios tengan la necesidad de contratarlo si fuera el caso de que sea obligatorio y que tengan sus bienes asegurados, ya que muchas veces por no tener una cobertura cuantas personas se quedan sin casas y sin negocio porque no hay la cultura de aseguramiento y hay que irlo desarrollando y facilitándole al cliente la contratación.

Si pudiera ponderar en una escala del 1 al 10 ¿Cuán atractivo es un seguro para las PYMES? ¿Por qué?

Le asignaría la calificación de un 5 o 6, porque en el momento de la constitución de la pyme, tal vez al inicio es muy complejo el tema del gasto y quieres reducir la mayor cantidad de costos fijos, entonces el empresario hará lo máximo posible para evitar estos costos y el seguro va a ser un costo fijo por default, entonces en ese sentido ellos van a tratar de evitarlo.

Tal vez si ya tiene una pyme con cierto nivel de estabilidad y tiene un tiempo para voltearse a ver qué más puedo hacer para seguir

desarrollando y crecer, es probable que una pyme un poco madura a los cinco o seis años pueda mostrarse con interés a contratar porque a lo mejor ya ha sufrido ciertos problemas y ha tenido ciertos riesgos que ha tenido que asumir directamente y que le ha costado a lo mejor una debacle financiera.

Haciendo referencia a lo que mencionaba en la pregunta anterior, ¿Consideras que una empresa de seguros arriesga demasiado al incursionar en esta línea de negocio ya que está corriendo demasiados riesgos en la parte técnica por la falta de precaución de siniestros por parte del propietario de la empresa?

Eso depende un poco de las políticas de la compañía, porque si tienes una política clara de suscripción como empresa aseguradora en donde tienes claro tus limitaciones y riesgos no cubiertos vas a tener claro que tal o cual riesgo con tal o cual característica no lo voy a poder tomar y en ese sentido Ace Seguros es una empresa que tiene muy claras sus políticas de suscripción, saben el rango en el que nos movemos y los porcentajes con los que nos manejamos, no sacrificamos el resultado técnico por participación de mercado, eso no es nuestra prioridad; sin embargo en el mercado hay diferentes estrategias y cada una de la compañías se maneja hasta cierto punto desde su óptica y quieren aplicar la estrategia de venta a lo mejor cuando ingresa una empresa nueva, sacrificando precios y poniendo en riesgo un poco su utilidad técnica.

Para nosotros es muy importante el resultado técnico, que cada línea de negocio de un buen resultado técnico, entonces digamos que para nosotros no es una limitante la falta de precaución de los empresarios, porque sabemos y conocemos muy bien cuál es el segmento que queremos atacar y cuál es el costo, obviamente los clientes conocen cual es la compañía y cuál es el manejo de la misma. De repente el cliente puede decir voy a sacrificar algo del precio contratando tal o cual compañía pero corre el riesgo de que el servicio no sea satisfactorio al momento de un percance entonces justamente por ese sacrificio en precio podemos poner en riesgo la calidad, por lo que para nosotros es transparente, suscribimos de acuerdo a las políticas y damos un servicio de excelencia cuando el cliente lo necesite básicamente.

¿Cuánto sería el rango de precio que podría llegar a tener una póliza para una PYME?

Depende los montos, normalmente aquí no es costosa la póliza para una Pyme, puedes hablar de una prima entre \$200 a \$1000 según el tipo de riesgo que tienes y los montos que se cuantifican del riesgo.

Se puede asegurar la infraestructura, el contenido, las maquinarias, robo, incendio, entre otros.

¿Cuál es el factor o la característica de mercado que le hace falta a nuestras aseguradoras actualmente para poder explotar este nicho completamente?

Depende de la estrategia, ya que no para todas las compañías puede ser atractivo ese tipo de negocio justamente por el riesgo en el costo y por suscripción, ya que tienen que buscar un segmento o un espacio en el mercado en donde puedan tener fácil acceso y una forma de pago garantizada, porque a lo mejor una pyme que cuida cada centavo porque está empezando su operación puede dejar de lado el pago de la prima, entonces ya no va a ser rentable si no puedes recaudar, o probablemente hayan hecho intentos y sus números no hayan sido positivos, entonces han preferido dejar de lado ese nicho porque no fue bueno en el tema de cobrabilidad y se han volteado a buscar otros nichos.

Así también el hecho de las facilidades que brinda el seguro es una característica importante, porque si agilizamos la contratación y creamos un mecanismo automático, le hacemos más amigable el proceso al cliente o lo visitamos, seguramente nos de buenos resultados. La forma de comercialización para llegar a la pyme debe ser diferente, se necesita de un medio más ágil y mucho menos complicado para la contratación.

¿Qué ha hecho Ace Seguros para captar el mercado de las pymes?

Trabajar conjuntamente con los brokers, que son los aliados estratégicos, presentarles a ellos planes interesantes, mecanismos para poder contratar y ver dentro de su misma cartera de clientes a quien poder ofrecerle el servicio.

También buscar sponsors que quieran a través de la base de sus clientes llegar a ofrecer algún servicio que fidelice la relación que tienen con el cliente y poderles dar un producto o un servicio que a través de su cadena les permita generar un recaudo y pagar la póliza, entonces el sponsor garantiza el pago, el cliente se identifica mucho más con la marca y el sponsor y nosotros ofertamos el servicio.

¿Cuáles son las coberturas más comunes que se ofrecen comúnmente en el paquete de las pymes?

Básicamente incendio y robo, esas como fundamentales, adicional puede haber algo de equipo electrónico, algo de responsabilidad civil, fidelidad, una póliza de accidentes básica que le cubra alguna eventualidad al propietario como a sus trabajadores.

En lo que respecta al año 2013 ¿Usted considera que el comportamiento del mercado crecerá o se mantendrá?

Yo considero que va a crecer, especialmente por las alianzas estratégicas que se han hecho a raíz de las fusiones de las compañías, tienen una amplia base de datos con el objetivo de fidelizar clientes y ofrecer sus beneficios.

La banca es uno de los canales de venta en crecimiento, porque el banco contrata una cobertura diferente y provee este servicio adicional aparte de los servicios bancarios normales; entonces le brinda al cliente la facilidad de contratar, situación que antes era más compleja de hacer.

Abg. Sonia Sanmiguel – Gerente Comercial Seguros Bolívar

¿Cómo analiza usted el mercado de seguros ecuatoriano en la actualidad?

Considero que la SBS está hoy más que nunca afianzándose en el cumplimiento de los estatutos y obligaciones hacia las compañías de seguros, no olvidemos que somos una empresa de servicio y por ende para mí, el órgano regulador está cumpliendo su cometido.

En segundo lugar el mercado de aseguradoras ha evolucionado pero siempre en el ramo de vehículos, si analizamos económicamente los resultados de todas las compañías de seguros, el ramo en el que más ha crecido el mercado, es la rama vehicular, a pesar de que las importaciones tienen sus cupos este igual se sigue moviendo.

El mercado ecuatoriano no crece con nuevas empresas o industrias, existen las mismas y estas van creciendo paulatinamente, me atrevería a decir que el mercado que más ha construido es el sector público, el mismo que ha crecido con las inversiones que hace el estado en construcciones, entre otros, y por ende es el que más se ha visto beneficiado, crecimiento si existe pero insisto, en el mercado automotriz y luego por el impulso que ha dado el gobierno a las restauraciones o construcciones civiles, pero en el sector público. En el sector privado ha habido otro crecimiento pero no tan marcado.

Actualmente ¿Considera usted que en el Ecuador tenemos un mercado saturado considerando el tamaño del mismo para la cantidad de aseguradoras que se encuentran brindando el servicio?

Sí, es un mercado en el que existimos muchas compañías de seguros para un target tan pequeño, lo que a veces nos lleva a bajar las tasas o a poner otros deducibles.

Mi primera reacción ante su pregunta es, hoy en día la SBS está cumpliendo para lo que existe, regularnos a las compañías de seguros y cuando yo hablo de regulación no es solamente que cumplamos los estatutos dados y para lo que somos las compañías de seguros, porque en eso también está inmerso el resultado técnico, financiero, patrimonio de la compañía.

En lo que respecta a la ley antimonopolio donde se obligó a la separación de las empresas de seguro de los bancos. ¿Cuál es su opinión respecto a esto?

Estoy completamente de acuerdo, nosotros debemos especializarnos; si yo digo que el seguro es un servicio que brindo, debo hacer que confíes en mi tu empresa, tu patrimonio y te voy a responder al momento de un siniestro, no puedo mezclar un banco y exigir que aquellos que acceden a un crédito del banco tengan que tomar un seguro con mi aseguradora, para mí no es dable. El banco debe dedicarse a lo que es banco y la compañía de seguros a la compañía de seguros, por

ejemplo supón que vayas a comprar un carro y te obliguen a contratar un seguro con una compañía que tú no quieres, eso no es dable, tiene que haber una libertad si hablamos de libertades en todos los sentidos.

En lo que respecta a la cultura de seguros ¿Usted cómo lo analiza desde el punto de vista empresarial, realmente el empresario tomo o no toma un seguro?

A lo largo de los años la gente, los seres humanos hemos ido tomando más conciencia de lo que es el seguro, hace 20 años atrás lo primero que a uno se le ocurría era el seguro de mi carro no pensábamos ni siquiera en un seguro de vida, sino el seguro del carro, eso era lo primero que uno quería asegurar y eso se medía cuando dabas charlas cuando vendías seguros, porque queríamos vender seguros de incendio para asegurar otros bienes , pero la gente siempre está mucho más enfocada al tema de “mi vehículo”.

Con el paso de los años ya nuestros clientes, el mercado en sí está tomando mucha más conciencia, porque hoy en día con los eventos de la naturaleza, que por mucho que se diga:” hoy día llueve mañana no”, esto no es predecible , el seguro es eso, estar preparado a un suceso futuro, incierto e imprevisto, para eso sirve un seguro, por ende hoy en día la gente se preocupa más de asegurar su patrimonio, de que aquella inversión que ha tenido en algún momento un siniestro sea de cualquier naturaleza, un incendio, una explosión, un acto terrorista y su patrimonio se vea afectado pueda resarcirse de los daños.

¿Usted cree que las compañías de seguros realmente le dan importancia a la difusión de la cultura de seguros en general o solamente se enfocan a lo que es el ramo de vehículos?

Sí, yo creo que estamos creciendo, las aseguradoras hoy en día no solamente estamos para el ramo de vehículos, sino también queremos entrar en los otros ramos, y creo que hemos mejorado.

Las aseguradoras han madurado mucho, porque una forma de vender es cuando yo visito, explico y expongo los riesgos a los que está sometido aquel negocio mediano, pequeño o grande, donde se tiene invertido no solo dinero sino también un gran esfuerzo para lograrlo sacar a flote. Hay una cultura y eso comienza también por las aseguradoras, ¿cómo yo vendo el seguro?, cuando yo visito al cliente, cuando le vendo la necesidad de proteger esos activos.

Dentro de los países de la región más cercanos. ¿Cuál considera que es el país que más ha despuntado en el desarrollo de lo que es el mercado de seguros?

Países como Colombia, Brasil, Perú que ha despuntado mucho en el tema de seguros, es más nosotros, como Ecuador, muchas veces copiamos o creamos productos que ya existen en Colombia, por ejemplo el SOAT o productos que ya existen en Perú, o Brasil, son países más desarrollados y nosotros estamos en ese proceso de desarrollo.

De los clientes que usted maneja en su cartera, aproximadamente ¿Cuál es la línea de negocio que tiene más acogida actualmente?

Nuestra principal línea de negocios es la línea de vehículos, es alrededor del 60% de la producción, vehículos de 1 a 1 o vehículos que vienen de empresas, lo que nosotros llamamos en paquete.

¿Usted considera que el sector de las PYMES es un sector del mercado que actualmente está siendo completamente desatendido por las compañías de seguros?

Yo creo que hoy en día nos estamos volcando al 1 a 1, el Ecuador no es un país que ha crecido en nuevas empresas o nuevas industrias o nuevos negocios, por ende el mercado está saturado.

Si se tiene un nuevo nicho, como es el caso de las pymes, se puede crecer en él.

¿Anteriormente ha manejado una línea de negocios específicamente dedicada a pymes?

Yo maneje una línea de negocios de seguros individuales cuando trabajaba en otra compañía de seguros, creamos y lanzamos un producto que tuvo muy buena aceptación, acá también estamos enfocados a ese nicho de las pymes, que genera una prima de \$2000 o \$3000 dólares al año.

Dentro del paquete de pymes ¿Qué coberturas son las más comunes?

Normalmente lo que se incluye en el paquete de una pyme es una póliza de incendio, robo, accidentes personales para los empleados, independiente que tengan el seguro social, quizás avanza hasta una póliza de transporte interno de dinero o de mercadería.

¿Usted que cree que hace falta para que el nicho de las pymes resulte más atractivo?

Yo creo que las aseguradoras hemos sido muy tradicionalistas en la forma del tipo de pólizas que vendemos, muy pocas se han lanzado a crear productos realmente enfocados a nichos diferentes. Por ejemplo una póliza de incendio que es tradicional, una aseguradora te puede decir te vendo mi póliza “todo riesgo”, otra dice yo te vendo mi póliza de “incendio nombrado”, ambas son lo mismo.

A las aseguradoras les hace falta marketing, les hace falta decir: “mira yo te ofrezco este producto para el tipo de negocios de venta de productos masivos, yo te vendo este producto para las pymes que tengan imprenta”, se debería salir de la tradición de este tipo de pólizas, que están correctas pero que se deben innovar para crear nuevos productos y hacer que el cliente diga: “este es el producto ideal para mi empresa”.

¿Usted cree que actualmente las aseguradoras no incursionan en este nicho de mercado por el riesgo de que los empresarios no se sientan atraídos por el mismo?

No yo creo que es un buen producto, que aún no llega a su máxima atracción, porque haciendo una inspección de riesgo, conociendo al asegurado, viendo cuál es su giro de negocio, perfectamente se puede incursionar un mercado que todavía está naciente y por explotar.

¿Considera usted que se dará un crecimiento en el mercado de seguros ecuatoriano para el año 2013?

Todo el mercado ecuatoriano crece, pero hay que analizar algunas compañías cuando se observa un excelente resultado financiero, que ganan mucho dinero en primaje pero no necesariamente su resultado técnico es el más favorecedor.

Sra. Sandra Encalada – Gerente Comercial Seguros Rocafuerte

¿Cuál es su opinión acerca del mercado de seguros en Latinoamérica?, ¿Qué países vecinos considera que son los más competitivos actualmente?

Países vecinos como Colombia y Perú, lo cuales yo considero que se han manejado muy bien más que todo teniendo los problemas que tienen, como por ejemplo Colombia con las guerrillas, pero son países que tienen más desarrollo en el tema de seguros. En Ecuador todavía nos falta, nos estamos manejando a un nivel de aseguramiento con exigencia porque las personas todavía no tienen una cultura de seguros desarrollada.

En lo que respecta al desarrollo del mercado de seguros en Ecuador ¿Considera que estamos en un mercado en desarrollo?

Definitivamente yo considero que estamos en crecimiento, antes nosotros solamente asegurábamos los bienes que se podían ver afectados como por ejemplo una industria, un vehículo, pero actualmente el estado ha creado ramos que la gente no conocía, de hecho actualmente hay un nivel de aseguramiento más por obligación que por conocimiento pero definitivamente estamos en un .

En lo que respecta a la cultura de seguros que usted mencionaba anteriormente ¿Considera que el empresario o el emprendedor ecuatoriano no tienen esta cultura?

No, yo creo que no la tiene, a menos de que algo le haya sucedido en su momento, el empresario cree que el seguro es algo opcional porque se dan prioridades a otras necesidades “más importantes”, por ejemplo: lo primero que se paga son los servicios básicos o el estudio de los niños pero el seguro siempre se lo dejan al último.

¿Considera que actualmente tenemos un mercado saturado con 42 compañías de seguros?

Sí, tenemos demasiadas aseguradoras para el pequeño país que tenemos. Los clientes deben ser muy selectivos al escoger, ya que actualmente todas las empresas ofrecen mucho, pero hay que ver realmente cual es la empresa que cumplirá en el caso de un siniestro. No solamente el asegurado debe analizar costos, sino más bien el beneficio que brinda la aseguradora en todos los ámbitos de la cobertura. Se debe reducir el número de compañías en el mercado, y en el caso de las aseguradoras públicas se van a fusionar y crearan una empresa sumamente sólida. Pero definitivamente el mercado se va a reducir poco a poco.

Abg. Faddul Mosqueda – Subdirector de Seguros Superintendencia de Bancos y Seguros

¿Considera usted que el nivel de control para las compañías de seguros actualmente se encuentra en un buen nivel?

Los controles si bien es cierto eran numerosos, no tenían la profundidad como para garantizarle realmente al usuario una solvencia adecuada de parte de las compañías de seguros por los riesgos que asumen. El haber dictado la normativa a partir del año 2010 involucrando al Ecuador en lo que es la regulación a través de estándares internacionales sobre todo tomando las normas de la IAIS²⁰, se nos está permitido ir poco a poco involucrando a las compañías de seguros en un régimen de estructura técnico-financiera mucho más amplio; seguramente la aplicación de todas estas normas podrá llevar en algún momento inclusive a pensar en la posibilidad de la fusión de aquellas compañías de seguros que no puedan subsistir por si solas frente al esfuerzo económico que tienen que hacer para cumplir con todas las normas que hemos dictado en estos dos últimos años. Pero esto llevará a un beneficio del mercado, porque se van a reducir el número de compañías de seguros y la idea realmente de la Superintendencia de Bancos y Seguros, es de que opere en el mercado asegurador un número de compañías que este de acorde con la demanda que existe; porque hoy por hoy vemos que existen 42 compañías de seguros para un mercado de aproximadamente de \$1500 millones, con lo que se puede concluir que hay mucha oferta frente a la demanda real.

En otros países para no irnos muy lejos, podemos mencionar a Colombia, que tiene 15 compañías de seguros con un primaje de \$6000 millones de dólares, 4 veces el nuestro, con tres veces menos compañías que nuestro país. Esta situación ha llevado a la SBS a tomar cartas en el asunto y a exigir de las compañías de seguros opten por otra estructura en lo financiero, en lo organizacional; queremos salir ya de aquellas compañías con estructuras familiares y que se conviertan en empresas con estructuras realmente organizacionales de primer orden.

En este momento no es que no podemos garantizar al usuario compañías que no puedan responder porque en términos generales el

²⁰ International Association of Insurance Supervisors

sistema responde a las obligaciones que asume, pero creemos que estamos encaminados a poder decirle al asegurado que el sector asegurador es un sector solvente y con capacidad económica de responder por sus obligaciones.

¿Actualmente que mercados de los países que conforman América Latina considera que es un mercado en potencial desarrollo en lo que respecta al mercado de seguros?

Yo diría que Chile es uno de los países que tiene uno de los mayores avances en cuanto al desarrollo del sector asegurador, a nivel de Sudamérica es el país que más avanzado está en la implementación de las normas de control. Chile se está encaminando inclusive a Solvencia II que en dicho nivel está solamente Europa y algo Estados Unidos.

Otro mercado con un desarrollo muy interesante y va de la mano con Chile es el mercado peruano, ha ido avanzando consistentemente en los últimos años y Colombia que tiene un mercado asegurador muy fuerte y sólido con una organización bastante dirigida e inclusive con una asociación de aseguradores que ejerce influencia y coadyuva en cuanto a la regulación de las propias compañías de seguros.

Yo diría que esos son los tres mercados más importantes de sur del continente, sin dejar a un lado al mercado mexicano que tiene un desarrollo económico de primer mundo al igual que Estados Unidos.

¿Usted considera que parte del éxito de los países vecinos, como Colombia y Perú que me acaba de mencionar sea también una consecuencia de la apertura de dichos países a la inversión extranjera, a las políticas de gobierno con el exterior que se están dando?

Definitivamente parte de ese desarrollo es consecuencia de abrir las fronteras a mercados internacionales; en el momento en el que un estado se abre a mercados internacionales, el beneficio no solamente es sobre ciertos sectores, el beneficio termina siendo para todos, porque a final de cuentas si yo permito un desarrollo marcado de la industria, precisamente uno de los efectos va a ser que esa industria va a buscar mayor protección por parte del sector asegurador y eso va a permitir su crecimiento; ya que el sector empresarial crece y no lo hace aisladamente, sino que lo hace como un todo y va de la mano del sector asegurador creciendo en conjunto.

Actualmente de acuerdo a su experiencia y conocimiento ¿cuál es el ramo más fuerte del mercado? ¿El ramo de seguros generales, o el ramo de vida y asistencia médica en el país?

En el país aún siguen siendo los seguros generales los más fuertes, lo cual no significa que los seguros de vida no hayan tenido un crecimiento importante en los últimos años; y en lo que respecta a asistencia médica, con el nacimiento de las empresas de medicina pre-pagada y la incursión de las compañías de seguro también en el ramo de

asistencia médica ciertamente ha desarrollado, pero todavía seguimos con esa filosofía de que primero aseguro mis bienes antes de asegurar mi vida.

Dentro de los seguros generales, el segmento de vehículo es el que más se destaca, que creció sobremanera debido a las facilidades que se dieron para el crédito automotriz, entonces creció el parque automotor del Ecuador y obviamente crecieron los seguros para vehículos. Pero aún seguimos con una gran diferencia entre los seguros generales y los seguros de vida.

El seguro de incendio se encuentra en segundo lugar dentro del ramo de generales, ya que se ha mantenido en un crecimiento constante durante los últimos 5 años, también el seguro de fianzas, rotura de maquinaria, todo riesgo contratista que, con el crecimiento de la obra pública ha crecido sustancialmente.

¿En qué porcentaje cree que las aseguradoras se han enfocado en lo que es el segmento PYMES, o considera que es un mercado que aún no se ha explotado?

Considero que aún estamos dando los primeros pasos; si bien es cierto ha habido el esfuerzo de algunas aseguradoras (muy pocas para ingresar a los seguros masivos), sobre todo aquellos orientados a la pequeña y mediana empresa, todavía falta mucho por hacer, yo diría que en el país estamos en cero en cuanto a lo que es micro-seguros, si bien es cierto desde el punto de vista de la banca, los bancos han tenido un notable avance en lo que ha sido microcrédito y crédito para pymes, no hemos tenido el mismo desarrollo en lo que es micro-seguros y seguro para pymes.

¿Cuál considera usted que sea la principal característica por la que no se de este desarrollo que si se ha estado dando en la banca?

Creo que hay dos factores fundamentales: primero la falta de una regulación específica para lo que es el micro-seguro, ya que este segmento no puede ser regulado con la norma del seguro común y corriente porque es otro campo de acción y segundo una falta de visión de quienes están en el mercado asegurador.

Se debe dirigir ya la mirada hacia los sectores menos fuertes económicamente porque de alguna manera son parte del sector productivo del país como pequeños comerciantes, gabinetes, tiendas, talleres de costura; y considero que de alguna manera ya las compañías de seguros deberían ir pensando hacia esos sectores. Me atrevería a decir y, que en los actuales momentos el mercado de seguros dentro de los productos convencionales está saturado, y hay un gran nicho de mercado en cuanto a PYMES, micro-seguros, seguros masivos, que aún no está siendo explotado en el país y que en algún momento va a tener que despegar, pero de la mano con el organismo supervisor, dictando las

normas que regulen este tipo de seguros, y las entidades aseguradoras orientándose hacia los sectores menos pudientes de la economía.

¿Usted considera que para los dueños de PYMES debería ser obligatoria la contratación de un seguro?

El seguro debe ser siempre visto como un beneficio más no como un obligación y lo que hay que hacer es cambiar la mentalidad del ecuatoriano en cuanto a la cultura del seguro, es decir que el ecuatoriano piense siempre que al contar con un seguro tiene una herramienta de prevención fundamental dentro del desarrollo de sus actividades y más aún para los pequeños inversionistas, que normalmente invierten todo su patrimonio en su negocio y ciertamente el respaldo de un seguro a esa inversión es fundamental; pero hay veces que cuando convertimos en obligatorias las cosas, eso causa un efecto contrario al que pretendemos, la gente se rebela o se niega a sujetarse a ese tipo de exigencias.

Yo creo que lo que debe hacer el estado, es iniciar una campaña de concientización para la población ecuatoriana para que entiendan que el seguro es una herramienta de prevención que le permitirá en un momento dado respaldarse y recuperarse si es que ocurre un siniestro y de alguna manera la SBS está empezando a educar al usuario en cuanto a los beneficios que puede tener un seguro, pero también es parte importante de las compañías de seguros a través de diferentes organismos iniciar una campaña de promoción orientados a los pequeños y medianos comerciantes para que les hagan crear conciencia y a la vez ir abriendo un nicho de mercado que ser explotado poco a poco

Con respecto a la explotación del nicho de mercado PYMES, ¿Considera usted que las aseguradoras lo ven como un segmento poco rentable o simplemente está esperando a atacarlo con mayor fuerza en lo posterior?

Definitivamente la segunda opción, yo diría que las empresas de seguros están conscientes de que hay un nicho de mercado por explotar pero están esperando el momento oportuno para hacerlo, y lo importante de explotar este nicho de mercado es que no suceda como sucede generalmente en el Ecuador, es decir que en el momento en que se logra el éxito en un segmento de la economía del país, después todo el mundo se va para allá y terminaremos descuidando los seguros tradicionales, esto hay que trabajarlo organizada y metodológicamente para evitar que por atacar un nicho de mercado que hoy por hoy está no explotado, terminemos descuidando otro segmento de la economía que podría quedar de lado frente al éxito que podría dar el tema de los seguros para PYMES o micro-seguros.

¿Qué porcentaje de las empresas de seguro actualmente se dedican a asegurar PYMES con un producto ya creado y estructurado?

Me atrevería a decir que no va más allá del 1 o 2%, son muy pocas las compañías de seguros que están trabajando en productos de esta naturaleza. Las que más han incursionado por obligatoriedad, han sido las

compañías de seguros estatales, que como tienen que asegurar programas de tipo social, han incursionado en este tipo de seguros masivos; pero también es cierto que los resultados desde el punto de vista técnico no son tan buenos porque obviamente como son seguros en donde la prima es baja hay que trabajar con mucho cuidado en cuanto a la fijación de la tarifa de la prima, porque si es un seguro masivo no puede tener una prima excesivamente alta pero tampoco los beneficios pueden ser excesivamente altos, porque entonces podríamos terminar con unos resultados técnicos negativos terriblemente grandes.

Hoy por hoy hay estos segmentos que están siendo trabajados más como seguros que no son obligatorios, porque la gente no lo está asumiendo obligatoriamente, más bien es un programa de estado, es el estado el que le está proporcionando ese beneficio a las personas más vulnerables de la sociedad (como las personas que perciben el bono de desarrollo humano) y es precisamente esa experiencia la que nos hace ver que se debe trabajar con mucho cuidado en este tipo de seguros, porque los resultados técnicos pueden ser negativos.

En lo que respecta a la cultura de seguros ¿Considera usted que el empresario ecuatoriano una vez contratado un seguro se despreocupa altamente de los riesgos a los que está expuesto, o a pesar de contar con un seguro igual prevé sus riesgos?

La mayoría de la gente cree que al tener un seguro se ha completado todo, no tienen las debidas precauciones en cuanto a seguir manteniendo el estado del riesgo, la ley dice que el asegurado está obligado a mantener el estado del riesgo, eso implica que si yo le ofrezco un riesgo a la compañía de seguros en un estado determinado y contrato el seguro, no puedo bajo ningún concepto deteriorar ese riesgo, tengo que mantenerlo al menos en la misma situación que lo tenía al momento de contratar el seguro, eso falta, concientizar a las personas que contratan un seguro, que el hecho de tener un seguro no significa que debo descuidarme del interés asegurado, tengo que seguirlo manteniendo para que el riesgo sea igual, y si puedo mejorarlo a buena hora, porque si bien es cierto aun cuando yo tengo un seguro al ocurrir un siniestro igual hay un costo económico para el asegurado, ya que se debe pagar un deducible. Se necesita mayor concientización y lamentablemente todo esto es a causa de la falta de cultura de seguros. Yo diría que las actuales generaciones no hemos crecido con dicha cultura y obviamente es difícil asumir esta cultura de la noche a la mañana, pero si empezamos a educar a nuestros niños, esas generaciones cuando lleguen a la época de producir, van a estar conscientes de la necesidad de un seguro y como deben manejarlo, cuál debe ser la interrelación que debe haber entre asegurado y asegurador para evitar en muchos casos, por ejemplo la pérdida al derecho a ser indemnizado porque no adopté las medidas de precaución necesarias para mantener el estado del riesgo.

¿Cuál es su opinión acerca de los planes de crisis que deberían tener las empresas para planificarse a los siniestros a los que pueden estar expuestos?

Aquí hay que diferenciar entre la empresa grande, la pequeña y mediana empresa, la empresa grande realmente debe someter su análisis de riesgo a una gerencia de riesgo para poder determinar cuánto del riesgo al que está expuesto puede ser asumido por la propia empresa y cuanto de ese riesgo tiene que ser trasladado necesariamente a un asegurador, porque obviamente cuando una empresa es demasiado grande simplemente trasladar todo el riesgo a la aseguradora puede resultar un producto demasiado oneroso, entonces a través de una gerencia de riesgo puedo determinar cuánto es la pérdida máxima probable y cuánto del riesgo al que estoy expuesto puede ser asumido por la aseguradora, en cuanto a las PYMES, especialmente las medianas empresas, ellos están más expuestos, yo diría que ellos están más en la orientación hacia tener que trasladar un porcentaje más alto del riesgo hacia la aseguradora que asumir por sí mismo este riesgo, pero eso no implica que una PYME no deba tener un plan de contingencia para evitar un agravamiento del riesgo, o para tener previstas medidas de precaución o de prevención en el evento del que el riesgo se presente o materialice.

Por ejemplo en el caso de incendios, tener planes de actuación inmediata por parte del personal para evitar pérdidas humanas, para evitar que las pérdidas materiales sean mayores y obviamente en la pequeña empresa es mucho más difícil pedir un plan de crisis, ya que por el tipo de negocio es muy complicado que puedan hacer una inversión muy alta, ya que más bien tratan de reducir costos y suficiente con el seguro; pero en lo que es el nivel de mediana y grande empresa creo que estas empresas si tienen la obligación de contar un seguro y tener sus planes de contingencia para que una vez presentado el siniestro este no se agrave por la falta de medidas de prevención.

¿Qué opinión me puede dar acerca de la tendencia del mercado de seguros para este año (2013)?

La tendencia en los últimos años ha sido de crecimiento, si algo hemos podido notar es que en los últimos cinco años la prima ha ido creciendo constantemente, no ha habido un freno a ello, ciertamente la siniestralidad también ha crecido, y creo yo que no hay razones para pensar que en el presente año pueda ser distinto.

Si bien es cierto en este año para las compañías de seguros puede ser más difícil que los anteriores por la aplicación de la nueva normativa, en donde seguramente muchas compañías de seguros tendrán que hacer mayores provisiones, aportes de capital para poder fortalecerse y continuar en el mercado, yo diría que en términos generales el mercado saldrá con resultados económicos positivos.

CAPITULO # 4

PLANES DE SEGUROS PARA PYMES INDUSTRIALES

Como se mencionó en el capítulo anterior, actualmente son seis las aseguradoras que ofrecen el producto PYMES al mercado, dicho producto se encuentra conformado por ramos técnicos autorizados previamente por la SBS a cada aseguradora tales como incendio, robo, rotura de maquinaria, fidelidad, entre otros.

Así también después de las encuestas realizadas a los pequeños y medianos empresarios, primeramente se da a notar la indudable importancia que tiene el factor precio en la decisión de contratación de un seguro; y el desconocimiento existente de los beneficios en la contratación de una póliza permite a las compañías de seguros ofertar productos innovadores que pueden captar un amplio mercado que aún se encuentra sin explotar en el país.

Propuesta de contratación de coberturas individuales

Tal como se practica en la actualidad, una PYME normalmente realiza la contratación de coberturas individuales, de tal manera que se puede proteger frente a siniestros de diferente naturaleza y a la vez contratar las coberturas más elementales y económicas que se adaptan para su negocio y su capacidad de pago.

Al darse una contratación individual, las tasas ofrecidas se aplican de acuerdo a los montos asegurados y al tipo de cobertura contratada, las mismas que muchas veces por alcanzar el "ahorro" que solicita el cliente en la prima mensual que se pagará, no representa el beneficio de respaldo que necesita en la cobertura; por lo que mayormente estas contrataciones resultan más bien costosas, pero se encuentran en promedio de acuerdo al presupuesto destinado.

A continuación se detallará un ejemplo de contratación de coberturas individuales, en donde se pueden notar las tasas ofertadas de contratación en una industria textil.

Ejemplo de Industria textil con contratación individual

RAMOS	OBJETO ASEGURADO	SUMA ASEGURADA	TASA	PRIMA
INCENDIO	EDIFICIO	\$ 30,000.00	2.2	\$ 66.00
INCENDIO	MERCADERIA	\$ 10,000.00	2.2	\$ 22.00
INCENDIO	MAQUINARIA	\$ 30,000.00	2.2	\$ 66.00
INCENDIO	MUEBLES	\$ 5,000.00	2.2	\$ 11.00
INCENDIO	DINERO	\$ 1,000.00	2.2	\$ 2.20
INCENDIO	EQUIPO	\$ 8,000.00	2.2	\$ 17.60
ROBO	MERCADERIA	\$ 4,000.00	1.2%	\$ 48.00
ROBO	MUEBLES	\$ 2,000.00	1.2%	\$ 24.00
ROBO	DINERO	\$ 1,000.00	1.2%	\$ 12.00
ROBO	EQUIPO	\$ 1,200.00	1.2%	\$ 14.40
ROTURA DE MAQUINARIA	MAQUINARIA	\$ 30,000.00	1.00%	\$ 300.00
EQUIPO ELECTRONICO	EQUIPO	\$ 8,000.00	1.00%	\$ 80.00
RESPONSABILIDAD CIVIL	TERCEROS Y PERSONAL	\$ 25,000.00	1.2%	\$ 300.00
LUCRO CESANTE POR INCENDIO	UTILIDAD BRUTA	\$ 30,000.00	2.00%	\$ 600.00
LUCRO CESANTE POR ROT. MAQUINARIA	MAQUINARIA	\$ 20,000.00	2.00%	\$ 400.00
PRIMA TOTAL				\$ 1,963.20

PRIMA TOTAL	SUPERBANCOS	SSCAMP	DERECHO DE EMISIÓN	IVA	TOTAL A PAGAR ANUAL	TOTAL A PAGAR MENSUAL
	3.50%	0.50%		12%		
\$1,963.20	\$ 68.71	\$ 9.82	\$ 0.50	\$ 235.58	\$ 2,277.81	\$ 189.82

Cuyo deducible debe ser pagado por el empresario en el caso de un siniestro de acuerdo a la tabla que se detalla a continuación:

Tabla 4.1: Deducibles de acuerdo a cada ramo de seguro en contratación individual

Ramos	Deducibles
Incendio: <ul style="list-style-type: none"> Eventos catastróficos Otros eventos 	2% VA ²¹ mínimo \$800.00 10% VS ²² mínimo \$400.00
Robo: <ul style="list-style-type: none"> Robo y/o asalto Hurto 	10% VS mínimo \$400.00 10% VS mínimo \$500.00
Equipo electrónico: <ul style="list-style-type: none"> Equipos fijos: Hurto 	10% VS mínimo \$300.00 10% VS mínimo \$200.00
Rotura de maquinaria: <ul style="list-style-type: none"> Máquinas de 0 -\$50,000: Máquinas de \$50,000 en adelante: 	10% VS mínimo \$1,500.00 10% VS mínimo \$5,000.00
Responsabilidad civil: <ul style="list-style-type: none"> Monto por daños a terceros \$10,000 	10% VA mínimo \$500,00
Lucro cesante: <ul style="list-style-type: none"> Por incendio: Por rotura de maquinaria 	5 días con indemnización por 15 días (\$20-\$80) 2 días con indemnización por 7 días (\$10-\$50)

Elaboración: Propia
Fuente: Seguros Equinoccial (2013)

Propuesta de cobertura: Producto PYMES

El objetivo de realizar esta propuesta en lo que se puede llamar un “paquete de coberturas”, es principalmente crear un producto que sea adaptable a las diferentes necesidades de los clientes (PYMES), manteniendo clara la estrategia de comercialización, la misma que radica en ofrecer tasas que van de acuerdo al tamaño de la PYME, ya que de esta manera hay un beneficio mutuo, por un lado la aseguradora contará con un cliente que le pagará una prima mensual y por el otro lado el cliente resguardará su patrimonio considerando varios de los riesgos a los que está expuesto.

21 Valor asegurado
 22 Valor del siniestro

La propuesta del plan de seguro a ofrecer, es un producto que cuenta con una gama completa de coberturas técnicas de común uso en las empresas industriales de cualquier naturaleza y tamaño, las mismas que fueron mencionadas por los empresarios en las encuestas como parte importante de las coberturas que actualmente se encuentran en el mercado, pero que son de difícil acceso para una PYME debido a los costos de las mismas.

La fortaleza de este producto, se encuentra en el juego de las tasas que se ofrecen en el mercado. Este juego de tasas se debe realizar de tal manera que se pueda llevar a cabo una comercialización efectiva, sin dañar el mercado y mucho menos a los clientes a los cuales ofertamos el producto ofreciéndoles una tasa irreal a la cual la aseguradora no será capaz de cubrir un siniestro a tiempo.

Después del análisis realizado al sector PYMES industriales de la ciudad de Guayaquil se pudo identificar con mayor claridad cuáles son las necesidades que este tipo de empresas demandan de las aseguradoras. Por lo antes expuesto el paquete PYMES contará con las siguientes coberturas que se explican a continuación:

- **Incendio:** Con este tipo de seguro se encuentran amparados los bienes como su mismo nombre lo indica contra los riesgos de incendio , así como de las denominadas líneas aliadas: motín y huelgas, daños maliciosos , terremoto, daños por agua, maremoto, explosión, , lluvia e inundación, (Ecuaprimas , 2012)
- **Robo:** El asegurador se obliga, dentro de los límites establecidos en la ley y en el contrato, a indemnizar los daños derivados de la sustracción ilegítima por parte de terceros de las cosas aseguradas, siempre y cuando no se trate de engañar a la Compañía de Seguro (Seguros Robo, 2010).
- **Responsabilidad Civil:** Es la obligación que tiene una persona de reparar los daños y perjuicios producidos a otra a consecuencia de una acción u omisión, propia o de tercero, en que haya habido algún tipo de culpa o negligencia (Mapfre, 2013)
- **Rotura de maquinaria:** Cubre los daños que se produzcan por la acción directa de la energía eléctrica como resultados de cortos circuitos, arcos voltaicos; errores en diseño, defectos de construcción, fundición, uso de materiales defectuosos; montaje incorrecto en los bienes asegurados como consecuencia de la impericia, descuido o actos mal intencionados (Mapfre, 2013).
- **Equipo electrónico:** Para que un negocio o una empresa opere perfectamente es indispensable que las instalaciones electrónicas estén listas para funcionar en todo momento, sin embargo pese a la seguridad que se puede tomar y al manejo adecuado por expertos, no siempre es posible prevenir daños o pérdidas en el

equipo electrónico. Solo mediante una cobertura especial los empresarios se pueden proteger contra costos de reparación probablemente muy altos, cuyas cuantías no pueden preverse ni calcularse de antemano. Este seguro cubre tanto el riesgo de operaciones como los daños catastróficos, complementándose con un razonable mantenimiento de las instalaciones (Mapfre - Atlas, 2012).

- **Lucro Cesante:** Este seguro cubre como su nombre lo indica, el lucro que se deja de percibir a consecuencia de la paralización del negocio a causa de un siniestro. Garantiza el pago de la utilidad y los gastos fijos de una explotación industrial o comercial; en general el balance positivo de la empresa (Ecuaprimas , 2012).

Las coberturas de uso más frecuente en una PYME son las de robo e incendio; dichas coberturas son infaltables por la exposición al riesgo existente en ambas situaciones, no solamente por el alto grado delincencial de la ciudad sino también por el peligro a un cortocircuito o explosión de cualquier magnitud. Adicionalmente otras necesidades que deben ser cubiertas se encuentran dentro de las coberturas por responsabilidad civil o daños a terceros, así como la de rotura de maquinaria y equipo electrónico.

Las coberturas antes mencionadas son las que se ofrecen con mayor frecuencia dentro del producto PYMES, ya que benefician al empresario por los bajos costos que tienen y se encuentran dentro de las más conocidas por el mercado; sin embargo también hay otras opciones de cobertura que muchas veces se dejan de lado por el desconocimiento de los clientes o por las altas tasas a las que se encuentran, pero que benefician a la organización que cuenta con ellas, ya que en el caso de cualquier paralización de actividades, ya sea por un incendio o por rotura de maquinaria, la compañía de seguros repondrá al empresario la cantidad promedio de sus ingresos mensuales durante el tiempo que esta haya paralizado sus actividades productivas por cualquiera de los dos motivos anteriormente mencionados, esto es lo que se conoce como el lucro cesante, en donde el empresario asegura tener el dinero promedio de su producción en su bolsillo mensualmente a pesar de haber sufrido una paralización de actividades y así puede mantener el cumplimiento de sus obligaciones financieras con clientes, proveedores y empleados.

Es importante mencionar que sobre todo una PYME, que se encuentre en proceso de transición de pequeña a mediana, encontrarán este producto mucho más atractivo, ya que el aumento de sus ingresos y producción trae consigo mayor exposición al riesgo de sufrir cualquier tipo de siniestro tanto al personal, como a las maquinarias o a las mercaderías, lo cual implica que el capital de la empresa tienda a sacrificarse al momento de que algo inesperado ocurra.

Para ejemplificar lo antes mencionado, a continuación se detallará la propuesta para una industrial textil, con la cual se puede contrastar la diferencia en tasas y precios ofertados en una contratación del “paquete PYMES”.

Industria textil cuyo monto asegurado está en el rango de \$0 – 2'000.000

RAMOS	OBJETO ASEGURADO	SUMA ASEGURADA	TASA	PRIMA
INCENDIO	EDIFICIO	\$ 30,000.00	2.2	\$ 66.00
INCENDIO	MERCADERIA	\$ 10,000.00	2.2	\$ 22.00
INCENDIO	MAQUINARIA	\$ 30,000.00	2.2	\$ 66.00
INCENDIO	MUEBLES	\$ 5,000.00	2.2	\$ 11.00
INCENDIO	DINERO	\$ 1,000.00	2.2	\$ 2.20
INCENDIO	EQUIPO	\$ 8,000.00	2.2	\$ 17.60
ROBO	MERCADERIA	\$ 4,000.00	1%	\$ 40.00
ROBO	MUEBLES	\$ 2,000.00	1%	\$ 20.00
ROBO	DINERO	\$ 1,000.00	1%	\$ 10.00
ROBO	EQUIPO	\$ 1,200.00	1%	\$ 12.00
ROTURA DE MAQUINARIA	MAQUINARIA	\$ 30,000.00	0.80%	\$ 240.00
EQUIPO ELECTRONICO	EQUIPO	\$ 8,000.00	0.80%	\$ 64.00
RESPONSABILIDAD CIVIL	TERCEROS Y PERSONAL	\$ 25,000.00	1.00%	\$ 250.00
LUCRO CESANTE	UTILIDAD BRUTA	\$ 25,000.00	1.50%	\$ 3750.00
PRIMA TOTAL				\$ 1,195.80

PRIMA TOTAL	SUPERBANCOS	SSCAMP	DERECHO DE EMISIÓN	IVA	TOTAL A PAGAR ANUAL	TOTAL A PAGAR MENSUAL
	3.50%	0.50%		12%		
\$1,195.80	\$ 41.85	\$ 5.98	\$ 0.50	\$143.50	1,387.63	\$ 115.64

Tabla 4.2: Deducibles de acuerdo a cada ramo de seguro “Producto PYMES”

Ramos	Deducibles
Incendio: <ul style="list-style-type: none"> • Eventos catastróficos • Otros eventos 	2% VA ²³ mínimo \$400.00 10% VS ²⁴ mínimo \$250.00
Robo: <ul style="list-style-type: none"> • Robo y/o asalto • Hurto 	10% VS mínimo \$300.00 10% VS mínimo \$400.00
Equipo electrónico: <ul style="list-style-type: none"> • Equipos fijos: • Hurto 	10% VS mínimo \$180.00 10% VS mínimo \$200.00
Rotura de maquinaria: <ul style="list-style-type: none"> • Máquinas de 0 -\$50,000: • Máquinas de \$50,000 en adelante: 	10% VS mínimo \$1,000.00 10% VS mínimo \$4,000.00
Responsabilidad civil: <ul style="list-style-type: none"> • Monto por daños a terceros \$10,000 	10% VA mínimo \$350,00
Lucro cesante: <ul style="list-style-type: none"> • Por incendio: • Por rotura de maquinaria: 	5 días con indemnización por 15 días (\$20-\$80) 2 días con indemnización por 7 días (\$10-\$50)

Elaboración: Propia

Ventajas de contratación del Producto PYMES: Beneficio para PYMES y compañías de seguros

La tendencia en materia de contratación de seguros se encuentra en crecimiento no solamente en países desarrollados, sino también en países que se encuentran en vía de desarrollo, en donde los gobiernos centrales con el afán de impulsar mayores niveles de crecimiento para la economía local promueven a través del otorgamiento de microcréditos la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, que tal como se ha mencionado durante el desarrollo de todo este trabajo investigativo necesitan estar protegidos frente a cualquier eventualidad que se presente, no solamente por la necesidad de los empresarios en proteger su patrimonio, sino también por la necesidad de las compañías de seguros de incursionar en nuevos mercados.

Los beneficios que se dan para ambos actores de esta propuesta son los siguientes:

²³ Valor asegurado

²⁴ Valor del siniestro

Tabla 4.3: Tabla de beneficios para PYMES y aseguradoras

Beneficio para PYMES	Beneficio para aseguradora
<ul style="list-style-type: none"> • Bajos costos de contratación de la póliza. • Protección del patrimonio de la empresa frente a un siniestro. • Respaldo para los clientes, proveedores y empleados en caso de cualquier evento fortuito, ya que la empresa estará en capacidad de responder frente a ellos. • La contratación de una póliza exige el mantenimiento de instalaciones, maquinarias, inventarios, mercadería entre otros, lo cual reduce la exposición al riesgo. • Ahorro a la compañía al no darse la contratación de coberturas individuales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incurción en nuevos mercados • Aumento de la cartera de clientes • Desarrollo de mayor competitividad en el mercado asegurador ecuatoriano. • Desarrolla la adaptabilidad de la empresa aseguradora en el mercado al crear productos nuevos, enfocado a nuevos nichos y con la capacidad de hacerlos atractivos a clientes potenciales que no poseen la cultura del aseguramiento. • Las estrategias de comercialización aplicadas en atraer clientes le permitirá ganar prestigio y reconocimiento de marca en una nueva cobertura.

Elaboración: Propia

¿Por qué dicha propuesta?

Actualmente las PYMES son empresas que se encuentran en un periodo de crecimiento constante, no solamente por el apoyo por parte del gobierno central a estas unidades productivas, sino también por la apertura que tienen al comercio internacional. Su trascendencia en el marco político-económico y social de un país y muchas veces de una ciudad es una de las mayores razones para que dichas empresas se protejan en el mayor porcentaje posible frente a cualquier exposición de riesgo, para lo cual a continuación detallaré las razones que los empresarios tienen presente al momento de contratar un “paquete de coberturas PYMES”.

- **Seguridad:** Alrededor de un 80% de PYMES fracasan dentro del primer año de sus actividades de operación (Baena, 2013) debido, principalmente, a falta de protección financiera frente a situaciones críticas. Para garantizar parte de esta seguridad que el empresario-propietario siempre necesita existe la cobertura del lucro cesante diseñado especialmente para apoyar las finanzas y el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas (GNP Seguros, 2013)

Si bien es cierto cada póliza tiene rangos de coberturas y políticas de suscripción diferentes, la contratación de una póliza integral en donde se unan los ramos de mayor necesidad para una PYME es una opción sumamente atractiva y novedosa que disminuye en gran escala ese alto porcentaje de fracasos.

- **Tranquilidad:** De acuerdo a Dini y Stumpo (2011) en Ecuador las pequeñas y medianas empresas constituyen el 80% del PIB y emplean el 70% de la fuerza laboral que hay en el país por lo que la solidez de sus operaciones es vital para el funcionamiento del estado. Sin embargo alrededor de un 90% de ellas no cuentan con un seguro de empresas que los proteja financieramente.
- **Protección:** Existen pólizas a la medida de cada empresa, pues sus características dependen tanto del giro en el que desarrollan sus actividades así como tamaño y ubicación. Un “paquete de cobertura PYMES” de seguro se adaptará al negocio dentro del mercado industrial y así estará protegido contra incendio, robo, rotura de equipos y maquinaria y sobre todo el lucro cesante a causa de incendio o rotura de maquinaria.

Es recomendable tener a un buen asesor de seguros que respalde la decisión de la adquisición de un póliza, sobre todo por las tasas ofertadas, los montos cubiertos y el deducible a pagar. Normalmente los agentes de seguros (o también conocidos como brokers) conocen a mayor profundidad las ventajas, los pormenores y las características de los diferentes planes que ofrecen las aseguradoras, sin embargo no son indispensables, ya que la parte comercial de cualquier empresa de seguros está en plena capacidad de explicar a los clientes ventajas y desventajas del mismo.

CONCLUSIONES

Después de la realización de este trabajo de investigación enfocado a analizar la contratación de seguros en el sector industrial de la ciudad de Guayaquil se puede concluir lo siguiente:

1. Actualmente el 45% de las PYMES industriales de la ciudad de Guayaquil no cuentan con un seguro para sus empresas, lo cual las expone a una alta probabilidad de fracaso no solamente por la parte comercial (ante bajos niveles de ventas) sino por la exposición de su capital para el uso del mismo frente a la presentación de un siniestro.

2. Los pequeños y medianos empresarios de Guayaquil tienen poco conocimiento y concientización acerca de la contratación de seguros para sus PYMES.

3. El desconocimiento, el precio o la falta de adaptabilidad de las coberturas a las necesidades de una PYME son varias de las razones por las que los empresarios no realizan la contratación de seguros para sus negocios.

4. Durante los últimos años las aseguradoras se han enfocado principalmente en tener como clientes potenciales a grandes compañías que aportan significativamente a su cartera por las grandes cantidades de dinero o bienes que se aseguran, sin embargo tienen un nicho de mercado pendiente de explotar, como es el mercado PYMES, el cual ha sido un sector muy desatendido en el país dentro de la rama de los seguros, situación que se ve reflejada en no contar con mucha variedad de productos actualmente, por ende se reducen las alternativas que tienen los empresarios para asegurar sus negocios.

5. El desarrollo tanto de microseguros como seguro para PYMES que se ha venido dando a través de los años tanto en países vecinos de la región así como de otros continentes le ha permitido al Ecuador empezar con la iniciativa de desarrollo de nuevos productos en esta línea de negocios, esperando tener los resultados favorables que se han dado en otros países.

6. La política de desvinculación de las compañías de seguros con la banca privada por parte del gobierno central trajo consigo el impulso a tener mayores índices de competitividad y menos competidores ineficientes en el mercado.

RECOMENDACIONES

Después de la realización de este trabajo de investigación se pueden realizar las siguientes recomendaciones:

1. Los propietarios de PYMES antes de contratar cualquier tipo de pólizas deben analizar los productos que actualmente existen en el mercado de seguros, así como determinar si están aptos para cubrir sus necesidades, de tal manera que puedan sopesar las ventajas y desventajas del mismo para sus negocios y de esta manera también sentirse seguros por el respaldo y garantía que le brinda la compañía de seguros con la que están contratando, para tener la certeza de que dicha compañía asumirá su obligación de cobertura a tiempo en el caso de un siniestro.
2. Las aseguradoras deben empezar a corto o mediano plazo la creación y simultáneamente la difusión de los productos disponibles para este nicho de mercado, de tal manera que se concientice a los usuarios potenciales a su contratación.
3. La implementación de la propuesta presentada, la misma que para su consolidación puede realizar alianzas estratégicas con diferentes entidades como ministerios de estado, CAPIG²⁵, CCG²⁶ directamente vinculados con las pequeñas y medianas empresas, para así desarrollar y consolidar una cultura de aseguramiento en el país.

25 CAPIG: Cámara de la Pequeña Industria del Guayas

26 CCG: Cámara de Comercio de Guayaquil

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo, A., & López, A. (2010). *El proceso de la entrevista*. México: Limusa.
- Aguilar, R., & Díaz, B. (2012). *Análisis y evaluación de la operatividad del mercado de seguros en Ecuador y propuesta de un modelo que facilite la asesoría a personas naturales y jurídicas*. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.
- Alvira, F. (2011). *La encuesta: Una perspectiva general metodológica*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Ángulo, S. (12 de Diciembre de 2012). Las Aseguradoras internacionales ganan mercado en el Ecuador. *Diario El Comercio*.
- Araque, W. (2012). *Las PYMES y su situación actual*. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Aseguradora del Sur. (29 de Diciembre de 2012). *Aseguradora del Sur*. Obtenido de Aseguradora del Sur: <http://www.aseguradoradelsur.com.ec>
- Ayerbe, G., & Bongiorno, M. d. (2010). *Situación del Mercado Asegurador en Argentina*. Buenos Aires: Subsecretaría de Servicios Financieros.
- Baena, G. (23 de Junio de 2013). *Buró de Análisis Informativo*. Obtenido de Buró de Análisis Informativo: <http://www.burodeanalisis.com/>
- Banca y Riesgo S.A. (4 de Abril de 2013). *Banca & Riesgo*. Obtenido de Banca & Riesgo: <http://www.bancayriesgo.com/Segurosamericalatina201204SeExpandenLosSegurosDePersonasEnBrasil.html>
- Cabrera, F. (2011). *La economía porteña en cifras*. Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Económico.
- Camagni, R. (2011). *Economía Urbana*. España: Antoni Bosch.

- Centty, D. (2011). *Informe PYME, región de Arequipa*. Perú: Nuevo Mundo.
- CEPAL. (5 de Marzo de 2013). *Naciones Unidad-Cepal*. Obtenido de <http://www.eclac.org/>
- CEPAL/OEA/BID. (2011). *Experiencias exitosas en innovación, inserción internacional e inclusión social: Una mirada desde las Pymes*. Santiago de Chile.
- CNSF. (7 de Abril de 2013). *Comisión Nacional de Seguros y Fianzas*. Obtenido de Comisión Nacional de Seguros y Fianzas: <http://www.cnsf.gob.mx/>
- Coface Iberica. (29 de Diciembre de 2012). *Coface*. Obtenido de Coface: <http://www.cofaceiberica.com>
- Comin, F. (2011). *Historia económica mundial: de los orígenes a la actualidad*. España: Alianza.
- Comunidad Andina de Naciones. (28 de Diciembre de 2012). *Comunidad Andina*. Obtenido de Comunidad Andina: <http://www.comunidadandina.org>
- Cuatrecasas, L. (2012). *La producción: relación entre productos y procesos*. Madrid: Diaz de Santos.
- Diccionario Etimológico. (Marzo de 2011). *Diccionario Etimológico*. Obtenido de Diccionario Etimológico: <http://etimologias.dechile.net>
- Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa. (2011). *Retrato de la Pyme 2011*. Madrid: Dirección General de Política de la PYME .
- Ecuaprimas . (29 de Diciembre de 2012). *Ecuaprimas Cia. Ltda.* Obtenido de Ecuaprimas Cia. Ltda.: <http://www.ecuaprimas.com>
- Ecuaprimas. (1 de Julio de 2013). *Ecuaprimas Cia. Ltda.* Obtenido de Ecuaprimas Cia. Ltda.: <http://www.ecuaprimas.com/scei/pm/lucesante.html>
- Ekos Negocios. (2012). PYMES: Contribución clave en la economía. *Ekos Negocios*, 34-42.
- EKOS Negocios. (2013). El sector asegurador se reconfigura. *Ekos Negocios*, 34-62.

- El Universo. (15 de Noviembre de 2011). Incendio deja al menos 58 locales afectados en la bahía. *El Universo*, pág. 8.
- Fasesolda. (2010). Cómo asegurarse bien. *Revista Dinero*, 22-24.
- Ferraro, C., & Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a la PYMES en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL.
- FIDES. (9 de Abril de 2013). *Chilenos lideran gasto en seguros en America Latina*. Obtenido de Chilenos lideran gasto en seguros en America Latina: <http://www.sigweb.cl/biblioteca/SegurosLatinoamerica.pdf>
- Fitch Group. (6 de Abril de 2013). *Fitch Ratings*. Obtenido de Fitch Ratings: http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/RepEsp_10901.pdf
- Fitch Group. (6 de Abril de 2013). *Industria de Seguros Mexicana*. Obtenido de Industria de Seguros Mexicana: http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/RepEsp_10901.pdf
- Fitch Group. (28 de Enero de 2013). *Perspectivas 2013: Seguros Región Andina*. Obtenido de Perspectivas 2013: Seguros Región Andina: <http://www.fitchratings.com.co/resources/getresource.aspx?ID=2178>
- Fitch Group. (10 de Abril de 2013). *Perspectivas 2013: Seguros Región Andina: Colombia, Venezuela y Perú*. Obtenido de Perspectivas 2013: Seguros Región Andina: Colombia, Venezuela y Perú: <http://www.fitchratings.com.co/resources/getresource.aspx?ID=2178>
- Fitch Group. (8 de Abril de 2013). *Seguros en Chile – Revisión y Perspectiva 2011/2012*. Obtenido de Seguros en Chile – Revisión y Perspectiva 2011/2012 : http://www.fitchratings.cl/Upload/Informe%20especial%20R&O%202011-2012_DA_2.pdf
- Fundación MAPFRE. (2011). *EL MERCADO ASEGURADOR LATINOAMERICANO 2010-2011*. Madrid: Centro de Estudios Paseo de Recoleta.
- GNP Seguros. (23 de Junio de 2013). *GNP Seguros*. Obtenido de GNP Seguros: <https://www.gnp.com.mx>

- Gobierno de Brasil. (4 de Marzo de 2013). *Portal Brasil*. Obtenido de <http://www.brasil.gov.br/loquetienebrasil/>
- Gurría, A., & Bárcena, A. (2011). *Perspectivas Económicas de América Latina 2012 Transformación del Estado para el Desarrollo: Transformación del Estado para el Desarrollo*. Paraguay: OECD - CEPAL.
- Gurría, Á., & Bárcena, A. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013*. México: OCDE/CEPAL.
- INEC. (15 de Abril de 2013). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de www.inec.gob.ec
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (Enero de 2010). *Censo Nacional Económico -CENEC-. 2010*. Obtenido de Censo Nacional Económico -CENEC-. 2010.: <http://www.inec.gob.ec>
- Jiménez, E., Moyano, G., & Reyes, E. (8 de Agosto de 2010). *Repositorio ESPE*. Obtenido de www.repositorioespe.edu.ec
- Kopka, D. (2010). *Central & South America*. Estados Unidos: Lorenz Educational Press.
- Mapfre - Atlas. (29 de Diciembre de 2012). *Mapfre - Atlas Compañía de Seguros S.A*. Obtenido de Mapfre - Atlas Compañía de Seguros S.A: <http://www.mapfreatlas.com.ec>
- Mapfre. (1 de Julio de 2013). *Fundación Mapfre*. Obtenido de Diccionario de términos: <http://www.mapfre.com/wdiccionario/terminos/vertermino.shtml?p/prima.htm>
- Martínez, C., Corredor, Á., & Herazo, G. (2011). *Negocios internacionales: Estrategias Globales*. Bogotá: Universidad Santo Tomás.
- Matilla, K. (2011). *Los modelos de planificación estratégica en la teoría de las relaciones públicas*. Barcelona: UOC.
- Ministerio de Economía y Hacienda. (2011). *Seguros: Recopilación normativa*. España: MEH.
- Obando, O. (27 de Diciembre de 2012). *Los clusters de PYMES y el impulso unificado hacia el desarrollo*. Obtenido de El mayor portl de gerencia en el Ecuador: <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Publicaciones/%5BPDP%5D%20Publicaciones%20->

%20Clusters%20de%20Pymes%20y%20el%20Impulso%20Unificado%20al%20Desarrollo.pdf

- OMC. (2011). *La ayuda para el comercio en síntesis 2011*. Organización Mundial del Comercio.
- Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2011). *Small business management launching and growing entrepreneurial ventures*. Estados Unidos: Cengage Learning.
- Pons, M. (2012). *Globalización, crisis económica, potencias emergentes.... diez años decisivos para la transformación del mundo*. Madrid: Real Instituto Elcano.
- Real Academia Española de la Lengua. (2010). *Diccionario de la Lengua Española*. España: Espasa Libros.
- Relaciones Públicas del Colegio de Contadores Públicos de México. (22 de Noviembre de 2010). *Excelsior* . Obtenido de <http://www.ccpm.org.mx/avisos/22112010empresa.pdf>
- Robert-Ribes, J. (2011). *Networking: Fortalecer los contactos profesionales para obtener el máximo rendimiento*. Barcelona: Profit.
- Rojas, F., & Beirute, T. (2011). *América Latina y el Caribe: nuevas formas de cooperación : las dimensiones Sur-Sur*. Buenos Aires: Teseo.
- Seguros Argentina. (5 de Enero de 2010). *Seguros Argentina*. Obtenido de Seguros Argentina: <http://www.seguros-argentina.com.ar>
- Seguros Equinoccial. (Diciembre de 2012). *Seguros Equinoccial*. Obtenido de Seguros Equinoccial: <http://www.segurosequinoccial.info>
- Seguros La Unión. (23 de Junio de 2011). *Seguros La Unión*. Obtenido de Seguros La Unión: http://www.segurosunion.com/index.php?cont=ramo_uso_antipico
- Seguros Robo. (2 de Enero de 2010). *Seguros contra robo*. Obtenido de Seguros contra robo: <http://www.segurosrobo.com/>
- Seguros Unidos. (1 de Julio de 2013). *Diccionario de términos Seguros Unidos*. Obtenido de <http://www.segurosunidos.ec/docs/downloads/GLOSARIO%20DE%20TERMINOS%20DE%20SEGUROS.pdf>

- Servicio de Rentas Internas. (28 de Diciembre de 2012). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <http://www.sri.gob.ec>
- Snelling, J. (2012). *The Influence of the SWOT Analysis in Organizational Development Strategic Planning*. Estados Unidos: GRIN Verlag.
- Soto, C. (2012). Perspectivas legislativas para el 2012. *FASECOLDA*, 13.
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (13 de Abril de 2013). *Portal del usuario*. Obtenido de Portal del usuario: <http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/>
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (29 de Diciembre de 2012). *Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador*. Obtenido de Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador: <http://www.sbs.gob.ec>
- Superintendencia de Compañías. (7 de Diciembre de 2010). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de Superintendencia de Compañías: www.supercias.gob.ec
- Tecniseguros. (29 de Diciembre de 2012). *Tecniseguros*. Obtenido de Tecniseguros: <http://www.tecniseguros.com.ec>
- Telesur. (21 de Enero de 2013). Cepal pronostica crecimiento económico para América Latina en 2013. Caracas, Venezuela.
- Torres, Y. (1 de Enero de 2013). Habrá más empresas de seguros: CNSF. *El Economista*.
- Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios. (2012). Expectativas en el mercado asegurador. *Ekos Negocios*, 49-50.
- Vargas, M. J. (2012). Perspectivas económicas de 2012: ¿Cómo aprovechar el grado de inversión y TLC? *FASECOLDA*, 31.
- Ylarri, P. (8 de Agosto de 2012). Las pólizas tienen banca. *El cronista*, pág. 3.