



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
FACULTAD DE POSTGRADO**

**TESIS DE POSTGRADO**

**MICROSEGUROS COMO HERRAMIENTA DE  
INCLUSIÓN FINANCIERA CASO DISTRITO CENTRAL**

**SUSTENTADO POR:**

**CRISTHIAN JOSUÉ RODRÍGUEZ VÁSQUEZ**

**MARY YORLENY ALVARADO ESTRADA**

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE MÁSTER EN  
DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**TEGUCIGALPA, M.D.C., HONDURAS, C.A.**

**OCTUBRE, 2015**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA  
UNITEC**

**FACULTAD DE POSTGRADO**

**AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR  
LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO**

**SECRETARIO GENERAL  
ROGER MARTÍNEZ MIRALDA**

**VICERRECTOR ACADÉMICO  
MARLON BREVÉ REYES**

**DECANA DE LA FACULTAD DE POSTGRADO**

**(PENDIENTE)**

**MICROSEGUROS COMO HERRAMIENTA DE INCLUSIÓN  
FINANCIERA CASO DISTRITO CENTRAL**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS  
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE  
MÁSTER EN DIRECCIÓN EMPRESARIAL**

**ASESOR METODOLÓGICO  
CARLOS AUGUSTO ZELAYA OVIEDO**

**ASESOR TEMÁTICO  
VIOLETA ZÚNIGA FLORES**

**MIEMBROS DE LA TERNA  
MARLON MEJÍA  
CINTHIA CANO  
ELOISA RODRÍGUEZ**



## FACULTAD DE POSTGRADO

# MICROSEGUROS COMO HERRAMIENTA DE INCLUSIÓN FINANCIERA CASO DISTRITO CENTRAL

### AUTORES:

**Cristhian Josué Rodríguez Vásquez y Mary Yorleny Alvarado Estrada**

### RESUMEN

Con la presente investigación se estudian los microseguros como una herramienta de inclusión financiera para las MIPYMES del Distrito Central, con el propósito de conocer las necesidades, gustos preferencias y aceptación de este tipo de productos por parte de ese sector; asimismo, fue basada en un enfoque mixto predominando el enfoque cuantitativo, fueron aplicadas encuestas y entrevistas a los involucrados para conocer las necesidades y demanda potencial del producto, donde se identificó que el 93% de las personas dueñas de una MIPYME no cuentan con un seguro que pueda proteger su negocio y el restante 7% cuenta con uno, no obstante es personal; por otro lado, el 84.21% de los encuestados indicó que estaría dispuesto en adquirir un microseguro a un bajo costo, de acuerdo al análisis realizado el mismo tendría un costo equivalente al 2.5% sobre la suma asegurada, para que pueda cubrir el negocio predominando el ramo de incendio y líneas aliadas. En cuanto a la inclusión financiera, existe una brecha muy larga por recorrer pues el segmento al cual se orientó la investigación en su mayor parte desconoce la terminología de seguros, y no solamente la terminología, sino también la dinámica del mismo, en ese sentido el Ente regulador como la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) en conjunto con las compañías aseguradoras deben incursionar en ese mercado con regulaciones basadas en un lenguaje común y sencillo y las aseguradoras innovando con productos que faciliten la mecánica operacional al momento de contratar, gestionar y cubrir un riesgo en dicho sector.

**Palabras Claves:** Compañías de Seguros, Educación Financiera, Inclusión Financiera, Microseguros, MIPYME, Población Vulnerable



**FACULTY OF POSTGRADUATE**

**MICROINSURANCE AS A TOOL OF FINANCIAL  
INCLUSION CASE CENTRAL DISTRICT**

**AUTHORS:**

***Cristhian Josué Rodríguez Vásquez and Mary Yorleny Alvarado Estrada***

**ABSTRACT**

With this research microinsurances were studied as a tool of financial inclusion for MSMEs in Central District, in order to meet the needs, tastes, preferences and acceptance of such products by sector; this research was based on a joint approach with the quantitative approach, also, were implemented surveys and interviews with those involved to meet the needs and potential demand of the product, where it was identified that 93% of people who own a MSMEs do not have insurance that can protect their business and the remaining 7% have it, it is nonetheless person, on the other hand, the 84.21% respondents indicated that they would be willing to purchase a microinsurance at a low cost, according to the same analysis it would cost equivalent to 2.5% of the sum insured, so it can cover the business dominated the field of fire and allied lines. In terms of financial inclusion, there is a gap too long to go as the segment which is orientated the research for the most part unknown insurance terminology, and not only the terminology, but also the dynamics of the same, in this sense regulatory bodies such as the National Commission of Banks and Insurance (NCBI) together with the insurance companies must venture into that market with regulations based on a common and simple language and insurance companies to innovate with products that facilitate the operational mechanics at the time of hire, manage and cover a risk in this sector.

**Keywords:** insurance companies, financial education, financial inclusion, micro insurance, MSME, Vulnerable Population

## **DEDICATORIA**

### **CRISTHIAN JOSUÉ RODRÍGUEZ VÁSQUEZ**

A Dios, pues por él soy lo que soy, gracias por todo lo que me ha dado, por no soltar mi mano, por toda la sabiduría y discernimiento brindado para culminar esta maestría.

A mi madre y hermanas, porque de una u otra forma han estado a mi lado apoyándome en lo que necesito y así lograr mis propósitos encaminados por la gracia de Dios.

### **MARY YORLENY ALVARADO ESTRADA**

A Dios por siempre guiarme y escuchar los anhelos de mi corazón y permitirme llegar hasta este momento de mi formación profesional, por enseñarme a encarar siempre las adversidades de la mejor manera, sin perder la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi Familia porque siempre han estado presentes en cada momento de mi vida apoyándome.

A mis Padres que me han dado todo lo que soy hoy como persona, valores, principios, han formado mi carácter con paciencia y me han enseñado que con coraje y perseverancia todo lo que me proponga podre lograrlo, por siempre estar dispuestos a dar todo por apoyarme.

A mis hermanas que siempre están pendientes para apoyarme, aconsejarme y darme cariño.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a Dios por darnos la oportunidad de cumplir una meta más en nuestra vida profesional, por la sabiduría y la fortaleza que nos proporcionó en cada momento que nos llevó a alcanzar este triunfo.

A nuestro asesor metodológico, Carlos Augusto Zelaya, porque por habernos orientado en el desarrollo del proceso con el fin de obtener un proyecto de calidad.

A nuestra asesora temática, Violeta Zúniga Flores, ya que nos ha orientado proporcionándonos conocimientos valiosos en base a sus experiencias para la culminación de la presente tesis.

A la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), ya que he recibido muchos beneficios los cuales me han ayudado a culminar mi maestría.

A todas aquellas personas, que de una u otra forma estuvieron pendientes ayudándonos en el desarrollo de esta investigación.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>1</b>
1.1 INTRODUCCIÓN.....	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA .....	4
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	5
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL .....	6
1.4.2 OBJETIVO ESPECÍFICOS .....	6
1.5 JUSTIFICACIÓN .....	6
<b>CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>8</b>
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	8
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO-ENTORNO.....	8
2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO-ENTORNO.....	22
2.2 TEORIAS .....	32
2.2.1 TEORIAS DE SUSTENTO .....	32
2.2.2 CONCEPTUALIZACIÓN .....	33
<b>CAPÍTULO III. METODOLOGÍA .....</b>	<b>35</b>
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA .....	35
3.1.1 LA MATRIZ METODOLÓGICA .....	35
3.1.2 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES .....	36
3.1 ENFOQUE Y MÉTODOS.....	39

3.2.1 POBLACIÓN .....	41
3.2.2 MUESTRA.....	41
3.2.3 UNIDAD DE ANÁLISIS .....	42
3.2.4 UNIDAD DE RESPUESTA .....	43
3.3 INSTRUMENTOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS.....	43
3.3.1 INSTRUMENTOS (CUESTIONARIOS) .....	43
3.3.2 TÉCNICAS (ENCUESTAS, ENTREVISTAS).....	43
3.3.3 PROCEDIMIENTOS .....	44
3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN .....	44
3.4.1 FUENTES PRIMARIAS .....	44
3.4.2 FUENTES SECUNDARIAS .....	45
3.5 LIMITANTES DEL ESTUDIO.....	45
<b>CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS .....</b>	<b>46</b>
4.1 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS .....	46
4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE ENTREVISTAS .....	69
<b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>74</b>
5.1 CONCLUSIONES .....	74
5.2 RECOMENDACIONES.....	75
<b>CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....</b>	<b>76</b>
6.1 MICROSEGURO DE INDENCIO Y LÍNEAS ALIADAS PARA MIPYMES .....	76
6.2 INTRODUCCIÓN .....	76
6.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	76
6.3.1 SEGMENTO 1 .....	77
6.3.2 SEGMENTO 2 .....	78
6.3.3 SEGMENTO 3 .....	94

6.4 PRESUPUESTO.....	95
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....</b>	<b>100</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>110</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Diferencias entre seguros convencionales y microseguros .....	18
Tabla 2. Número de puntos de servicio por tipo de oficina.....	23
Tabla 3. Número de pólizas por ramos de seguros.....	24
Tabla 4. Posición según variables de “Inclusión Financiera” .....	25
Tabla 5. Tamaño de la empresa de acuerdo al número de empleados .....	29
Tabla 6. Matriz metodológica.....	35
Tabla 7. Operacionalización de variables.....	37
Tabla 8. ¿Actualmente cuenta con un seguro que le proteja de cualquier siniestro? .....	46
Tabla 9. ¿Qué tipo de seguro posee?.....	47
Tabla 10. ¿Qué riesgos cubre su seguro? .....	49
Tabla 11. ¿Cuánto paga actualmente por su seguro? .....	50
Tabla 12. ¿Estaría interesado en adquirir un microseguro que cubra sus necesidades básicas, en caso que ocurra un siniestro a un bajo costo? .....	51
Tabla 13. ¿Qué tipo de microseguro le gustaría adquirir?.....	53
Tabla 14. ¿Qué riesgos le gustaría que cubriera el microseguro? .....	54
Tabla 15. ¿Qué monto le gustaría asegurar? .....	56
Tabla 16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro? (por tipo de empresa) .	57
Tabla 17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro? (por monto asegurado).....	59
Tabla 18. ¿Cómo le gustaría realizar su pago?.....	60
Tabla 19. ¿Dónde le gustaría adquirir el producto? .....	61
Tabla 20. Número de Encuestados .....	62
Tabla 21. MIPYMES Encuestadas .....	63
Tabla 22. Nivel de Ingresos Mensuales de las MIPYMES .....	64
Tabla 23. Segregación de MIPYMES en Base al Número de Trabajadores .....	65
Tabla 24. Antigüedad en el Mercado .....	67
Tabla 25. Lugar de la Entrevista.....	68
Tabla 26. Análisis de la oferta de microseguros.....	72

Tabla 27. Tarificación de microseguro para MIPYME.....	78
Tabla 28. Pago mensual de prima.....	82
Tabla 29. Presupuesto para lanzamiento de Microseguros en el ramo de Incendio y Líneas Aliadas.....	96
Tabla 30. Cronograma de Actividades en la Implementación de Microseguro .....	97
Tabla 31. Verificación de la concordancia del documento con la propuesta .....	98

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama de variables.....	36
Figura 2. Esquema de diseño de investigación.....	40
Figura 3. Sistematización de Recolección de Datos.....	44
Figura 4. ¿Actualmente cuenta con un seguro que le proteja de cualquier siniestro?.....	46
Figura 5. ¿Qué tipo de seguro posee?.....	48
Figura 6. ¿Qué riesgos cubre su seguro?.....	49
Figura 7. ¿Cuánto paga actualmente por su seguro?.....	51
Figura 8. ¿Estaría interesado en adquirir un microseguro que cubra sus necesidades básicas, en caso que ocurra un siniestro a un bajo costo?.....	52
Figura 9. ¿Qué tipo de microseguro le gustaría adquirir?.....	53
Figura 10. ¿Qué riesgos le gustaría que cubriera el microseguro?.....	55
Figura 11. ¿Qué monto le gustaría asegurar?.....	56
Figura 12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro? (por tipo de empresa).....	58
Figura 13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro? (por monto asegurado).....	59
Figura 14. ¿Cómo le gustaría realizar su pago?.....	61
Figura 15. ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?.....	62
Figura 16. Número de Encuestados.....	63
Figura 17. MIPYMES Encuestadas.....	64
Figura 18. Nivel de Ingresos Mensuales de las MIPYMES.....	65
Figura 19. Segregación de MIPYMES en Base al Número de Trabajadores.....	66
Figura 20. Antigüedad en el Mercado.....	67
Figura 21. Lugar de la Entrevista.....	68

# CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo se dan a conocer los antecedentes, orígenes y magnitud que tienen los microseguros como una herramienta de inclusión financiera; además se define el problema a investigar así como los objetivos que se pretenden alcanzar.

## 1.1 INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como objetivo conocer acerca de los microseguros para las MIPYMES en el Distrito Central, mismos que son de suma importancia para la inclusión financiera del país.

En cuanto a la problemática estudiada es importante mencionar que al igual que la inclusión financiera, los microseguros están iniciando a tomar auge en el país siendo únicamente 3 compañías aseguradoras las que ofrecen el producto a la fecha.

A su vez, este estudio respalda que existe un sector desprotegido que desconoce los beneficios que prestan los microseguros.

Por otro lado, se hace énfasis en las barreras que existen para que las personas (microempresarios) decidan hacer uso de los microseguros, ya que no solo es el factor económico con lo que se debe lidiar; no solo con ofrecer un producto adecuado a las necesidades y capacidad económica se logrará que este sector decida adoptar este tipo de seguros; pues el factor de la educación financiera es una de las barreras más complejas que se deben combatir, por ende, además de ofrecerse un producto apto, es necesario crear estrategias para que las MIPYMES sean conscientes de los riesgos a los que están expuestos, así como de los beneficios que brinda un microseguro.

Para el desarrollo de la investigación se implementaron métodos de recolección de datos como la aplicación de encuestas, donde se obtuvo información directa sobre la apreciación del sector de las MIPYMES estudiado referente al tema de los microseguros; además se concibió la entrevista, que fue dirigida al sector asegurador y miembros de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS).

En base a lo anterior, se realizó el análisis de los resultados acompañado de conclusiones y recomendaciones sobre cómo lograr que el sector de las MIPYME se concientice sobre la importancia de un microseguro para proteger sus negocios.

## 1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas (INE) el Distrito Central cuenta con una población de 1,239,557 habitantes compuesta en su mayor parte por personas del sexo femenino, que representan el 52.1% equivalente a 645,935 personas, mientras que el sexo masculino un 47.9% de la población en mención, asimismo se considera un mercado potencial para el desarrollo de productos como los microseguros, ya que dicha población se caracteriza por ser joven, representada por adolescentes menores de 19 años (43.9%). Por otro lado, la población de la tercera edad representada por adultos de 60 años y más, conforman una minoría de 9.5% a junio de 2014, es decir, que el restante 46.6% equivalente a 577,634 personas aproximadamente se convierte en un mercado potencial para la comercialización de seguros masivos.

Por otro lado, la educación en nuestro país presenta indicadores altos de analfabetismo, así lo demuestra la encuesta permanente de hogares de propósitos múltiples a mayo de 2013, en donde se indica que el 14.5% de las personas con una edad superior a los 15 años no sabe leer ni escribir, asimismo se indica que la tasa se mantiene en un nivel inferior a 10 puntos porcentuales hasta la edad de 24 años, y alcanza su punto máximo con personas con edades superiores a los 60 años. Es de mencionar que lo anterior, radica en el nivel de educación alcanzado de acuerdo a los años de estudio realizados, pues en dicho informe se menciona que las personas entre 19 y 24 años de edad alcanzan 9.1 años de estudio.

Asimismo, se estima que el ingreso promedio mensual de una persona ocupada que no tiene educación formal es de L 1,790.00; con educación primaria llega a L 3,560 .00 y puede devengar hasta L 13,051.00 con educación superior. Este comportamiento de los ingresos no distingue entre categorías ocupacionales y es el mismo tanto para asalariados del sector público y empresa privada, como para los que generan ingresos por cuenta propia.

Es importante mencionar que el 45% de la población hondureña genera su propio trabajo, sin necesidad de responder ante un patrón, este porcentaje es de interés para la investigación puesto que el tema definido se centra en el sector de la MIPYME; de acuerdo a lo anterior, esa población corre mayores riesgos que otros grupos y las crisis económicas afectan profundamente.

Las MIPYMES generan el 72% de empleos de la Población Económicamente Activa (PEA), que a junio de 2014 asciende a 510,516 habitantes para el Distrito Central, además de contribuir con la economía del país, ya que representa el 47% del Producto Interno Bruto (PIB), mismo que asciende a L 409,612 a precios corrientes y L 183,115 a precios constantes.

A junio de 2015, las primas por daños totales reportadas por el Sistema Asegurador ascienden a L 2,184,314.20, mismas que representan el 48.6% de las primas totales, asimismo, los siniestros por daños totales son de 757,397.50 equivalente a 43.2%, así lo revelan las cifras publicadas por la CNBS en el boletín estadístico mensual del sistema financiero y asegurador (CNBS, 2015a).

Los seguros presentan un bajo crecimiento debido a la poca aceptación y educación financiera de la población, aunado a esto se encuentra la situación económica del país la cual es considerada muy difícil, por lo que las personas prefieren adquirir otro tipo de bienes de primera necesidad en vez de respaldarse bajo un seguro.

Por otro lado, las instituciones aseguradoras están ofreciendo productos de manera convencional, lo que genera mayores costos tanto para las compañías aseguradoras como al usuario financiero, situación que agudiza la problemática actual.

Con la implementación de los microseguros que vayan de acuerdo a las necesidades de las MIPYME, que son vulnerables a la pérdida de sus capitales, se estaría beneficiando a un nicho de mercado desfavorecido, fortaleciendo su desarrollo económico y contribuyendo a la inclusión financiera que tanto necesita el país.

### 1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

A continuación se presenta el enunciado y formulación del problema, así como las preguntas de investigación que comprende el presente trabajo.

#### 1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Los seguros son un contrato indispensables cuando el objetivo es cubrir un riesgo y si este sucediera recibir al menos un porcentaje del valor total del patrimonio perdido.

La industria de los seguros en su conjunto tiene reputación de carecer de innovación en el desarrollo de productos, es en esa brecha donde se deben crear productos innovadores, para poder atender segmentos de mercado insatisfechos, tal como son los microseguros dirigidos a las MYPYMES.

Con la presente investigación se busca desarrollar y poner en el mercado un microseguro de daños, para personas de bajos ingresos, en especial para comerciantes locatarios ubicados en los mercados, quienes representan gran parte de las MIPYME ubicadas en el Distrito Central.

Es importante mencionar que para llegar a ese segmento de la población es necesaria la comercialización de microseguros a través de cooperativas, OPDF's y todos aquellos puntos de servicio por medio de los cuales las MIPYME tienen acceso a los servicios financieros y que funcionan estratégicamente en beneficio de la inclusión financiera.

Se espera que este microseguro se convierta en parte de los productos que ofrece el Sistema Asegurador a nivel nacional, brindando seguros de bajo costo a personas que hoy no cuentan con el acceso para mitigar los riesgos a los están expuestos. En nuestro país los seguros están inclinados a la clase media alta y la clase baja en el mejor de los casos solo pueden acceder a un seguro de tipo colectivo.

Que sucede cuando pasan situaciones como la vivida en el mercado Colón y San Isidro el 30 de julio del 2009 en Comayagüela, Francisco Morazán, donde se quemaron 200 locales de personas naturales catalogadas como comerciantes individuales, perdiéndose el patrimonio con que contaban. No había nada que cubriera ese riesgo y los problemas que arrastra ese siniestro

por ejemplo, si estas personas poseían préstamos bancarios, con cooperativas, microfinancieras, agencias comerciales producto al crédito (proveedores) y en el peor de los casos con prestamistas no bancarios o del sector informal, la pregunta es ¿Cómo salir de esa situación?

Es por ello que el seguro cumple un papel muy importante en lo que es mitigar o gestionar el riesgo y la cobertura de una persona o bien.

Como sociedad nos hace falta la conciencia del seguro y la previsión de riesgos es por ello que también existe un gran reto para las compañías aseguradoras que si entienden la dinámica de sus negocios.

Por otro lado, el énfasis que se está dando es a la inclusión financiera con la cual se mide el acceso a los servicios financieros formales que tiene la población, a través de indicadores de acceso y uso que indican la cobertura de las entidades financieras por medio de los distintos puntos de servicio, así como el grado en que se utilizan los mismos.

### 1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Existe carencia de microseguros que generen oportunidades de participación y de mejora en la calidad de vida de los sectores vulnerables de la población?

### 1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Cuáles son los productos financieros ofrecidos actualmente por las compañías aseguradoras?

¿Qué aceptación tienen los microseguros por parte de la población vulnerable?

¿Qué factores consideran las MIPYMES para tomar la decisión de comprar una póliza de seguros?

¿Cómo ayudará la Comisión Nacional de Bancos y Seguros al mercado Asegurador Hondureño en la tendencia de los microseguros?

¿Cuáles serían los resultados obtenidos en los indicadores de inclusión financiera?

## 1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

A continuación se describen los objetivos que se lograrán a través del desarrollo de esta investigación.

### 1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Proponer los microseguros como una herramienta de inclusión financiera, incentivando la aceptación de estos como una alternativa de seguros al alcance de las MIPYMES o población vulnerable, a través de un producto de microseguros, que vaya de acuerdo a las necesidades de las MIPYMES.

### 1.4.2 OBJETIVO ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar los factores que influyen en la aceptación de microseguros por parte de la población vulnerable.
- ✓ Analizar las condiciones del mercado actual de los microseguros que se ofrecen así como la demanda que existe de los mismos.
- ✓ Definir estrategias para lograr la inclusión financiera a través de los microseguros.
- ✓ Proponer un producto de microseguros que vaya de acuerdo con las necesidades de las MIPYMES.

## 1.5 JUSTIFICACIÓN

Como en toda sociedad en el Distrito Central y en el resto de nuestro país, existe un segmento de la población que al nacer ya cuenta con recursos económicos como para iniciar un negocio propio o mejor aún, una empresa y asegurar su futuro económico, pero existe otro segmento de la población que no cuenta con la disponibilidad en dicha etapa de su vida, y con mucho esfuerzo llegan a levantar su propio patrimonio. Este segmento de la población debe desarrollar estrategias administrativas en su vida para asegurar su futuro económico y proteger

sus bienes de todo tipo de riesgos por medio de la compra de una póliza que lo cubra de “cualquier daño”, al cual se puede ver envuelto y así no verse interrumpido en contribuir con el desarrollo de la nación.

El acceso a los servicios financieros para las personas de escasos recursos por lo general es escaso o nulo, pero esto no quiere decir que esas personas no necesiten o no busquen otras alternativas para satisfacer sus necesidades, muchas de las opciones a las que tienen acceso suelen ser riesgosas o de altos costos.

Ofrecer productos adecuados a estos usuarios, como los microseguros, de modo que vayan acorde a sus necesidades y posibilidades financieras podría mejorar su calidad de vida, ya que tendrían la oportunidad de protegerse y minimizar el impacto de los siniestros que pudiesen causar los riesgos a los cuales están expuestos o son inherentes por su actividad.

Asimismo, con la presente investigación se describe hacia donde se dirige Honduras con relación a los microseguros y las políticas o regulaciones que ha contemplado la Comisión Nacional de Bancos y Seguros, siendo indispensable recabar información y tomar referencia de otros países (preferiblemente de América del Sur), ya que estos se van considerando abanderados en este tipo de rubros, lo cual es una tendencia favorable para una nación como la nuestra cuyo mercado asegurador es totalmente amplio para competir.

También la presente investigación será de utilidad para conocer la necesidad de informar a la población en temas relacionados con el área de seguros y cobertura de riesgos, así como conocer la relación entre variables socioeconómicas involucradas en el tema de seguros y los estudios llevados a cabo que dictan un ambiente apto para el desarrollo de los microseguros.

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO**

El presente marco teórico tiene como objetivo demostrar la participación que han tenido los microseguros desde su origen, aportación en otros países, así como las teorías en que se fundamentan, lo anterior demostrado a través del análisis del macro y micro entorno.

### **2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

En este apartado se presenta el análisis del avance que se ha tenido en la implementación de los microseguros tanto a nivel internacional como nacional.

#### **2.1.1 ANÁLISIS DEL MACRO-ENTORNO**

A continuación se presentan las teorías así como la opinión de otros autores u organismos sobre la experiencia que se ha tenido en la implementación de los microseguros en otros países, además de considerar la contribución a la inclusión financiera.

#### **A. INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN FINANCIERA PANORAMA GENERAL**

El propósito general de la inclusión financiera es lograr que la población con menos recursos pueda tener acceso a los servicios financieros prestados por las diferentes instituciones dedicadas a la intermediación financiera, objetivo por el cual se está investigando a través de la presente tesis la incorporación de los microseguros en la sociedad hondureña. A continuación se presentan algunas definiciones y opiniones de otros autores para poder comprender de una mejor manera el tema objeto de estudio.

Es importante destacar que existe diferencias entre los conceptos de inclusión financiera, acceso y usos de servicios financieros; cuando se habla de acceso, se refiere solo a la cobertura geográfica y demográfica, el uso hace hincapié en la posibilidad de la utilización concreta de los servicios y productos financieros según las necesidades específicas que tiene la población que se pretende incluir. Así, para que los servicios y productos financieros sean inclusivos, no sólo deben ser accesibles, sino que también deben permitir su utilización. (FOMIN, 2012, p. 7)

¿Qué es la Exclusión Financiera? El acceso a los servicios financieros constituye un derecho fundamental contemporáneo y un instrumento insustituible en la asignación de los recursos que permitan la acumulación de capital. Así las cosas, desde el ángulo del crecimiento y la igualdad, el alcance social de dicha herramienta resulta crucial para el desarrollo económico en términos de equidad y sostenibilidad. Por tal motivo, la exclusión financiera equivale a una forma de exclusión social. (Cano, Esguerra, Garcia, J.Leonardo, & Andrés M., 2013, p. 1)

¿Por qué es importante la inclusión financiera? Sin acceso a servicios financieros formales es difícil que la gente ahorre o compre un seguro (entre otras cosas), lo que hace que los hogares sean más vulnerables a riesgos y crisis potenciales. Las pequeñas empresas por el contrario, enfrentan dificultades para generar activos o conseguir financiamiento para aumentar la productividad, o contratar más personal. (Banco Mundial, 2013)

Lo anterior, demuestra que son las personas de bajos ingresos a quienes afecta más el fenómeno de la exclusión financiera, al no tener accesos a los servicios financieros estos grupos tienen menos opciones de desarrollo, de acuerdo a ello también se comprende que a través de la bancarización estos sectores tendrían mayores oportunidades para mejorar su bienestar económico y social.

De manera general las teorías indican que existe una correlación positiva entre el desarrollo de mercados financieros y la economía de los países. En un país donde la población pueda acceder a estos servicios se impacta positivamente en la economía del país, por lo que resulta necesario apoyar el fortalecimiento del sistema financiero, así lo explican también los autores Aparicio y Jaramillo:

El desarrollo financiero de un país contribuye positivamente al desarrollo económico a través de los siguientes canales: (i) las instituciones financieras canalizan el ahorro doméstico para financiar tanto el capital de trabajo como la inversión de las empresas, (ii) las familias reciben crédito por parte de las instituciones financieras para financiar inversiones o necesidades de cuya temporalidad puede no coincidir con la disponibilidad corriente de ingresos y gastos, (iii) el sistema financiero ofrece servicios de aseguramiento, determinantes para los proyectos de inversión sujetos a eventos o fatalidades que puedan afectar muy negativamente su retorno y para el bienestar de las familias, sujetas a accidentes o enfermedades del jefe de hogar o de cualquiera de sus miembros, y (iv) las instituciones financieras permiten la facilitación de las transacciones o medios de pago de una economía (...). (Aparicio & Jaramillo, 2012, p. 6)

El objetivo de la IF es justamente suministrar las herramientas necesarias para que estas poblaciones puedan mantener medios de subsistencia y, de manera más efectiva, crear activos, suavizar el consumo y gestionar riesgos idiosincráticos como los relacionados con la salud, la pérdida de empleo, la muerte u otros shocks que desestabilizan los patrones de consumo de los hogares. Todo lo anterior se suma al beneficio básico de poder manejar las transacciones del día a día de manera más práctica y segura. (De Olloqui, Andrade, & Herrera, 2015, p. 3)

Las personas que tienen mayores necesidades están fuera del alcance del sistema financiero, ya sea a causa de las barreras físicas, sociales o geográficas la realidad es que este sector está siendo marginado; se puede decir que la inclusión financiera no es el objetivo, sino más bien el camino para lograr muchos objetivos, como el de mejorar o transformar las oportunidades de esas personas.

La falta de acceso es evidente entre aquellos que al no encontrar instrumentos y servicios financieros adecuados a sus necesidades, se ven excluidos de la participación en el sector financiero formal. Tradicionalmente la falta de acceso ha sido definida como alguna forma de limitación o barrera observable que resulta de las fricciones asociadas al sector financiero: costos de transacción elevados, incertidumbre sobre el resultado de los proyectos, y asimetrías de la información entre prestamistas y prestatarios. (Roa, 2013, p. 4)

Son varios los factores que influyen para que exista la exclusión financiera, no solo se trata de no tener acceso, factores como la falta de educación financiera crean ambientes de desconfianza entre la población lo que provoca alejamiento voluntario del uso de estos.

Es importante tener conciencia que la inclusión financiera es más eficiente cuando los usuarios tienen conocimientos sobre los productos y los servicios financieros; por lo que los países deben esforzarse en brindar educación financiera a la población, para que se puedan obtener resultados positivos con la implementación de la inclusión (Raccanello & Guzman, 2014, p. 23).

Para Villacorta & Reyes (2012) la inclusión financiera es importante por su contribución en el desarrollo económico y en la reducción de desigualdades. Si la población de menores ingresos y la micro, pequeñas y medianas empresas son excluidos del acceso a servicios financieros, no sólo se agravan las diferencias sociales, sino que sus oportunidades de alcanzar mejoras económicas se ven mermadas al tener que recurrir a intermediarios financieros menos fiables y más costosos.

Muchas MIPYMES no tienen la facilidad de obtener financiamientos, las opciones son limitadas esto debido a que los servicios y productos que se ofrecen en el mercado financiero para las micro y pequeña empresa es escaso, la falta de acceso a financiamiento es una barrera para que las micro y pequeñas empresas desarrollen todo su potencial y sean capaces de crecer.

Una mejor inclusión financiera genera beneficios a las mayorías para gestionar mejor su vida y actividades económicas. Algunos de los beneficios más trascendentales son: Facilidad en la realización de transacciones, mejor administración de recursos, mejoras en la calidad de vida, protección contra la vulnerabilidad, oportunidad para inversiones e incrementar la productividad, aprovechamiento de bienes muebles e inmuebles, generación de independencia económica. (p. 7)

“La inclusión financiera es un tema de interés a nivel mundial puesto que son muchos los beneficios que se alcanzarían si se llegara a implementar de forma adecuada; algunos de los beneficios son: desarrollo económico y reducción de la pobreza y además fomenta la formalización de la actividad económica” (Lattanzio, 2013, p. 9).

Involucrar a la población a que haga uso de los servicios financieros no es una tarea fácil, por lo que los responsables deben crear estrategias integrales, ya que aunque es sabido que todas las personas necesitan de los servicios financieros para poder organizar su economía, la falta de una oferta adecuada que satisfaga sus necesidades y que este a su alcance económico y que además sean formales y seguros, termina por excluir a algunos sectores de la población; además se debe considerar que no solo es la falta de una oferta adecuada lo que obstaculiza a que estos sectores utilicen los servicios financieros pues en muchos casos las barreras serán la falta de conocimiento, confianza o costumbre.

La educación financiera es crítica para la inclusión financiera, ya que, además de facilitar el uso efectivo de los productos financieros, puede ayudar a las personas a desarrollar las habilidades para comparar y seleccionar los mejores productos para sus necesidades y los empodera para ejercer sus derechos y responsabilidades en la ecuación de la protección y defensa del consumidor. Asimismo, para que haya una verdadera “Protección del Consumidor” en la cual el usuario haga respetar sus derechos, debe previamente conocer cuáles son dichos derechos. En este sentido, la educación financiera resulta fundamental. (CAD, 2013, p. 1)

La inclusión financiera puede mejorar las condiciones de vida de los sectores de bajos ingresos, pero para ello es necesario que estos tengan conocimiento sobre los productos y servicios ofrecidos. Mediante la educación financiera se debe lograr que las personas puedan apreciar los beneficios que les traería hacer uso de estos. Una vez que los usuarios, comprendan los principales conceptos financieros, podrán buscar y utilizar, de forma acertada, los productos que les resulten más convenientes.

La Inclusión Financiera, entonces, deviene fenómeno global en ascenso, en uno de cuyos extremos reposan los intereses de millones de seres humanos que bregan por dejar atrás la pobreza, la marginalidad, el abandono, pero que también buscan una escafandra económica para ponerse a buen recaudo de los futuros vendavales financieros, cuyas consecuencias devastadoras conocen bien ya que las soportaron en décadas anteriores. (Delgado, 2012, p. 10)

## B. INCLUSIÓN FINANCIERA EN EL MUNDO

Desde hace muchos años existen instituciones que vienen trabajando en el tema de la inclusión financiera, tratando de involucrar a los sectores que no son atendidos por el sistema financiero tradicional.

De acuerdo a investigaciones sobre el tema de la inclusión financiera del Banco Mundial (2015), Dos mil millones o el 38% de los adultos en el mundo, no utilizan servicios financieros formales y un porcentaje aún mayor de los pobres, no tiene cuenta bancaria debido a los costos, las distancias de viaje y a los, a menudo, complejos requisitos que se deben cumplir para abrir una cuenta. Sus filas incluyen más de la mitad de los adultos en el 40% de los hogares más pobre en los países en desarrollo.

Desde Finales del siglo XVII y principios del siglo XIX empiezan a surgir entidades financieras de naturaleza social con capacidad para fomentar el acceso financiero a personas de bajos recursos así como a pequeños y medianos empresarios, tanto en el ahorro como en el crédito. Estas instituciones toman la forma de cooperativas, cajas de ahorro y uniones de créditos entre otras. Su modelo se extendió poco a poco ganando importancia tanto en países en desarrollo como desarrollados. Desde finales de los años ochenta y principios de los noventa fueron apareciendo otras entidades financieras como micro financieras, bancos, cooperativas y otros tipos de organizaciones no gubernamentales que trabajan en el campo de financiamiento de estos segmentos de la población. (Roa, 2013, p.1)

Roa (2013) afirma: “En América Latina y el Caribe (ALC) tres países, México, Brasil y Colombia son los pioneros en elaborar, hace apenas unos años, informes anuales de inclusión financiera y en incluir de forma primordial el tema en sus agendas” (p. 3).

Para las economías de América Latina la inclusión financiera es una prioridad, ya que esta tiene el potencial de generar un efecto positivo sobre la desigualdad y la pobreza, así como sobre el crecimiento económico. Por lo general, se considera que un aumento de 10% en el acceso a los servicios financieros genera una reducción de 0,6 puntos en el coeficiente de desigualdad de Gini (Honohan, 2007), mientras que un aumento de 10% en el crédito privado reduce la pobreza en cerca de 3% (Clarke, Xu y Zou, 2003; Honohan, 2007). El acceso a los servicios financieros en general, y al crédito en particular, es bajo en América Latina. Las razones fundamentales están asociadas a la falta de un marco institucional que promueva la competencia y el desarrollo del sistema financiero. Los altos niveles de ineficiencia y los altos márgenes de los intermediarios financieros disuaden a los bancos tradicionales de ofrecer sus servicios a poblaciones geográficamente dispersas o a aquellos con bajos niveles de ingresos. Por consiguiente, las estrategias de inclusión financiera se han centrado hasta el momento en reducir estas barreras al acceso por el lado de la oferta. (García et al., 2013, p. 23)

La inclusión financiera empodera a las personas y genera impactos de largo plazo. Como política de empoderamiento, la inclusión y la educación financiera contribuyen tanto al acceso y uso adecuado de los productos y servicios financieros, como a la generación de ingresos autónomos de los hogares. Como tal, brinda protección a las familias, oportunidades para mejorar sus condiciones de vida y fomenta una mayor participación en el entorno social. Más allá de entregar herramientas para el manejo de negocios, la inclusión y educación financiera permiten un mejor manejo de las finanzas domésticas, induciendo a planificar, presupuestar y generar mecanismos

efectivos para enfrentar emergencias, imprevistos y tragedias. En consecuencia, aumenta la probabilidad de generar un consumo estable a lo largo del tiempo, reduce la incertidumbre y volatilidad de los ingresos y, con ello, la vulnerabilidad de los hogares. Por último, contribuye a mejorar la autoestima, no solo como producto de una reducción de la vulnerabilidad, sino también en la medida en que la población objetivo se siente más integrada a la sociedad. (Prim, Villada, & Yancari, 2014, p. 13)

Los países que más involucrados se encuentran en el tema de inclusión financiera son Perú y Colombia, en los últimos años la economía peruana ha presentado uno de los crecimientos más dinámicos de los países de América Latina, con una expansión del 6.9 por ciento en 2011 y 8.8 por ciento en 2010 debido a una fuerte demanda interna e inversiones del sector privado; de acuerdo a expertos analistas esto es debido a el proceso relativamente rápido de aumento de la participación bancaria, impulsando por el crecimiento y mayor acceso a créditos bancarios. En Perú tanto la banca pública como la banca privada trabajan en pos de la inclusión financiera (Dube, 2012).

La bancarización, los ha llevado a ser considerados como los cinco modelos de inclusión financiera; Chile por ejemplo: cuenta con un sistema robusto de políticas de inclusión financiera que abarca desde pagos de prestaciones sociales y programas de educación financiera hasta normas de protección al consumidor; Perú por otra parte en una iniciativa liderada conjuntamente por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú (SBS) y la Asociación de Bancos (ASBANC), Perú ha creado el Modelo Perú. Se trata de una iniciativa sin precedentes en la zona de América Latina y Caribe, donde el sector bancario en su conjunto y otros actores buscan crear una plataforma única, abierta e interoperable. En la plataforma interactúan diversas entidades financieras, empresas de telecomunicaciones y consumidores financieros, con el propósito de generar un ecosistema de pagos basados en dinero electrónico. El Modelo Perú pretende incluir financieramente a cinco millones de personas en los próximos cinco años. (BID, 2015)

## **Colombia**

En Colombia, durante los últimos ocho años la inclusión financiera ha avanzado considerablemente en términos de mayor acceso, y al igual que en Perú es resultado de la intervención coordinada del gobierno y el sector privado; en este país se han implementado estrategias de motivación por ejemplo: el diseño de productos de trámite simplificado, una mayor protección al consumidor, los incentivos para la oferta de microcréditos y seguros, y la expansión de la banca móvil (Cano, Esguerra, García, Rueda, & Velasco, 2014).

“Entre 2006 y 2013 la banca pasó de tener presencia en el 72,4% de los municipios del país a estar en el 99,9%, a través principalmente de la expansión de corresponsales bancarios fomentados por Banca de las Oportunidades” (Cano et al., 2014).

Se puede decir que Colombia es el país ejemplo de éxito en inclusión financiera, ya que se considera que la implementación de la diferentes políticas han beneficiado a los ciudadanos de bajos recursos, cumpliendo así con el objetivo primordial de la inclusión financiera.

## **Brasil**

La República Federativa de Brasil estableció oficialmente su Estrategia Nacional para la Educación Financiera (Estratégia Nacional de Educação Financeira [ENEF]), en 2010. Las principales razones que llevaron a la consolidación de la Estrategia Nacional en el país son: el crecimiento económico y la consolidación de la clase media del país, así como las encuestas que mostraban bajos niveles de conocimientos financieros y evidencia de relaciones consumo/ahorro no sostenibles en los hogares. En años recientes, Brasil ha sacado a millones de ciudadanos de la pobreza. Estos cambios económicos y sociales determinaron una estrategia nacional que apunta a empoderar financieramente a las clases medias al enfocarse en educarlos como inversionistas, gracias al importante papel desempeñado por la Comisión Nacional de Valores Mobiliarios de Brasil (Comissão de Valores Mobiliários [CVM]) y al enseñar finanzas básicas a familias de bajos ingresos, como los beneficiarios del programa de TMC, Bolsa Família. (Garcia et al., 2013, p. 28)

## **Perú**

Según El Banco Mundial Perú lidera en el tema de inclusión financiera.

En el Perú, entre el 2011 y 2014, el acceso a una cuenta bancaria se incrementó del 20% al 29% entre la población mayor a 15 años de edad. Igualmente en este mismo periodo, el 40% de la población más pobre en este mismo grupo etareo más que triplicó su acceso a una cuenta al pasar del 5.2% al 18.4%. El Perú está avanzando hacia la inclusión financiera, impulsando reformas importantes para abrir el acceso a diversos servicios financieros. La promoción del acceso universal a servicios financieros es sumamente relevante, particularmente para los sectores de ingresos más bajos y puede ser considerada como una vía para salir de la pobreza.

Según el último reporte de Global Findex, 700 millones de personas entre el 2011 y 2014, se convirtieron en titulares de cuentas en bancos, otras instituciones financieras o proveedores de servicios de dinero móvil, y el número de personas “no bancarizadas” disminuyó en 20% a 2000 millones de adultos. (Banco Mundial, 2015)

## Chile

Chile cuenta con un sistema robusto de políticas de inclusión financiera que abarcan desde pagos de prestaciones sociales, programas de educación financiera, hasta normas de protección al consumidor. Banco Estado tiene aproximadamente cinco millones de clientes que utilizan cuentas bancarias simplificadas que solo requieren el número de un documento de identidad. El sistema de prestaciones sociales ofrece una oportunidad excelente de ampliar la inclusión financiera, dado que aproximadamente 2,4 millones de personas reciben pagos mensuales de transferencias, y 95% de ellas son en efectivo. (FOMIN, 2014a, p. 46)

### C. OBSTACULOS PARA LOGRAR UNA MAYOR INCLUSIÓN FINANCIERA

Existen diversos motivos que obstaculizan el acceso a los servicios financieros por los sectores vulnerables, van desde factores macro, como la falta de acceso a servicios sociales básicos y la debilidad del Poder Judicial, hasta barreras que imponen las mismas instituciones financieras.

Según investigaciones de (FOMIN, 2012, p. 10) los principales obstáculos son:

- ✓ **Factores sociales, macroeconómicos y de infraestructura:** Existe una relación directa entre calidad de vida y desarrollo de la cultura financiera en los países de la región. Aquellos que disponen de menos servicios sociales son los que están más atrasados en el acceso y uso de productos y servicios financieros. Los factores macroeconómicos también conspiran contra un mayor nivel de inclusión financiera. En los países en que, por ejemplo, la volatilidad de la tasa de interés real ha sido históricamente muy alta, existe una baja confianza de los ahorristas en el sistema bancario. Por último, las carencias de infraestructura física en países de gran extensión geográfica y de densidad poblacional baja también son impedimentos para lograr una mayor inclusión financiera. La prestación de servicios financieros en municipios con poca población no es rentable, lo que impide que las instituciones financieras decidan ampliar su red de agencia o sucursales, particularmente en el área rural.
- ✓ **Debilidades institucionales:** En muchos países, el Poder Judicial es débil y sufre por la falta de independencia del poder político y la presión de grupos económicos poderosos. Ese panorama deriva en un ambiente de inseguridad jurídica. El avasallamiento de los derechos de los propietarios y de los acreedores perjudica la expansión de los negocios y de la inversión, lo que a su vez afecta el desarrollo de las instituciones financieras y, particularmente, el crecimiento del mercado de crédito.
- ✓ **Obstáculos provenientes de la actividad bancaria:** Existe un grupo de factores importantes en la actividad bancaria que inciden sobre los procesos de inclusión financiera. Entre ellos: Elevados costos y requisitos, deficiencia en los mecanismos de evaluación de riesgos, deficiente atención a clientes, reducidos ingresos, volatilidad de ingresos, informalidad.
- ✓ **La distorsión regulatoria;** En ocasiones, los reguladores también afectan los procesos de inclusión financiera. Las siguientes son algunas de las medidas e instancias que inciden sobre el proceso: Impuestos a las transacciones financieras, controles a las tasas de interés, créditos dirigidos.

## D. ORIGEN Y DEFINICIÓN DE LOS MICROSEGUROS

En la actualidad existen varios países que están implementando los microseguros como un instrumento de inclusión financiera, poniendo a disposición productos a los sectores de población que no tienen la oportunidad de adoptar uno de los seguros tradicionales, los que además de ser accesibles garantizan sostenibilidad.

La palabra “microseguro” aparece a comienzo de los años noventa con el crecimiento del microcrédito y la necesidad de cubrir este tipo de préstamos. Su concepto ha evolucionado a través de los años, pero en general se refiere a un producto de coberturas específicas orientadas a personas de bajos ingresos, quienes normalmente no se encuentran cubiertos por otros seguros convencionales. (Rivera Velasco & Caro Crapivinsky, 2009, p. 37)

Mediante los microseguros se ofrecen beneficios a las personas que por su estatus económico no los pueden obtener por medio de un seguro tradicional, con este producto se pretende reducir las pérdidas financieras que podrían tener estos individuos y evitar que caigan en la pobreza extrema.

Hace 25 años en los países en vía de desarrollo solo unas pocas instituciones ofrecían servicios de ahorro y crédito a los pobres, en la presente década las instituciones de microfinanciamiento y microseguros en todo el mundo superan las 7 mil, una cifra jamás pensada para los años 80. No obstante, si bien los servicios de microfinanciamiento han crecido, el número de pobres también ha aumentado. En África del Sur, alrededor del 48 por ciento de la población vive con menos de US\$1 al día y en el Sur de Asia, más de quinientos millones de personas todavía viven por debajo del nivel de pobreza. Lo anterior, en contraste con los diseñadores de políticas, los cuales trabajan en búsqueda y creación de programas de financiamiento novedosos que puedan ayudar a detener el crecimiento de la pobreza, el microfinanciamiento puede ofrecer alguna esperanza, pero solamente si los profesionales del desarrollo logran entender los servicios que los pobres exigen, y sus necesidades pueden llegar a ubicarlos en un proyecto de primer plano. (Manrique, Caicedo, & Nieves, 2008, p. 25)

Erradicar la pobreza por completo a través de los microseguros no es posible, pero si los microseguros pueden ser una herramienta fuerte para combatirla.

Con la implementación de los microseguros no se pretende eliminar la pobreza, sin embargo se considera que crea un impacto positivo en el desarrollo económico de los sectores vulnerables que hacen uso de estos productos, pues con el microseguro se crea una distribución de los riesgos, reduciendo así el impacto que pudiera causar algún hecho o fenómeno, dicho de otra forma con los microseguros existe un control de riesgo. (Gálvez, 2015)

De acuerdo a un artículo publicado en la revista de derecho privado el concepto de aseguramiento para los pobres no es nuevo. “En el pasado, esta modalidad de aseguramiento fue

implementada en segmentos específicos de la sociedad que tenían la necesidad de protegerse de riesgos puntuales” (Emiliano, 2014, p. 6).

“El auge de los servicios financieros de microseguros ha posibilitado el acceso a la gestión del riesgo a los sectores de la población que menos posibilidades tienen de beneficiarse de la cobertura tradicional aseguradora o de la seguridad social” (Pérez-Fructuoso, 2014).

Los seguros son parte de los mecanismos para administrar los riesgos, nos ayudan a eliminarlos, reducirlos o transferirlos. Desde este punto de vista, se consideran productos complementarios necesarios en la elaboración de una propuesta de productos y servicios financieros en las zonas excluidas, más alejadas, más pobres y en su mayoría de economía rural en el país. Los seguros apoyarán la sostenibilidad a largo plazo de esta propuesta de productos y servicios. Se destacan los microseguros en general y los seguros o microseguros orientados a los sectores rural y agrario como los más importantes para fomentar una mayor inclusión financiera. (Álvarez, 2013, p. 6)

El microseguro debe tener las siguientes características:

- ✓ Tan inclusivo como sea posible.
- ✓ Comercialización masiva (individual o colectiva)
- ✓ Distribución por canales alternativos a los tradicionales.
- ✓ Prima y beneficio uniforme
- ✓ Prima asequible para las personas de bajos ingresos y forma de pago adecuada a su flujo de ingreso
- ✓ Póliza simple, clara y con mínimas exclusiones
- ✓ Procedimiento de reclamo y solución de controversia expeditos

Considerando los conceptos estudiados se puede inferir que los Microseguros surgen para beneficiar a las personas vulnerables que no tienen accesos a servicios financieros onerosos, pues su capacidad económica no se los permite; con los microseguros se pretende suavizar el impacto que se pueda tener a causa de cualquier situación difícil que pueda presentarse, ya que estas personas al ser vulnerables permaneces más expuestas a perderlo todo.

Estos productos deben de ser económicos y oportunos, de manera que sean fáciles de adquirir, para que toda la población vulnerable pueda tener acceso a ellos, además deben ser fácil de cobrar en el momento que se requiera.

Cabe mencionar que es importante la educación sobre seguros y la creación de una conciencia sobre los riesgos y la necesidad de contar con mecanismos para afrontarlos es crucial. La gente debe de entender que los seguros son la primera opción para afrontar emergencias, que pueden ser del orden personal, de salud, por una crisis financiera o unos desastres naturales. En lugar de acudir a un prestamista de dinero o el mercado negro financiero, los hogares pobres deberían pensar en seguros, en primer lugar. (Martin & Ruano, 2009, p. 13)

**Tabla 1. Diferencias entre seguros convencionales y microseguros**

SEGUROS CONVENCIONALES	MICROSEGUROS
Documento de póliza complicado.	Documento de póliza sencillo y fácil de entender.
Elegibilidad limitada con exclusiones estándar.	Inclusivo en la emisión con exclusiones Limitadas.
Pagos de primas regulares utilizando transacciones bancarias.	Los pagos deben considerar el flujo irregular de ingresos y pagos por otras transacciones.
Comúnmente no menores a 12 meses.	El periodo de cobertura puede ser menor.
Requerimientos de monitoreo pueden requerir examen médico.	Limitado a declaración de buena salud.
Montos grandes y pequeños.	Sólo montos pequeños.
Agentes principales responsables de ventas.	Canal puede administrar toda la relación con el cliente: venta, recolección de primas y pagos de siniestros
Mercado objetivo familiarizado con los mecanismos de seguros.	Mercado objetivo no está familiarizado con el seguro.

Fuente: Fundación Mapfre

Tanto el seguro convencional como el microseguro vienen a mitigar los efectos adversos sobre los ingresos familiares ante eventos catastróficos. Actualmente la intencionalidad de los seguros convencionales es la de reducir la incertidumbre ante eventos inesperados, no poseen un rol de protección social, ni de inclusión financiera debido a que sus consumidores, típicamente ya se encuentran incluido dentro del mercado financiero y/o poseen vías de financiamiento. (Escobar, 2013, p. 19)

Hay muchas maneras de avanzar de seguros simples a seguros comprensivos. El arte está en diseñar las ofertas adecuadas en el momento adecuado. Las organizaciones tienen que analizar cuidadosamente el estado en que se encuentran sus mercados, su propia capacidad, y la conciencia y madurez de sus clientes. Puesto que, de otro modo, productos inadecuados pueden ser la causa de costosos errores que induzcan a los clientes a perder la confianza en los seguros. Se debe tener en cuenta que la demanda de microseguros es un asunto complejo. Muchos son los factores que influyen en la decisión de un hogar para contratar un microseguro, incluyendo características personales como la edad, la comprensión de lo que es el seguro, la confianza y la capacidad de pago. Por ello comprender las necesidades y el comportamiento de las personas es crucial para identificar las oportunidades de añadir valor a sus vidas mediante el seguro y de mejorar la demanda. (OIT, 2013, p. 35)

## E. MICROSEGUROS EN AMÉRICA LATINA

De acuerdo con el Banco Mundial (2015), “más de 2.000 millones de personas en todo el mundo carecen de cualquier tipo de protección en materia de seguridad social. Los pobres son quienes menos posibilidades tienen de beneficiarse de este tipo de cobertura, pese a ser los más vulnerables a los riesgos y a las presiones económicas.”

De acuerdo a FOMIN (2014), de 400 millones de personas que conforman el mercado potencial para los microseguros en América Latina y el Caribe, solo alrededor de 45 millones tienen acceso a los microseguros. La mayoría de estas personas tienen un seguro de vida, y muy pocos de ellos cuentan con seguro de salud, seguro de propiedad o seguro agrícola. Por lo tanto, existe una brecha importante en el desarrollo y oferta de nuevos productos, tales como microseguros para proteger la salud, la agricultura, y la propiedad.

América Latina es un continente donde la pobreza es un problema agudo. El 33% de los Latinoamericanos viven en situación de pobreza y se estima que cerca del 10% están en condición de indigencia. Éstos indicadores no son uniformes en la región, pues llegan a 60% en Honduras y Nicaragua y a menos de 11% en Chile y Uruguay. (Junguito, Londoño, Concha, & Pérez.)

En términos de la demanda potencial de microseguros se encuentra que es superior en Asia y África frente a América Latina, lo que encuentra explicación en que la población es superior y que en África el porcentaje de la población de muy bajos ingresos es mayor que en los otros dos continentes. Mientras en nuestro continente la población total es de 500 millones de personas, de las cuales 133 millones viven con menos de dos dólares diarios, en África, la población total del continente es de 1.000 millones de personas, de las cuales 600 millones viven con menos de dos dólares al día. Las cifras correspondientes a Asia indican que la población total del continente es de 4.000 millones de personas, de las cuales cerca de la mitad viven con menos de dos dólares diarios. (Junguito et al., p. 47)

“El 7.9% de la población de la región (América Latina y El Caribe) está cubierta con microseguro; El Mercado es dominado por productos de vida y accidente de un valor limitado, los cuales comprenden el 85% de todas las coberturas identificadas” (MICRO INSURANCE CENTRE, 2014, p. 3).

De acuerdo con Osorio & Zambrano (2012), sólo el 20% de la población en los países menos desarrollados está incluida en un sistema público de seguridad social. La situación es especialmente grave en los países subsaharianos y del sudeste asiático en donde sólo entre el 5% y el 10% de la población empleada disfruta de alguna cobertura. Por otra parte, los productos de seguro ofrecidos por las compañías aseguradoras se han concentrado tradicionalmente en los segmentos de individuos con ingresos altos o en los empleados de grandes empresas. Sin embargo, la gran mayoría de los trabajadores en los países menos desarrollados son pequeños microempresarios o empleado de pequeñas empresas sin acceso a productos adaptados a sus condiciones y posibilidades. Los canales de distribución, cuotas, coberturas de riesgo, simplicidad en el diseño de los productos, cobro de las cuotas, etc., no están pensados atendiendo a las necesidades de las poblaciones de bajos recursos, que continúan desatendidas. (p. 41)

Las empresas líderes de microseguros están concentradas en América Latina y en la región del Este y Sur de Asia. Cuatro países se ubican a la delantera en lo que respecta a la adopción y aplicación de reglas específicas sobre seguros para poblaciones de bajos ingresos. Filipinas y México adoptaron reglas o políticas sobre microseguros en 2010, e India lo hizo en 2005. Colombia, el cuarto país de este grupo, ha estado ofreciendo microseguros llamados “seguros masivos” desde 2008. Cada uno de estos países ha adoptado y aplicado, aunque a veces de manera imperfecta, reglas de gran alcance en el tema. En Colombia, el panorama es competitivo y los canales de distribución son creativos. En México, 30 empresas daban cobertura a casi 11 millones de clientes de microseguros en 2011. En India, el mercado de microseguros se ha desarrollado a partir de las metas de seguro rural establecidas por el gobierno en 2002. La región de Europa del Este y Asia Central fue la única del Microscopio 2014 que no tenía reglas ni un desarrollo significativo del sector de microseguros. (FOMIN, 2014a, p. 14)

## **Centroamérica**

“En Centroamérica la cobertura de riesgos mediante microseguros es mínima, con índices muy por debajo del resto de Latinoamérica. En toda la región Guatemala es quien lidera este servicio con 0,58%, le siguen El Salvador (0,13%), Nicaragua (0,12%), Panamá (0,06%) y Honduras (0,05%)” (Central América Data, 2013).

Durante el periodo 2010-2014 se lanzó el Proyecto regional de apoyo a los microseguros en Centroamérica ejecutado por la Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas (REDCAMIF); este proyecto, es el proyecto latinoamericano más grande que se ha generado en la historia en este tema, se esperaba que aproximadamente más de 600.000 personas se beneficiarían, siendo un logro no solo para las Instituciones Micro Financieras (IMF) participantes, sino también para reducir los índices de desprotección de los clientes de micro y pequeños negocios en la región. (FOMIN, 2013)

REDCAMIF realizó un diagnóstico del marco regulatorio en los seis países participantes, el cual identificó entornos favorables para los microseguros. A la vez, identificó que las IMF requerían, en su mayoría, capacitaciones y sistemas informáticos apropiados para poder ofrecer los microseguros. Asimismo, REDCAMIF encontró que los asaltos, las enfermedades y los accidentes son los riesgos a los que están más expuestos los clientes de las IMF. Con base en estos resultados, REDCAMIF está diseñando siete productos innovadores como son los de salud y propiedad. Estos productos serán comercializados a través de las IMF, con el respaldo de aseguradoras regionales. (FOMIN, 2013)

## **Colombia**

Un artículo publicado en la revista Fasecolda, según Herrera (2009) indica que: “En la región Andina, Colombia es considerado el caso más revelador de los países que han logrado

avanzar de manera significativa en el mercado de los microseguros, ya que cuenta con alrededor de seis millones de personas aseguradas en más de tres millones de regiones”.

En Colombia las Cooperativas juegan parte importante para el desarrollo de microseguros, dada la naturaleza de su creación orientada a crear productos hacia las microempresas que la conforman. Así también la actuación del sector gobierno es vital para el desarrollo de los microseguros, tal es el caso del Programa de Generación de Ingresos de Acción Social de la Presidencia de la República, en donde buscan que uno de sus beneficiarios adquiera una póliza de vida que debe cancelar como parte del proceso en que es participe y lo realice a través de las Alcaldías logrando así, mayor cobertura en la población. (BAYONA & BARRAGAN, 2010)

Un caso interesante de resaltar es el desarrollado por la compañía MAFRE Seguros Generales y CODENSA, empresa comercializadora de energía del Departamento y Bogotá. Estas entidades constituyeron una alianza exitosa para la distribución y recaudo masivo de microseguros a través de la factura de electricidad (Bejarano 2008). Esta alianza se inició en el 2001 y ya para diciembre del 2007, a través de este sistema de distribución, se habían asegurado más de un millón de personas, de las cuales más del 90% pertenece a los estratos más bajos de la población. La alianza ofrece nueve productos diferentes, pero los más solicitados son: asistencia para exequias, vida, accidentes personales, protección al negocio y garantías extendidas. (Rivera Velasco & Caro Crapivisnky, 2009)

En Colombia el modelo de distribución más exitoso ha sido el de socio-agente. El 78.9% de la comercialización se hace a través de empresas de servicios públicos, supermercados e instituciones microfinancieras. Las cooperativas son el segundo canal de comercialización de mayor importancia, 17,6% de las primas de microseguros se distribuyen con este canal (FASECOLDA, 2010, p. 43).

## **Perú**

Uno de los países que mayor éxito refleja en el ámbito de los microseguros es Perú, el mercado de microseguros muestra constante crecimiento e innovación en los productos que ofrecen. La autoridad supervisora ha tenido un importante desempeño que ha beneficiado en mucho a los sectores que no habían estado siendo atendidos; sin embargo a pesar de los grandes esfuerzos realizados por las diversas instituciones, es evidente que la proporción de población que tiene problemas y que se encuentra expuesta a múltiples riesgos es altamente significativa por lo que los microseguros aún no han logrado desarrollar su potencial (Camargo & Furst Gonçalves, 2014).

## Chile

Según Rivera Velasco & Caro Crapivisky (2009), Una de las experiencias de mayor éxito en Latinoamérica dentro del sistema de banca de desarrollo corresponde al Banco del Estado de Chile. Dicha institución cuenta con diversas clases de seguros normalmente orientadas a los clientes del banco que sean microempresas. Desde el año 2001, la entidad ha pasado de 1,335,000 a casi 3,000,000 de microseguros, en su mayoría voluntarios, lo cual refleja la penetración en el mercado y el éxito alcanzado al reconocer las necesidades del público objetivo que los contrata.

### 2.1.2 ANÁLISIS DEL MICRO-ENTORNO

A continuación se presenta el análisis de la situación actual, encontrada en los avances que el país ha tenido en la inclusión financiera y los microseguros.

#### A. INCLUSIÓN FINANCIERA

Nuestro país posee bajos niveles de bancarización existiendo una brecha muy larga por recorrer, así lo muestran los datos estadísticos y más aún la realidad económica en la que vive la población hondureña; a diario se utilizan los servicios financieros prestados por las diferentes instituciones de ese sector, siendo uno de los rubros que encabeza el mayor crecimiento económico del país de acuerdo al Índice de Actividad Económica (IMAE), a junio de 2015 la intermediación financiera presenta un incremento de 9.3 puntos porcentuales, lo anterior, derivado de los intereses por el uso de tarjetas de crédito y préstamos fiduciarios (Banco Central de Honduras (BCH), 2015), no obstante, los usuarios financieros desconocen en su mayoría el uso y derechos que tienen por formar parte de dicho segmento.

Actualmente se están realizando acciones que vayan apegadas a favorecer la población vulnerable o personas que cuentan con una MIPYME, que tienen poco o ningún tipo de acceso a los servicios financieros formales prestados por las instituciones que forman parte del sistema financiero.

Lo anterior, a través de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) quien ha emitido una serie de regulaciones que encaminan a dicha contribución, tales como las “Normas sobre la Autorización y Funcionamiento de Agentes Corresponsales” emitidas bajo la Resolución GE No.2510/16-12-2013.

Por otro lado, se emitió la Resolución GE No.2511/16-12-2013, denominada “Normas para Apertura, Manejo y Cierre de Cuentas Básicas de Depósito de Ahorro en Instituciones Supervisadas”, a través de la cual se establecen los lineamientos básicos de dichas cuentas.

De acuerdo a los datos de la CNBS, la inclusión financiera de nuestro país es prometedora pues las estadísticas publicadas en el Boletín de Inclusión Financiera, donde se miden aspectos importantes como ser: acceso, uso, calidad y bienestar; se presentan los principales avances respecto al tema:

**Tabla 2. Número de puntos de servicio por tipo de oficina**

<b>TIPO PUNTO DE SERVICIO</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Oficina Principal	58	65	64	63	63
Sucursales	105	100	103	93	91
Agencias	738	793	979	1,018	1,051
Ventanillas	356	371	332	353	359
Agentes Corresponsales	237	299	361	491	630
Otros Puntos de Servicio	849	864	987	1,015	943
<b>TOTAL</b>	<b>2,343</b>	<b>2,492</b>	<b>2,826</b>	<b>3,033</b>	<b>3,137</b>

Fuente: (CNBS, 2015c)

De acuerdo a la CNBS los puntos de servicio a diciembre de 2014 ascienden a 3,137, de los cuales las agencias representan el 33.5%; Otros puntos de Servicio (incluye cajeros automáticos propios de la institución y todos aquellos puntos que no cumplen con las características de una oficina principal, sucursal, agencia, ventanilla o agente corresponsal) un 30.1% y los Agentes corresponsales 20.1 puntos porcentuales, el restante 16.4% está integrado por ventanillas (11.5%), sucursales (2.9%) y oficinas principales 2.0%; dichos puntos tienen un crecimiento promedio anual de 7.6%. Es importante aclarar que para el cálculo de los puntos de servicio se consideran únicamente las instituciones que realizan inclusión financiera en el país.

Por otra parte, las compañías aseguradoras tienen un total de 34 puntos de servicio a nivel nacional, de los cuales 13 se encuentran ubicados en el departamento de Francisco Morazán.

**Tabla 3. Número de pólizas por ramos de seguros**

RAMOS	2010	2011	2012	2013	2014
Vida	514,459	550,354	652,027	668,609	743,145
Sepelio	5,205	6,736	7,368	10,683	24,741
Accidentes	47,381	95,789	143,031	199,689	243,913
Salud y Hospitalización	66,072	78,100	92,300	108,539	120,589

(Continuación de la tabla 3)

RAMOS	2010	2011	2012	2013	2014
Incendio y Líneas Aliadas	119,244	137,768	148,440	145,784	163,919
Vehículos Automotores	161,238	182,692	206,132	215,882	239,037
Otros Seguros	31,023	24,648	29,201	32,438	44,067
Fianzas	38,433	48,039	55,614	59,526	37,806
<b>TOTALES</b>	983,055	1,124,126	1,334,113	1,441,150	1,617,217

Fuente: (CNBS, 2015c)

En cuanto al número de pólizas de seguro se tiene que a diciembre de 2014, es de 1,617,217, con un crecimiento promedio anual del 13.3% de las cuales el 46.0% corresponde al ramo de vida (incluyendo seguros individuales y colectivos), las cuales ascienden a L 374,995,719 miles.

En nuestro país son muy pocas las aseguradoras que han iniciado a comercializar microseguros como producto, tal vez lo manejan como beneficios dentro de las mismas pólizas tradicionales a levados costos, pero específicamente el producto como tal es difícil de encontrar.

En especial, las compañías de seguros a través de cooperativas, microfinancieras y Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD) se han enfocado en estas pólizas. Sin embargo, es ahora cuando el sector asegurador pretende enfocarse a las necesidades específicas del mercado y, acercarse, aún más a los hogares con menores ingresos.

La CNBS como Ente Regulador y Supervisor debe estar a la vanguardia vigilante de las bases técnicas, legales y de beneficios que se le ofrezca al asegurado; enfocando sus esfuerzos en la creación de leyes que favorezcan la libre competencia y el crecimiento en el mercado asegurador hondureño.

Por otra parte, siguiendo el modelo de México, en el camino de inclusión financiera en Honduras el mercado de la banca móvil podría lograr resultados favorables, con la ayuda de los

entes reguladores mediante la implementación de reformas que brinde oportunidades de igualdad entre los competidores; tomando en consideración la ventaja que presenta este mercado, ya la telefonía móvil tiene presencia en 290 de los 298 municipios del país, se tendría acceso mediante este medio a los sectores donde más personas vulnerables hay (SUMMA, 2013).

Es necesario e importante que los entes reguladores manejen el tema de seguridad informática, para que puedan garantizar que esos servicios y productos se den en base a normas adecuadas de seguridad y la aplicación de mejores prácticas, como sucede ya en otros países. De esta manera se aprovechara la tecnología, ya que por su amplia cobertura podría ser una herramienta útil para buenos propósitos, en beneficio de la población que tradicionalmente ha sido excluida (Hondudiario, 2013).

Los activos controlados por los operadores móviles pueden ayudar a los aseguradores a llegar a los clientes en ambientes de primas bajas. Los operadores móviles tienen grandes redes físicas y virtuales con potencial para alcanzar a un número significativo de clientes, incluyendo personas no bancarizadas, a bajo costo. (Téllez, 2012, p. 3)

Además de lo anterior, en la revista Américas se pone en evidencia que en Honduras realmente se necesita que incrementen los esfuerzos para mejorar los índices de inclusión social, en la publicación sobre la investigación acerca de “los índices de inclusión social 2015”, Guatemala y Honduras reflejan los índices más bajos de pobreza, la falta de oportunidades y la desigualdad en cuanto a género y raza así como el deficiente acceso a la educación y empleos. En base a los datos que se reflejan:

Honduras es el penúltimo de los 17 países estudiados en el índice general, lo que indica que la pobreza ha aumentado, por lo que esto también impacta en el avance en cuanto a inclusión financiera que se ubica como antepenúltimo de los países investigados.

**Tabla 4. Posición según variables de “Inclusión Financiera”**

INCLUSIÓN FINANCIERA		
País	Puntaje	Estos puntajes se calculan usando la base de datos del índice global de Inclusión Financiera
Estados Unidos	1	
Brasil	2	

(Continuación de la tabla 4)

País	Puntaje	2014 del Banco Mundial, que miden el acceso a una cuenta en una institución formal. El mismo mide el porcentaje de los encuestados que tienen una cuenta en un banco, cooperativa de crédito, otra institución financiera o la oficina postal, incluyendo los encuestados que tienen una tarjeta de débito.
Costa Rica	3	
Chile	4	
Argentina	5	
México	6	
Panamá	7	
Uruguay	8	
Ecuador	9	
Bolivia	10	
Colombia	11	
Guatemala	12	
El Salvador	13	
Paraguay	14	
Honduras	15	
Perú	16	
Nicaragua	17	

Fuente: (Alidadi et al., 2015, p. 6)

## B. POBREZA EN HONDURAS

Honduras es uno de los países más pobres que presenta problemas en temas como seguridad, economía, desempleo y educación, mismos que lo han llevado a un círculo vicioso difícil de vencer que estanca y empobrece; en un país pobre, por su condición la población no ahorra ni invierte, lo que produce lo consume, es decir, se produce para sobrevivir.

Según El Banco Mundial (2014): Honduras es un país de ingreso medio-bajo que se enfrenta a desafíos significativos, con más de dos tercios de la población del país viviendo en pobreza y cinco de cada diez en extrema pobreza (2012). En zonas rurales 6 de cada 10 hogares están en extrema pobreza.

En un panorama de vulnerabilidad donde existen muchos riesgos, los sectores con ingresos medios-bajos permanecen expuestos a sufrir cualquier tipo de catástrofe sin tener ninguna figura que respalde los daños a sus pertenencias; ya sea un fondo de ahorro, un seguro de vida, o de protección a sus bienes, es aquí donde se refleja la necesidad de que se incorporen estrategias de inclusión financiera y su vez la medición de manera permanente del avance que se obtenga.

“La situación de los Hogares No Pobres, con ingresos por encima del doble del costo de una canasta normativa de alimentos, alcanza 34.1% a nivel nacional y en el medio urbano y rural se estiman en 33.7% y 34.5% respectivamente” (Perdomo & Mauricio, 2014, p. 50).

La pobreza no es una situación permanente e inmutable: todos los años, millones de personas abandonan la pobreza usando nuevas técnicas agrícolas, invirtiendo en nuevos negocios o cambiando de trabajo. Mientras tanto, una gran cantidad de personas recaen en la pobreza debido a problemas médicos, altibajos financieros y otras adversidades. Si se dispone de ellas en el momento adecuado, la existencia de instrumentos eficaces de ahorro, pago, crédito y seguros permite a las familias aspirar a una oportunidad de escapar de la pobreza o capear una crisis sin hundirse aún más en la miseria. (Voorhies, 2014)

“La inclusión financiera es una acción que puede sacar a la población de la pobreza mientras impulsa el crecimiento económico de forma más incluyente, sostenible y justa “(Cairns, 2015).

A continuación se presenta la situación en que se encuentran los microseguros en Honduras, considerando la regulación y el ofrecimiento de este tipo de productos dirigidos a la población vulnerable, pero que de una u otra forma se encuentran bajo otra figura.

### C. MICROSEGUROS EN HONDURAS

En vista que la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS), es el Ente encargado de velar por la estabilidad y solvencia del sistema financiero y demás instituciones supervisadas, su regulación, supervisión y control en cuanto a los microseguros se expresa en la Resolución SV No. 766/21-05-2012 de fecha 21 de mayo de 2012, denominada “Normas sobre las Operaciones Autorizadas a las Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a Actividades Financieras”, en donde faculta a las OPDF en su artículo 23 de dichas normas a la comercialización de microseguros indicando que:

Las OPDF podrán incentivar la contratación de seguros, para el aseguramiento de bienes, de vida o de deudas, a beneficio de los prestatarios registrados, lo cual deberá efectuarse a través de contratos de seguros emitidos por instituciones de seguros nacionales o extranjeras establecidas en el país. (CNBS, 2012, p. 8)

Asimismo, en el proyecto de resolución publicado por la CNBS, se definen los microseguros como: “un seguro que brinda protección a la población de bajos ingresos, frente a la

ocurrencia de pérdidas derivadas de los riesgos humanos o patrimoniales, que les afecten” (CNBS, 2015b).

Por otro lado, los microseguros se caracterizan por ser comercializados masivamente, para lo cual se expresa que:

Seguros Masivos: Seguros que se caracterizan por ser productos estandarizados, con una forma de mercadeo y distribución simplificada, de fácil entendimiento para el potencial asegurado y a costos más accesibles al público. Los seguros masivos no son un ramo individual, sino una forma particular de organizar y distribuir los seguros. Son productos diseñados de acuerdo a las características particulares de canal de distribución y a necesidades específicas de los clientes. (CNBS, 2015b)

Los microseguros tienen como finalidad en la sociedad contribuir con la disminución de la pobreza, servir como responsabilidad social y finalmente como un área de negocio con impacto social. Basados en este contexto es importante considerar la base de la población que se encuentra dentro de los parámetros vulnerables de la sociedad, analizando en este punto lo que otros países están realizando y funciona efectivamente, pero lo más importante es ajustar el producto ofrecido a la realidad nacional o circunstancias en las cuales se encuentra el país.

Para que los microseguros funcionen efectivamente es necesario hacer la identificación del entorno al cual se dirige el producto y el riesgo asegurado, basándose en el perfil del cliente y las necesidades de la población hondureña socialmente vulnerable, como consecuencia de lo anterior, se identifica una necesidad insatisfecha para lo cual las compañías aseguradoras juegan un rol fundamental, así como las OPDF, cooperativas, micro financieras y demás instituciones facultadas para la celebración de convenio con las aseguradoras para ofrecer este tipo de productos.

Para que los microseguros sean eficientes y puedan cumplir con el desarrollo de la inclusión financiera deben contar con ciertas características fundamentales, tales como:

- ✓ Relevante a los riesgos de la población de bajos ingresos
- ✓ Lo más incluyentes posible
- ✓ Primas a pagar accesibles, en bajas cantidades y cuantía, pero con alta frecuencia
- ✓ Beneficios de bajos montos pero con cobertura adecuada a los riesgos
- ✓ Integración de la cobertura en función del riesgo asegurable más importante
- ✓ Reglas y restricciones claras y bien definidas
- ✓ Documentación y requisitos para reclamos son sencillos y hay fácil acceso al proceso de solicitud de los beneficios
- ✓ Pago rápido y eficiente de los beneficios

- ✓ Estrategias explícitas para vencer la desconfianza de los clientes ante el concepto de seguro
- ✓ Educación y divulgación de información adaptada a los distintos clientes

#### D. MIPYMES EN HONDURAS

De acuerdo a la investigación realizada por Valenzuela (2013), donde indica que en 2013 existen 590,437 MIPYMES que generan 1,167,780 empleos directos, lo anterior, incluyendo trabajadores por cuenta propia; asimismo, en nuestro país las MIPYME operan en el sector informal de la economía, identificándose que no están constituidas bajo ninguna forma legal, en mayor medida las micro empresas (p. 3).

Las PYMES son consideradas un sector de gran importancia debido a sus características como actividades generadoras de empleo y reductoras de la desigualdad económica y social. Además juegan un rol importante al contribuir a la formación del ingreso doméstico bruto, a la generación de exportaciones y de valor agregado. También han servido grandemente para amortiguar el efecto de las crisis económicas y shocks causados por los ciclos de negocios y como importantes fuentes de innovación y productividad debido a su flexibilidad. (Barquero, 2103, p. 15)

Por otro lado, “la oferta de servicios financieros en Honduras,..., se ha visto limitada por diferentes variables que pueden ser agrupadas en dos tipos: limitaciones inherentes a las instituciones financieras que atienden a la MIPYME y las limitaciones propias del sector MIPYME” (Valenzuela, 2013, p. 12).

Asimismo para este trabajo se consideran las MIPYMES en base al número de trabajadores e ingresos con que cuenta, partiendo de la segmentación presentada por Valenzuela (2013) en el Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras:

**Tabla 5. Tamaño de la empresa de acuerdo al número de empleados**

TAMAÑO DE EMPRESA	RANGO DE VENTAS	RANGO DE EMPLEADOS
Micro	Menor a L 700,000	1 a 4
Pequeña	De L 700,000 a L 2,000,000	5 a 10
Mediana	Más de L 2,000,000	11 en adelante

Fuente: (Valenzuela, 2013, p. 4)

### Características de las PYMES en Honduras según Asfura Díaz (2013):

- ✓ Años de existencia entre 11 y 16 años.
- ✓ Entre el 70% y el 86%, según su tamaño, funciona fuera de la vivienda
- ✓ Generalmente 85% a 90% los dueños funcionan como gerente general.
- ✓ Son susceptibles a los incrementos en el salario mínimo.
- ✓ La mayoría está constituida como comerciante individual (72% micro, 89% pequeña y 98% mediana empresa).
- ✓ El 28% de las microempresas (27mil) no está constituida bajo ninguna forma legal.
- ✓ El 51% de las MIPYME en zona rural no están constituidas legalmente
- ✓ El RTN numérico: sólo un 70% de las microempresas lo posee (pequeña 94%, mediana 98%).
- ✓ Más de la mitad operan con ganancia o cubriendo costos.

Las MIPYMES en Honduras tienen acceso limitado al sistema financiero, muchas veces su necesidad de financiamiento los lleva a recurrir a opciones poco eficientes que representan altos riesgos y que en largo plazo estas decisiones tomadas por los líderes microempresarios, lejos de ayudarles a mejorar sus condiciones económicas los acerca cada vez más a sufrir pérdidas del poco capital del que disponen y poder recuperarse de una pérdida, para una microempresa es casi imposible lo que al final puede llevarlos a la desaparición.

En general las PYMES son sujetos de créditos más riesgosos que las empresas de mayor tamaño, debido a la escasa diversificación de sus fuentes de ingresos, la alta sensibilidad que muestra ante operaciones de empresas con más poder de mercado, y la falta de garantías adecuadas o suficientes.

Según el estudio de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELEBAN), entre las características de las empresas pequeñas que disminuyen su calidad como deudores y restringen su acceso al crédito, las más frecuentes son los bajos niveles de ingresos, la informalidad y la falta de cultura financiera de dichas empresas. (AEBU, 2010, p. 11)

Muchos pequeños negocios son fuente de ingreso principal para muchas familias hondureñas, por ello es preocupante que tanto empresarios como sus colaboradores permanezcan expuestos ante el riesgo latente que los invade diariamente, pues recordemos que muchos de estos comercios por los lugares donde operan están expuestos a riesgos como: robo, desastres naturales o provocados, como incendios o inundaciones, a su vez a sufrir accidentes de trabajo sin contar

con un seguro de vida que los respalde o por el incumplimiento de una deuda por falta de recursos, podría llevarlos a perder el capital acumulado por tiempos en un solo instante por un monto insignificante de deuda.

Las razones anteriormente mencionadas justifican la importancia de un microseguro para las MIPYMES, pues al ser parte de un sector vulnerable al tener un microseguro se evitarían sobrellevar la carga de cualquier pérdida o daño a sus activos que lejos de mejorar sus finanzas los ahondaría a situaciones de pobreza y vulnerabilidad.

De acuerdo a un artículo publicado por La Tribuna ( 2014), en Honduras fue hasta en el año 2014 a través de la Red Microfinanciera de Honduras (RedMicroh), en alianza con Palic (Panamerican Insurance Company) cuando iniciaron a funcionar los servicios de Microseguros orientados a reducir la incertidumbre por muerte o accidentes laborales a nivel de la Micro pequeña y mediana Empresa (MIPYME) y personas de bajos ingresos. Algunas de las instituciones afiliadas a RedMicroh al 31 de Diciembre de 2014 son:

- ✓ Asociación para el Desarrollo Integral Comunitario de Honduras (ADICH)
- ✓ Asociación para el Desarrollo de Pespire (ADEPES)
- ✓ Fundación Hondureña para el Desarrollo de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FUNHDE)
- ✓ Fundación Horizontes de Amistad (FHA)
- ✓ Fundación José María Covelo (FJMC)
- ✓ Familia y Medio Ambiente (FAMA)
- ✓ Fundación para el Desarrollo (FUNED)
- ✓ Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (Financiera FINCA de HONDURAS)
- ✓ Fundación Hondureña para el Desarrollo a la Microempresa (FUNDAHMICRO)
- ✓ Fundación para el Desarrollo de Viviendas
- ✓ Financiera Solidaria S.A. (FINSOL)

“Los microseguros, o seguros específicos para clientes de bajos recursos, han captado 10,288 clientes desde que fueron ofrecidos al público por primera vez, en noviembre pasado, en Honduras” (La Tribuna, 2015).

Los microseguros aportan estabilidad. Evitan que, ante la ocurrencia de ciertos riesgos básicos, los sectores más vulnerables vuelvan a caer debajo de la línea de la pobreza. Además posibilitan que

éstos inviertan en actividades productivas más riesgosas, pero de mucho mayor retorno. (Geraldine, 2007, p. 1)

## 2.2 TEORIAS

Las teorías de sustento que respaldan dicha investigación se basan en lo expuesto por el Fondo Multilateral de inversiones (FOMIN), miembro del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), además de los argumentos plateados por REDMICROH.

### 2.2.1 TEORIAS DE SUSTENTO

Según FOMIN (2015), la “Inclusión Financiera: se refiere al acceso y uso apropiado de servicios financieros por parte de la población de los hogares y empresas. Estos servicios deben ser proporcionados de manera responsable, sostenible dentro de un entorno regulatorio apropiado”.

A su vez el Fondo Multilateral de Inversiones Miembro del Grupo BID (FOMIN) indica que los microseguros tienen por objetivo el acceso de la población de bajos ingresos a los productos de seguros, población que de otro modo no podría gestionar sus riesgos por medio del seguro, en razón de su exclusión del sistema financiero nacional. El microseguro puede cubrir cualquier tipo de riesgo, sin embargo, en el diseño de productos se debe analizar cuales riesgos son de necesaria cobertura para el consumidor potencial; los clientes potenciales de microseguros se caracterizan por sus bajos ingresos por lo tanto los productos de microseguros ofrecidos deben ser de bajo costo.

Para que los microseguros funcionen deben establecerse canales adecuados para la venta de modo que se pueda llegar efectivamente a la población vulnerable, por lo que se considera la realización del marketing directo en cual específica:

Marketing directo. Tiene la ventaja de reducir considerablemente los costes de distribución y el importe de la prima a cobrar. En esta última década algunas de sus técnicas, como el telemarketing, están experimentando un fuerte desarrollo. Aunque, por desgracia, no siempre se usa de la forma más adecuada. (Martínez Bueno, 2006, p. 170)

Por otro lado, es importante la participación y contribución del gobierno generando los incentivos y condiciones necesarias para el desarrollo de estos productos, esto considerando los microempresarios que no pueden obtener un seguro tradicional.

Microseguros para microempresarios. Es importante la difusión y apoyo estatal a este tipo de seguros, que permitan a los empresarios pequeños tener la oportunidad de contar con un tipo de seguro adecuado a sus necesidades y con un bajo costo. De lo contrario, este tipo de negocios básicos en el desarrollo de los pueblos, desaparecerá al sufrir el impacto de un siniestro catastrófico, sus empleados quedarán cesantes y la comunidad sufrirá las consecuencias. (Mejía Delgado, 2011, p. 623)

Cuando ocurre un siniestro, los microseguros reducen la dependencia de las personas en estrategias de financiamiento costosas, y las alienta a utilizar los recursos de manera más eficiente y efectiva. Algunos hogares responden al siniestro sacando a los niños de la escuela y enviándolos a trabajar. Al cubrir parte del costo del daño, los seguros reducen la propensión de los hogares a recurrir a estrategias de respuesta nocivas. (OIT, 2014, p. 5)

### 2.2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

“Los microseguros se extienden a sectores que antes eran excluidos y que es una herramienta que promueve la protección de las grandes mayorías” (Schunke Rojas, 2010).

“La educación financiera permite a los individuos un mejor manejo de sus finanzas personales y una mejor toma de decisiones financieras” (José Roa, 2013, p. 141).

Según la revista Nuevas alianzas, Nuevas iniciativas (2008) “Los microseguros son un mecanismo que protege a las personas pobres frente a estos riesgos a cambio del pago de unas primas adaptadas a las necesidades y a los ingresos de los asegurados” (p. 45).

Según la OIT (2008) "Los microseguros pueden utilizarse como parte de una estrategia para extender la cobertura de protección social a personas excluidas, como los trabajadores del sector informal o los pobres del medio rural, y contribuyen a conseguir mercados de seguro más incluyentes" ( p. 36).

Según Keucheyan (2014), los seguros que las compañías aseguradoras ofrecen se ven limitados debido a los altos costos que debe pagar por el primaje de los mismos, lo anterior, en vista que cuando existen desastre naturales la prima tiende a subir situación que los hace menos alcanzables por la población vulnerable, desincentiva la demanda de los mismos y el sector tiene

una cartera de seguros menos diversificada, situación que tiene consecuencias en las compañías por no diversificar sus riesgos.

De acuerdo con Cárdenas (2011), los gobiernos deben propiciar un desarrollo de innovación financiera que incluya el rubro de los microseguros, mismos que en su regulación y supervisión deben prevalecer las mismas condiciones con el objetivo de llevar a las poblaciones más pobres, lo anterior, genera mejores condiciones para los consumidores y una mayor educación financiera.

## CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Con el propósito de dar respuesta a los objetivos planteados así como a las preguntas de investigación, tomando en cuenta la sistematización de variables se describe a continuación la metodología utilizada.

### 3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

Con el fin de conocer la relación existente entre el planteamiento del problema y la metodología que se utilizó en esta investigación, a continuación se presentan los datos al respecto.

#### 3.1.1 LA MATRIZ METODOLÓGICA

**Tabla 6. Matriz metodológica**

TITULO	PROBLEMA	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS		VARIABLES	
			General	Específicos	Independientes	Dependientes
Microseguros como Herramienta de Inclusión Financiera Caso Distrito Central	Carencia de microseguros que generen oportunidades de participación y de mejora en la calidad de vida de los sectores vulnerables de la población.	¿Cuáles son los productos financieros ofrecidos actualmente por las compañías aseguradoras?	Fundamentar los microseguros como una herramienta de inclusión financiera, incentivando la aceptación de estos como una alternativa de seguros al alcance de las MIPYMES o población vulnerable, a través de un producto de microseguros que vaya de acuerdo a las necesidades de las MIPYMES.	Identificar los factores que influyen en la aceptación de microseguros por parte de la población vulnerable.	1. Educación Financiera	Producto de Microseguros para MIPYMES
		¿Qué aceptación tienen los microseguros por parte de la población vulnerable?		Analizar las condiciones del mercado actual de los microseguros que se ofrecen así como la demanda que existe de los mismos.	2. Ingresos	
		¿Qué factores consideran las MIPYMES para tomar la decisión de comprar una póliza de seguros?		Definir estrategias para lograr la inclusión financiera a través de los microseguros.	3. Pobreza	
		¿Cómo ayudará la Comisión Nacional de Bancos y Seguros al mercado Asegurador Hondureño en la tendencia de los microseguros?		Proponer un producto de microseguros que vaya de acuerdo con las necesidades de las MIPYMES.		
		¿Cuáles serían los resultados obtenidos en los indicadores de inclusión financiera?				

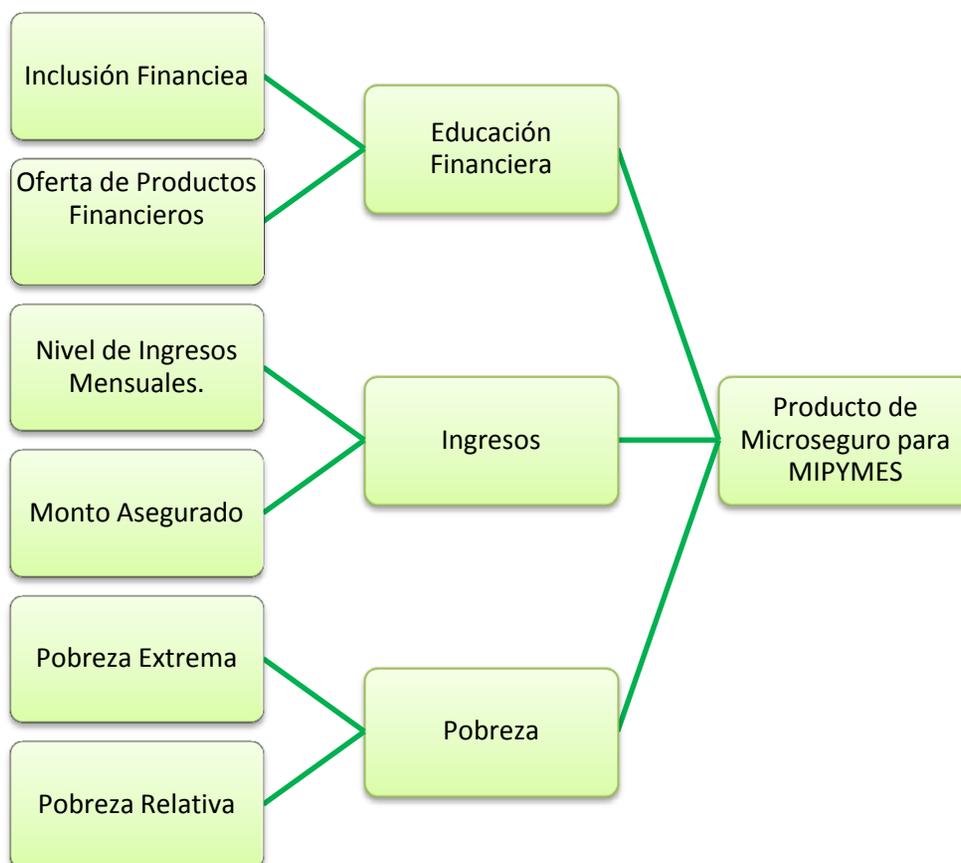
### 3.1.2 DEFINICIÓN OPERACIONAL DE LAS VARIABLES

#### Variables Independientes

- Educación Financiera
- Nivel de Ingresos
- Pobreza

#### Variables Dependientes

- Producto de microseguros para MIPYMES



**Figura 1. Diagrama de variables**

**Tabla 7. Operacionalización de variables**

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN		DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEM	CATEGORÍAS	ESCALA		
	CONCEPTUAL	OPERACIONAL							
<b>Educación Financiera</b>	Son las habilidades, conocimientos y prácticas que llevamos día a día para lograr una correcta administración de lo que ganamos y gastamos, así como un adecuado manejo de los productos financieros para tener una mejor calidad de vida.	Son los hábitos de uso de servicios financieros de la población	Inclusión financiera  Oferta de Producto Financieros	Acceso a Productos y servicios financiero  Uso de Producto y servicios financieros	1. ¿Actualmente cuenta con un seguro que le proteja de cualquier siniestro?  5. ¿Estaría interesado en adquirir un microseguro que cubra sus necesidades básicas, en caso que ocurra un siniestro a un bajo costo?  11. ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?	11. Sí _____ No _____ ¿Por qué?	11. Agentes corresponsales Microfinancieras Cooperativas Aseguradoras Bancos	1 2 3	1 2 3 4
<b>Ingresos</b>	Son las entradas ordinarias o extraordinarias que puede tener un individuo.	Disponibilidad de efectivo que puede tener un individuo para cubrir sus necesidades y obligaciones.	Nivel de Ingresos Mensuales  Monto asegurado	Ingresos mensuales  Tipo de MIPYME	Demográficos: Nivel de ingresos Mensuales  Número de Trabajadores	Hasta L 1,000.00 _____ De L. 1,000.01 a L 5,000.00 _____ De L 5,000.01 a L 10,000.00 _____ De L 10,000.01 a L 15,000.00 _____ De L 15,000.01 a L 20,000.00 _____ De L 20,000.01 a L 30,000.00 _____ De L 30,000.01 a L 50,000.00 _____ De L 50,000.01 a L 100,000.00 _____ De L 100,000.01 a L 300,000.00 _____ De L 300,000.01 a L 500,000.00 _____	De 1 a 4 Trabajadores _____ De 5 a 10 trabajadores _____ Más de 11 Trabajadores _____	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3

(Continuación de la Tabla 7)

VARIABLE INDEPENDIENTE	DEFINICIÓN		DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS	CATEGORÍAS	ESCALA		
	CONCEPTUAL	OPERACIONAL							
<b>Pobreza</b>	El concepto de pobreza, corresponde a la insatisfacción de un conjunto interrelacionado de necesidades básicas, lo que impide a las personas ubicarse en el camino del desarrollo pleno de su condición humana, y constituye una de las dimensiones de la alienación que bloquea ese desarrollo pleno dentro de la modalidad actual de la civilización industrial.	Individuos o sectores que tienen múltiples necesidades debido a su poca capacidad financiera.	Pobreza relativa Pobreza Extrema	Nivel de Ingresos Canasta básicas	<p>Datos</p> <p>Demográficos:</p> <p>Nivel de ingresos Mensuales</p> <p>5. ¿Estaría interesado en adquirir un microseguro que cubra sus necesidades básicas, en caso que ocurra un siniestro a un bajo costo?</p>	<p>Hasta L 1,000.00 _____</p> <p>De L. 1,000.01 a L 5,000.00 _____</p> <p>De L 5,000.01 a L 10,000.00 _____</p> <p>De L 10,000.01 a L 15,000.00 _____</p> <p>De L 15,000.01 a L 20,000.00 _____</p> <p>De L 20,000.01 a L 30,000.00 _____</p> <p>De L 30,000.01 a L 50,000.00 _____</p> <p>De L 50,000.01 a L 100,000.00 _____</p> <p>De L 100,000.01 a L 300,000.00 _____</p> <p>De L 300,000.01 a L 500,000.00 _____</p>	<p>Sí _____</p> <p>No _____</p> <p>¿Por qué? _____</p>	1	1
								2	
								3	
								4	
								5	
								6	
								7	
								8	
								9	
								10	
<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b>									
<b>Diseño de producto de microseguros para MIPYME</b>	Ofrecer productos que se adapten a las necesidades de la población meta así como a su capacidad de pago.	Ofrecer un producto de microseguros que cubra los riesgos a los que están expuestas las MIPYMES, a un bajo costo.	MIPYMES	Capacidad de Pago Riesgos Asegurables	<p>6. ¿Qué tipo de microseguro le gustaría adquirir? (Puede seleccionar más de una opción)</p> <p>9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro?</p>	<p>6. Vida _____</p> <p>Accidente _____</p> <p>Salud y Hospitalización _____</p> <p>Incendio y Líneas Aliadas _____</p> <p>Vehículos Automotores _____</p> <p>Cobertura de Deuda _____</p> <p>Otro ramo _____</p>	<p>9. Hasta L 100.00 _____</p> <p>De L 100.01 a L 150.00 _____</p> <p>De L 150.01 a L 200.00 _____</p> <p>De L 200.01 a L 300.00 _____</p> <p>De L 300.01 a L 500.01 _____</p> <p>De L 500.01 a L 1,000.00 _____</p> <p>De L 1,000.01 a L 1,500.00 _____</p> <p>_____</p> <p>De L 1500.01 a L 2,000.00 _____</p> <p>_____</p> <p>Más de L 2,000.00 _____</p>	1	1
								2	
								3	
								4	
								5	
								6	
								7	
								8	
								9	

### 3.1 ENFOQUE Y MÉTODOS

Este trabajo fue basado en una investigación con enfoque mixto, puesto que conlleva a una serie de procesos de recolección y análisis de datos tanto cualitativos como cuantitativos, no obstante predominó el enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental porque los datos fueron tomados de manera transaccional o transversal de tipo exploratorio y descriptivo (Hernández Sampieri, 2010, p. 119), puesto que es necesario hacer una descripción de las variables tomadas en cuenta por las compañías de seguros para el ofrecimiento de las pólizas, caracterizar las MIPYME en el Distrito Central y describir las cualidades de cada una de ellas.

Es importante mencionar que la investigación fue definida como no experimental puesto que los datos ya están dados y con esta investigación no se pretende inferir en las variables tomadas, o bien no existe forma de influir en las variables para evaluar los efectos de las otras; es transversal porque los datos fueron recolectados para un tiempo específico y una sola vez (Hernández Sampieri, 2010, p. 119).

Con lo anterior, se pretende caracterizar la población vulnerable (MIPYMES), además de evaluar los microseguros como una herramienta que fomente la inclusión financiera del país.

En cuanto a los métodos que se utilizaron en esta investigación se encuentra el método deductivo, porque se parte de lo general a lo particular a través del estudio de normativas, leyes y demás aplicabilidad a los microseguros como herramienta de conclusión financiera.

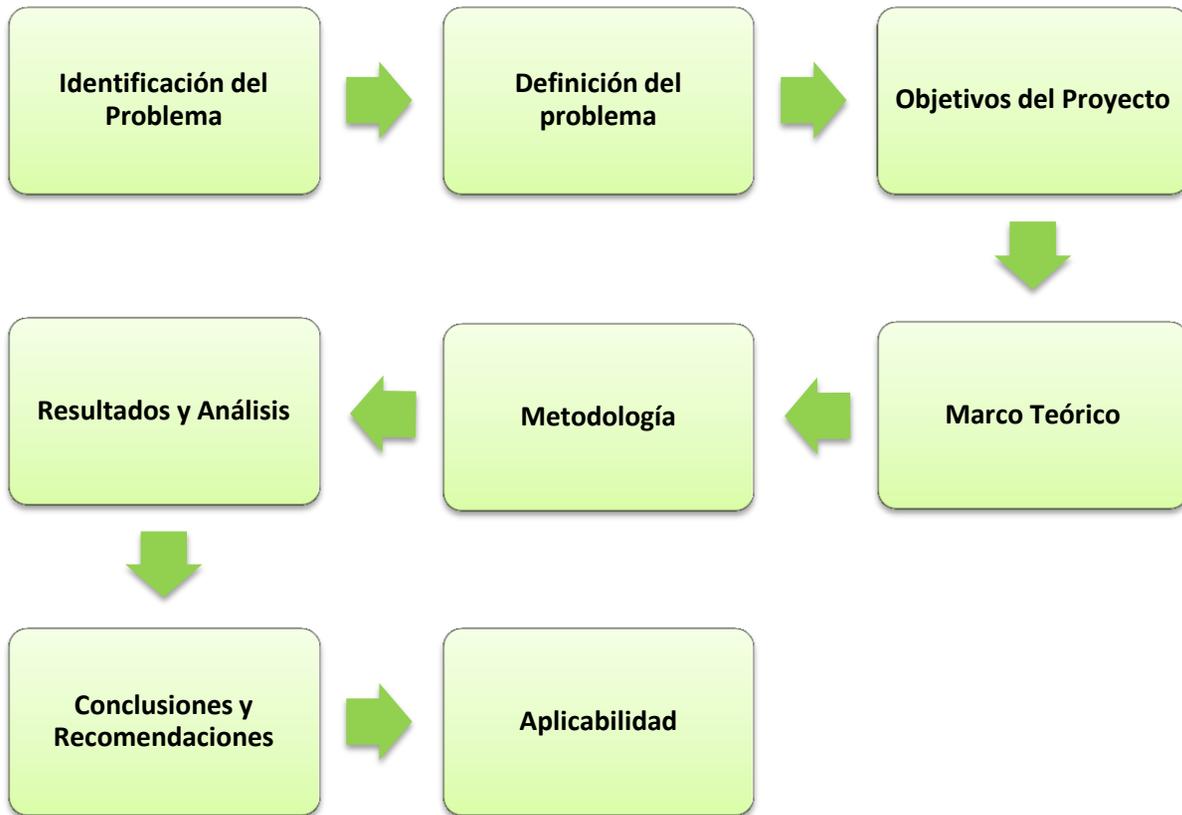
También, se consideró el método inductivo porque en algunos segmentos se consideraron verdades que son particulares para poder inferir en la población general de la investigación.

Asimismo, se aplicó el método analítico- sintético puesto que se desagregaron los elementos de un todo para ser estudiados por separado y a su vez se realizó la síntesis de los mismos.

Finalmente, se aplicó el método histórico- comparativo, ya que se recopiló información del pasado con el objetivo de conformar las estadísticas y trayectorias de los microseguros e inclusión financiera, a su vez fue comparado con otros datos para realizar un análisis relevante.

Para la realización de la explicación de los métodos utilizados en esta investigación se consideraron los conceptos y definiciones realizadas por Bernal Torres (2006, pp. 55-57).

### 3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN



**Figura 2. Esquema de diseño de investigación**

En esta investigación se inició con definición de una de las partes de suma importancia para la realización de la tesis, tal como lo es el planteamiento de la investigación, considerando que comprende la identificación del problema, definición del tema, formulación de objetivos y la justificación o necesidad de realizar la investigación.

Además de lo anterior, se elaboró un marco teórico con el objetivo de fundamentar la investigación a realizar de acuerdo a las teorías y opiniones de otros autores; considerando los

microseguros a nivel internacional y nacional para un mejor conocimiento de los microseguros y la inclusión financiera del país.

También, se aplicaron instrumentos de recolección de información, tales como encuestas para conocer la opinión de la población vulnerable respecto a los microseguros; asimismo se aplicó entrevista a personas directoras de compañías aseguradoras y personal encargado de la regulación de seguros, con el propósito de conocer la oferta de microseguros y conocer las perspectivas en cuanto a la regulación de estos productos.

Derivado de lo anterior, se presentan los resultados y análisis obtenidos sobre los microseguros y la oferta de los mismos, con la intención de poder concluir y recomendar un producto de microseguros que se adapte a las necesidades de la población vulnerable, para proponer un producto de microseguros en base a las características y condiciones de mercados, así como la regulación vigente.

### 3.2.1 POBLACIÓN

Se tiene que para el Distrito Central existen 26,521 MIPYME compuestas por 19,513 microempresas 4,699 pequeñas empresas y 2610 empresas medianas de acuerdo a Valenzuela (2013), por lo que se considera existe un mercado potencial para el desarrollo de la investigación para el año 2015, asimismo, dicha población es un parámetro para el cálculo de la muestra (p. 11).

### 3.2.2 MUESTRA

Considerando que la muestra objeto de estudio es finita, ya que se cuenta con menos de 100,000 habitantes, se aplicó la siguiente fórmula para determinar el número de encuestas:

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

**Dónde:**

N = Total de la Población

$n$  = Tamaño de la Muestra

$Z^2$  = Nivel de Confianza

$p$  = Probabilidad de ocurrencia

$q$  = Probabilidad de no Ocurrencia

$e^2$  = Error de Estimación

Considerando que se desea un nivel de confianza del 95%, con un error estándar del 5%, se tiene la siguiente muestra:

$N = 26,521$

$Z^2 = (1.96)^2$

$p = 0.5$

$q = 0.5$

$e^2 = (0.05)^2$

Al sustituir los datos en la formula descrita anteriormente, se tiene que la muestra objeto de estudio es de:

$$n = \frac{26,521 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(26,521 - 1) * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 378.69$$

$$n \cong 379$$

### 3.2.3 UNIDAD DE ANÁLISIS

Para esta investigación se consideran como unidad de análisis la población que radica en el Distrito Central, así como las compañías aseguradoras que se dedican a la comercialización de pólizas de seguro, sea de vida o de bienes de esta localidad.

### 3.2.4 UNIDAD DE RESPUESTA

En cuanto a la unidad de respuesta se tiene que para la medida se consideran el conteo, unidades monetarias, porcentajes y cualquier otro que derivado de los instrumentos utilizados para la recolección de información se estime conveniente utilizar.

### 3.3 INSTRUMENTOS, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

A continuación se presentan los instrumentos y técnicas utilizados para la recolección de datos, como se mencionó anteriormente, se aplican encuestas a las MIPYME con el objetivo de conocer las necesidades de aseguramiento de riesgos que existe, así como determinar el grado de inclusión financiera actual; además se usar entrevistas a las compañías aseguradoras con el propósito de recolectar los datos referentes a la oferta de microseguros en el Distrito Central.

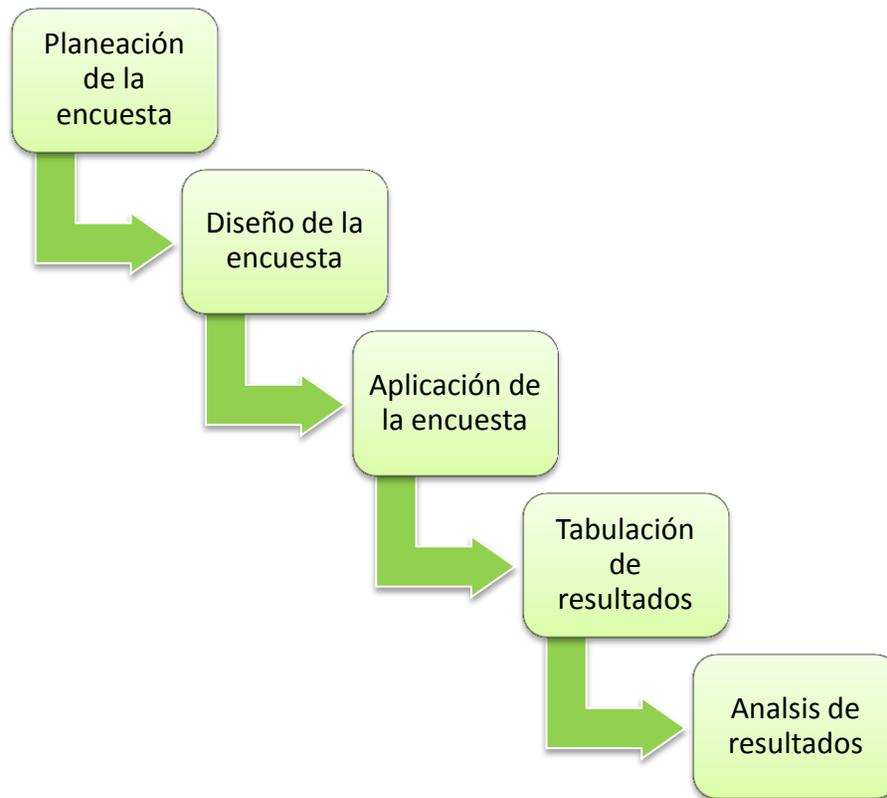
#### 3.3.1 INSTRUMENTOS (CUESTIONARIOS)

Para esta investigación, el cuestionario es el instrumento utilizado independientemente de la técnica utilizada.

#### 3.3.2 TÉCNICAS (ENCUESTAS, ENTREVISTAS)

Para realizar la recolección de información se aplicaron encuestas a las MIPYME del Distrito Central, de acuerdo al anexo 1.

### 3.3.3 PROCEDIMIENTOS



**Figura 3. Sistematización de Recolección de Datos**

### 3.4 FUENTES DE INFORMACIÓN

A continuación se describen las fuentes de información a través de los cuales se realizó la recolección de información para el desarrollo de la presente tesis.

#### 3.4.1 FUENTES PRIMARIAS

Se realizó la recolección de datos en primer instancia a través de encuestas y entrevistas; posteriormente, se hizo acopio de informes, publicaciones de los principales sitios web de Microseguros y la red mundial de estos, noticias en diarios del país, bases de datos, documentos oficiales de organizaciones, libros, boletines, revistas científicas, tesis, entre otros.

### 3.4.2 FUENTES SECUNDARIAS

Considerando que las fuentes secundarias son aquellas que hacen referencia a las primarias y sirven para dar acceso con mayor rapidez a esas, es de mencionar que para la realización de esta tesis se contemplan las mismas a través de documentos, revistas científicas, artículos de revista, entre otros.

### 3.5 LIMITANTES DEL ESTUDIO

Esta investigación se limita a los microseguros que realizan inclusión financiera en el Municipio del Distrito Central, considerando como muestra de estudio el sector de la MIPYMES, asimismo se realiza la recolección de datos en un solo espacio de tiempo para inferir en las variables previamente establecidas.

## CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

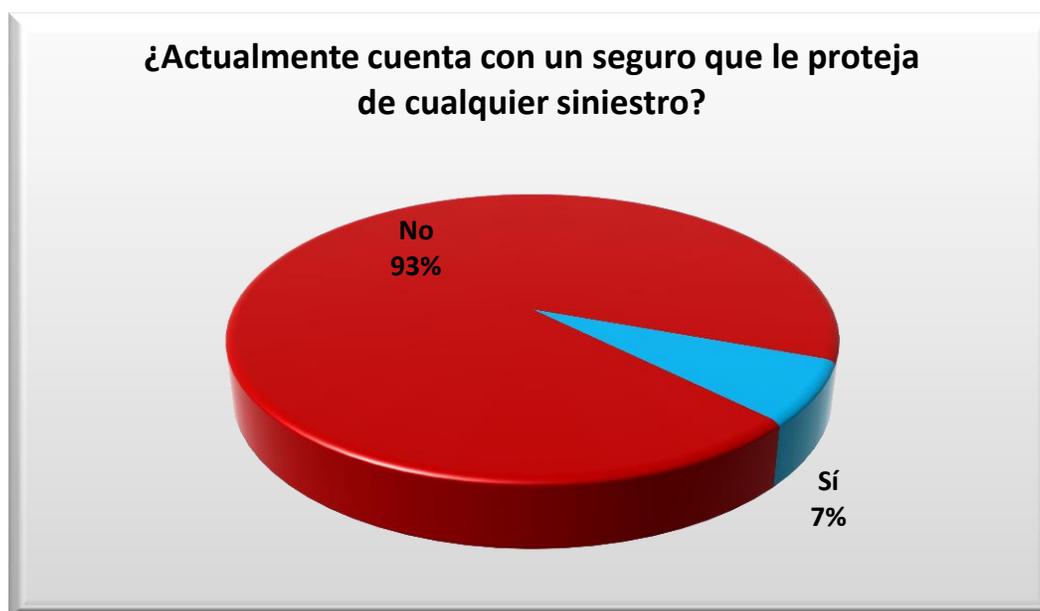
Derivado de la investigación realizada y la aplicación de instrumentos para la recolección de datos, a continuación se presentan los hallazgos, resultados y análisis de los microseguros como herramienta de inclusión financiera.

### 4.1 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

Derivado de la aplicación de encuestas realizada, a continuación se presentan los resultados obtenidos:

**Tabla 8. ¿Actualmente cuenta con un seguro que le proteja de cualquier siniestro?**

TIPO DE EMPRESA	FEMENINO		MASCULINO		NO APLICA		TOTAL	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Micro	14	158	8	96	0	36	22	290
Pequeña	4	3	0	31	0	4	4	38
Mediana	0	0	0	25	0	0	0	25
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>161</b>	<b>8</b>	<b>152</b>	<b>0</b>	<b>40</b>	<b>26</b>	<b>353</b>



**Figura 4. ¿Actualmente cuenta con un seguro que le proteja de cualquier siniestro?**

El 93% de los encuestados no tiene un seguro que proteja sus negocios de los riesgos a los que están expuestos, indicando en su mayor parte que los seguros no les han interesado, no suscriben pólizas por falta de información, por la situación económica del país, en donde la rentabilidad de sus negocios se ve afectada con bajos ingresos que apenas subsisten, otros comentan que no se les ha ofrecido el producto para sus negocios y finalmente por la educación financiera, ya que argumentan que el seguro debe pagarse por tiempo indefinido y que si no ocurre algún siniestro al negocio, el dinero es perdido puesto que no reciben ningún beneficio por la prima pagada.

Por otro lado, un 7% indicó que cuenta con un seguro, no obstante al indagar sobre el mismo, se concluye que es un seguro de personas ligado al ramo de vida, que está vinculado a una cuenta de ahorro pues a través de esta se les ha ofrecido el producto o a la adquisición de un préstamo por el cual están obligados a tomar un seguro de deuda.

**Tabla 9. ¿Qué tipo de seguro posee?**

RAMOS	FEMENINO	MASCULINO	NO APLICA	TOTAL
Microseguro	0	0	0	0
Vida	11	2	0	13
Accidente	4	2	0	6
Salud y Hospitalización	0	0	0	0
Incendio y Líneas Aliadas	0	0	0	0
Vehículos	5	0	0	5
Cobertura de Deuda	4	7	0	11
Otros	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>35</b>



**Figura 5. ¿Qué tipo de seguro posee?**

En esta interrogante se pidió al encuestado indicar más de una opción en caso que aplique, ya que, existen personas que tienen una combinación de seguros como ser de vida y de vehículos por ejemplo.

Del 7% de los encuestados que afirmaron contar con un seguro al cual están suscritos, los mismo se identifican en varios ramos tales como: vida (37.1%), cobertura de deuda (31.4%), accidente (17.4%) y vehículos (14.3%); es importante mencionar que estos seguros no cubren su negocio específicamente, sino que son personales, lo anterior, en vista que predominan los seguros de vida, vehículos y cobertura de deuda.

En cuanto al género son las personas del sexo femenino quienes cuentan en su mayor parte con este tipo de pólizas representando el 68.6%, mientras que el género masculino tiene un 31.4%; por otro lado, las empresas legalmente constituidas no cuentan con estos seguros.

**Tabla 10. ¿Qué riesgos cubre su seguro?**

RIESGOS ASEGURADOS	FEMENINO	MASCULINO	NO APLICA	TOTAL
Muerte	8	7	0	15
Incapacidad Total/ Permanente	1	1	0	2
Pago de Suma Asegurada Anticipada	0	1	0	1
Medico Hospitalario	5	2	0	7
Gastos Fúnebres	1	2	0	3
Accidente	4	2	0	6
Robo	0	0	0	0
Dinero y Valores	0	0	0	0
Daños al Local	0	0	0	0
Incendio y Líneas Aliadas	0	0	0	0
Transporte de Mercaderías	0	0	0	0
Vehículos	5	0	0	5
Deuda	4	7	0	11
Otros Riesgos	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>28</b>	<b>22</b>	<b>0</b>	<b>50</b>



**Figura 6. ¿Qué riesgos cubre su seguro?**

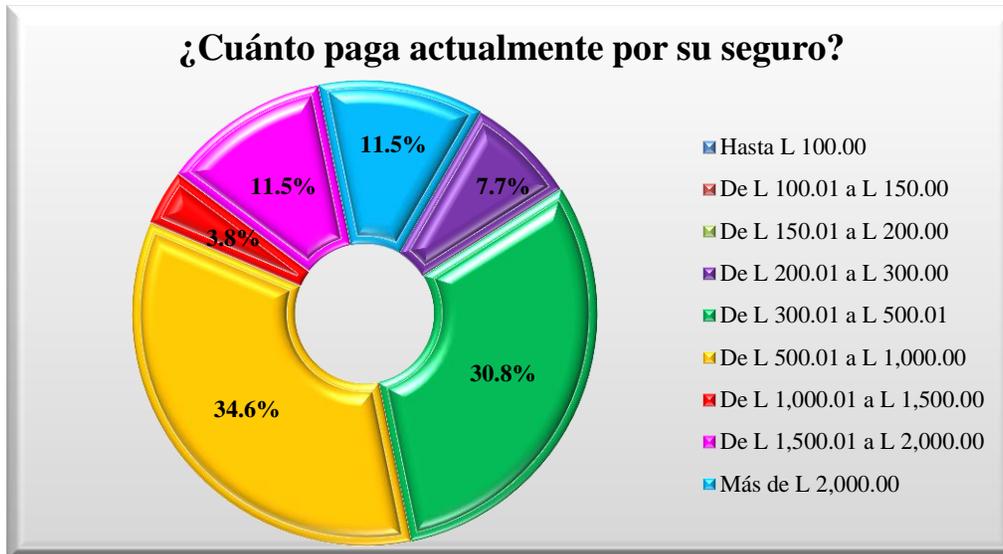
Con el propósito de conocer si las personas que cuentan con un seguro saben los riesgos que cubre su póliza, se indagó al respecto indicando en su mayor parte que su seguro cubre muerte, deuda, médico hospitalario, accidentes, vehículos, gastos fúnebres, incapacidad total y/o permanente y pago de suma asegurada, mientras que los demás riesgos enlistados no fueron mencionados.

En este punto es importante resaltar la educación financiera con que cuentan las personas del sector de la MIPYME, ya que, en su mayor parte desconocen los seguros y en caso que cuenten con una póliza desconocen sus derechos y beneficios adquiridos por la contratación de la misma; es así que en algunos casos les es difícil identificar los riesgos cubiertos indicando únicamente el ramo del producto como por ejemplo seguro de vida.

Al igual que en la pregunta anterior, las personas podían seleccionar más de una opción dependiendo de los riesgos cubiertos por su póliza para la presente.

**Tabla 11. ¿Cuánto paga actualmente por su seguro?**

<b>CUOTA DEL SEGURO</b>	<b>FEMENINO</b>	<b>MASCULINO</b>	<b>NO APLICA</b>	<b>TOTAL</b>
Hasta L 100.00	0	0	0	0
De L 100.01 a L 150.00	0	0	0	0
De L 150.01 a L 200.00	0	0	0	0
De L 200.01 a L 300.00	1	1	0	2
De L 300.01 a L 500.01	6	2	0	8
De L 500.01 a L 1,000.00	6	3	0	9
De L 1,000.01 a L 1,500.00	0	1	0	1
De L 1,500.01 a L 2,000.00	2	1	0	3
Más de L 2,000.00	3	0	0	3
<b>TOTAL</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>26</b>



**Figura 7. ¿Cuánto paga actualmente por su seguro?**

De acuerdo a los resultados obtenidos el 34.6% de las personas que cuentan con un seguro pagan entre L 500.01 y L 1,000.00, mientras que el 30.8% paga una cuota que oscila entre L 300.01 y L 500.01; lo que indica que son cuotas relativamente altas de acuerdo a lo que los mismos expusieron.

Por otro lado, en algunos casos las personas lo estiman, ya que los pagos los realizan entre 3 y 5 cuotas cuando se trata de seguros para vehículos, lo anterior dependiendo de la negociación realizada con la aseguradora; mientras que, otro segmento indica que es deducido por deudas contraídas con instituciones del sistema financiero y que para obtener el financiamiento debían acceder al seguro de deuda.

**Tabla 12. ¿Estaría interesado en adquirir un microseguro que cubra sus necesidades básicas, en caso que ocurra un siniestro a un bajo costo?**

TIPO DE EMPRESA	FEMENINO		MASCULINO		NO APLICA		TOTAL	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
Micro	130	42	92	12	36	0	258	54
Pequeña	3	4	31	0	4	0	38	4
Mediana	0	0	25	0	0	0	25	0
<b>TOTAL</b>	<b>133</b>	<b>46</b>	<b>148</b>	<b>12</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>321</b>	<b>58</b>



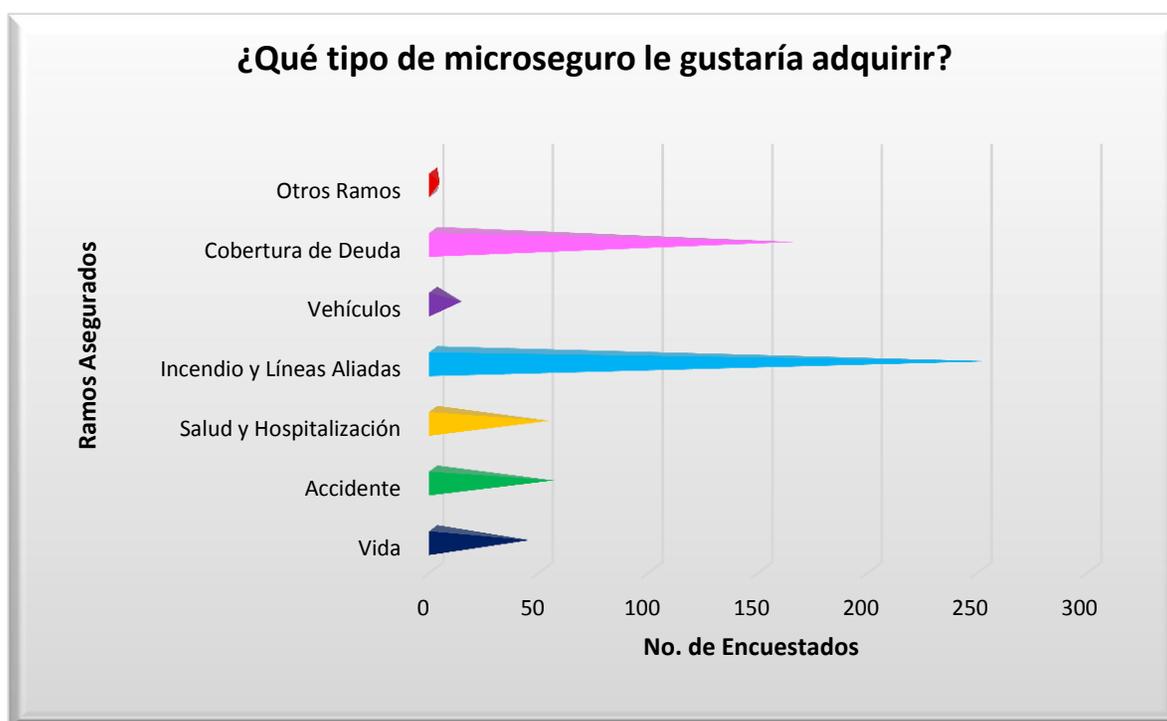
**Figura 8. ¿Estaría interesado en adquirir un microseguro que cubra sus necesidades básicas, en caso que ocurra un siniestro a un bajo costo?**

Del total de encuestados el 84.7% indican que están dispuestos a adquirir un microseguro que pueda proteger su negocio siempre y cuando sea a un bajo costo, mientras que un 15.3% indican que no les interesa el producto, argumentando que ya cuentan con uno (el 7% de los encuestados, tal como se describió anteriormente), en cambio el restante 8.3% indicó que no le interesa el producto puesto que no cuentan con un excedente de ingresos que le permita adquirirlo, falta de información sobre productos de seguro, por lo tanto desconocen su forma de operar, asimismo indican que, en el caso que no ocurra un siniestro el dinero es mal invertido, lo anterior a consecuencia de la educación financiera en nuestro país.

Por otro lado, las microempresas son las que indican en mayor parte que estarían interesadas en adquirir el producto, ya que se observa que entre más grande es la empresa es menor la anuencia a la adquisición de este producto. Es importante mencionar que la mayor parte de microempresas son lideradas por personas del sexo femenino y las medianas por personas del género masculino.

**Tabla 13. ¿Qué tipo de microseguro le gustaría adquirir?**

TIPO DE EMPRESA/RAMOS	VIDA	ACCIDENTE	SALUD Y HOSPITALIZACIÓN	INCENDIO Y LÍNEAS ALIADAS	VEHÍCULOS	COBERTURA DE DEUDA	OTROS RAMOS
<b>Micro</b>	<b>42</b>	<b>26</b>	<b>45</b>	<b>171</b>	<b>10</b>	<b>115</b>	<b>3</b>
Femenino	25	23	22	90	4	51	3
Masculino	17	3	23	81	6	64	0
<b>Pequeña</b>	<b>2</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>29</b>	<b>0</b>	<b>19</b>	<b>0</b>
Femenino	2	0	0	1	0	1	0
Masculino	0	11	0	24	0	14	0
<b>Mediana</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>60</b>	<b>3</b>	<b>35</b>	<b>0</b>
Masculino	0	16	0	25	0	16	0
No Aplica	0	2	8	35	3	19	0
<b>TOTAL</b>	<b>44</b>	<b>55</b>	<b>53</b>	<b>260</b>	<b>13</b>	<b>169</b>	<b>3</b>



**Figura 9. ¿Qué tipo de microseguro le gustaría adquirir?**

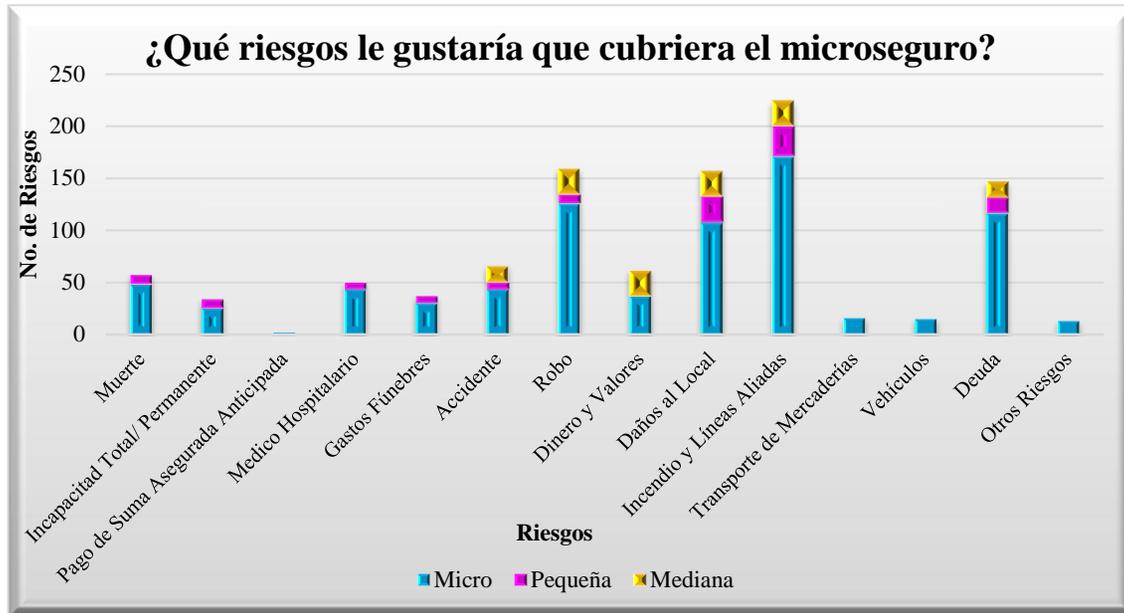
El 43.6% de los encuestados indican estar interesados en suscribir una póliza de microseguros que pueda cubrir el ramo de incendio y líneas aliadas, mientras que un 28.3% indican estar interesados en un microseguro de deuda, ya que indican que este puede responder en

caso que no tengan capacidad de pago y no les afecte su negocio al momento de ejecutarlo por el impago de una obligación; un 9.2% quieren un microseguro de accidentes con el fin de proteger sus trabajadores, el restante 18.9% se encuentra concentrado en los siguientes ramos: salud y hospitalización (8.9%), vida (7.4%), vehículos (2.2%) y otros ramos (0.5%).

Sin embargo, los encuestados indican que para que un microseguro se adapte a las necesidades del negocio y pueda cubrir sus riesgos debe ser complementario entre ramos y no estar dirigido a uno solo, puesto que eso conlleva a que suscriban varios o que la negociación de la póliza se proporcione a un mayor costo, es así que deben evaluarse los riesgos inherentes a la mayoría de MIPYMES y proporcionar esos beneficios que en verdad puedan cumplir con la función de proteger la población vulnerable; además de contribuir verdaderamente a la inclusión financiera del país.

**Tabla 14. ¿Qué riesgos le gustaría que cubriera el microseguro?**

<b>RIESGOS</b>	<b>MICRO</b>	<b>PEQUEÑA</b>	<b>MEDIANA</b>	<b>TOTAL</b>
Muerte	49	9	0	58
Incapacidad Total/ Permanente	26	9	0	35
Pago de Suma Asegurada Anticipada	3	0	0	3
Medico Hospitalario	44	7	0	51
Gastos Fúnebres	31	7	0	38
Accidente	44	7	16	67
Robo	126	9	25	160
Dinero y Valores	38	0	25	63
Daños al Local	108	25	25	158
Incendio y Líneas Aliadas	171	29	25	225
Transporte de Mercaderías	17	0	0	17
Vehículos	16	0	0	16
Deuda	117	15	16	148
Otros Riesgos	14	0		14
<b>TOTAL</b>	<b>804</b>	<b>117</b>	<b>132</b>	<b>1,053</b>



**Figura 10. ¿Qué riesgos le gustaría que cubriera el microseguro?**

De las 321 personas que indicaron estar de acuerdo en la suscripción de una póliza de microseguros, se consultó que riesgos desearían fueran cubiertos por la misma, indicando en su mayor parte que están interesados en cubrir los daños al local a través del ramo de incendio y líneas aliadas, ya que este riesgo presenta una moda de 225 personas equivalente a 21.4%; en segundo lugar se encuentra el riesgo por robo, ya que indican que es necesario por los niveles de delincuencia e inseguridad que está atravesando el país; en tercer lugar se encuentran los daños al local, lo anterior, porque es uno de los temores que atraviesan los comerciantes al verse vulnerables a cualquier desastre natural, también esta línea se asocia con el incendio y líneas aliadas.

Debido a que las microempresas son las que presentan mayor vulnerabilidad en el mercado, son las que asocian mayores riesgos representando el 76.4%, las pequeñas empresas un 11.1% y las medianas 12.5 puntos porcentuales.

Es importante mencionar que las pequeñas empresas centran sus riesgos en muerte, incapacidad total y/o permanente, medico hospitalario, gastos fúnebres, accidentes, robo, daños al local, incendio y líneas aliadas y cobertura de deuda; mientras que las empresas consideradas como medianas se enfocan en accidentes, robo, dinero y valores, daños al local, incendio y líneas

aliadas y deuda. Finalmente las microempresas consideran la vulnerabilidad de todos los riesgos a excepción del pago de suma asegurada anticipada; el cual se centra en beneficio para empleados.

**Tabla 15. ¿Qué monto le gustaría asegurar?**

SUMA ASEGURADA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Hasta L 1, 000.00	7	0	0	7
De L 1, 000.01 a L 2,000.00	4	0	0	4
De L 2,000.01 a L 3,0000.00	10	0	0	10
De L 3,000.01 a L 5, 0000.00	6	0	0	6
De L 5,000.01 a L 10,000.00	19	0	0	19
De L 10,000.01 a L 15,0000.00	34	0	0	34
De L 15,0000.01 a L 25,000.00	69	8	0	77
De L 25,000.01 a L 35,000.00	45	10	0	55
De L 35,000.01 a L 50,000.00	48	6	0	54
De L 50,000.01 a L 100,000.00	15	14	22	51
Más de L 1,000,000.01	1	0	3	4



**Figura 11. ¿Qué monto le gustaría asegurar?**

De acuerdo a los resultados obtenidos el 24.0% de los encuestados indican que les gustaría asegurar un monto que oscile entre L 15,000.01 y L 25,000.00, pues consideran que el capital del negocio se encuentra en ese rango.

Un segundo monto sugerido por las MIPYME, para el aseguramiento de sus negocios es el que va de L 25,000.01 a L 35,000.00 el cual agrupa el 17.1%, similar a los 16.8 puntos porcentuales del tramo de L 35,000.01 a L 50,000.00.

Es importante mencionar que las empresas seleccionaron el monto asegurado en base a la valoración que dan a su negocio, es así que algunas microempresas indican que les gustaría asegurar su negocio por L 1,000 hasta llegar a más de L 1,000,000.00, sin embargo la moda seleccionada es el rango de L 15,000.01 a L 25,000.00 representado por un 26.7%.

Por otro lado, las pequeñas empresas seleccionaron montos a partir de L 15,000.01 en adelante hasta llegar a los L 100,000.00, siendo su mayor frecuencia el rango de L 50,000.01 a L 100,000.00.

Las empresas medianas prefieren ser aseguradas a partir de los L. 50,000.01; lo anterior derivado de su capacidad de pago y capital invertido.

Es interesante ver como personas que aunque su local sea de mercadería en general (achinería) o venta de especies por humilde que sea el mismo hasta llegar a los más sofisticados como algunos locales donde sus dueños los ubican como empresas medianas, estarían interesados en adquirir un microseguro a un bajo costo que pueda cubrir los riesgos a los que está expuesto su negocio, tales como: desastres naturales en su mayor parte inundación, incendios, daños al local y robo.

**Tabla 16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro? (por tipo de empresa)**

TIPO DE EMPRESA	HASTA L100.00	DE L 100.01 A L 150.00	DE L 150.01 A L 200.00	DE L 200.01 A L 300.00	DE L 300.01 A L 500.01	DE L 500.01 A L 1,000.00	DE L 1,000.01 A L 1,500.00	DE L 1,500.01 A L 2,000.00	MÁS DE L 2,000.00
Micro	84	64	55	25	19	11	0	0	0
Pequeña	19	5	10	1	3	0	0	0	0
Mediana	7	0	0	0	15	3	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>110</b>	<b>69</b>	<b>65</b>	<b>26</b>	<b>37</b>	<b>14</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



**Figura 12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro? (por tipo de empresa)**

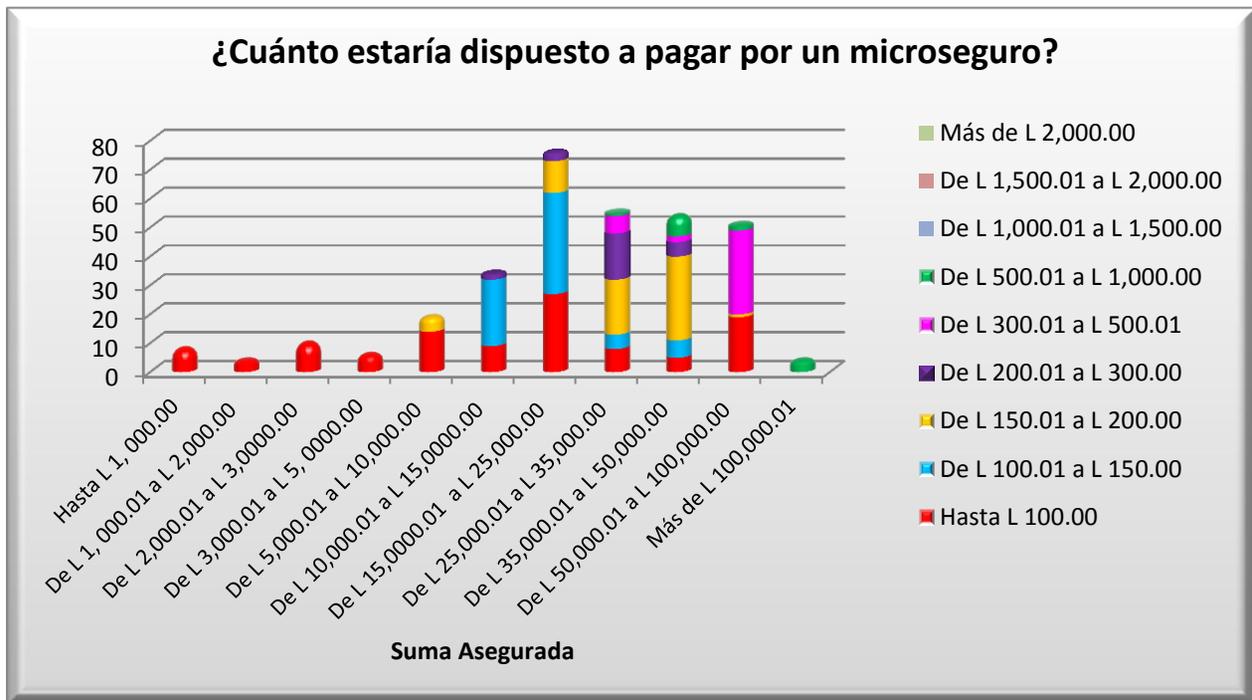
Las microempresas indican que están dispuestas a pagar en su mayor parte (32.6%), hasta L 100.00; 24.8% un pago de L 100.01 a L 150.00; el 21.3% una cuota de L150.01 a L 200.00 por un microseguro que pueda cubrir sus negocios, llegando a un rango máximo de L 500.01 a L 1,000.00 en los menos representativos; es en la escala de hasta L 100.00 es donde se concentra la mayor parte de pagos deseados, tanto de microempresas como de pequeñas empresas, lo anterior, porque aducen que esa cantidad va acorde a su capacidad de pago y es suficiente para cubrir el capital invertido en el negocio.

Al igual que las microempresas, el 50.0% de las pequeñas empresas caracterizadas, porque cuenta con una cantidad de trabajadores que oscila entre 5 y 10, indican que el pago óptimo es hasta L 100.00 hasta un rango máximo de L 300.01 a L 1,000.00 representado por una minoría de 7.9%.

Por otro lado, el 60.0% de la empresa mediana sugiere un pago que oscile entre L. 300.01 a L 500.01 de acuerdo a su capacidad de pago; mientras que un 28.0% dicen que sería conveniente un pago de hasta L. 100.00.

**Tabla 17. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro? (por monto asegurado)**

MONTO ASEGURADO	HASTA L 100.00	DE L 100.01 A L 150.00	DE L 150.01 A L 200.00	DE L 200.01 A L 300.00	DE L 300.01 A L 500.01	DE L 500.01 A L 1,000.00	DE L 1,000.01 A L 1,500.00	DE L 1,500.01 A L 2,000.00	MÁS DE L 2,000.00
Hasta L1, 000.00	8	0	0	0	0	0	0	0	0
De L 1, 000.01 a L 2,000.00	4	0	0	0	0	0	0	0	0
De L 2,000.01 a L 3,000.00	10	0	0	0	0	0	0	0	0
De L 3,000.01 a L 5, 0000.00	6	0	0	0	0	0	0	0	0
De L 5,000.01 a L 10,000.00	14	0	5	0	0	0	0	0	0
De L 10,000.01 a L 15,0000.00	9	23	0	2	0	0	0	0	0
De L 15,0000.01 a L 25,000.00	27	35	11	3	0	0	0	0	0
De L 25,000.01 a L 35,000.00	8	5	19	16	6	1	0	0	0
De L 35,000.01 a L 50,000.00	5	6	29	5	2	7	0	0	0
De L 50,000.01 a L 100,000.00	19	0	1	0	29	2	0	0	0
Más de L 100,000.01	0	0	0	0	0	4	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>110</b>	<b>69</b>	<b>65</b>	<b>26</b>	<b>37</b>	<b>14</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>



**Figura 13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro? (por monto asegurado)**

Para complementar la pregunta también se presentan los resultados por monto asegurado, como mencionaron anteriormente, las personas que cuentan con una MIPYME quieren asegurar en su mayor parte un capital que oscila entre L 15,000.01 y L 25,000.00, representado por el 24.0% de los mismos, por el cual estas consideran pagar hasta L 150.00 representado por un 81.6%; el restante 18.4% se extiende hasta un máximo de 200.01 a L300.00.

Otro de los rangos atractivos para las MIPYMES es el que va de L 25000.01 a L 35,000.01 y de L 35,000.01 a L 50,000.01, con una participación del 17.1% y 16.8%, respectivamente, donde se indica que estarían dispuestos a pagar en su mayor parte una cuota de L 150.01 a L 200.00 por el seguro adquirido.

En vista que se trata de microseguros la mayor cuota seleccionada por los encuestados oscila entre L 500.01 a L 1,000.00 por una suma asegurada arriba de L 35,000.00.

Por otro lado, los mismos indican que una cuota superior a los L1,000.01 es impagable y consideran que no es accesible para la adquisición de un microseguro, lo anterior, por los flujos y naturaleza del negocio; que incrementaría sus costos de operación considerando la cantidad de impuestos que deben pagar para poder operar sea que estén constituidos formalmente o no.

**Tabla 18. ¿Cómo le gustaría realizar su pago?**

<b>FORMA DE PAGO</b>	<b>MICRO</b>	<b>PEQUEÑA</b>	<b>MEDIANA</b>	<b>TOTAL</b>
Diario	0	0	0	<b>0</b>
Semanal	5	0	0	<b>5</b>
Quincenal	26	0	0	<b>26</b>
Mensual	223	31	25	<b>279</b>
Trimestral	0	0	0	<b>0</b>
Semestral	0	0	0	<b>0</b>
Anual	4	7		<b>11</b>

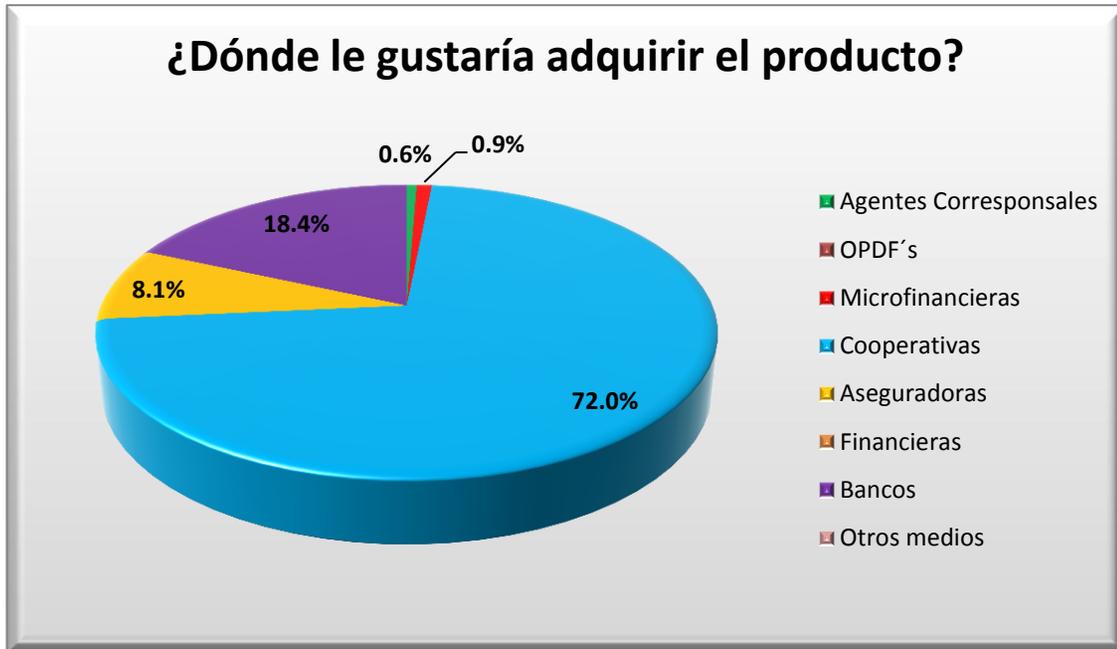


**Figura 14. ¿Cómo le gustaría realizar su pago?**

De acuerdo a los resultados obtenidos el 86.9% de los encuestados prefieren realizar los pagos por el microseguro mensualmente, ya que según lo investigado consideran que están acostumbrados a realizar la mayoría de pagos a proveedores de esa forma; un 8.1% indicó que prefiere realizar pagos quincenales, ya que contribuye a diferir el costo en cuotas más bajas, por ende, la salida de flujos de efectivo de su negocio se ve disminuida parcialmente, pues al hacer la conciliación llegan al mismo valor.

**Tabla 19. ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?**

PUNTO DE SERVICIO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Agentes Corresponsales	2	0	0	2
OPDF's	0	0	0	0
Microfinancieras	3	0	0	3
Cooperativas	181	34	16	231
Aseguradoras	25	1	0	26
Financieras	0	0	0	0
Bancos	47	3	9	59
Otros medios	0	0	0	0



**Figura 15. ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?**

El 72.0% de los encuestados indican que prefieren adquirir un microseguro en una cooperativa, puesto que la mayoría de sus ahorros y créditos obtenidos provienen de las mismas, también un 18.4% confirma que le gustaría obtener el producto a través de una institución bancaria, ya que consideran que tiene mayor prestigio y solidez.

Por otro lado, un 8.1% de los encuestados indican que prefieren obtener un microseguro a través de una institución de seguros; es interesante observar que las personas que lideran en una MIPYME confían en mayor parte en una cooperativa o institución bancaria, para adquirir este tipo de productos y no en una compañía de seguros, quien es la que deberá responder al momento de cubrir los siniestros ocurridos.

**Tabla 20. Número de Encuestados**

MASCULINO	FEMENINO	NO APLICA	TOTAL
160	179	40	<b>379</b>

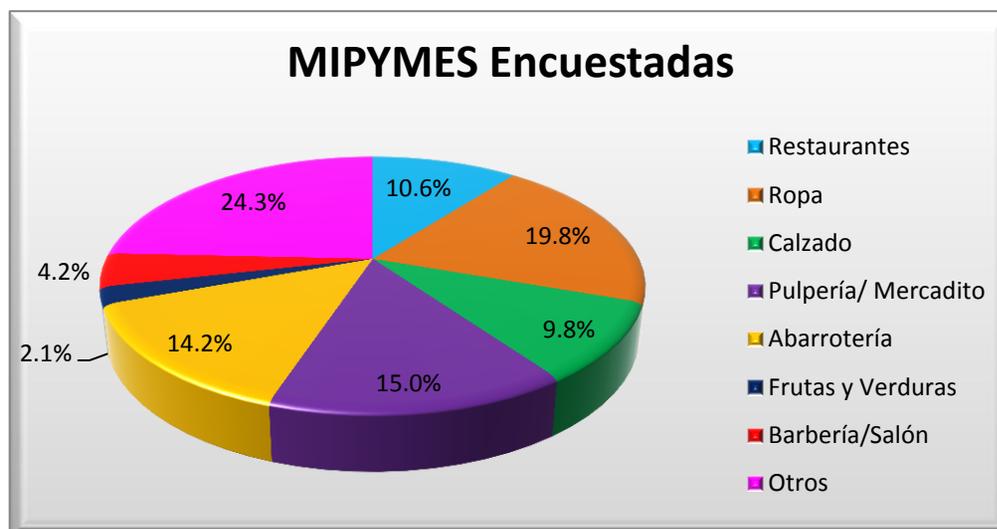


**Figura 16. Número de Encuestados**

El número de encuestados de acuerdo a la muestra calculada anteriormente, ascendía a 379 MIPYMES, para la realización de esta investigación la muestra fue seleccionada al azar, y como resultado se obtuvo que el 47.2% de empresas corresponden a personas del género femenino; un 42.2% liderado por el género masculino y las empresas constituidas como una sociedad representan 10.6 puntos porcentuales.

**Tabla 21. MIPYMES Encuestadas**

TIPO DE NEGOCIO	NÚMERO
Restaurantes	40
Ropa	75
Calzado	37
Pulpería/ Mercadito	57
Abarrotería	54
Frutas y Verduras	8
Barbería/Salón	16
Otros	92
<b>Total</b>	<b>379</b>

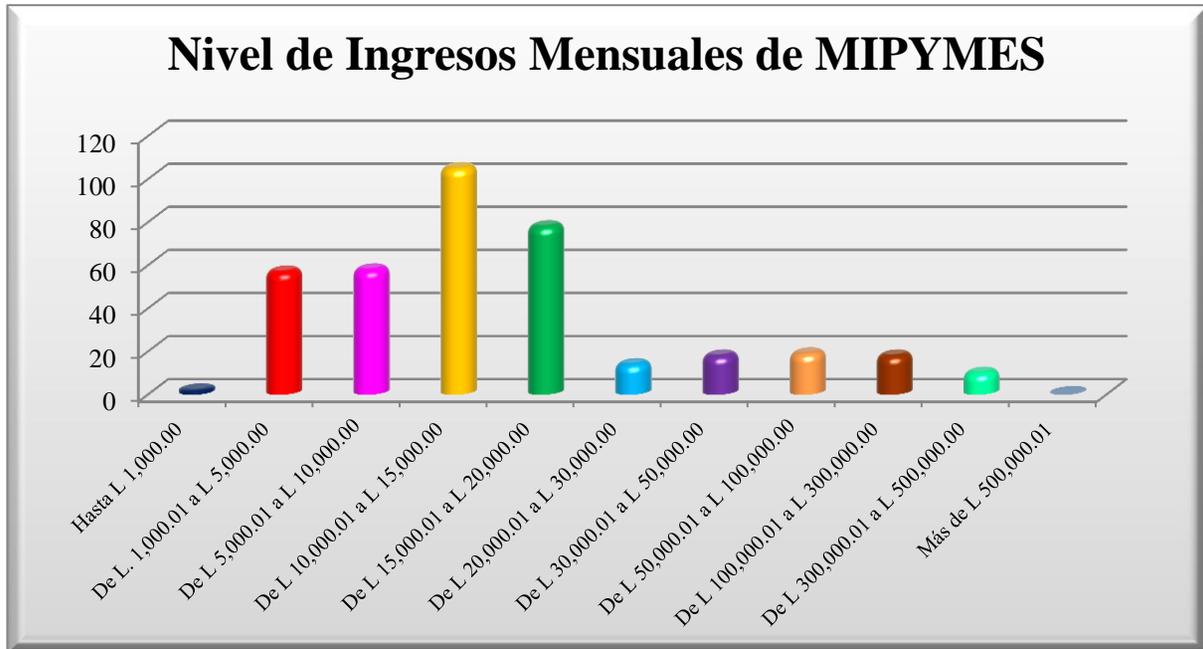


**Figura 17. MIPYMES Encuestadas**

De acuerdo a los resultados obtenidos fueron encuestadas diferentes tipos de MIPYME, tales como se describen en el gráfico anterior, con el fin de segmentar en diferentes rubros la investigación; en cuanto al fragmento de “Otros” representado por un 24.3%, se encuentran negocios como ser: talleres de reparación de vehículos, clínicas, puestos de venta de mercadería en general (las personas dedicadas a la venta de esta tipo de negocios los identifican como achinería), panaderías, talleres de reparación de teléfonos celulares, cafés, venta de lácteos, carnicerías y servicios de internet (ciber café).

**Tabla 22. Nivel de Ingresos Mensuales de las MIPYMES**

INGRESOS MENSUALES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Hasta L 1,000.00	2	0	0	<b>2</b>
De L. 1,000.01 a L 5,000.00	57	0	0	<b>57</b>
De L 5,000.01 a L 10,000.00	54	4	0	<b>58</b>
De L 10,000.01 a L 15,000.00	103	2	0	<b>105</b>
De L 15,000.01 a L 20,000.00	73	5	0	<b>78</b>
De L 20,000.01 a L 30,000.00	4	10	0	<b>14</b>
De L 30,000.01 a L 50,000.00	16	2	0	<b>18</b>
De L 50,000.01 a L 100,000.00		19	0	<b>19</b>
De L 100,000.01 a L 300,000.00	2	0	16	<b>18</b>
De L 300,000.01 a L 500,000.00	1	0	9	<b>10</b>
Más de L 500,000.01	0	0	0	<b>0</b>

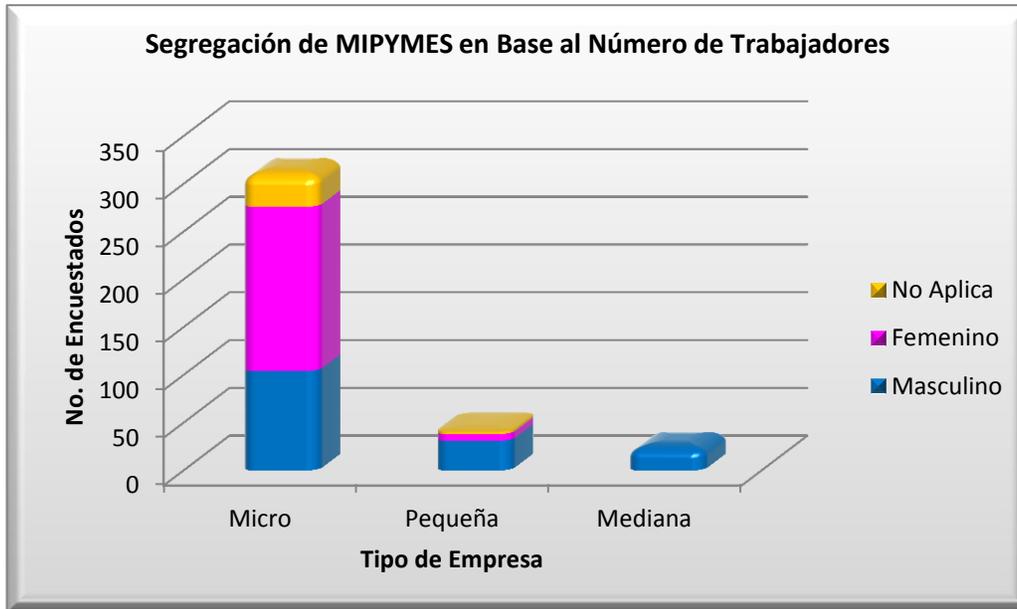


**Figura 18. Nivel de Ingresos Mensuales de las MIPYMES**

De acuerdo a lo indicado por las MIPYME encuestadas, los ingresos mensuales en su mayor parte oscilan entre L 10,000.01 y L 15,000.00 representado por un 27.7%, mientras que otro segmento indica que sus ingresos son de L 15,000.01 a L 20,000.00 equivalente al 20.6% del total de encuestados, también un 15.3% indica que su negocio genera ingresos entre L 5,000.01 a L 10,000.00, similar al 15% que asegura generar entre L. 1,000.01 a L 5,000.00; el restante 20.8% indican que sus ingresos son superiores a L 20,000.00; pero inferiores a L 500,000.00.

**Tabla 23. Segregación de MIPYMES en Base al Número de Trabajadores**

TIPO DE EMPRESA	MASCULINO	FEMENINO	NO APLICA
Micro	104	172	36
Pequeña	31	7	4
Mediana	25	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>160</b>	<b>179</b>	<b>40</b>



**Figura 19. Segregación de MIPYMES en Base al Número de Trabajadores**

La muestra fue seleccionada al azar, y como resultado se obtuvo que el 82.3% de negocios correspondían a microempresas de las cuales el 33.3% están lideradas por personas del género masculino, un 55.1 por el género femenino y 11.5% operan como empresas constituidas bajo una razón o denominación social. Es importante mencionar que el 53.5% de las personas dueñas de una MIPYME trabajan por cuenta propia y el restante 46.5% cuenta con 1 a 4 trabajadores.

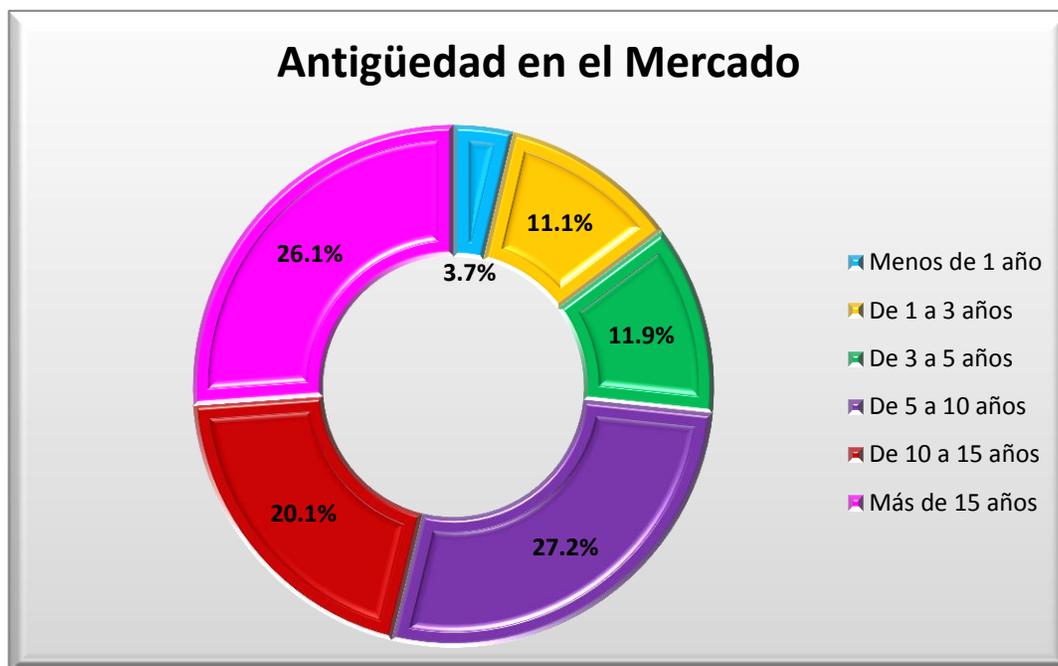
Asimismo, el 11.1% de los encuestados corresponden a pequeñas empresas, de los cuales la mayoría de propietarios son personas del género masculino, representando el 73.8% de los encuestados, un 16.7% corresponden a personas del sexo femenino y las empresas constituidas bajo una sociedad representan 9.5 puntos porcentuales.

El 6.6% de encuestados correspondían a empresas medianas de las cuales el 100% estaban lideradas por personas del sexo masculino.

Es importante mencionar que a medida que el tamaño de la empresa es más grande, la tendencia es que sea una persona del género masculino quien sea su dueño o representante legal.

**Tabla 24. Antigüedad en el Mercado**

TIPO DE EMPRESA	MENOS DE 1 AÑO	DE 1 A 3 AÑOS	DE 3 A 5 AÑOS	DE 5 A 10 AÑOS	DE 10 A 15 AÑOS	MÁS DE 15 AÑOS
Micro	14	41	39	78	74	66
Pequeña	0	1	6	25	2	8
Mediana	0	0	0	0	0	25
<b>Total</b>	<b>14</b>	<b>42</b>	<b>45</b>	<b>103</b>	<b>76</b>	<b>99</b>

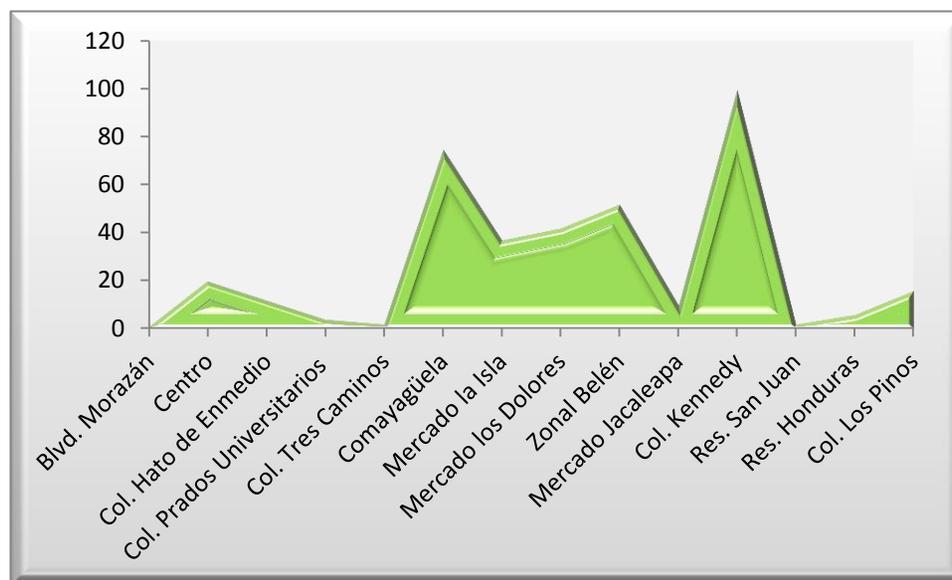


**Figura 20. Antigüedad en el Mercado**

Es de mucha utilidad conocer la antigüedad de las MIPYMES encuestadas, ya que se logra observar que las mismas tienen una vida bastante prolongada en el mercado, los resultados indican que el 27.2% de las MIPYME tiene entre 5 y 10 años de estar operando; un 26.1% de los dueños de empresas tienen más de 15 años, además existe otro segmento que tiene entre 10 y 15 años representado por 20.1 puntos porcentuales; es apenas un 3.7% de las MIPYME que vienen iniciando su negocio con una antigüedad menor a un año.

**Tabla 25. Lugar de la Entrevista**

LUGAR DE LA ENTREVISTA	NO. ENCUESTADOS
Bld. Morazán	1
Centro	20
Col. Hato de En medio	12
Col. Prados Universitarios	4
Col. Tres Caminos	2
Comayagüela	75
Mercado la Isla	37
Mercado los Dolores	42
Zonal Belén	52
Mercado Jacaleapa	10
Col. Kennedy	100
Res. San Juan	2
Res. Honduras	6
Col. Los Pinos	16
<b>Total</b>	<b>379</b>



**Figura 21. Lugar de la Entrevista**

Ya que la investigación está dirigida al Distrito Central, se aplicaron las encuestas en varios puntos estratégicos, con el propósito de validar la misma.

## 4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE ENTREVISTAS

Las entrevistas fueron aplicadas a dos de los sectores que interactúan en la intermediación de seguros, es decir, a los miembros de la Comisión Nacional de Bancos y Seguros y las instituciones de seguros, con el objetivo de conocer el punto de vista del Ente Supervisor y a su vez conocer la opinión de las compañías de seguros en cuanto a la oferta de productos; a continuación se presentan los resultados obtenidos:

Se encontró que de las 12 compañías de seguros, 3 de ellas ofrece microseguros en su mayor parte como un beneficio, no como producto, mientras que las 9 restantes no cuentan con esta línea de acuerdo a la entrevista dirigida al Superintendente de Seguros y Pensiones de la CNBS.

En cuanto a los canales de distribución, las cooperativas, microfinancieras y las Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPDF's), son uno de los medios de comercialización de microseguros más utilizados, dada la coyuntura con los microcréditos, además de ser instituciones dirigidas en gran porcentaje a la población vulnerable, consideradas indispensables para la inclusión financiera del país.

De ahí que al desarrollar los microseguros en Honduras se fundamentaran en soluciones dirigidas al mercado y el sector asegurador; continuando con el reto de generar productos flexibles que se adapten a las necesidades y capacidades de pago de los hogares de bajos ingresos a un precio razonable, enfocándose primordialmente en la MIPYME que como se mencionó anteriormente, son las que sostienen en gran medida la economía del país, además de ser generadoras de empleo.

El objetivo de los microseguros es que el esquema de póliza de seguro pueda desarrollarse con mayor rapidez y eficiencia en el mercado potencial de la población.

Lo anterior, plantea ir por la conquista de personas de bajos recursos, que lejos de necesitar un seguro cuya póliza sea de cobertura amplia o con servicios internacionales, atienda necesidades que vayan desde una inundación que cause leves daños hasta el pago total por pérdida del negocio.

Los microseguros son rentables considerando el volumen de mercado a conquistar y la variación que existe en su manejo; se sustituye el servicio de una gama de hospitales privados por indemnizaciones, y tanto las necesidades como las coberturas varían de acuerdo a las necesidades de ese segmento de la población.

Por otra parte, las compañías aseguradoras indican que los microseguros como mecanismo de servicios financieros y protección social, han ganado hasta ahora una importancia significativa dentro de la cooperación para el desarrollo de la inclusión financiera. La extensión de los microseguros representa grandes desafíos para las operaciones profesionales; en contraste a otros servicios financieros, como ser los instrumentos de ahorro y crédito, estos requieren familiaridad con instrumentos de seguros específicos como ser la suscripción de seguros y establecimientos de precios de productos o la administración eficiente de reclamos, solo por nombrar algunos. El aumento de los microseguros requiere, sin embargo, competencias adicionales para el mercadeo, la administración efectiva de operaciones y la reducción de costos administrativos.

Al hablar de microseguros se deben considerar algunos aspectos básicos para tomar en cuenta, considerando algunas lecciones que generalmente son aplicables:

- ✓ Comprender la demanda a través de investigación cualitativa y cuantitativa de las necesidades de los clientes, sus preferencias y conocimientos acerca de seguros.
- ✓ Recopilar información crítica acerca de las características de productos claves y la capacidad de pago de los clientes.
- ✓ Considerar la posibilidad de atender a una mezcla de segmentos del mercado, no exclusivamente a personas con suficiente capacidad para comprar un seguro tradicional.
- ✓ Cuanto más simple mejor será: si un producto no puede ser explicado fácilmente en pocas frases no tendrá éxito, considerando el segmento de la población al que se está enfocando, en este caso las MIPYMES.
- ✓ Cubrir algunos riesgos en forma completa, en vez de muchos riesgos parciales.
- ✓ Evitar cargar la póliza con aditamentos y beneficios difíciles de reclamar.
- ✓ Minimizar el número de exclusiones.

- ✓ Evitar actividades susceptibles a la competencia de manera que las condiciones preexistentes estén cubiertas y los clientes no tengan que responder a preguntas complicadas de comprensión.
- ✓ Considerar la cobertura de la familia para incrementar los volúmenes y acrecentar los beneficios.
- ✓ Fijar un precio para todas las edades en tanto los monto asegurados sean pequeños.

Cada uno de estos lineamientos son los que deben prevalecer en una póliza de microseguros que ayude a fortalecer la mentalidad de aceptación del microseguro, divulgando la información para ser utilizada adecuadamente y diseñar un plan de microseguros que posteriormente será adaptado a cada una de las pólizas a ofrecer conforme se avance en la inclusión financiera de este producto en los distintos sectores de la población.

Asimismo, se indica que al ofrecer un producto con el objetivo que cumpla con un plan de microseguros su diseño deberá seguir algunos lineamientos tales como:

- ✓ Dejar bien definidos los beneficios de cada plan, los niveles de cobertura y las debilidades financieras del producto en un lenguaje de simple entendimiento.
- ✓ Calcular las primas correspondientes, elegir el método más adecuado para realizar los cálculos y que sea de fácil comprensión para los asegurados.
- ✓ Verificar que la combinación de beneficios /primas este bien equilibrada.
- ✓ Seleccionar correctamente al socio o proveedor que cubrirá el riesgo del microseguros, a través de los cuales se canalicen los mismos.
- ✓ Definir el esquema de la póliza, opciones, ventajas, desventajas y las medidas correspondientes que la compañía tomará.

También se destaca que existen instituciones que internacionalmente comercializan microseguros, pero que por el tipo de mercado hondureño y la cultura financiera del país, este tipo de productos aún no se tropicaliza.

**Tabla 26. Análisis de la oferta de microseguros**

ASEGURADOR	NOMBRE	DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS
<b>Seguros Ficohsa</b>	Seguro Médico vía celular	Seguros de accidente que cubre gastos médicos	Alianza con Tigo: Registro por medio de SMS y pago de prima en base a tiempo aire
<b>Equidad Seguros</b>	Básico Vida	Indemnizar la suma asegurada en caso que durante la vigencia de la póliza fallezca o quede incapacitada total y permanentemente cualquiera de las personas aseguradas.	<b>Amparo Básico:</b> Muerte por cualquier causa, Incapacidad total y permanente. <b>Amparo Adicional:</b> Anticipo por enfermedades graves. Auxilio de exequias. Renta mensual para pagos de servicios públicos, hasta 12 meses.
	Básico Equivida	Resarcir las pérdidas económicas que se causen o se presenten como consecuencia de la muerte, incapacidad total y permanente o enfermedades graves única y exclusivamente al primer miembro del grupo familiar asegurado que resulte afectado.	<b>Amparo Básico:</b> Muerte por cualquier causa, Incapacidad total y permanente. <b>Amparo Adicional: muerte accidental o desmembración,</b> Renta mensual por incapacidad total y permanente por accidente, Gastos adicionales por muerte del asegurado. Gastos médicos por accidente.
	Básico Hogar	Proteger el patrimonio familiar Representado en las casa de habitación o apartamentos, ante cualquier suceso accidental que afecte la estructura física del inmueble y sus contenidos.	<b>Amparo Básico:</b> Incendio y/o rayo. Terremoto, explosión, granizo, daños por agua, anegación, vientos fuertes, huelga, motín, asonada, conmoción civil o popular y AMIT (Actos mal intencionados de terceros). <b>Amparo Adicional:</b> Sustracción con violencia.

ASEGURADOR	NOMBRE	DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS
<b>Equidad Seguros</b>	Básico Empresa	Proteger el patrimonio del microempresarios de los riesgos comunes a los que está expuesto y que en cualquier momento puede acabar con el esfuerzo de muchos años de trabajo y ahorro.	<b>Amparo Básico:</b> Incendio y/o rayo. Terremoto, explosión, granizo, daños por agua, anegación, vientos fuertes, huelga, motín, asonada, conmoción civil o popular y AMIT (Actos mal intencionados de terceros). <b>Amparo Adicional:</b> Subsidio empresarial, Responsabilidad civil extracontractual, Hurto calificado.
	Básico Accidentes Estudiantiles	Proteger de manera colectiva a los estudiantes vinculados a una institución educativa, contra los riesgos de accidente dentro y fuera del establecimiento educativo.	<b>Amparo Básico:</b> Muerte accidental. <b>Amparo Adicional:</b> Muerte natural, desmembración e invalidez por accidente, enfermedades graves, Gastos médicos por accidente, Gastos de traslado, Gastos médicos de rehabilitación por invalidez, Auxilio Funerario, Auxilio educativo.
	Básico Accidentes Personales	Resarcir las pérdidas económicas que causen o se presenten como consecuencia de accidentes a las personas amparadas y cubrir gastos médicos que se incurran.	<b>Amparo Básico:</b> Muerte accidental. <b>Amparo Adicional:</b> Incapacidad total y permanente, Doble indemnización.

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el siguiente capítulo se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación, en base a los objetivos previamente planteados y los resultados obtenidos a través de la recolección de datos descritos en el capítulo de la metodología.

### 5.1 CONCLUSIONES

1. A través de la presente investigación se determinó que la población desconoce la terminología de seguros, y no solamente la terminología, sino también la dinámica del mismo; se identificaron tales como la educación financiera, conocimiento sobre productos de seguros, confianza en las instituciones que ofrecen productos financieros y costo de los mismos como factores determinantes para tomar la decisión de adquirir o no un microseguro, pues el 93% de las personas entrevistadas afirmó no contar con un seguro y el 7% que indicó que es personal y no para proteger el negocio.
2. En cuanto a las condiciones del mercado actual, las compañías aseguradoras están ofreciendo seguros tradicionales y poco innovadores; no obstante, existe un nicho de mercado desatendido tal como lo es el sector de las MIPYME, puesto que de acuerdo a los resultados de las encuestas el 84.7% indican que están dispuestos a adquirir un microseguros que pueda proteger su negocio siempre y cuando sea a un bajo costo.
3. Es importante hacer llegar los microseguros a las MIPYME, ya que vendrían a reducir los riesgos a los cuales está expuesto este tipo de negocios; no obstante, para la implementación es necesario que existan políticas claras y regulaciones contundentes para la introducción, desarrollo y mejora, los mismo deben ser canalizados a través de cooperativas, bancos comerciales, OPDF's y compañías aseguradoras con el fin de conducir a la inclusión financiera, además de ser los medios elegidos por los entrevistados.
4. De acuerdo al análisis realizado, mediante la encuesta aplicada para determinar la demanda de los productos de microseguros, así como los resultados obtenidos de las entrevistas y el análisis de las medidas de tendencia central, se concluyó que existe un

gran potencial para el crecimiento del mercado de los microseguros, siendo incendio y líneas aliadas, el principal ramo por el cual mostraron mayor interés la muestra seleccionada de las MIPYMES.

## 5.2 RECOMENDACIONES

1. Considerando que los factores identificados en su mayor parte son culturales, se recomienda a la CNBS y compañías aseguradoras crear un ambiente y educación financiera para el sector de las MIPYME, propicio para que las personas puedan manejar en un lenguaje sencillo la mecánica de los seguros y microseguros; más allá del manejo del tema, deben crearse productos de bajos costos, que satisfagan las necesidades reales de estos negocios con el propósito de cubrir los riesgos a los que se encuentran expuestos.
2. Las compañías aseguradoras deben trabajar en atender nuevos nichos de mercados con productos innovadores, atendiendo las necesidades insatisfechas de ese modo incrementarán sus ingresos, así como beneficios para la sociedad a través de la minimización de riesgo y por ende contribuyendo a la inclusión financiera.
3. Se recomienda a las compañías aseguradoras realizar alianzas estratégicas con instituciones que tengan un mayor acceso al sector de la MIPYME, tales como agentes corresponsales, OPDF's, cooperativas, microfinancieras, y bancos, de modo que pueda cubrirse a través de estos puntos de servicios sectores desatendidos por los medios tradicionales, además debe facilitar la gestión del contratante de la póliza con el fin de hacer eficientes y simples los procesos, puesto que es uno de los propósitos de los microseguros.
4. Las instituciones deben diseñar productos de fácil comprensión, innovadores y apropiados que se adapten a las necesidades de las MIPYME, además es necesario que se implemente estrategias educación financiera respecto a la necesidad de contar con microseguros y las bondades de este tipo de productos.

## **CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD**

A continuación se presenta el producto de microseguros basado en los resultados obtenidos de la muestra seleccionada, es decir MIPYMES, analizando los gustos y preferencias indicadas por el mercado.

### **6.1 MICROSEGURO DE INDENCIO Y LÍNEAS ALIADAS PARA MIPYMES**

#### **6.2 INTRODUCCIÓN**

#### **6.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA O PLAN DE ACCIÓN**

##### **6.3.1 SEGMENTO 1**

##### **6.3.2 SEGMENTO 2**

##### **6.3.3 SEGMENTO 3**

#### **6.4 PRESUPUESTO**

#### **6.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

### **6.1 MICROSEGURO DE INDENCIO Y LÍNEAS ALIADAS PARA MIPYMES**

Tal como se mencionó en el objetivo específico 4, realizar una propuesta de un producto de microseguros que se adapte a las necesidades de la población vulnerable o MIPYMES; de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas el 21.4% indico que le interesa cubrir sus negocios daños bajo el ramo de incendio y líneas aliadas. A continuación se describe la misma.

#### **6.2 INTRODUCCIÓN**

La población que maneja una MIPYME desconoce los productos de seguros, sus beneficios, ventajas y desventajas; por lo anterior, y para que esta herramienta funcione contribuyendo a la inclusión financiera del país se inicia con un prospecto de microseguros en el ramo de incendio y líneas aliadas, es decir, asegurando aquellos negocios.

#### **6.3 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA**

A continuación se presentan los segmentos aplicables al tema objeto de estudio.

### 6.3.1 SEGMENTO 1

## SEGURO DE INCENDIO Y LÍNEAS ALIADAS PARA LA MIPYME

### CONDICIONES

#### **Cobertura Básica**

- ✓ Incendio y/o Rayo

#### **Líneas Aliadas**

- ✓ Huelgas y/o Alborotos Populares.
- ✓ Daño Malicioso.
- ✓ Huracán, Tifón, Tornado, Ciclón
- ✓ Terremoto y/o erupción volcánica.
- ✓ Caída de naves aéreas.
- ✓ Inundación y/o maremoto.
- ✓ Daños materiales por explosión.

#### **Cláusulas Especiales**

- ✓ Remoción de escombros hasta L.100,000.00
- ✓ Daños por agua y otros al intervenir los bomberos.
- ✓ Daños por humo hasta L. 100,000.00
- ✓ Reposición automática de valores asegurados por pago de siniestros.
- ✓ Daños por caída de cenizas y / o arena volcánica.
- ✓ Aparatos Eléctricos
- ✓ Traslados Temporales hasta L.100,000.00
- ✓ Destrucción Preventiva por parte de las autoridades hasta L. 100,000.00
- ✓ Inundación Amplia
- ✓ Alteraciones y Reparaciones hasta L. 100,000.00
- ✓ Aparatos Eléctricos
- ✓ 30 días para presentar documentación en caso de siniestro.
- ✓ Cláusula de exclusión de guerra y actos de terrorismo.
- ✓ Exclusión de Terrorismo y Sabotaje.
- ✓ Cláusula de Guerra y Guerr.a Civil.
- ✓ Honorarios Profesionales
- ✓ 30 días para cancelación de póliza
- ✓ Incendio de bosques
- ✓ Cláusula de modificaciones
- ✓ Errores u Omisiones
- ✓ Daños por caída de ceniza

### Sublímites

- ✓ Robo con violencia, Asalto y/o Atraco, 10% sobre el valor de la suma asegurada del contenido con un máximo de L.200,000.00
- ✓ Cristales 5% sobre la suma asegurada hasta un máximo de L.200,000.00
- ✓ Daños al Equipo electrónico dentro del inmueble asegurado 5% sobre la suma asegurada hasta un máximo de L.300,000.00
- ✓ Responsabilidad Civil 5% sobre la suma asegurada hasta un máximo de L.100,000.00.

### Deducibles

- ✓ Para riesgos Catastróficos (Huracán, Terremoto e Inundación): 2% sobre la suma asegurada de la localización afectada con un mínimo de L. 1,000.00
- ✓ Para todos los sublímites: 10% sobre toda y cada pérdida con un mínimo de L. 500.00

**Tabla 27. Tarificación de microseguro para MIPYME**

<b>COMERCIO</b>	<b>TASA</b>
Asociaciones, ONG, Iglesias y oficinas	2.00%
Empresas de Servicio	2.30%
Comercios (Tiendas en general)	2.50%
Fábrica y venta de productos específicos (repuestos, pinturas, lubricantes, joyería) e imprentas y talleres.	2.60%
Otros	2.80%

### 6.3.2 SEGMENTO 2

## CONTRATO DE PÓLIZA DE MICROSEGURO

### SEGURO DE INCENDIO Y LÍNEAS ALIADAS PARA LA MIPYME

**PÓLIZA NO.:** \_\_\_\_\_

**CONTRATANTE:** \_\_\_\_\_

**DIRECCIÓN:** \_\_\_\_\_

**R.T.N.:** \_\_\_\_\_

**TELÉFONO:** \_\_\_\_\_

**CORREO ELECTRÓNICO:** \_\_\_\_\_

**FECHA DE SOLICITUD:** \_\_\_\_\_

**VIGENCIA DE LA PÓLIZA:** \_\_\_\_\_

**FORMA DE PAGO:** \_\_\_\_\_

**VALOR DE LA PRIMA:** \_\_\_\_\_

**EDAD PARA LA TERMINACIÓN DEL SEGURO:** \_\_\_\_\_

Compañía Aseguradora XXX con domicilio en la Ciudad de Tegucigalpa, M.D.C. República de Honduras, (en adelante llamada la Compañía), en consideración a las declaraciones contenidas en las solicitudes de los asegurados, las cuales se incorporan al presente contrato para todos sus efectos, se compromete a pagar los beneficios que constan en esta Póliza, al recibir pruebas fehacientes de los daños ocurridos al local del (los) asegurado (s), de acuerdo a las condiciones generales de esta póliza.

El pago de la prima o de la primera cuota de ésta en caso de fraccionamientos para su pago, es condición indispensable para la iniciación de la vigencia del microseguro.

El no pago de las primas o fracciones de primas posteriores pasado el período de gracia, producirá la terminación automática del contrato y terminará también por circunstancias que se especifican más adelante después de recibirse aviso escrito al efecto, ya sea de parte de la Compañía o del Contratante.

La Compañía requerirá el pago de una prima suficiente para proporcionar la cobertura durante el período de gracia.

El Contratante está obligado a pagar puntualmente sus primas para mantener vigente la cobertura. La Compañía no está obligada a cobrar las primas ni a dar aviso de su vencimiento, y si lo hace, esto no sentará precedente alguno de obligación.

Todos los pagos relativos a esta póliza, ya sean por parte de la Compañía o del Contratante, se verificarán en las oficinas de la Compañía, en la moneda legal de la República de Honduras.

Forman parte del presente contrato, la solicitud del Contratante, las solicitudes individuales los anexos, las declaraciones de asegurabilidad, los certificados médicos, los parámetros técnicos fijados por la Compañía y cualquier otro documento escrito y aceptado por las partes que guarde relación con el presente contrato de microseguro.

Esta póliza se expide bajo el plan temporal, renovable anualmente y estará en vigor por el término de un año, contado a partir de la fecha de vigencia, siempre que de acuerdo con las condiciones generales no se revoque o termine antes.

La Compañía se reserva el derecho de renovar o no anualmente este contrato; por consiguiente, no existe una obligación implícita o expresa de la Compañía de renovar este contrato.

Esta póliza cubre únicamente los siniestros incurridos durante el periodo de vigencia de la misma.

Esta póliza no cubre los riesgos indicados en la cláusula – EXCLUSIONES, excepto que se hubieren convenido mediante un endoso a esta póliza firmado por los representantes de las partes.

Si el Contratante no estuviere de acuerdo con los términos de esta póliza, podrá resolver el contrato de microseguro, dentro de los treinta (30) días siguientes a la fecha en que hubiere recibido la presente póliza. En este mismo plazo podrá solicitar la rectificación del texto en lo referente a las condiciones especiales. El silencio del Contratante se entenderá como conformidad con los términos de la presente póliza de microseguro y sus anexos.

Todas las controversias que se susciten entre el Contratante, la Compañía, los asegurados o beneficiarios, derivadas del Contrato de Microseguro se someterán a arbitraje de conformidad con la cláusula de COMPETENCIA de la presente póliza.

Las primas las paga el Contratante por cantidades determinadas, conforme se estipula adelante.

La primera prima se cumple y debe pagarse en la Fecha de la Póliza y las primas subsiguientes se cumplen y deben pagarse de allí en adelante mientras esta Póliza continúe en vigor.

Esta Póliza se expide y se acepta con el entendimiento de que queda sujeta a todos los privilegios y condiciones expuestos en esta página y en las subsiguientes de este documento, las cuales forman parte de la Póliza en forma cabal como si constaran antes de las firmas puestas en esta Póliza.

En testimonio de lo cual Compañía Aseguradora XXX, extiende esta Póliza que se firma en la Fecha de la Póliza que figura en el epígrafe.

## **ESTIPULACIONES ESPECIALES Y DEFINICIONES**

### **CLAUSULA I.- OBJETO DEL MICROSEGURO**

La Compañía, sujeto a los términos y condiciones así como a las exclusiones contenidas más adelante, se obliga a pagar al/los Beneficiario (s) designado (s) en las Condiciones Particulares la Suma Asegurada prevista en caso de que ocurra cualquier daño o pérdida material causado directamente por incendio originado por causa fortuita y por rayo, dándose a entender por la palabra “rayo” la significación generalmente aceptada. Cualquier indemnización procedente conforme a esta póliza no excederá del valor real del daño o pérdida causado en la propiedad objeto de este seguro, ni del importe de la suma asegurada ni del interés del Asegurado.

### **CLAUSULA II.- CANTIDAD DE SEGURO**

La cantidad del microseguro de un asegurado(a) estará de acuerdo con el Plan de microseguros para MIPYMES indicado a continuación, según la categoría que tenga en la fecha en que su seguro entre en vigor, a excepción de algún cambio que se haga de conformidad con el párrafo titulado “Cambio de Cantidad de seguro y Cambio de

Clasificación”.

**Tabla 28. Pago mensual de prima**

<b>COMERCIO</b>	<b>TASA</b>
Asociaciones, ONG, Iglesias y oficinas	2.00%
Empresas de Servicio	2.30%
Comercios (Tiendas en general)	2.50%
Fábrica y venta de productos específicos (repuestos, pinturas, lubricantes, joyería) e imprentas y talleres.	2.6%
Otros	2.80%

### **CLAUSULA III- COBERTURAS**

- a) Los bienes contenidos en plantas refrigeradoras o aparatos de refrigeración por cambio de temperatura
- b) Las mercancías que el Asegurado tenga en depósito o en comisión o en simple posesión de los cuales sea legalmente responsable
- c) Los lingotes de oro y plata, alhajas las pedrerías que no estén montadas
- d) Cualquier objeto raro o de arte por el exceso de valor que tenga superior a ochocientos lempiras
- e) Los manuscritos, planos, croquis, dibujos, patrones, modelos o moldes
- f) Los títulos, obligaciones o documentos de cualquier clase los sellos, monedas, billetes de banco, cheques, letras, pagarés, los libros de contabilidad y otros libros de comercio
- g) La hulla en cuanto a su garantía contra el riesgo de combustión espontánea.
- h) Los explosivos
- i) Las pérdidas o danos causados u ocasionados por/ o producidos a consecuencia de explosión se entiende, sin embargo, que la Compañía de seguros responderá al igual de los causados por incendios, de las perdidas y daños que causara la explosión del gas empleado para el alumbrado o para el uso doméstico en cualquier edificio que no dependa de una fábrica de gas y que no sirva en modo alguno a su fabricación

- j) Las pérdidas o daños que directa o indirectamente, o de una manera inmediata o mediata hayan sido acarreados, causando hechos más intensos por o como consecuencia de terremotos temblor, erupción volcánica, ciclón, tifón, huracán, tornado, torbellino y cualquier otra convulsión de la naturaleza directa o indirectamente relacionado con ellos como quiera y donde quiera que se originen.
- k) Las pérdidas o daños causadas u ocasionadas por granizo, motín, como consecuencia de huelga, alborotos populares, conmoción civil. Aeronaves, vehículos, humo, dalo malicioso, inundación y/o maremoto.

#### **CLAUSULA IV.- CAMBIO DE LA SUMA ASEGURADA**

La Compañía se reserva el derecho de conceder o no el aumento de los beneficios, después de evaluar las pruebas de Asegurabilidad.

#### **CLAUSULA V.- EXCLUSIONES**

- a) Las pérdidas o daños que sean ocasionados en cualquier maquina aparato o accesorio que se emplee para producir, transformar o utilizar corrientes eléctricas cuando dicha pérdidas o daños sean causados directamente en tales máquinas, aparatos o accesorios por las mismas corrientes ya sean naturales o artificiales.
- b) El robo de objetos cometidos durante el siniestro o después del mismo.
- c) La avería o destrucción de objetos por fermentación, vicio propio o combustión espontánea o por cualquier procedimiento de calefacción o de desecación al cual hubieran sido sometidos los objetos asegurados, salvo lo exceptuado en la cláusula anterior
- d) Las pérdidas o daños que directa o indirectamente resulten o sean la consecuencia de:

I La destrucción por el fuego de cualquier objeto por orden de la autoridad

II Fuego subterráneo

- e) Hostilidades actividades u operaciones de guerra declarada o no, invasión de enemigo extranjero, guerra intestina, revolución, rebelión, insurrección, suspensión de garantías o acontecimientos que originan esas situaciones de hecho o de derecho.
- f) Cuando provengan de siniestros causados por dolo, mala fe o culpa grave de las personas y en las circunstancias mencionados más adelante.

## **CLAUSULA VI.- DEFINICIONES**

**Asegurado:** Persona cuya vida se encuentra protegida por la presente Póliza y forma parte del Grupo Asegurado.

**Grupo Asegurado:** Aquellas personas naturales que sean Afiliadas, Usuarias, Ahorrantes y/o Prestatarias del Contratante.

**Beneficiario:** Persona o personas que por designación del Asegurado, o a falta de designación de beneficiario por parte del Asegurado, por disposición legal, tienen derecho a recibir la Suma Asegurada contratada, en la proporción correspondiente, una vez ocurrido el evento cubierto bajo la presente póliza.

**Certificado:** Documento que se le entrega al que contiene las coberturas y beneficios a los cuales puede tener derecho el Asegurado.

**Contratante:** Persona jurídica de crédito organizada de conformidad con las leyes de Honduras, miembro de la Red Centroamericana de Micro financieras, señalada en la Póliza que ha solicitado la celebración del Contrato de Seguro para sus afiliados, usuarios, ahorrantes y/o prestatarios, la cual se obliga a efectuar el pago de las Primas correspondientes al seguro.

**Endoso:** Documento emitido por la Compañía, previo acuerdo entre las partes, cuyas cláusulas modifican, aclaran, adicionan o dejan sin efecto parte del contenido de las condiciones generales o particulares de la Póliza.

**Fecha de Inicio de Vigencia de la Póliza:** Fecha a partir de la cual da inicio la protección de la Póliza, estipulada en las Condiciones Particulares de la Póliza.

**Fecha de Término de Vigencia de la Póliza:** Fecha en la cual concluye la protección o cobertura de la Póliza, estipulada en las Condiciones Particulares de la Póliza.

**Fecha de Vigencia de la Cobertura del Asegurado:** Se refiere a la fecha en que comienza la cobertura cada de asegurado bajo esta póliza, por el período de vigencia de la misma y mostrada en el certificado de seguro. La Cobertura para el asegurado será efectiva a las 00:00 horas de la Fecha de Vigencia de la Cobertura del Asegurado y no en la fecha en que la Solicitud Individual del Seguro o Tarjeta de Enrolamiento fue firmada.

**Ley:** Se refiere al conjunto de leyes, reglamentos, regulaciones y demás disposiciones aplicables en materia de seguros y vigentes en la República de Honduras.

**Póliza de Seguro:** Documento donde se establecen los términos y condiciones celebradas entre el Contratante y la Compañía, así como los derechos y obligaciones de las partes. Este documento está integrado por las Condiciones Generales, el formulario de “Solicitud y Condiciones Particulares” (Carátula de la Póliza) y endosos que se agreguen, los cuales constituyen prueba del Contrato de Seguro

**Prima:** Cantidad que deberá pagar el Contratante del seguro como condición para mantener vigente la Póliza, cuyo monto y forma de pago se señalan en las Condiciones Particulares de la Póliza.

**Periodo de Gracia:** Periodo de tiempo que la Compañía otorga al Asegurado para el pago de la Prima convenida, dentro del cual se mantiene la protección por el presente Contrato de Seguro, aun cuando no se hubiere pagado la Prima correspondiente.

**Recibo de Pago:** Es el documento expedido por la Compañía en el que se establece la Prima que deberá pagar el Contratante por el periodo de cobertura que en él se señala.

**Seguro Contributorio:** Es aquel cuya prima es sufragada, en su totalidad o en parte, por los miembros del grupo asegurado.

**Seguro No Contributorio:** Es aquel cuya prima es sufragada en su totalidad por el Contratante

**Solicitud de Seguro del Contratante:** Es el formulario aprobado por la Compañía mediante el cual el Contratante solicita el plan de beneficios bajo la presente póliza.

**Solicitud Individual o Tarjeta de Enrolamiento:** Se refiere al formulario aprobado por la Compañía que debe completar y firmar el Asegurado Principal, con el objetivo de solicitar su inscripción al seguro y designar beneficiarios para el seguro de vida.

**Suma Asegurada:** Cantidad establecida en las Condiciones Particulares de la Póliza, la cual es la suma de responsabilidad máxima de la Compañía, en caso de ocurrir el evento que se cubre al Asegurado.

#### **CLAUSULA VII.- CONTRATO DE SEGURO**

Esta Póliza, la Solicitud y las Condiciones Particulares de las misma y sus endosos, si los hubiere, así como los Recibos de Pago de Primas o constancia del pago de los mismos, constituyen prueba de este Contrato de Seguro celebrado entre la Compañía y el Contratante, que sólo podrá ser modificado mediante previo acuerdo entre la Compañía y el Contratante y/o Asegurado.

#### **CLAUSULA VIII.- VIGENCIA DEL CONTRATO**

Este Contrato de microseguro se mantendrá vigente por un año comprendido entre la Fecha de Inicio de Vigencia y la Fecha de Término de Vigencia, estipuladas en la Carátula de Póliza. Lo anterior, siempre y cuando el Asegurado cumpla debidamente con el pago de las primas establecidas en este Contrato.

## **CLAUSULA IX.- RENOVACIÓN AUTOMÁTICA**

Esta Póliza se renovará automáticamente por periodos sucesivos de un año una vez que se alcance el fin de Vigencia del Contrato estipulado en la Carátula de la Póliza. La renovación se hará hasta la edad límite indicada en las Condiciones Particulares de la Póliza.

La renovación automática se otorgará, sin el requerimiento de nuevos requisitos de Asegurabilidad siempre y cuando dicha renovación se efectuó dentro del periodo de aceptación correspondiente y sujeta a la condición de que la Suma Asegurada al inicio de cada renovación automática coincida con la suma asegurada que estuvo vigente en el periodo anterior.

## **CLAUSULA X.- TERMINACIÓN Y/O CANCELACIÓN DEL CONTRATO**

Este Contrato de microseguro terminará sin obligación posterior para la Compañía y sin notificación alguna, en los siguientes casos:

- a) Por falta de pago de Primas. La terminación de la Póliza causará efecto, una vez transcurrido el Periodo de Gracia concedido, según lo establecido en la cláusula Periodo de Gracia para el Pago de las Primas más adelante indicado, sin haberse recibido el pago de la(s) prima(s) correspondiente(s).
- b) Cuando el Contratante solicite por escrito la cancelación de la Póliza a la Compañía. La cancelación causará efecto a partir de la fecha en que sea recibida la solicitud en las oficinas de la Compañía, o a partir de la fecha solicitada en el documento respectivo, la que sea posterior.
- c) Cuando debido a petición escrita del Contratante, la Póliza no sea renovada.

## **CLAUSULA XI.- MODIFICACIONES Y NOTIFICACIONES**

Sólo tendrán validez las modificaciones pactadas expresamente entre la Compañía y el Contratante y/o Asegurado, que consten por escrito en la Póliza, o mediante Endosos a la misma. Toda notificación a la Compañía deberá hacerse por escrito y dirigirse al domicilio de la Compañía que aparece en las Condiciones Particulares de la Póliza. Las comunicaciones que la

Compañía deba hacer al Contratante y/o Asegurado, las dirigirá al domicilio especificado en la carátula de la Póliza, o al último de que haya tenido conocimiento.

## **CLAUSULA XII.- RECTIFICACIÓN DE LA PÓLIZA**

Si el contenido de la Póliza o sus modificaciones no concordaren con la oferta, el Asegurado, podrá pedir la rectificación correspondiente dentro de los 30 (treinta) días siguientes al día en que haya recibido la Póliza. Transcurrido este plazo se considerarán aceptadas las estipulaciones de la Póliza o de sus modificaciones. Este derecho se hace extensivo para el Contratante.

## **CLAUSULA XIII.- OMISIONES O DECLARACIONES INEXACTAS**

Toda omisión, falsa o inexacta declaración por parte del Asegurado con relación a esta Póliza, y en lo que concierne a los bienes asegurados o al interés del Asegurado en ellos, y toda reticencia o disimulo de cualquier circunstancia que aminore el concepto de gravedad del riesgo o cambie el objeto del mismo, facultarán a la Compañía para considerar rescindido de pleno derecho el contrato desde su origen, liberándola y desligándola de todas sus obligaciones, aun cuando la omisión, falsa o inexacta declaración, reticencia o disimulo, no haya influido en la realización del siniestro.

Si la Compañía no comunicare en forma auténtica al Asegurado la rescisión conforme al párrafo anterior, dentro de los quince días siguientes al día en que haya conocido la inexactitud de las declaraciones o las reticencias, perderá el derecho de rescindir el contrato.

La compañía tendrá derecho a las primas correspondientes al período del seguro en curso en el momento en que comunique al Asegurado, en forma auténtica, la rescisión, y en todo caso, a las primas convenidas por el primer año.

Si el riesgo se realizare antes que haya transcurrido el plazo indicado anteriormente, no estará obligada la Compañía a pagar indemnización alguna.

#### **CLAUSULA XIV.- DISPUTABILIDAD**

Este Contrato de microseguro será disputable dentro de los 2 (dos) primeros años contados a partir de la Fecha de Inicio de Vigencia de la Póliza o de su última rehabilitación, durante los cuales la Compañía se reserva el derecho de investigar la presencia de omisiones o declaraciones inexactas en la celebración del Contrato de microseguro respectivo. Una vez transcurrido dicho plazo la Compañía renuncia al derecho de rescindir el contrato por omisiones o declaraciones inexactas en que hubiere incurrido el Contratante y/o el Asegurado.

#### **CLAUSULA XV.- CARENIA DE RESTRICCIONES**

Este Contrato no estará sujeto a restricciones por razones de residencia, viajes, ocupación y estilo de vida del Asegurado.

#### **CLAUSULA XVI.- PRIMAS**

El Contratante deberá pagar las primas por adelantado en las fechas de pago establecidas en esta Póliza; mientras esta Póliza esté en vigor, la Compañía no podrá modificar la prima establecida en el formulario de Solicitud Individual de Seguro.

#### **CLAUSULA XVII.- PERIODO DE GRACIA PARA EL PAGO DE LAS PRIMAS**

El Contratante dispondrá de un Periodo de Gracia de 60 (sesenta días - calendario), contados a partir de la fecha de vencimiento de cada Prima. Transcurrido este plazo, si no se ha efectuado el pago de la Prima, la Compañía procederá a cancelar la Póliza. Si el siniestro ocurriere durante este periodo de tiempo la Compañía cumplirá con el pago de los beneficios establecidos en la Póliza y - se deducirá el monto de las primas no pagadas de la indemnización a entregar.

## **CLAUSULA XVIII.- LUGAR DE PAGO**

Salvo que se establezca expresamente un lugar de pago las primas estipuladas se pagarán con la periodicidad convenida en el punto de venta en IMF (Institución Micro financiera) que al efecto autorice el Contratante, a cambio del Recibo de Pago correspondiente, y en este último caso el estado de cuenta en donde aparezca el pago hará prueba plena del pago de las primas.

## **CLAUSULA XIX.- PERIODICIDAD DE PAGO**

Las Primas tienen periodicidad mensual o dependiendo de la seleccionada por el contratante.

## **CLAUSULA XX.- CONDICIONES ESPECIALES**

El periodo de indisputabilidad es de dos años basado en las declaraciones del asegurado, el suicidio está cubierto desde el inicio de la cobertura del asegurado.

## **CLAUSULA XXII.- BENEFICIARIOS**

El Asegurado debe designar a sus Beneficiarios en forma clara y precisa, para evitar cualquier malentendido sobre el particular. Cuando existan varios Beneficiarios designados por el asegurado y falleciere uno o más de ellos, la indemnización que corresponda a la muerte del Asegurado será repartida en forma proporcional entre el número de beneficiarios vivos, salvo estipulación en contrario.

Cuando no exista Beneficiario designado o si sólo se hubiera nombrado uno y éste fallece antes o al mismo tiempo que el Asegurado y no exista designación de otro Beneficiario, el importe del seguro se pagará a la sucesión del Asegurado.

### **CLAUSULA XXIII.- CAMBIO DE BENEFICIARIOS**

Siempre que no exista restricción legal en contrario el Asegurado podrá hacer designación de Beneficiarios mediante notificación por escrito a la Compañía. En el supuesto de que la notificación de que se trata, no se reciba oportunamente y la Compañía pague el importe del seguro conforme a la última designación de Beneficiarios de que haya tenido conocimiento, será sin responsabilidad alguna para ésta.

El Asegurado puede renunciar al derecho que tiene de cambiar de Beneficiario(s), si así lo desea, haciendo una designación irrevocable, y deberá comunicarlo al (los) Beneficiario(s) y a la Compañía por escrito, dicha renuncia deberá hacerse constar en la Póliza y ésta circunstancia será el único medio de prueba admisible.

### **CLAUSULA XXIV.- INDIVIDUOS ELEGIBLES PARA SEGURO**

Los individuos elegibles para el seguro bajo este contrato son las siguientes:

Para todos los beneficios excepto el beneficio de Adelanto de la Suma Asegurada por Incapacidad Total y Permanente:

- ✓ De admisión al Plan: 18-64 años y 364 días.
- ✓ De Permanencia en el Plan: 65 a 69 años
- ✓ Terminación: A los 70 años.

Para el beneficio de Adelanto de Suma Asegurada por Incapacidad Total y Permanente:

- ✓ De admisión al Plan: 18-64 años y 364 días.
- ✓ Terminación: A los 65 años.

### **CLAUSULA XXV.- TERMINACIÓN DEL SEGURO INDIVIDUAL**

La cobertura de los asegurados amparados en este contrato terminará inmediatamente por cualquiera de las siguientes causas:

- a) Por falta de pago de Primas. La terminación de la Póliza causará efecto, una vez transcurrido el Periodo de Gracia concedido, según lo establecido en la cláusula Periodo de Gracia para el Pago de las Primas más adelante indicado, sin haberse recibido el pago de la(s) prima(s) correspondiente(s).
- b) Al vencimiento del contrato si éste no se renueva. La Compañía no tiene obligación de renovar este contrato a su vencimiento.
- c) Cuando debido a petición escrita del Contratante, la Póliza no sea renovada.
- d) Cuando la Compañía compruebe que el asegurado ha cometido fraude o presentado documentación falsa o inexacta o ha hecho declaraciones falsas para obtener los beneficios de este contrato.
- e) A la fecha de ocurrencia del fallecimiento.
- f) En la fecha en que el asegurado cumpla la edad de 70 años.

#### **CLAUSULA XXVI.- MONEDA**

Todos los pagos relativos a este Contrato, ya sean por parte del Contratante o por la Compañía, se efectuarán en la moneda local como se indica en la Carátula de la Póliza.

#### **CLAUSULA XXVII.- AUTORIZACIÓN Y COMUNICACIONES**

Toda autorización o comunicación deberá ser emitida directamente por los funcionarios autorizados de la Compañía.

#### **CLAUSULA XXVIII.- PRESCRIPCIÓN**

Cumplido el plazo de tres años después de la fecha del siniestro, la compañía quedará libre de la obligación de pagar las pérdidas o daños ocasionados por el mismo, a menos que esté en tramitación un peritaje o una acción judicial relacionada con la reclamación o el proceso contra el Asegurado por razón del incendio. Este plazo correrá desde el día en que el siniestro

haya llegado al conocimiento del Asegurado. Un arbitraje o gestiones judiciales o extrajudiciales relacionadas con la reclamación.

#### **CLAUSULA XXIX.- COMPETENCIA**

Cualquier controversia o conflicto entre el Contratante, el Asegurado o beneficiarios y la Compañía, relacionados directa o indirectamente con este contrato de seguro, ya sea por su naturaleza, interpretación, cumplimiento, ejecución o terminación del mismo, se resolverá mediante arbitraje de derecho, de conformidad con el Reglamento del Centro de Conciliación y Arbitraje de la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa, en Tegucigalpa, Municipio del Distrito Central, Honduras.

El tribunal arbitral se constituirá de tres árbitros. Cada parte nombrará un árbitro, y los dos árbitros nombrados por las partes designaran el tercero. En caso de que cualquiera de las partes fallare en el nombramiento de su árbitro, lo hará en sustitución la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa.

Cada una de las partes será responsable de sus propios gastos y costas y compartirán por partes iguales los gastos y costas de los árbitros y del arbitraje, sin perjuicio de lo que estableciere el laudo arbitral. El laudo y el proceso arbitral será obligatorio, confidencial y final. Serán competentes para la ejecución del laudo arbitral los tribunales de Tegucigalpa, Honduras, renunciando las partes a su domicilio.

#### **LAUSULA XXX.- DOMICILIO LEGAL**

Las partes contratantes de esta póliza fijan como domicilio especial para el cumplimiento de las obligaciones contraídas de este contrato, la ciudad de Tegucigalpa, República de Honduras.

## **CLAUSULA XXXI.- NORMAS SUPLETORIAS**

En todo lo que no estuviera previsto en esta póliza, se aplicarán las disposiciones del Código de Comercio y demás leyes aplicables vigentes en la República de Honduras.

### 6.3.3 SEGMENTO 3

#### **ESTRATEGIAS PARA LOGRAR INCLUSIÓN FINANCIERA A TRAVÉS DE LOS MICROSEGUROS.**

En los resultado de la investigación, se puede evidenciar que existe un alto porcentaje de MIPYMES que no cuentan con un microseguro y que si están interesados en contar con esta figura de respaldo de sus activos; a su vez, algunas de las razones que justifican el por qué hasta este momento no han recurrido a un plan de seguros son: los bajos niveles de ingresos, la falta de oferta de productos y servicios adecuados que aporten valor a sus negocios y la falta de comprensión sobre los productos que se ofrecen.

La realidad es que las instituciones no están ofreciendo productos y servicios que se adapten a la necesidades específicas y capacidad financiera de esa población, además no existe un entorno regulatorio apto donde se desarrolle adecuadamente la IF a través de los microseguros, por ello se debe trabajar en definir un camino para poder utilizar los mismos como una herramienta de inclusión financiera, ya que son varios los obstáculos que permanecen en el ambiente investigado; por lo que ofrecer un producto acorde a las necesidades de la población no bastaría para mejorar las cifras de IF.

Tomando en consideración experiencias de otros países se hace propuesta de las siguientes estrategias de inclusión financiera para que refuercen la aceptación de los microseguros:

- ✓ Educación financiera: a) implementar un programa de educación económica y financiera en todas las instituciones educativas, y articular en ellas los temas de seguros b) Impulsar el diseño y divulgación de herramientas que contribuyan a la generación de capacidades del consumidor financiero.

- ✓ Protección al consumidor: Recuperar la confianza del consumidor en el sector a través de un buen servicio al cliente, mejores tarifas en relación a los servicios; y facilidad en el acceso y la seguridad.
- ✓ Mayor conocimiento de las necesidades y características del consumidor de productos financieros. A fin de promover nuevos mecanismos que fomenten el uso y la calidad de los mismos.
- ✓ Crear una legislación que colabore en hacer los procesos de suscripción, inscripción de pólizas nuevas en la Superintendencia de Seguros y Pensiones perteneciente a la Comisión Nacional de Bancos y Seguros con rapidez, la distribución de las mismas a través del canales de las Instituciones Micro Financieras (IMF) y, que se cobre por este medio o por otros más avanzados como los iPad, celulares y otros medios virtuales.
- ✓ Además los entes gubernamentales deben implementar la obligatoriedad de comercialización de productos de microseguros con el propósito de cubrir los bienes y capitales de negocios que necesitan de este tipo de instrumentos.
- ✓ Las aseguradoras deben de hacer uso de productos y canales novedosos, uso de tecnologías móviles para pagos, aceptación de productos o solicitud de servicios, implementar mecanismo que protejan al consumidor poco informado en todas las etapas del contrato (trámite de quejas, revelación de información, eliminación de cláusulas abusivas), formalizar proveedores no regulados.

#### 6.4 PRESUPUESTO

| De acuerdo a las investigaciones realizadas, una compañía de seguros tiene varios elementos predeterminados en los que debe invertir al momento de lanzar un nuevo producto al mercado, puesto que los gastos son considerables las mismas prefieren ofrecer productos en base a estudios de mercado internos, lanzando productos micro enfocados a un mercado específico y plenamente identificados utilizando como base un socio estratégico que hará uso de su base de datos para ofrecer a un mercado meta que son consumidores hasta cierto punto cautivos, así logra reducir de manera significativa la inversión en nuevos productos.

Por otro lado, es importante mencionar que no existe un parámetro exacto de la inversión, por lo cual al momento de presentarse las notas técnicas las compañías aseguradoras realizan sus

estimaciones de acuerdo con parámetros estimados en base a experiencias anteriores; en ese sentido, a continuación se presentan las estimaciones del producto propuesto en la aplicabilidad:

**Tabla 29. Presupuesto para lanzamiento de Microseguros en el ramo de Incendio y Líneas Aliadas**

NO.	DETALLE	DESDE	HASTA	OBSERVACIONES
1	Producto totalmente nuevo requiere Nota Técnica	30,000.00	100,000.00	
2	Mejora en sistemas o sistema nuevo interno	50,000.00	300,000.00	
3	Sistema nuevo para socio estratégico	50,000.00	300,000.00	
4	Hardware para socio estratégico	100,000.00	500,000.00	
5	Personal interno para investigación y creación			Sueldos y otros
6	Personal como representación ante socio estratégico			Sueldos y otros
7	Gastos legales para inscribir producto y registrar marca	15,000.00	50,000.00	
8	Evento de lanzamiento	100,000.00	250,000.00	
9	Publicidad evento de lanzamiento	20,000.00	100,000.00	Dependiendo los medios que publicite
10	Publicidad de alto impacto (corto plazo)	100,000.00	500,000.00	Dependiendo los medios que publicite, canales de distribución y mercado meta.
11	publicidad para posicionar marca (mediano y largo plazo)	100,000.00	500,000.00	
	<b>Totales</b>	<b>565,000.00</b>	<b>2,600,000.00</b>	

## 6.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Existen diversas formas de implementar la salida de un nuevo productos, ya que en el sistema asegurador no es algo que sea unificado o deba hacerse, las actividades de van ejecutando de acuerdo a la conveniencia.

Para la implementación del producto de microseguros para la MIPYME se realizaron actividades generales que toda institución debe seguir al momento de lanzar un nuevo producto, es así que se presenta el siguiente cronograma:

**Tabla 30. Cronograma de Actividades en la Implementación de Microseguro**

SEMANA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Actividad	Creación de Comité de productos nuevos	definir producto	Investigación de mercado	redefinir producto	Nota técnica y registro	Como, Cuando, Donde	Implementar paso anterior	evento de lanzamiento	Seguimiento o estrategia de mercadeo	Seguimiento a resultados	Reingeniería o correctivos
Tiempo	1 a 2 horas/ 1 a 2 veces semana		1 mes		1 mes	1 mes	1 mes	1 semana	siempre	siempre	
Resultado	Lluvia de ideas, prospectos de productos		datos	Producto	Autorizado y Registrado	Estrategia	listos para lanzamiento				

**Tabla 31. Verificación de la concordancia del documento con la propuesta**

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVO		CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	APLICABILIDAD (PROPUESTA)
		General	Especifico			
<b>Microseguros como herramienta de inclusión Financiera</b>	¿Existe carencia de microseguros que generen oportunidades de participación y de mejora en la calidad de vida de los sectores vulnerables de la población?	Fundamentar los microseguros como una herramienta de inclusión financiera, incentivando la aceptación de estos como una alternativa de seguros al alcance de las MIPYMES o población vulnerable, a través de un producto de microseguros, que vaya de acuerdo a las necesidades de las MIPYMES.	1. Identificar los factores que influyen en la aceptación de microseguros por parte de la población vulnerable.	A través de la presente investigación se determinó que la población desconoce la terminología de seguros, y no solamente la terminología, sino también la dinámica del mismo; se identificaron tales como la educación financiera, conocimiento sobre productos de seguros, confianza en las instituciones que ofrecen productos financieros y costo de los mismos como factores determinantes para tomar la decisión de adquirir o no un microseguro, pues el 93% de las personas entrevistadas afirmó no contar con un seguro y el 7% que indicó que es personal y no para proteger el negocio.	Considerando que los factores identificados en su mayor parte son culturales, se recomienda a la CNBS y compañías aseguradoras crear un ambiente y educación financiera para el sector de las MIPYME, propicio para que las personas puedan manejar en un lenguaje sencillo la mecánica de los seguros y microseguros; más allá del manejo del tema, deben crearse productos de bajos costos, que satisfagan las necesidades reales de estos negocios con el propósito de cubrir los riesgos a los que se encuentran expuestos.	Microseguros de Incendios y líneas aliadas para MIPYMES.
			2. Analizar las condiciones del mercado actual de los microseguros que se ofrecen así como la demanda que existe de los mismos.	En cuanto a las condiciones del mercado actual, las compañías aseguradoras están ofreciendo seguros tradicionales y poco innovadores; no obstante, existe un nicho de mercado desatendido tal como lo es el sector de las MIPYME, puesto que de acuerdo a los resultados de las encuestas el 84.7% indican que están dispuestos a adquirir un microseguros que pueda proteger su negocio siempre y cuando sea a un bajo costo.		

(Continuación de la Tabla 34 )

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVO		CONCLUSIONES	RECOMENDACIONES	APLICABILIDAD (PROPUESTA)
		General	Especifico			
			<p>3. Definir estrategias para lograr la inclusión financiera a través de los microseguros.</p>	<p>En cuanto a las condiciones del mercado actual, las compañías aseguradoras están ofreciendo seguros tradicionales y poco innovadores; no obstante, existe un nicho de mercado desatendido tal como lo es el sector de las MIPYME, puesto que de acuerdo a los resultados de las encuestas el 84.7% indican que están dispuestos a adquirir un microseguros que pueda proteger su negocio siempre y cuando sea a un bajo costo.</p>	<p>Se recomienda a las compañías aseguradoras realizar alianzas estratégicas con instituciones que tengan un mayor acceso al sector de la MIPYME, tales como agentes corresponsales, OPDF's, cooperativas, microfinancieras, y bancos, de modo que pueda cubrirse a través de estos puntos de servicios sectores desatendidos por los medios tradicionales, además debe facilitar la gestión del contratante de la póliza con el fin de hacer eficientes y simples los procesos, puesto que es uno de los propósitos de los microseguros</p>	
			<p>4. Proponer un producto de microseguros que vaya de acuerdo con las necesidades de las MIPYMES.</p>	<p>De acuerdo al análisis realizado, mediante la encuesta aplicada para determinar la demanda de los productos de microseguros, se concluyó que existe un gran potencial para el crecimiento de este mercado, siendo el principal producto por el cual mostraron mayor interés la población meta: los microseguros de incendio y líneas aliadas para MIPYMES.</p>	<p>Las instituciones deben diseñar productos sencillos, innovadores y apropiados que se adapten a las necesidades de la población, además es necesario que se implemente estrategias educación respecto a la necesidad de contar con seguros y las bondades de los productos.</p>	

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- AEBU. (2010, junio). PROPUESTAS PARA LA INCLUSIÓN FINANCIERA. Recuperado a partir de <http://www.aebu.org.uy/sites/portal.aebu.org.uy/files/PDF%20Propuestas%20para%20la%20Mesa%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera%2029%2006%202010.pdf>
- Alidadi, F., Arias, J., Bintrim, R., Miller, M., La Rotta, A., & Tummino, A. (2015). Indice de inclusion social 2015. Recuperado a partir de [http://www.americasquarterly.org/charticles/social-inclusion-index-2015/social\\_inclusion\\_index\\_2015-spanish.pdf](http://www.americasquarterly.org/charticles/social-inclusion-index-2015/social_inclusion_index_2015-spanish.pdf)
- Álvarez, D. (2013, enero). Oportunidades y obstaculos a la inclusion financiera en Perú. Recuperado a partir de <https://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2013/10/opportunities-and-obstacles-to-financial-inclusion-in-peru.pdf>
- Aparicio, C., & Jaramillo, M. (2012, junio). Determinantes de la inclusión al sistema financiero: ¿cómo hacer para que el Perú alcance los mejores estándares a nivel internacional? Recuperado a partir de [http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/ddt\\_ano2012/dt-4-2012\\_aparicio\\_jaramillo.pdf](http://www.sbs.gob.pe/repositorioaps/0/0/jer/ddt_ano2012/dt-4-2012_aparicio_jaramillo.pdf)
- Asfura Díaz, V. (2013, septiembre 5). LA IMPORTANCIA DE LAS MICROFINANZAS EN EL COMBATE A LA POBREZA. Recuperado a partir de <http://www.redmicroh.org/images/stories/Documentos/Aniversario/vasfura.pdf>
- Banco Central de Honduras (BCH). (2015, junio). Indice de Actividad Economica (IMAE). Recuperado a partir de [http://www.bch.hn/download/imaec/2015/imaec\\_junio2015.pdf](http://www.bch.hn/download/imaec/2015/imaec_junio2015.pdf)

Banco Mundial. (2013, diciembre). *MICROSEGUROS : U NA ESTRATEGIA PARA LA GESTIÓN DE RIESGOS*, 16, 3.

Banco Mundial. (2014, abril 9). Honduras: panorama general. Recuperado a partir de <http://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>

Banco Mundial. (2015a, junio 11). Familias peruanas avanzan hacia la inclusión financiera. Recuperado a partir de <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/06/11/peru-familias-peruanas-avanzan-hacia-la-inclusion-financiera>

Banco Mundial. (2015b, junio 19). Inclusión financiera: Panorama general. Recuperado a partir de <http://www.bancomundial.org/es/topic/financialinclusion/overview>

Banco Mundial. (2015c, agosto 5). Perú pone en marcha Estrategia Nacional para Ampliar la Inclusión Financiera. Recuperado a partir de <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/08/05/peru-launches-national-financial-inclusion-strategy-to-expand-financial-inclusion>

Barquero, I. (2103, noviembre). El estado y competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa. Recuperado a partir de [http://www.centrodesarrollohumano.org/pmb/opac\\_css/doc\\_num.php?explnum\\_id=669](http://www.centrodesarrollohumano.org/pmb/opac_css/doc_num.php?explnum_id=669)

BAYONA, A., & BARRAGAN, D. (2010). *MICROSEGUROS EN COLOMBIA COMO FACTOR CLAVE DE DESARROLLO Y CRECIMIENTO DEL COLOMBIA Y COMO OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA SEGUROS COLPATRIA Y SEGUROS DE VIDA COLPATRIA*. UNIVERSIDAD DE LA SABANA, BOGOTÁ D.C. Recuperado a partir de <http://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/6332/126680.pdf?sequence=1>

- Bernal Torres, C. A. (2006). *Metodología de la investigación. Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (2da Edición). Mexico: Pearson Educación. Recuperado a partir de <http://unitec.libri.mx/libro.php?libroId=2260>
- BID. (2015, julio 24). Cinco modelos de inclusión financiera en América Latina. Recuperado a partir de <http://www.centrodeinnovacionbbva.com/noticias/cinco-modelos-de-inclusion-financiera-en-america-latina>
- CAD. (2013, febrero). Educación Financiera en Microseguros para Clientes en Centroamérica. Recuperado a partir de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38841958>
- Cairns, A. (2015, septiembre 15). Inclusión Financiera para combatir la pobreza. Recuperado a partir de <http://www.forbes.com.mx/inclusion-financiera-para-combatir-la-pobreza/>
- Camargo, A., & Furst Gonçalves, L. G. (2014, abril). Fomento del acceso a los seguros en el Perú: Cambios en el entorno de los seguros en beneficio de la población poco y no atendida. Recuperado a partir de [https://a2ii.org/sites/default/files/reports/fomento\\_del\\_acceso\\_a\\_los\\_seguros\\_en\\_el\\_peru.pdf](https://a2ii.org/sites/default/files/reports/fomento_del_acceso_a_los_seguros_en_el_peru.pdf)
- Cano, C. G., Esguerra, M. del P., García, N., J. Leonardo, R., & Andrés M., V. (2013, julio). Acceso a servicios financieros en Colombia, 776, 39.
- Cano, C. G., Esguerra, M. del P., García, N., Rueda, J. L., & Velasco, A. M. (2014, mayo). *Inclusión financiera en Colombia*. Recuperado a partir de [http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem\\_357.pdf](http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem_357.pdf)
- Cárdenas, R. (2011, mayo 4). Regulación y supervisión - ProQuest. Recuperado 23 de agosto de 2015, a partir de

<http://search.proquest.com/docview/866190778/D779BB22C3ED431DPQ/3?accountid=35325>

Central America Data. (2013, agosto). Déficit regional en oferta de microseguros. Recuperado a partir de

[http://www.centralamericadata.com/es/search?q1=content\\_es\\_le:%22microseguros%22&q2=mattersInCountry\\_es\\_le:%22Honduras%22](http://www.centralamericadata.com/es/search?q1=content_es_le:%22microseguros%22&q2=mattersInCountry_es_le:%22Honduras%22)

CNBS. (2012, mayo 12). Resolución SV No. 766/21-05-2012 Normas sobre las Operaciones Autorizadas a las Organizaciones Privadas de Desarrollo que se dedican a Actividades Financieras.

CNBS. (2015a, junio). Gobierno de Honduras - Comisión Nacional de Bancos y Seguros - Boletín Estadístico Mensual del Sistema Financiero y Asegurador. Recuperado 5 de septiembre de 2015, a partir de

<http://www.cnbs.gob.hn/index.php/publicaciones/boletines/boletines/boletin-estadistico-mensual>

CNBS. (2015b, julio). Proyecto Resolución, Normas para la Comercialización de Seguros Masivos.

CNBS. (2015c, agosto 31). Boletín de Inclusión Financiera 2014.

Delgado, P. (2012). Inclusión Financiera aproximaciones teóricas y prácticas. Recuperado a partir de

<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuestiones/Inclusion%20Financiera.pdf>

de Olloqui, F., Andrade, G., & Herrera, D. (2015, junio). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe. Recuperado a partir de <https://publications.iadb.org>

Dube, R. (2012, septiembre 1). Perú a la carrera para aumentar la inclusión financiera.

Recuperado a partir de

<http://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=6&sid=a1954558-23ff-42de-a80a-b33403438dba%40sessionmgr4005&hid=4213>

Emiliano, C. (2014). Microseguros: ¿La nueva base del mercado en latinoamérica? Recuperado a partir de <http://ustamed.leyex.info/magazines/2012n488.pdf>

FOMIN. (2012). Como aportar a la inclusión financiera. Recuperado a partir de

[https://www.google.hn/?gws\\_rd=ssl#q=PRODUCTOS+CLAVES+DE+INCLUSION+FINANCIERA](https://www.google.hn/?gws_rd=ssl#q=PRODUCTOS+CLAVES+DE+INCLUSION+FINANCIERA)

FOMIN. (2013, diciembre). IMPULSANDO EL DESARROLLO DE LOS MICROSEGUROS EN CENTROAMÉRICA. Recuperado a partir de <http://www.fomin.org>

FOMIN. (2014a). Análisis del entorno para la inclusión financiera. Recuperado a partir de

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=39207371>

FOMIN. (2014b). MICROSEGUROS. Recuperado a partir de [microseguros.fomin.org/](http://microseguros.fomin.org/)

FOMIN. (2015, septiembre 12). Panorama de microseguros en América Latina y el Caribe:

Nuevas tendencias. Recuperado a partir de

[http://www.fomin.org/Portals/0/microseguros/SeminarioVirtual\\_PanoramadeMicrosegurosEnLAC.PDF](http://www.fomin.org/Portals/0/microseguros/SeminarioVirtual_PanoramadeMicrosegurosEnLAC.PDF)

Gálvez, L. B. (2015, abril). *COMERCIALIZACIÓN DE MICROSEGUROS, A TRAVÉS DE CANALES ALTERNATIVOS*. Universidad de Piura, Lima, Perú. Recuperado a partir de <http://pirhua.udep.edu.pe>

García, N., Grifoni, A., López, J. C., & Mejía, D. M. (2013). La educación financiera en

América Latina y el Caribe SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS. Recuperado a

partir de [http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD\\_CAF\\_Financial\\_Education\\_Latin\\_AmericaES.pdf](http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD_CAF_Financial_Education_Latin_AmericaES.pdf)

Geraldine, I. (2007). Microseguro: un desafío para el sector asegurador. Recuperado a partir de <file:///C:/Users/Mary/Downloads/2007-12-14empresario.pdf>

Hernández Sampieri, R. (2010). *Metodología de la investigación* (5ta. Edicion). México: McGraw-Hill. Recuperado a partir de <http://unitec.libri.mx/libro.php?libroId=823>

Herrera, R. (2009). Retos de los microseguros en América Latina. Recuperado a partir de [http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo\\_imagenes/imagen\\_id.cmd?idImagen=1065568](http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/imagen_id.cmd?idImagen=1065568)

José Roa, M. (2013). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad. (Spanish). *Boletín del CEMLA*, 59(3), 121-148.

Junguito, R., Londoño, A., Concha, A., & Pérez, J. (s. f.). Los microseguros en America Latina.

Keucheyan, R. (2014). Estado, capitalismo y naturaleza: La expansión del «mercado de las catástrofes» - ProQuest. Recuperado 23 de agosto de 2015, a partir de <http://search.proquest.com/docview/1562002265/fulltext/AAD99E6334534BE8PQ/2?accountid=35325>

La Tribuna. (2014, enero 21). Crean seguros para emprendedores. Recuperado a partir de <http://www.latribuna.hn/2014/01/21/crean-seguros-para-emprendedores/>

La Tribuna. (2015, agosto). Microseguros crecen al 12% mensual en la región. Recuperado a partir de <http://www.latribuna.hn/2015/08/14/microseguros-crecen-al-12-mensual-en-la-region/>

Lattanzio, S. C. (2013). *EL MICROCRÉDITO COMO HERRAMIENTA DE INCLUSIÓN FINANCIERA PARA FOMENTAR EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE COLOMBIA*. PONITIFICIA UNIVERSIDAD JAVERIANA, BOGOTÁ D.C.

Recuperado a partir de

<http://repository.javeriana.edu.co/bitstream/10554/10093/1/LattanzioCarrioniSilvana2013.pdf>

Manrique, A., Caicedo, A., & Nieves, J. (2008). *UNA PROPUESTA DE MICROSEGURO DE VIDA A TRAVÉS DEL TRANSPORTE MASIVO*. UNIVERSIDAD DE LA SABANA, CHIA. Recuperado a partir de

<http://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/5257/129871.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Martínez Bueno, S. (2006). *El marketing directo como sistema de distribución en el sector seguros: una propuesta de integración*. España: Universidad Complutense de Madrid.

Recuperado a partir de

<http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10115483>

Martin, S., & Ruano, C. (2009). *Microseguros una oportunidad para todos*. Universidad de Barcelona. Recuperado a partir de [http://www.servidor-](http://www.servidor-gestisqs.com/ub/intranet/pdf/tesis_alumnos/CarlosRuano.Microseguro.pdf)

[gestisqs.com/ub/intranet/pdf/tesis\\_alumnos/CarlosRuano.Microseguro.pdf](http://www.servidor-gestisqs.com/ub/intranet/pdf/tesis_alumnos/CarlosRuano.Microseguro.pdf)

Mejía Delgado, H. (2011). *Gestión integral de riesgos y seguros: para empresas de servicio, comercio e industria (2a. ed.)*. Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado a partir de

<http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10535957>

MICRO INSURANCE CENTRE. (2014). Panorama del microseguro en América Latina y el Caribe - 2014. Recuperado a partir de [http://www.munichre-](http://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2014LS_LAC/2014LandscapeofMI_LAC_BriefingNote_SP.pdf)

[foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2014LS\\_LAC/2014LandscapeofMI\\_LAC\\_BriefingNote\\_SP.pdf](http://www.munichre-foundation.org/dms/MRS/Documents/Microinsurance/2014LS_LAC/2014LandscapeofMI_LAC_BriefingNote_SP.pdf)

- Microseguros: La OIT y la Fundación Gates unen fuerzas para desarrollar una variedad de productos de seguro en los países en desarrollo. (Spanish). (2008). *Trabajo - La Revista de la OIT*, 62, 36-37.
- Nuevas alianzas, Nuevas iniciativas: Nueva tecnología al servicio de la inclusión social. (Spanish) (cover story). (2008). *Trabajo - La Revista de la OIT*, 64, 44-47.
- OIT. (2013). Fondo para la Innovación en Microseguros. Recuperado a partir de [http://www.impactinsurance.org/ckfinder/userfiles/files/annualreport2013\\_es.pdf](http://www.impactinsurance.org/ckfinder/userfiles/files/annualreport2013_es.pdf)
- OIT. (2014). Lecciones Aprendidas. Recuperado a partir de [http://www.impactinsurance.org/ckfinder/userfiles/files/Annual\\_Report\\_2014\\_SP.pdf](http://www.impactinsurance.org/ckfinder/userfiles/files/Annual_Report_2014_SP.pdf)
- Osorio, A., & Zambrano, C. (2012). *DIAGNÓSTICO DEL SECTOR DE MICROSEGUROS EN ECUADOR*. POLITÉCNICA SALESIANA, GUAYAQUIL. Recuperado a partir de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3676/1/UPS-GT000360.pdf>
- Perdomo, R., & Mauricio, D. (2014). Analisis de la pobreza en Honduras. Recuperado a partir de [http://www.fosdeh.com/archivos/documentos/Publicaciones/Libros/determinantes\\_pobrez a.pdf](http://www.fosdeh.com/archivos/documentos/Publicaciones/Libros/determinantes_pobrez a.pdf)
- Pérez-Fructuoso, M. J. (2014). Microseguro: acceso a la cobertura del riesgo para los sectores de población con rentas más bajas en los países en desarrollo. (Spanish). *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, 23(41), 199.
- Prim, C., Villada, I., & Yancari, J. (2014). Inclusion y Educación Financiera en America Latina y El Caribe: Lecciones aprendidas y desafíos. Recuperado a partir de <http://oif.ccee.edu.uy/wp-content/uploads/2015/07/ddt-encuentro-regional-chile-2014-serie-miscelanea-36.pdf>
- Rivera Velasco, J., & Caro Crapivisky, J. (2009, abril). Las microfinanzas y los microseguros en América Latina y el Caribe. Recuperado a partir de

[http://www.iica.int/Esp/regiones/sur/uruguay/Documentos%20de%20la%20Oficina/CoyunturaAgropecuaria/coy\\_enero2010.pdf](http://www.iica.int/Esp/regiones/sur/uruguay/Documentos%20de%20la%20Oficina/CoyunturaAgropecuaria/coy_enero2010.pdf)

Roa, M. J. (2013, julio 1). Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: acceso, uso y calidad, 59. Recuperado a partir de

<http://eds.b.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=2ff542b1-5872-46e8-ad86-487b283b3872%40sessionmgr112&vid=8&hid=114>

Rodríguez Pardo, A. (2008, mayo 14). Microseguros: Una alternativa de seguros al alcance de la población de bajos ingresos. Recuperado a partir de

<http://cahda.org/files/simposio/Microseguros.pdf>

Schunke Rojas, C. (2010). Alternativa para la inclusión financiera. (Spanish). En *Revista Veritas* (pp. 28-28). Universidad de San Martín de Porres. Recuperado a partir de

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=zbh&AN=61774350&lang=es&site=eds-live>

SUMMA. (2013, agosto 14). Empresas buscan aumentar inclusión financiera en Honduras.

Recuperado a partir de <http://www.revistasumma.com/41045/>

Téllez, C. (2012). Prácticas Emergentes de Microseguros Móviles. Recuperado a partir de

[http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2012/06/Microinsurance\\_ESP\\_0608.pdf](http://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2012/06/Microinsurance_ESP_0608.pdf)

Valenzuela, C. (2013). Diagnóstico Sectorial de la MIPYME No Agrícola en Honduras.

Recuperado a partir de <http://www.ccit.hn/descargar/diagnostico-sectorial-de-la-MIPYME-no-agricola-en-honduras.pdf>

Villacorta, O., & Reyes, J. D. (2012, julio). Servicios financieros para las mayorías La inclusión financiera en México. Recuperado a partir de

<http://www.publicacionescajamar.es/pdf/publicaciones-periodicas/revista-de-microfinanzas-y-banca-social-mbs/2/2-556.pdf>

Voorhies, R. (2014). Servicios financieros para poblaciones pobres. Recuperado a partir de

<http://www.gatesfoundation.org/es/What-We-Do/Global-Development/Financial-Services-for-the-Poor>

# **ANEXOS**

## ANEXO 1. ENCUESTA PARA LAS MIPYMES

### Buen día!!!

Somos estudiantes de la Universidad Tecnológica de Honduras (Unitec), estamos realizando la presente encuesta con el objetivo de conocer la aceptación de compra de un seguro que pueda cubrir sus necesidades básicas de su negocio, asimismo, que se ajuste a su presupuesto a través de un microseguro.

#### 1. ¿Actualmente cuenta con un seguro que le proteja de cualquier siniestro?

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

\* En caso que su respuesta sea “No” pase a la No. 5

#### 2. ¿Qué tipo de seguro posee? (Puede seleccionar más de una opción)

Microseguro \_\_\_\_\_

Incendio y Líneas Aliadas \_\_\_\_\_

Vida \_\_\_\_\_

Vehículos Automotores \_\_\_\_\_

Accidente \_\_\_\_\_

Cobertura de Deuda \_\_\_\_\_

Salud y Hospitalización \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

\* Si su respuesta es “microseguro” responda las siguientes interrogantes, si su respuesta es diferente pase a la pregunta No. 5.

#### 3. ¿Qué riesgos cubre su seguro? (Puede seleccionar más de una opción)

Muerte \_\_\_\_\_

Daños al Local \_\_\_\_\_

Incapacidad Total/ Permanente \_\_\_\_\_

Incendio y Líneas Aliadas \_\_\_\_\_

Pago de suma asegurada anticipada \_\_\_\_\_

Transporte de mercadería \_\_\_\_\_

Medico/ Hospitalario \_\_\_\_\_

Vehículos Automotores \_\_\_\_\_

Gastos Fúnebres \_\_\_\_\_

Cobertura de Deuda \_\_\_\_\_

Accidente \_\_\_\_\_

Otros riesgos \_\_\_\_\_

Robo \_\_\_\_\_

¿Cuál? \_\_\_\_\_

Dinero y Valores \_\_\_\_\_

#### 4. ¿Cuánto paga actualmente por su seguro?

Hasta L 100.00 \_\_\_\_\_

De L 500.01 a L 1,000.00 \_\_\_\_\_

De L 100.01 a L 150.00 \_\_\_\_\_

De L 1,000.01 a L 1,500.00 \_\_\_\_\_

De L 150.01 a L 200.00 \_\_\_\_\_

De L 1,500.01 a L 2,000.00 \_\_\_\_\_

De L 200.01 a L 300.00 \_\_\_\_\_

Más de L 2,000.00 \_\_\_\_\_

De L 300.01 a L 500.01 \_\_\_\_\_

**5. ¿Estaría interesado en adquirir un microseguro que cubra sus necesidades básicas, en caso que ocurra un siniestro a un bajo costo?**

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

¿Por qué? \_\_\_\_\_

\* Si su respuesta es no, pase a datos demográficos

**6. ¿Qué tipo de microseguro le gustaría adquirir? (Puede seleccionar más de una opción)**

Vida \_\_\_\_\_

Vehículos Automotores \_\_\_\_\_

Accidente \_\_\_\_\_

Cobertura de Deuda \_\_\_\_\_

Salud y Hospitalización \_\_\_\_\_

Otro ramo \_\_\_\_\_

Incendio y Líneas Aliadas \_\_\_\_\_

¿Cuál? \_\_\_\_\_

**7. ¿Qué riesgos le gustaría que cubriera el microseguro? (Puede seleccionar más de una opción)**

Muerte \_\_\_\_\_

Daños al Local \_\_\_\_\_

Incapacidad Total/ Permanente \_\_\_\_\_

Incendio y Líneas Aliadas \_\_\_\_\_

Pago de suma asegurada anticipada \_\_\_\_\_

Transporte de mercadería \_\_\_\_\_

Medico/ Hospitalario \_\_\_\_\_

Vehículos Automotores \_\_\_\_\_

Gastos Fúnebres \_\_\_\_\_

Cobertura de Deuda \_\_\_\_\_

Accidente \_\_\_\_\_

Otros riesgos \_\_\_\_\_

Robo \_\_\_\_\_

¿Cuál? \_\_\_\_\_

Dinero y Valores \_\_\_\_\_

**8. ¿Qué monto le gustaría asegurar?**

Hasta L 1, 000.00 \_\_\_\_\_

De L 15,000.01 a L 25,000.00 \_\_\_\_\_

De L 1, 000.01 a L 2,000.00 \_\_\_\_\_

De L 25,000.01 a L 35,000.00 \_\_\_\_\_

De L 2,000.01 a L 3,000.00 \_\_\_\_\_

De L 35,000.01 a L 50,000.00 \_\_\_\_\_

De L 3,000.01 a L 5, 000.00 \_\_\_\_\_

De L 50,000.01 a L 100,000.00 \_\_\_\_\_

De L 5,000.01 a L 10,000.00 \_\_\_\_\_

Más de L 100,000.01

De L 10,000.01 a L 15,000.00 \_\_\_\_\_

¿Cuánto? \_\_\_\_\_

**9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un microseguro?**

Hasta L 100.00 \_\_\_\_\_

De L 500.01 a L 1,000.00 \_\_\_\_\_

De L 100.01 a L 150.00 \_\_\_\_\_

De L 1,000.01 a L 1,500.00 \_\_\_\_\_

De L 150.01 a L 200.00 \_\_\_\_\_

De L 1500.01 a L 2,000.00 \_\_\_\_\_

De L 200.01 a L 300.00 \_\_\_\_\_

Más de L 2,000.00 \_\_\_\_\_

De L 300.01 a L 500.01 \_\_\_\_\_

**10. ¿Cómo le gustaría realizar su pago?**

Diario \_\_\_\_\_

Semanal \_\_\_\_\_

Quincenal \_\_\_\_\_

Mensual \_\_\_\_\_

Trimestral \_\_\_\_\_

Semestral \_\_\_\_\_

Anual \_\_\_\_\_

Otra forma \_\_\_\_\_

**11. ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?**

Agentes corresponsales \_\_\_\_\_

OPDF's \_\_\_\_\_

Microfinancieras \_\_\_\_\_

Cooperativas \_\_\_\_\_

Aseguradoras \_\_\_\_\_

Financieras \_\_\_\_\_

Bancos \_\_\_\_\_

Otros medios \_\_\_\_\_

¿Cuáles? \_\_\_\_\_

**Datos Demográficos:**

**Género:**

Masculino \_\_\_\_\_

Femenino \_\_\_\_\_

No Aplica \_\_\_\_\_

**Tipo de Negocio:**

Restaurante \_\_\_\_\_

Ropa \_\_\_\_\_

Calzado \_\_\_\_\_

Pulpería/ Mercadito \_\_\_\_\_

Abarrotería \_\_\_\_\_

Frutas y Verduras \_\_\_\_\_

Barbería/ Salón \_\_\_\_\_

Otros \_\_\_\_\_

¿Cuál? \_\_\_\_\_

**Nivel de ingresos Mensuales:**

Hasta L 1,000.00 \_\_\_\_\_

De L. 1,000.01 a L 5,000.00 \_\_\_\_\_

De L 5,000.01 a L 10,000.00 \_\_\_\_\_

De L 10,000.01 a L 15,000.00 \_\_\_\_\_

De L 15,000.01 a L 20,000.00 \_\_\_\_\_

De L 20,000.01 a L 30,000.00 \_\_\_\_\_

De L 30,000.01 a L 50,000.00 \_\_\_\_\_

De L 50,000.01 a L 100,000.00 \_\_\_\_\_

De L 100,000.01 a L 300,000.00 \_\_\_\_\_

De L 300,000.01 a L 500,000.00 \_\_\_\_\_

Más de L 500,000.01 \_\_\_\_\_

**Número de Trabajadores:**

Cuenta Propia \_\_\_\_\_

De 1 a 4 Trabajadores \_\_\_\_\_

De 5 a 10 trabajadores \_\_\_\_\_

Más de 11 Trabajadores \_\_\_\_\_

**Antigüedad en el Mercado:**

Menos de 1 año \_\_\_\_\_

De 1 a 3 años \_\_\_\_\_

De 3 a 5 años \_\_\_\_\_

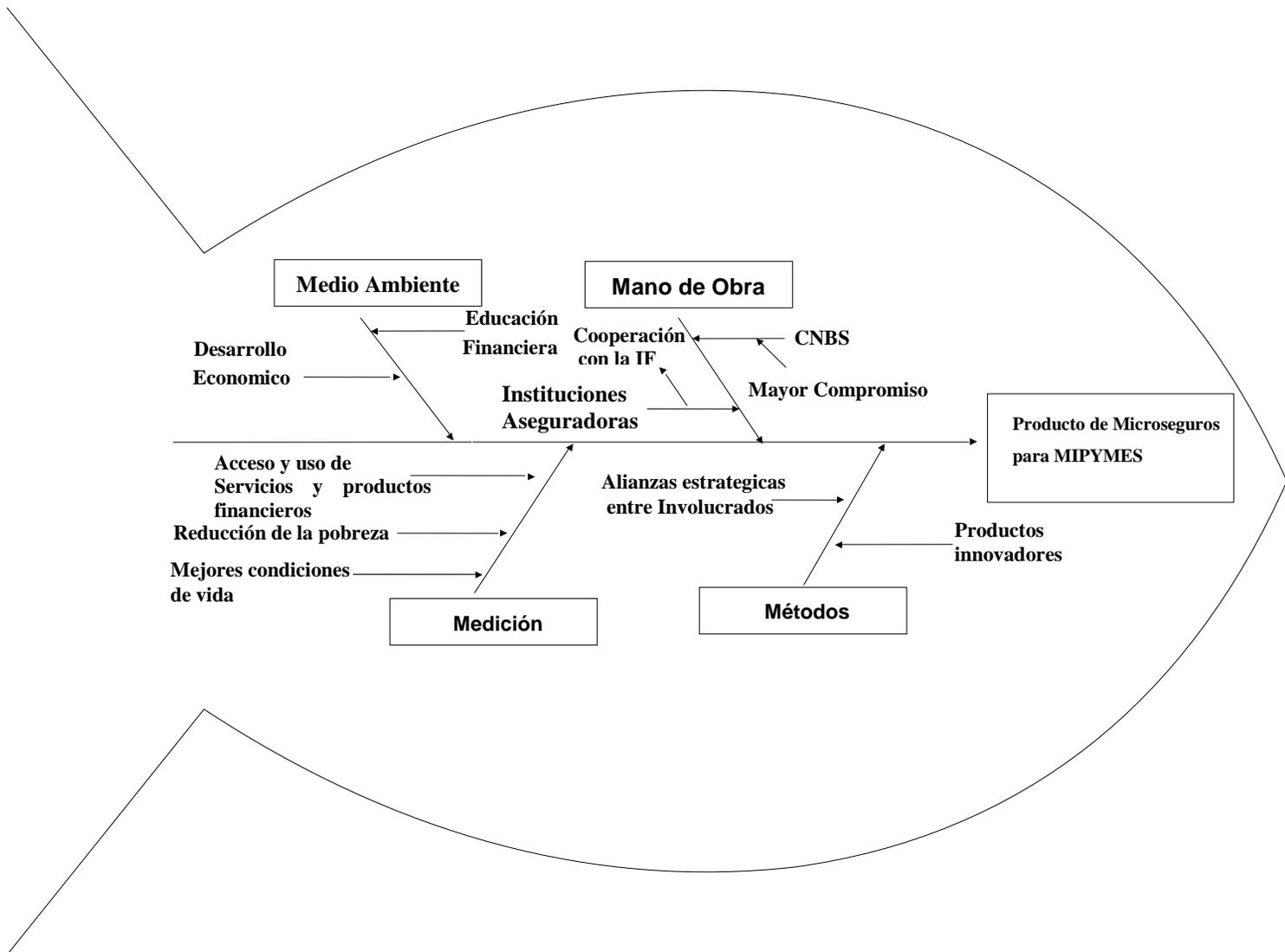
De 5 a 10 años \_\_\_\_\_

De 10 a 15 años \_\_\_\_\_

Más de 15 años \_\_\_\_\_

Lugar de la Entrevista \_\_\_\_\_

## ANEXO 2. DIAGRAMA DE ISHIKAWA



**Figura 22. Diagrama Ishikawa Microseguros**

En la figura 22 se puede observar como con la implementación de un producto de microseguro que se adapte a la necesidades específicas y a la capacidad financiera de la población vulnerable y a su vez implementando estrategias adecuadas apoyadas por las diferentes instituciones involucradas e interesadas en mejorar la inclusión financiera en el país, se puede lograr que las personas que permanecen expuestas tengan la opción de aliviar de alguna manera el impacto que podría causarles los daños por cualquier desastre natural o provocados por la mano del hombre, minimizando de alguna manera los índices de pobreza en el país y por ende mejorando el desarrollo económico