



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR
POR EL TÍTULO DE INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA:

**PLAN DE CAPACITACIÓN PARA IMPORTADORES DE
GUAYAQUIL, BASADO EN EL INCREMENTO DE
CONTRATACIÓN DE SEGUROS DE TRANSPORTE MARÍTIMO
PARA IMPORTACIONES DESDE EL AÑO 2010 AL 2012.**

AUTOR:

Karen Ninoska Soria Richards

TUTOR DE TESIS:

Ing. Com. Carmen Cárdenas Castillo

Guayaquil, 7 de agosto del 2015



REPOSITORIO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

PLAN DE CAPACITACIÓN PARA IMPORTADORES DE GUAYAQUIL, BASADO EN EL INCREMENTO DE CONTRATACIÓN DE SEGUROS DE TRANSPORTE MARÍTIMO PARA IMPORTACIONES DESDE EL AÑO 2010 AL 2012.

AUTOR: Karen Ninoska Soria Richards	REVISOR: Ing. Marco Suriaga S., MBA
	REVISOR: Ing. Vicente Salazar Soledispa, MBA
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	FACULTAD: Ciencias Administrativas
CARRERA: Ingeniería en Comercio Exterior	
FECHA DE PUBLICACIÓN: Agosto 2015	No. DE PAGS: 142
ÁREA DE TEMÁTICA: Campo: Negocios Internacionales Área: Importaciones Aspecto: Seguros Marítimos	
PALABRAS CLAVES: Seguros, importaciones, cultura, capacitación, campañas. RESUMEN: El presente trabajo de investigación examina la relación que existe entre el sector importador y el mercado asegurador, además de su evolución a través de los años; se complementa este estudio con la explicación de conceptos básicos, datos y estadísticas relacionados con ambos sectores. Durante el desarrollo de esta labor se utilizó la técnica de encuestas para recopilar información concerniente a las importaciones, en este proceso también se pudo medir el conocimiento que tienen los importadores sobre los seguros. Desde otro ángulo, se logró conocer la perspectiva que tienen algunos expertos sobre el mismo tema propuesto, a través de las entrevistas. El objetivo principal de esta investigación consistía en diseñar un plan de capacitación dirigido a los importadores de Guayaquil para que tengan mayor conocimiento al momento de contratar una póliza, luego de observar que el incremento en las cifras de seguro de transporte marítimo está directamente relacionado con el crecimiento del mercado importador y palpar la baja consciencia de seguros, se propone el diseño de campañas y planes de concientización e impulso continuo del desarrollo de la educación de seguros, con el fin de contribuir al incremento en los índices de la cultura aseguradora en Guayaquil. Adicionalmente se sugiere promover con mayor perseverancia el hábito de la lectura, pues el mayor problema se desprende de la mala costumbre que tienen los ecuatorianos de no leer.	
No. DE REGISTRO(EN BASE DE DATOS)	No. DE CLASIFICACIÓN
DIRECCIÓN URL (TESIS EN LA WEB)	
ADJUNTO PDF:	(x)SI ()NO
CONTACTO CON AUTOR/ES: Karen Ninoska Soria Richards	TELÉFONO: 0990882246 E-MAIL: kanisori91@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN: SECRETARIA TITULAR (E) FCA	NOMBRE: Ab. Mariana Zuñiga TELÉFONO: 042282187

Document: [Soria Richards Karen final_unkund.docx](#) (D15019304)

Submitted: 2015-08-06 10:36 (-05:00)

Submitted by: Vicente Salazar (vicentebarnabes@gmail.com)

Receiver: salazar.soledispa.vicente.ug@analysis.orkund.com

Message: [Show full message](#)

6% of this approx. 41 pages long document consists of text present in 6 sources.

93% Active

Italia hasta el siglo XVI aparecen y entran a funcionar los seguros de "riesgos marítimos", según los Estatutos del Arte de Calimala del año 1301, el duque de Génova en 1309 emite un decreto en donde se usa por primera vez la palabra "asseguramentum" que es un concepto en que se basa el seguro.

CITATION Seg (y) I 12298 (Seguros Universales). Una simple palabra que es el pilar fundamental de un negocio que mueve millones y que se expandió a través de todos los continentes. Pero antes de salir del territorio europeo, cabe resaltar que fue precisamente allí donde se celebró la primera póliza de seguro marítimo bajo la denominación "póliza" el 23 de octubre de 1347, entre Bartolomeo Basso y Giorgio Lecavello, en la casa de los hermanos Carlos y Bonifacio Usodimare, en la ciudad de Génova. CITATION Edu12 (y) 12298 (Peña, 2012). El contrato amparaba un buque que viajaría desde Génova hasta Mallorca, en este documento se cimentó los términos y condiciones en los que el contrato de seguros se podría desarrollar más adelante. A causa del incremento de las transacciones comerciales internacionales, la necesidad de un marco legal que regule esta actividad se hizo evidente, Ángela Concha relata un acontecimiento digno de mencionar CITATION Ang111 (y) 12298 (Fascoloda, 2011): "Durante 1668 se fundó la primera compañía de seguros marítimos en París (Francia), y se empezó la reglamentación del negocio mediante disposiciones legales sobre su constitución y obligaciones. A esta compañía la siguió la creación de las empresas de transporte marítimo "London Assurance" y "Royal Exchange Assurance". La propagación de la necesidad del seguro fue el impulso necesario para el auge progresivo del negocio. Pero sería un tanto desleal hablar de la historia del seguro y no mencionar a Lloyd's. "En el Siglo XVII, la importancia de Londres como centro del comercio llevó a una creciente demanda del seguro de buque y carga. La cafetería de Edward Lloyd fue reconocido como el lugar para la obtención de los seguros marítimos." CITATION Soc (y) 12298 (Society of Lloyd's, 2012). En este periodo se comenzaron a conocer a los famosos suscriptores, que en inglés se denominan "underwriters", quienes adoptaron este nombre porque literalmente firmaban en la parte baja de los contratos de seguro sustentando.

List of sources

Rank	Path/File Name
1	PAPER CATOLICA.docx
2	SANDRA SOLORZANO sept2014.docx
3	TESIS Fredy Bravo 30 abril.docx
4	PP RAMIREZ GOYES CARLA.docx
5	https://www.universales.com/acerca-de/la-historia-del-seguro/
6	https://www.uto.com/analisis/bases-especializadas-de-seguros-maritimos-aseguramentum.html

External source: <https://www.universales.com/acerca-de/la-historia-del-seguro/> 93%

Italia Hasta el siglo XVI aparecen y entran a funcionar los seguros de "riesgos marítimos", en Florencia, Italia según los Estatutos del Arte de Calimala del año 1301, el duque de Génova en 1309 emite un decreto en donde se usa por primera vez la palabra "asseguramentum" que es un concepto en que se basa el seguro.

Guayaquil, 7 de agosto del 2015

Para los fines pertinentes legales, **CERTIFICO** que la tesis **"PLAN DE CAPACITACIÓN PARA IMPORTADORES DE GUAYAQUIL, BASADO EN EL INCREMENTO DE CONTRATACIÓN DE SEGUROS DE TRANSPORTE MARÍTIMO PARA IMPORTACIONES DESDE EL AÑO 2010 AL 2012"** perteneciente a la estudiante: **Karen Ninoska Soria Richards** tiene 6% de similitud según el informe del sistema de coincidencia **URKUND**.


Ing. Com. Carmen Cárdenas Castillo
TUTORA DE TESIS

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL	IV
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	IX
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	X
CERTIFICACIÓN DEL GRAMATÓLOGO.....	XI
DEDICATORIA	XII
AGRADECIMIENTO	XIII
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR	XIV
RESUMEN.....	XV
ABSTRACT.....	XVI
INTRODUCCIÓN	XVII
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	XIX
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	XX
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	XXI
SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	XXI
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	XXII
JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	XXII
JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA	XXIII
JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA	XXIV
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	XXV
GENERAL	XXV
ESPECÍFICOS	XXV
HIPÓTESIS.....	XXVI
VARIABLE INDEPENDIENTE:	XXVI

VARIABLE DEPENDIENTE:.....	XXVI
VIABILIDAD	XXVI
LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	XXVII
CAPÍTULO 1.....	1
1 MARCO TEÓRICO	1
1.1 ORIGEN DEL SEGURO	1
1.1.1 EL SEGURO EN AMÉRICA LATINA	5
1.1.2 EL SEGURO EN ECUADOR	6
1.2 CONCEPTOS RELACIONADOS AL CONTRATO DE SEGUROS	9
1.3 CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE SEGUROS	10
1.3.1 ELEMENTOS DEL CONTRATO.....	11
1.3.2 OTROS ACTORES DEL SEGUROS:.....	14
1.3.3 LEYES Y REGULACIONES	15
1.3.4 ENTE DE CONTROL.....	16
1.3.5 ENTIDADES SUPERVISORAS	17
1.3.6 ENTIDADES RELACIONADAS Y ADSCRITAS:	18
1.4 CLASIFICACIÓN DEL SEGURO.....	18
1.5 EL SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO.....	20
1.5.1 PROPÓSITO DE SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO.....	21
1.5.2 IMPORTANCIA DE SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO	22
1.5.3 TIPOS DE PÓLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO.....	23
1.5.4 CLASES DE COBERTURA	24
1.5.5 CIFRAS DE SEGURO DE TRANSPORTE EN ECUADOR	26
1.6 LAS IMPORTACIONES EN EL ECUADOR.....	31
1.6.1 CONCEPTOS BÁSICOS:	33

1.6.2	ENTIDADES REGULADORAS.....	35
1.6.3	INCOTERMS	36
1.6.4	CIFRAS RELEVANTES.....	38
CAPÍTULO 2.....		40
2	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
2.1	ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
2.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	40
2.3	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	41
2.4	INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	42
2.5	DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA.....	42
2.6	DISEÑO DE ENTREVISTAS	43
2.7	ENCUESTAS.....	45
CAPÍTULO 3.....		46
3	ANÁLISIS Y PROCESOS METODOLÓGICO.....	46
3.1	ANÁLISIS CUANTITATIVO	46
3.1.1	CONCLUSIÓN DE LAS ENCUESTAS	59
3.2	ANÁLISIS CUALITATIVO	59
3.2.1	ENTREVISTA A COMERCIAL:.....	60
3.2.2	ENTREVISTA TÉCNICO	64
3.2.3	ENTREVISTA SINIESTROS.....	68
3.2.4	CONCLUSIÓN DE LAS ENTREVISTAS	71
CAPÍTULO 4.....		73
4	PROPUESTA Y MEJORAMIENTO.....	73
4.1	OBJETIVO DE LA PROPUESTA.....	73
4.2	JUSTIFICACIÓN.....	73

4.3	ACTIVIDADES A DESARROLLAR.....	75
4.3.1	CAPACITACIÓN INTERNA	76
4.3.2	CAPACITACIÓN AL GRUPO DE INTERÉS	80
4.3.3	SEGUIMIENTO.....	84
4.3.4	CAMPAÑAS INFORMATIVAS.....	84
	CONCLUSIONES	86
	RECOMENDACIONES.....	87
	BIBLIOGRAFÍA.....	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Nómina de empresas de seguros y compañías de reaseguros autorizadas a operar en el país	8
Tabla 1.2: Clasificación de riesgos por ramos y su codificación	19
Tabla 3.1: Años de experiencia.....	46
Tabla 3.2: Frecuencia de Importaciones	47
Tabla 3.3. Conocimiento de la Ley	48
Tabla 3.4: Contratación de Seguros a través de:	49
Tabla 3.5. Elección de Cía. De Seguros	50
Tabla 3.6: Conocimiento de derechos y obligaciones	51
Tabla 3.7: ¿Quién le brindo información?	52
Tabla 3.8: Coberturas del Seguro de Transporte	53
Tabla 3.9: Siniestros sin cobertura.....	54
Tabla 3.10. ¿Conoce lo que es un deducible?	55
Tabla 3.11: Información de Seguros	56
Tabla 3.12: ¿Con qué frecuencia la recibe?.....	57
Tabla 3.13: ¿Por qué medios usted recibe esta información?	58
Tabla 4.1: Presupuesto de capacitación interna	79
Tabla 4.2: Fases de Capacitación	80
Tabla 4.3: Presupuesto de capacitación al grupo de interés	84

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1: Seguro de Transporte 2010-2012	28
Gráfico 1.2: Seguro de Transporte 2010-2015	29
Gráfico 1.3: Origen de Importaciones ecuatorianas 2010-2014	32
Gráfico 1.4: Importaciones (FOB) 2010-2014	33
Gráfico 1.5 Evolución de Prima Emitida vs Importaciones FOB.....	39
Gráfico 3.1. Años de experiencia	46
Gráfico 3.2: Frecuencia de Importaciones.....	47
Gráfico 3.3: Conocimiento de la Ley	48
Gráfico 3.4: Contratación de Seguros a través de:	49
Gráfico 3.5: Elección de Cía. de seguros	50
Gráfico 3.6: Conocimiento de derechos y obligaciones.....	51
Gráfico 3.7: ¿Quién le brindo información?	52
Gráfico 3.8: Coberturas del Seguro de Transporte.....	53
Gráfico 3.9: Siniestros sin cobertura	54
Gráfico 3.10: ¿Conoce lo que es un deducible?	55
Gráfico 3.11: Información de Seguros.....	56
Gráfico 3.12: ¿Con qué frecuencia la recibe?	57
Gráfico 3.13: ¿Por qué medios usted recibe esta información?	58

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Habiendo sido nombrada, Ing. Com. Carmen Cárdenas Castillo, tutora de tesis de grado como requisito para optar por el título de Ingeniería en Comercio Exterior presentado por Karen Ninoska Soria Richards con C.I.: 092399994-0.

Tema: "Plan de capacitación para importadores de Guayaquil, basado en el incremento de contratación de seguros de transporte marítimo para importaciones desde el año 2010 al 2012"

Certifico que: He revisado y aprobado en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.



Ing. Com. Carmen Cárdenas Castillo
TUTORA DE TESIS

CERTIFICACIÓN DEL GRAMATÓLOGO

Quien suscribe el presente certificado, se permite informar que después de haber leído y revisado gramáticamente el contenido de la tesis de grado de: Karen Ninoska Soria Richards, con C.I.: 092399994-0. Cuyo tema es: PLAN DE CAPACITACIÓN PARA IMPORTADORES DE GUAYAQUIL, BASADO EN EL INCREMENTO DE CONTRATACIÓN DE SEGUROS DE TRANSPORTE MARÍTIMO PARA IMPORTACIONES DESDE EL AÑO 2010 AL 2012.

Certifico que es un trabajo de acuerdo a las normas morfológicas, sintácticas y simétricas vigentes.

ATENTAMENTE,


Dr. Luis Domínguez Medina

C.C. 0911529139

Reg. Senescyt: 1006-03-405478

Correo: luisalejandrod67@gmail.com

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a Dios, porque en su infinito amor me ha permitido cumplir con un importante objetivo de mi vida profesional.

A mi familia, especialmente a mi madre, quien con su esfuerzo y sacrificio me enseñó a luchar por mis sueños, también a mis tíos y a mi abuelo, sin su granito de arena en mi formación, nada de esto hubiera sido posible.

A mi abuela Luz, que dedicó su tiempo a criar, mimar y engreír a su primera nieta y ahora, desde el cielo guía mis pasos para que continúe por el camino del éxito y la fortuna.

AGRADECIMIENTO

La gratitud representa uno de los más importantes valores del ser humano y por ello me sería imposible pasar por alto el mío a tantas personas que contribuyeron a que esta investigación se haga realidad.

Sin embargo mi mayor gratitud a Dios, puesto que su voluntad se ha cumplido en cada etapa de mi vida y este logro es una muestra más de ello. A mi familia que con paciencia me han acompañado en este y tantos proyectos, siempre confiando en mí y motivándome para nunca rendirme. A mis maestros, amigos y compañeros de trabajo que con sus conocimientos fueron guías en este trayecto.

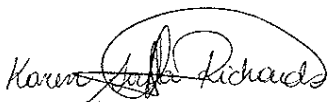
Infinitas gracias a todos.

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

Por medio de la presente certifico que el contenido desarrollado en esta tesis son de absoluta propiedad y responsabilidad de Karen Ninoska Soria Richards con C.I.: 092399994-0.

Tema: "Plan de capacitación para importadores de Guayaquil, basado en el incremento de contratación de seguros de transporte marítimo para importaciones desde el año 2010 al 2012"

Derechos que renuncio a favor de la Universidad de Guayaquil, para que haga uso como a bien tenga.


Karen Ninoska Soria Richards
C.I.: 092399994-0



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

**PLAN DE CAPACITACIÓN PARA IMPORTADORES DE GUAYAQUIL, BASADO EN
EL INCREMENTO DE CONTRATACIÓN DE SEGUROS DE TRANSPORTE MARÍTIMO
PARA IMPORTACIONES DESDE EL AÑO 2010 AL 2012.**

Autor:
Karen Ninoska Soria Richards

Tutor de Tesis: Ing. Com. Carmen Cárdenas Castillo

RESUMEN

El presente trabajo de investigación examina la relación que existe entre el sector importador y el mercado asegurador, además de su evolución a través de los años; se complementa este estudio con la explicación de conceptos básicos, datos y estadísticas relacionados con ambos sectores. Durante el desarrollo de esta labor se utilizó la técnica de encuestas para recopilar información concerniente a las importaciones, en este proceso también se pudo medir el conocimiento que tienen los importadores sobre los seguros. Desde otro ángulo, se logró conocer la perspectiva que tienen algunos expertos sobre el mismo tema propuesto, a través de las entrevistas. El objetivo principal de esta investigación consistía en diseñar un plan de capacitación dirigido a los importadores de Guayaquil para que tengan mayor conocimiento al momento de contratar una póliza, luego de observar que el incremento en las cifras de seguro de transporte marítimo está directamente relacionado con el crecimiento del mercado importador y palpar la baja consciencia de seguros, se propone el diseño de campañas y planes de concientización e impulso continuo del desarrollo de la educación de seguros, con el fin de contribuir al incremento en los índices de la cultura aseguradora en Guayaquil. Adicionalmente se sugiere promover con mayor perseverancia el hábito de la lectura, pues el mayor problema se desprende de la mala costumbre que tienen los ecuatorianos de no leer.

Palabras claves: Seguros, importaciones, cultura, capacitación, campañas



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR

**PLAN DE CAPACITACIÓN PARA IMPORTADORES DE GUAYAQUIL, BASADO EN
EL INCREMENTO DE CONTRATACIÓN DE SEGUROS DE TRANSPORTE MARÍTIMO
PARA IMPORTACIONES DESDE EL AÑO 2010 AL 2012.**

Autor:
Karen Ninoska Soria Richards

Tutor de Tesis: Ing. Com. Carmen Cárdenas Castillo

ABSTRACT

The present research work examines the relationship that exists between the importer and the insurance market, in addition to its evolution through the years; this study is complemented by the explanation of basic concepts, data and statistics related to both sectors. The survey technique was used during the development of this work to gather information concerning importations, in this process, the knowledge the importer have about insurance could also be measured. From another angle, it was possible to get the perspective that have some experts about the proposed topic, through interviews. The main objective of this research was to design a training plan to importers of Guayaquil to have more knowledge at the time of hiring a policy, after observing that the increase in the numbers of transport insurance is directly related to the import market growth and feel the low awareness of insurance, it is proposed to design training plans, campaigns of awareness and promotion of the development of insurance education, in order to contribute to the increase in the rates of insurance culture in Guayaquil. Additionally, it is suggested to promote the habit of reading with more perseverance, as the biggest problem emerges from the bad habit that Ecuadorians do not read.

Key words: Insurance, imports, culture, training, campaigns

INTRODUCCIÓN

Durante mucho tiempo Ecuador ha sido considerado un país rico en diversidad de flora y fauna, con maravillosos parajes, en fin, afortunado en muchos aspectos. Sin embargo, también es conocido por la poca cultura que se evidencia en varios temas como: educación vial, sexual, seguros, banca y finanzas, entre otros.

A diferencia de los países vecinos, que han atravesado las mismas situaciones, Ecuador aún no logra destacar en cuanto a cultura de seguros se refiere; se encuentra geográficamente ubicado en medio de dos potencias del mercado asegurador como Colombia y Perú, que le han dado la importancia que merece al fomentar la educación en seguros desde temprana edad, cuyos resultados se ven reflejados en la actualidad, en cuanto a la responsabilidad de cada habitante de proteger y preservar sus bienes y pertenencias.

Basado en este evento, se desarrolló esta investigación enmarcada en conocer como un sector tan importante en este país, como el Importador procura asegurar sus mercancías, así como evaluar los principales aspectos que influyen directa o indirectamente en este fenómeno; por ello se ha dividido esta investigación en cuatro capítulos.

Capítulo I: Presenta la información necesaria y relevante respecto a seguros que le permitirá al lector comprender correctamente los temas tratados.

Capítulo II: Detalla la metodología de la investigación y las herramientas a aplicarse.

Capítulo III: Presenta la información recopilada y sus resultados, así como un breve análisis de los mismos.

Capítulo IV: Expone la propuesta desarrollada para cubrir las fallas encontradas durante la investigación y a mejorar el sistema de capacitación en seguros del mercado ecuatoriano.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Diversas catástrofes han alarmado y aterrorizado a la humanidad, desde devastadores tsunamis, enormes incendios, hundimientos de barcos hasta ataques terroristas donde se han perdido miles de vidas y posesiones invaluable, que han desestabilizado continentes enteros. Las eventualidades están grabadas en todas y cada una de las generaciones que ha pisado la tierra y justamente esta es la razón por la que nace el seguro como una medida de protección de estos infortunios.

El seguro contribuye a mitigar las pérdidas económicas en que pueda incurrir una persona, sea esta natural o jurídica al momento en que un evento adverso a sus planes se materialice. En el caso de seguros de transporte este concepto equivale a garantizar al dueño de la mercancía que, en caso de pérdidas, robo o daños que puedan sufrir las mismas durante su traslado, recibirá una compensación que cubra el valor en que se vea afectado.

“La historia del seguro de transporte es en sí la misma historia del seguro pues fue esta clase de póliza la primera en desarrollarse en el mundo. Dado que a principios del comercio estuvieron enfocados en el modo marítimo”. (Concha, Umaña, & Vargas, 2011) En un mundo tan globalizado como en el que vivimos el transporte de mercancías por vía marítima es un servicio que mueve millones, por lo que es necesario obtener cierta forma de protección en el proceso del viaje. Sin embargo este tipo de contratos, parece no ser tan atractivo para quienes se dedican a la actividad del comercio, especialmente a través de vías marítimas, desde y hacia el exterior. La incertidumbre de percibir un beneficio a cambio del dinero invertido, solo se concreta con la ocurrencia de un siniestro. Este punto se convierte en el principal aspecto que lleva al sujeto a declinar en la decisión de adquirir un seguro, porque el costo beneficio generalmente es negativo en términos económicos.

Numerosos estudios sustentan que el sector asegurador en América Latina muestra un sistema subdesarrollado en comparación al mercado europeo, incluso cuando los números muestran un crecimiento paulatino en el mundo del Seguro. Esta contradicción se debe a la inestabilidad legal, económica y social que caracteriza a los países sudamericanos.

En Ecuador el comercio exterior va creciendo a buen paso, los acuerdos comerciales firmados y los que están en proceso indican una evolución significativa en negocios internacionales de la que el país está siendo parte, por lo que fomentar una cultura del seguro en todos los actores brindaría un mejor panorama para cumplir con estas metas de crecimiento.

A pesar de que existe la Normativa donde hace exigible la implementación de Programas de Educación Financiera, la respuesta por parte de las aseguradoras ha sido pasiva. En muchos de los portales web todavía no se encuentra la información necesaria para tomar la mejor decisión al momento de contratar una póliza de seguros.

Una manera sencilla de captar la atención de los clientes y posibles asegurados es mediante campañas informativas, centros de atención especializados o capacitaciones que muestren todas las protecciones y beneficios que pueden recibir en caso de un siniestro a cambio de una inversión.

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

La opinión general coincide en que en el Ecuador no existe una cultura desarrollada de Seguros, la existencia de un marco legal estricto e impositivo conduce a la contratación de una póliza con el único fin de completar el proceso de ingreso y legalización de sus mercancías al territorio nacional, por lo que la adquisición de esta se fundamenta en aspectos comerciales y no técnicos. Esta es la razón de que muchos clientes no tomen las coberturas que son adecuadas

para su negocio y quedan expuestos parcialmente a daños que no son cubiertos por la compañía de seguros.

Esta situación convierte al seguro en un mero trámite administrativo, desvaneciendo uno de los principios básicos con que fue concebido, es decir, crear un sistema de responsabilidad y prevención de daños. Por lo que se evidencia en ciertos sectores el desconocimiento de la gama de beneficios que brinda la inversión de un seguro; este factor, combinado con el crecimiento acelerado del comercio exterior en Ecuador, convierten a los importadores en blancos fáciles de adversidades que pueden desestabilizar el futuro de sus negocios.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los factores que han influido al incremento en la contratación de una póliza de seguro de transporte marítimo en las importaciones realizadas en Ecuador en el período comprendido desde enero del 2010 a diciembre del 2012?

SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo influyen los factores internos y externos al momento de la contratación de una póliza de seguro de transporte marítimo?

¿Cómo influye el cumplimiento de la legislación aduanera en las importaciones?

¿Cómo mejorar la cultura de seguros en el Ecuador?

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

El Sector Asegurador es una pieza clave en las importaciones, no solo por el cumplimiento de los Leyes vigentes sino por todas las implicaciones legales y económicas que este contrato conlleva. Se denota su importancia en la siguiente afirmación (Sigma, 2013) “Sin este seguro, el comercio y los viajes se verían gravemente afectados, ya que la incertidumbre sobre posibles pérdidas financieras como resultado de sucesos imprevisibles podría disuadir a personas y empresas de comprar/vender bienes o de realizar viajes.”.

Pese a lo anteriormente descrito, el mundo asegurador es muy poco conocido o explorado a nivel nacional; especialmente por el concepto infundado en la creencia popular de que el seguro es un gasto. Modificar la idiosincrasia de un pueblo para mostrarles la otra cara de la moneda, juega un papel fundamental a la hora de suscribir un seguro y liquidar un siniestro.

La inversión realizada por el asegurado al adquirir un seguro versus el gasto que debería asumir en caso de un siniestro de grandes proporciones (si no tuviera el respaldo de una compañía aseguradora), es francamente minúscula. Justamente esto motivó a incluir en el Plan Nacional del Buen Vivir planes para fortalecer los mecanismos de seguros para los sectores productivos y de servicios.

Las aseguradoras absorben económicamente gran parte del riesgo que se corre en cualquier negocio por lo que (Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios, 2013) alega: “De esta forma las empresas de seguros son entidades de intermediación financiera que se crean para mitigar o reducir el riesgo que implica una posibilidad de pérdida ante la ocurrencia de un

evento que afecte la integridad personal, el ingreso, patrimonio o retorno de una inversión.”

Esto no es más que otra de las razones para cambiar el concepto de que el seguro es un gasto para la empresa, sino más bien considerar seriamente la idea de desarrollar una cultura de seguros que genere rentabilidad para ambas partes. Lo que las empresas importadoras consideran como un riesgo o una amenaza para su operación, es visto por las aseguradoras como una oportunidad de ofrecer un producto que cubra las necesidades del cliente asegurado.

Cabe recalcar que el Contrato de Seguro es Conmutativo, tal como se muestra en el Manual de Derecho de Seguros (Peña, 2012) “En cuanto que la prima que paga quien contrata un seguro está suficientemente compensada por la protección y la tranquilidad que recibe”. Justamente esta premisa es la piedra angular sobre la que se debe fundamentar la concientización de los importadores para la correcta contratación de una póliza de seguros.

JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

A pesar de las restricciones y barreras creadas por parte del gobierno, el mercado importador ha crecido a un paso constante; es importante conocer el rumbo que están tomando y sobre todo analizar la relación directa que tiene con el mercado asegurador.

Desde el punto de vista de contribución a la sociedad esta investigación está dirigida a presentar ante los importadores, comerciantes y en si todos los involucrados en el comercio exterior diferentes alternativas para considerar la contratación de una póliza de seguro como lo que realmente es, una inversión. Así como también se desea presentar información relevante acerca de las

importaciones en Ecuador lo que permite mostrar el crecimiento en aspectos comerciales, relaciones internacionales y apertura de nuevos mercados.

Adicional a lo expuesto, con este análisis sobre la cultura de seguros se brindará a las compañías aseguradoras una vista panorámica de su situación en el país, lo que permitirá desarrollar nuevas estrategias para mejorar su apertura al público y ganar espacio en el mercado.

La Junta bancaria mediante resolución JB-2013-2393 PEF expedida 22 de enero del 2013 dispone:

Las instituciones controlados por la Superintendencia de Bancos y Seguros deberán desarrollar “Programas de educación financiera - PEF” a favor de sus clientes y público en general, con el propósito de apoyar a la formación de conocimientos en el campo financiero, de seguros y seguridad social; y, a la toma de mejores decisiones personales y sociales de carácter económico en su vida cotidiana. (Junta Bancaria, 2013)

Esto evidencia la necesidad de implementar planes de capacitaciones que incrementen el nivel de la cultura de seguros en la sociedad en general. Los importadores con mayor razón deberían tener un conocimiento óptimo de que y quienes respaldan sus transacciones económicas con el mundo.

JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

El objetivo general de esta investigación es analizar los factores que han influido al incremento en la contratación de pólizas de seguro de transporte marítimo en las importaciones realizadas en Ecuador en el período comprendido desde enero del 2010 a diciembre del 2012 por lo que se utilizará el Método Correlacional y las Técnicas que se utilizarán son:

Encuestas: Se realizará a los importadores en el principal puerto marítimo del Ecuador para medir su grado de conocimiento acerca del seguro. Una vez

recabada la información será tabulada para expresar un panorama general de los resultados.

Entrevistas: Se efectuarán entrevistas a personal seleccionado de las compañías de seguro para conocer su punto de vista acerca del desarrollo de la póliza de seguro de transporte marítimo según su experiencia.

Se utilizará información de libros, banco de datos, estadísticas, revistas especializadas etc. que puedan contribuir con los datos necesarios para la presente investigación

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

GENERAL

Diseñar un plan de capacitación dirigido a los importadores de Guayaquil para que tengan mayor conocimiento al momento de contratar un seguro.

ESPECÍFICOS

- Determinar la relación entre el nivel de crecimiento anual de la contratación de pólizas de seguro de transporte marítimo y las importaciones en Guayaquil desde enero del 2010 a diciembre del 2012
- Evaluar el índice de cultura de seguros en las principales ciudades del Ecuador
- Diseñar campañas de capacitación dirigida a los importadores para que aumenten el nivel de la cultura de seguros en Guayaquil

HIPÓTESIS

El incremento en la contratación de pólizas de seguro de transporte marítimo está relacionado directamente con el aumento de las importaciones en el Ecuador entre enero del 2010 a diciembre del 2012.

VARIABLE INDEPENDIENTE:

El aumento de las importaciones en el Ecuador en el período comprendido entre enero del 2010 a diciembre del 2012.

VARIABLE DEPENDIENTE:

Incremento en la contratación de pólizas de seguro de transporte marítimo

VIABILIDAD

La viabilidad de cualquier estudio consiste primordialmente en analizar los recursos con los que cuenta el investigador, los que necesitará posteriormente y finalmente la disposición para conseguirlos. Según la (Real Academia Española, 2014) un proyecto adquiere el adjetivo de viable cuando tiene probabilidades de poderse llevar a cabo.

El resultado del análisis de viabilidad es lo que permite al investigador determinar las posibilidades que tiene de que la investigación sea ejecutada en condiciones óptimas que preservan el fin con el que fue concebida. Muchos factores externos entran en juego y son justamente estos, los que pueden llegar a predecir con mucha certeza el éxito o fracaso del caso de estudio.

Manteniendo esta idea en mente, el presente tema de investigación cuenta con pilares fundamentales como: la opinión de importadores y expertos en seguros, que aseguran la ejecución a cabalidad de sus objetivos.

LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Una limitación del presente tema de investigación es la reticencia por parte de los importadores a entregar datos concernientes a su negocio, el temor a que cualquier información pueda ser usada para marcar una desventaja frente a sus competidores crea esta barrera inicial.

Actualmente, el tiempo es dinero, por lo que concretar citas con expertos en seguros también puede convertirse en una limitante. Como se pretende analizar este caso de estudio desde diferentes perspectivas, es imperativo conseguir estas opiniones.

CAPÍTULO 1

1 MARCO TEÓRICO

La relevancia del tema investigado hizo necesaria la revisión de bibliografías, tesis, artículos y toda información referente, determinándose que no existen estudios relacionados a la cultura de seguros actualizada en Ecuador. El desarrollo del marco teórico ofrecerá la información necesaria para una correcta comprensión del tema.

1.1 ORIGEN DEL SEGURO

La historia del ser humano cuenta como el hombre cambió su estilo de vida solitario y nómada para formar paulatinamente sociedades con asentamientos fijos, esto se debió primordialmente a la necesidad de proteger y preservar su vida y sus bienes o posesiones de los eventos naturales o condiciones sociales que lo puedan afectar y es así como aparecen los primeros indicios de lo que hoy se conoce como el seguro. Tratar de precisar los inicios del seguro es un poco arriesgado y un tanto ambicioso, ya que existen varias hipótesis y todas datan de fechas diferentes con un poco más que vestigios como pruebas de su antigüedad. H. Fischer y F. Stabinger señalan en El Seguro de Transporte de Mercancías (1987) que algunos historiadores creen haber encontrado formas embrionarias del seguro en el principio <<Uno para todos y todos para uno>>, unos dos mil años A.C.

Dentro de su especial de Seguros (Ekos Negocios, 2013) resume lo siguiente en su artículo Panorama mundial, así nacieron los seguros:

La historia del Seguro se remonta a las antiguas civilizaciones de donde se utilizaban prácticas que constituyeron los inicios del actual sistema. Probablemente las formas más antiguas de Seguros fueron iniciadas por

los Babilonios y los Hindúes quienes ejecutaron los primeros contratos y eran conocidos para el nombre de *Contrato a la Gruesa* y se efectuaba, esencialmente, entre los banqueros y los propietarios de barcos. Con frecuencia el dueño de un barco tomaría prestados los fondos necesarios para comprar carga y financiar un viaje. El contrato de *Préstamos a la Gruesa* especificaba que si el barco o carga se perdía durante el viaje, el préstamo se entendería como cancelado. Naturalmente el costo de este contrato era muy elevado; sin embargo, si el banquero financiaba a propietarios cuyas pérdidas resultaban mayores que las esperadas, este podía perder dinero.

Los vestigios del Seguro de Vida se encuentran en antiguas civilizaciones, tal como Roma, donde era acostumbrado por las asociaciones religiosas, coleccionar y distribuir fondos entre sus miembros en caso que ocurriese un desastre de navegación. Eventualmente, Inglaterra resultó ser el centro marítimo del mundo, y Londres vino a ser la capital aseguradora para casco y carga.

Como menciona el artículo se cree que la primera huella del Seguro comenzó con el llamado Contrato a la Gruesa, en contraste a lo mencionado en el anterior resumen, varios expertos (Fischer & Stabinger F., 1987) coinciden en que los fenicios y griegos ya realizaban estas prácticas unos mil años A.C. El término latino *foenus nauticum* era muy usado en aquella época, bajo esta premisa, era el prestamista quien estaba directamente relacionado con el destino del barco y su cargamento durante su travesía. Cabe acotar que los intereses variaban entre un 10% y 12% en un viaje de ida en el Mediterráneo y un 22 ½ y 30% para un viaje de ida y vuelta, para ser francos estos valores eran bastante altos para la época. Pero esta práctica no era la única que se realizaba en la antigüedad, conscientes de todas las adversidades que el mar representa y la necesidad de proteger la mayor cantidad de inversión posible, se regula un concepto parecido al echazón, ya que si el capitán durante su viaje se encontraba con dificultades podía dispensar de cierta mercancía para salvar otra y el valor de la pérdida era repartido entre todos.

El desarrollo en este período gestacional del seguro sufre una leve desaceleración, el causante fue el papa Gregorio IX, quien en 1236 declaró ilegal el cobro de intereses; este hecho impulsó a los prestamistas a buscar otras

figuras legales para seguir ofreciendo los servicios del seguro. (Concha, Umaña, & Vargas, 2011)

Avanzando un poco en la línea del tiempo se nota como la idea general con la que empezó el seguro fue madurando hasta parecerse más al concepto que se conoce en la actualidad. “En Florencia, Italia hasta el siglo XVI aparecen y entran a funcionar los seguros de “riesgos marítimos”, según los Estatutos del Arte de Calimala del año 1301, el duque de Génova en 1309 emite un decreto en donde se usa por primera vez la palabra “asseguramentum” que es un concepto en que se basa el seguro.” (Seguros Universales). Una simple palabra que es el pilar fundamental de un negocio que mueve millones y que se expandió a través de todos los continentes. Pero antes de salir del territorio europeo, cabe resaltar que fue precisamente allí donde se celebró la primera póliza de seguro marítimo bajo la denominación “polizza” el 23 de octubre de 1347, entre Bartolomeo Basso y Giorgio Lecavello, en la casa de los hermanos Carlos y Bonifacio Usodimare, en la ciudad de Génova. (Peña, 2012). El contrato amparaba un buque que viajaría desde Génova hasta Mallorca, en este documento se cimentó los términos y condiciones en los que el contrato de seguros se podría desarrollar más adelante.

A causa del incremento de las transacciones comerciales internacionales, la necesidad de un marco legal que regule esta actividad se hizo evidente, Ángela Concha relata un acontecimiento digno de mencionar (Fasecolda, 2011): “Durante 1668 se fundó la primera compañía de seguros marítimos en París (Francia), y se empezó la reglamentación del negocio mediante disposiciones legales sobre su constitución y obligaciones. A esta compañía la siguió la creación de las empresas de transporte marítimo “London Assurance” y “Royal Exchange Assurance”.” La propagación de la necesidad del seguro fue el impulso necesario para el auge progresivo del negocio.

Pero sería un tanto desleal hablar de la historia del seguro y no mencionar a Lloyd's. “En el siglo XVII, la importancia de Londres como centro del comercio

llevó a una creciente demanda del seguro de buque y carga. La cafetería de Edward Lloyd fue reconocido como el lugar para la obtención de los seguros marítimos.” (Society of Lloyd's, 2012). En este período se comenzaron a conocer a los famosos suscriptores, que en inglés se denominan “underwriters”, quienes adoptaron este nombre porque literalmente firmaban en la parte baja de los contratos de seguro sustentando así el monto que asumían en riesgo a cambio de la prima percibida. Al poco tiempo fue tal la importancia de Lloyd's que se transformaron en una asociación formal, llegando a ser en el seguro de transporte marítimo un ícono de referencia incluso siglos después de sus inicios.

Gradualmente se fueron introduciendo en la historia términos que persisten hoy en día, el perfeccionamiento del seguro se ve materializado en la edad moderna, a través del siglo XX se fueron desarrollando y corrigiendo conceptos basados en estudios científicos, probabilidades y estadísticas. Los pilares técnicos y jurídicos del Seguro cuentan con una sólida base legal que se ha ido fortaleciendo con la recopilación de datos y la solución de casos, en el tiempo actual el ente de control juega un rol fundamental ya que ajustan leyes y normativas para que brinden la seguridad necesaria sin entorpecer el trabajo de las aseguradoras.

El progreso de la tecnología introdujo cambios radicales en la forma de ver el seguro, por lo que es ineludible actualizar, renovar y hasta incurrir en otros ámbitos que no se creían asegurables. Obviamente la base técnica fundamental del seguro se mantiene pero se debe adaptar a las nuevas necesidades del mercado, como referencia hoy en día se tiene buques cada vez más grandes, rutas que décadas atrás eran peligrosas y hasta letales, productos que hace cien años ni si quiera se soñaban, nadie podría imaginarse que hoy por hoy se aseguran ciertas partes del cuerpo y esto solo por mencionar algunas de las novedades. Cotizar y suscribir una póliza podía llevar varios días ya que las emisoras debían teclear todo el contrato en su máquina de escribir, pero con el magnífico invento de la computadora y posteriormente el internet, el cliente puede tomar un seguro desde la comodidad de su hogar u oficina, o lo que es

más impresionante, desde su teléfono móvil mediante plataformas web o aplicaciones en cualquier parte del mundo. Es inevitable concluir que la evolución del hombre determina en sí el futuro del seguro.

1.1.1 EL SEGURO EN AMÉRICA LATINA

Como es de conocimiento general, América al ser conquistada por países europeos hereda ciertas costumbres que se utilizaban en aquellas tierras, el seguro es una de estas prácticas pero existe un viejo refrán escrito por Aristóteles que dice: “El verdadero discípulo es el que supera al maestro” y fue justamente esto lo que ocurrió en la historia del seguro. El Museo Virtual del Seguro detalla lo siguiente: “España e Italia encabezan el seguro mundial en los siglos XV y XVI. En el siglo XVII, Holanda y Francia se ponen al frente de la legislación del seguro, cuya hegemonía pasa en el siglo XVIII a Inglaterra y en el XIX a Alemania. Desde mediados del siglo XX, Estados Unidos es la primera potencia del seguro mundial.” (Fundación Mapfre)

Por otro lado, América Latina tiene un panorama diferente; a pesar de las influencias por parte de las naciones del viejo continente, el desarrollo del seguro en Sudamérica se dio pausadamente, indudablemente no con la misma fuerza y ahínco que el vecino del norte. Los países del sur todavía no tienen el auge industrial necesario para convertirse en potencias mundiales pero si son actores apreciables en el comercio transnacional, es por esto que muchas aseguradoras multinacionales tienen oficinas en países latinos.

En el informe Seguros del país S.A. destaca fechas y lugares relevantes para la historia del seguro en Sudamérica (Tegucigalpa, 2010):

En 1784 se establece en Argentina la Agencia de una compañía de seguros Terrestres y Marítimos de Madrid, a mediados del siglo XIX las agencias de aseguradoras Inglesas comienzan a operar intensamente en varios mercados de Sudamérica, y el Caribe.

Pero ya en esta época surgen las primeras compañías de América en relación a seguros: en el año de 1789 en México, 1795 en Cuba, 1796 en Argentina, 1808 en Brasil, 1854 en Uruguay, 1876 en Ecuador y en 1895 en Perú.

Considerando el buen pronóstico para el comercio internacional y según se afirma en el informe de (UNCTAD Secretariat, 2012) “De otro lado, aun a pesar de la actual crisis, el comercio marítimo viene experimentando un aumento constante a nivel mundial.” Se asevera que a pesar de los limitantes que tiene este medio de transporte (largas jornadas), por su bajo costo y alta capacidad es preferido por muchos comerciantes, lo que garantiza un continuo crecimiento.

Pero el mercado asegurador en los países sudamericanos no ha tenido el desarrollo paralelo que se esperaba. El artículo Gobierno corporativo en las aseguradoras latinoamericanas publicado en la revista Gerencia de Riesgos y Seguros (Souto, 2013) dice “América Latina se caracteriza, en general, por presentar un relativo subdesarrollo del mercado asegurador.” La inestabilidad política y financiera de la que padecen la mayoría de los países sudamericanos, el alto índice de inflación y muchos otros factores macroeconómicos no permiten que el seguro tenga la prioridad necesaria para desarrollarse como debería. Aunque el escenario no es el más propicio, representa para las aseguradoras un desafío, un mercado por explotar con posibilidades de expansión, donde la cultura de seguros juega un papel fundamental para lograr el crecimiento esperado.

1.1.2 EL SEGURO EN ECUADOR

En Ecuador, al igual que en todos los países latinoamericanos el inicio de la existencia del seguro comenzó con la dependencia del continente europeo, los primeros contratos fueron celebrados entre empresarios ecuatorianos con delegados de aseguradoras extranjeras, que servían para captar al cliente y definir ciertos detalles, pero todo el trabajo operativo se realizaba realmente en

Europa. Para aquella época, en el país no existían empresa de seguros ecuatorianas, uno de los factores para que nadie se atreviera a constituir una compañía pudo ser la falta de marco legal que sustente sus operaciones. "En el Ecuador, las normas sobre seguros eran las de las Colonia y las del Código de Comercio Español de 1829 hasta mayo de 1882 en que entró en vigencia nuestro primer Código de Comercio." (Peña, 2012)

Cabe añadir que transcurrieron varias décadas antes de que la regulación legislativa tome forma, en Análisis de la Legislación relativa al Seguro Privado Ecuatoriano el autor menciona lo siguiente: "el funcionamiento de las compañías de Seguros era completamente libre en el Ecuador hasta que se expidió el decreto legislativo N° 1105 de 18 de noviembre de 1909, en el cual se establecieron ciertas normas que aunque elementales, fueron el inicio de un ordenamiento jurídico" (Larrea)

En el portal web de lo que hoy se conoce como la compañía de seguros Generali, cuenta que "Fundada en el año 1940, bajo la razón social de "LA NACIONAL COMPAÑÍA DE SEGUROS GENERALES S.A.", fue la primera Aseguradora constituida en el Ecuador." (Generali).

Creando una sana competencia, en 1943 se constituye La Unión Compañía Nacional De Seguros S.A. con 155 socios, siendo la primera compañía de seguros nacional. Desde entonces el país ha recorrido un largo camino, a diciembre del 2008 el mercado asegurador estuvo conformado por 44 entidades. Por temas legales, financieros, técnicos entre otros, este número se ha visto reducido pero aún existen muchas compañías que satisfacen las necesidades de los ecuatorianos.

Existen 37 empresas de seguros en Ecuador, debido a los cambios que se han dado por liquidaciones y fusiones, se detallará una nómina actualizada de entidades que componen el mercado al 20 de enero del 2015:

Tabla 1.1. Nómina de empresas de seguros y compañías de reaseguros autorizadas a operar en el país

#	EMPRESA	MATRIZ
1	ACE SEGUROS S.A.	Quito
2	AIG-METROPOLITANA CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Quito
3	ALIANZA CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Quito
4	ASEGURADORA DEL SUR C.A.	Quito
5	BALBOA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Guayaquil
6	BMI DEL ECUADOR COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA S.A.	Quito
7	BUPA ECUADOR S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS	Quito
8	COMPAÑÍA DE SEGUROS DE VIDA COLVIDA S.A.	Quito
9	COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.	Guayaquil
10	COMPAÑÍA DE SEGUROS ECUATORIANO SUIZA S.A.	Guayaquil
11	COMPAÑÍA FRANCESA DE SEGUROS PARA COM. EXT. COFACE S.A. SUCURSAL ECUADOR	Quito
12	CONFIANZA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Guayaquil
13	CONSTITUCION C.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS	Quito
14	EQUVIDA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Quito
15	GENERALI ECUADOR COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.	Guayaquil
16	HISPANA DE SEGUROS S.A.	Guayaquil
17	INTEROCEANICA C.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS	Quito
18	LATINA SEGUROS Y REASEGUROS C.A.	Guayaquil
19	LATINA VIDA COMPAÑÍA DE SEGUROS C.A.	Guayaquil
20	LA UNION COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS S.A.	Guayaquil
21	LIBERTY SEGUROS S.A.	Quito
22	LONG LIFE SEGUROS LLS EMPRESA DE SEGUROS S.A.	Guayaquil
23	MAPFRE ATLAS COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.	Guayaquil
24	PAN AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY	Quito
25	QBE SEGUROS COLONIAL S.A.	Quito
26	ROCAFUERTE SEGUROS S.A.	Guayaquil
27	SEGUROS COLON S.A.	Guayaquil
28	SEGUROS DEL PICHINCHA S.A. CIA .DE SEGUROS Y REASEG.	Quito
29	SEGUROS EQUINOCCIAL S.A.	Quito
30	SEGUROS ORIENTE S.A.	Quito
31	SEGUROS SUCRE S.A.	Guayaquil
32	SEGUROS UNIDOS S.A.	Quito
33	SWEADEN COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Quito
34	COMPAÑÍA REASEGURADORA DEL ECUADOR S.A.	Guayaquil
35	TOPSEG COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	Quito
36	UNIVERSAL COMPAÑÍA DE REASEGUROS S.A.	Quito
37	VAZ SEGUROS S.A. COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS	Cuenca

Fuente: (SBS) Elaboración: Autor

A pesar de la abundante oferta que existe en el mercado, los ecuatorianos destinan tan solo un 10% de su presupuesto a seguros y servicios financieros, Víctor Zabala explica lo siguiente (Especial Seguros, 2015) : “En Ecuador la asegurabilidad reporta un índice de USD 117 per cápita. Un valor que en la mayoría de los casos se destina por obligatoriedad, más no porque en el país prime una cultura y concienciación sobre los beneficios de estar asegurados frente a una situación inesperada”

El seguro en Ecuador es un ejercicio rentable para todos los involucrados, aunque en comparación con países más desarrollados como Chile o Brasil, todavía falta mucho sendero por caminar. Para crear un sistema lo suficientemente sólido que permita explotar este negocio es vital que tanto asegurado como aseguradora trabajen como socios estratégicos.

1.2 CONCEPTOS RELACIONADOS AL CONTRATO DE SEGUROS

Seguro: El seguro es un contrato mediante el cual una de las partes, el asegurador, se obliga, a cambio del pago de una prima, a indemnizar a la otra parte, dentro de los límites convenidos, de una pérdida o un daño producido por un acontecimiento incierto; o a pagar un capital o una renta, si ocurre la eventualidad prevista en el contrato. (Decreto Supremo 1147, 1963)

Riesgo: Denominase riesgo el suceso incierto que no depende exclusivamente de la voluntad del solicitante, asegurado o beneficiario, ni de la del asegurador y cuyo acaecimiento hace exigible la obligación del asegurador. Los hechos ciertos, salvo la muerte, y los físicamente imposibles no constituyen riesgo y son, por tanto extraños al contrato de seguro. (Decreto Supremo 1147, 1963)

Suscripción de riesgos: Es el conjunto de acciones encaminadas a la aceptación de un riesgo por la aseguradora, según unas condiciones y un precio (prima del seguro). (MAPFRE, s.f.)

Contrato: Un convenio obligatorio entre dos o más personas, relativo a un servicio, materia, proceder o cosa. (Cabanellas, 1981)

Infraseguro: Situación que se produce cuando el valor que el Asegurado o Tomador atribuye al objeto garantizado en la póliza es inferior al que realmente tiene. Ante una situación de este tipo, la Entidad Aseguradora tiene derecho a aplicar la Regla Proporcional. (SBS)

Sobraseguro: Situación que se origina cuando el valor que el asegurado o contratante atribuye al objeto garantizado en una póliza es superior al que realmente tiene. (SBS)

1.3 CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE SEGUROS

Como bien señala el Dr. Eduardo Peña Triviño (Manual Derecho de Seguros, 2012) el contrato de seguros goza de características que por su naturaleza se convierten en requisitos sine qua non, estas son: bilateral, oneroso, principal, conmutativo y aleatorio. Parafraseando con los conceptos expresados en su obra, esta investigación abarcará una idea general para una mejor comprensión:

Bilateral: Existen dos partes que son el asegurado y el asegurador que conviven en el equilibrio entre sus derechos y obligaciones, el asegurado se obliga a pagar el precio del seguro y en caso de un siniestro el asegurador se obliga a cubrir la indemnización pactada.

Oneroso: Ambos actores afectan de cierta manera sus fondos monetarios, el asegurado debe pagar la prima y la compañía de seguros debe cubrir todos los gastos propios de la operación del seguro.

Principal: Esta característica se explica por sí sola, este contrato no depende de otros y tiene su correcta autonomía.

Conmutativo: Existe una relación proporcional entre lo que ambas partes dan y reciben, a cambio del costo de la prima, el asegurado tiene la tranquilidad otorgada por el respaldo que le brinda la compañía de seguros en caso de un infortunio. En el caso de la aseguradora, previo estudios técnicos, la prima cobrada es equivalente a la protección que concede.

Aleatorio: Incluso las predicciones basadas en numerosos estudios y vasta experiencia pueden equivocarse, es por esto que el factor suerte juega un papel predominante en este contrato, ya que puede que un evento adverso se materialice como puede que esto no ocurra.

1.3.1 ELEMENTOS DEL CONTRATO

Asegurador: Son Compañías Anónimas constituidas en el territorio nacional, las cuales están legalmente autorizadas para asumir riesgos, y que, por el pago de una prima se comprometen a indemnizar al asegurado en caso de siniestros de acuerdo con las condiciones acordadas en la póliza. (SBS)

Solicitante: solicitante a la persona natural o jurídica que contrata el seguro, sea por cuenta propia o por la de un tercero determinado o determinable que traslada los riesgos al asegurador. (Decreto Supremo 1147, 1963)

Asegurado: El asegurado es la persona que es titular del interés asegurable, o sea aquella cuyo patrimonio o persona puedan resultar afectados, directa o indirectamente, por la realización de un siniestro. (SBS)

Beneficiario: El beneficiario es quien percibe la indemnización en caso de siniestro. El asegurado puede ser distinto del beneficiario si por ejemplo, cuando se trata de un seguro de vida en que se cubre la vida del asegurado, el beneficiario es la persona designada expresamente por el asegurado. (SBS)

Valor asegurable: Valor por el que se suscribe el seguro de un bien después de que éste ha sido evaluado objetivamente. (SBS)

Vigencia del Seguro: Periodo de tiempo previsto en la póliza durante el cual surten efectos sus coberturas. (MAPFRE)

Prima: Aportación económica que ha de satisfacer el contratante o asegurado a la entidad aseguradora en concepto de contraprestación por la cobertura de riesgo que este le ofrece. Desde un punto de vista jurídico, es el elemento real más importante del contrato de seguro, porque su naturaleza, constitución y finalidad lo hacen ser esencial y típico de dicho contrato. (MAPFRE)

Endoso: Declaración escrita sobre un efecto de comercio (emitido generalmente «a la orden»), mediante la cual se transmite la propiedad de dicho efecto (endoso pleno) o simplemente se concede una autorización para su cobro o una simple garantía (endoso limitado: de apoderamiento o de garantía, respectivamente). Es fórmula de amplio uso en el tráfico mercantil para la circulación de la letra de cambio. (MAPFRE)

Siniestro: Es la ocurrencia del suceso o acontecimiento, comenzando las obligaciones a cargo de la compañía de seguro; las mismas que pueden ser el

pago de una cantidad de dinero, una prestación de servicios, asistencia jurídica, reparación de un daño, etc. (SBS)

Indemnización: En general, compensación o resarcimiento económico por el menoscabo producido al perjudicado que se realiza por el causante del daño o por quien deba corresponder en su lugar. Importe al que está obligado a pagar contractualmente la entidad aseguradora en caso de producirse un siniestro. (MAPFRE)

Condiciones Generales:

Las condiciones generales reflejan el conjunto de principios básicos que establece el asegurador para regular todos los contratos de seguro que emita en el mismo ramo o modalidad de garantía.

En tales condiciones suelen establecerse normas relativas a la extensión y objeto del seguro, riesgos excluidos con carácter general, forma de liquidación de los siniestros, pago de indemnizaciones, cobro de recibos, comunicaciones mutuas entre asegurador y asegurado, jurisdicción, subrogación, etc. (MAPFRE)

Condiciones Particulares:

Las condiciones particulares recogen aspectos concretamente relativos al riesgo individualizado que se asegura y en particular los siguientes:

Nombre y domicilio de las partes contratantes, y designación del asegurado y beneficiario, en su caso. Concepto en el cual se asegura.

Naturaleza del riesgo cubierto. Designación de los objetos asegurados y de su situación.

Suma asegurada o alcance de la cobertura.

Importe de la prima, recargos e impuestos.

Vencimiento de las primas, así como lugar y forma de pago.

Duración del contrato, con expresión de cuando comienzan y terminan sus efectos. (MAPFRE)

Clausulas: Acuerdo establecido en un convenio. Generalmente, en los contratos de seguro, las cláusulas vienen a modificar, aclarar o dejar sin efecto parte del contenido de sus condiciones generales o particulares. (MAPFRE)

1.3.2 OTROS ACTORES DEL SEGUROS:

Peritos de Seguros:

Los inspectores de riesgos, personas naturales o jurídicas cuya actividad es la de examinar y calificar los riesgos en forma previa a la contratación del seguro y durante la vigencia del contrato; y,

Los ajustadores de siniestros, personas naturales o jurídicas, cuya actividad profesional es la de examinar las causas de los siniestros y valorar la cuantía de las pérdidas en forma equitativa y justa, de acuerdo con las cláusulas de la respectiva póliza. El ajustador tendrá derecho a solicitar al asegurado la presentación de libros y documentos que estime necesarios para el ejercicio de su actividad. (Ley General de Seguros, 1998)

Asesores productores de seguros:

Los agentes de seguros, personas naturales que a nombre de una empresa de seguros se dedican a gestionar y obtener contratos de seguros, se regirán por el contrato de trabajo suscrito entre las partes y no podrán prestar tales servicios en más de una entidad aseguradora por clase de seguros; y, los agentes de seguros, personas naturales que a nombre de una o varias empresas de seguros se dedican a obtener contratos de seguros, se regirán por el contrato mercantil de agenciamientos suscrito entre las partes;

Las agencias asesoras productoras de seguros, personas jurídicas con organización cuya única actividad es la de gestionar y obtener contratos de seguros para una o varias empresas de seguros o de medicina prepagada autorizada a operar en el país. (Ley General de Seguros, 1998)

Coaseguro:

Se da este nombre a la concurrencia acordada de dos o más entidades aseguradoras en la cobertura de un mismo riesgo. Desde un punto de vista técnico, el coaseguro es uno de los sistemas empleados por los aseguradores para homogeneizar cuantitativamente la composición de su cartera, puesto que a través de él sólo participan respecto a determinados riesgos en proporciones técnicamente aconsejables. (MAPFRE)

Reaseguro:

"El Reaseguro es una operación mediante la cual el asegurador cede al Reasegurador la totalidad o una parte de los riesgos asumidos directamente por él".

Es necesario indicar que el contrato de reaseguro es independiente del contrato de seguro suscrito entre el asegurado y el asegurador, pues este contrato de reaseguro no modifica las obligaciones asumidas por el asegurador, ni da al asegurado acción directa sobre el reasegurador. (SBS)

1.3.3 LEYES Y REGULACIONES

El marco jurídico en Ecuador se ha ido puliendo conforme la economía evoluciona, pero recientemente se introdujeron cambios en la Ley y las normativas que están modificando el panorama del sector. La aplicación del Código Orgánico Monetario y Financiero, las restricciones en las importaciones y la implementación de las recomendaciones del Comité de Basilea suponen cambios que pueden traducirse en la desaceleración del desarrollo del mercado importador y asegurador.

Las leyes y normativas que regulan el seguro son:

- Ley General De Seguros, Codificación.
- Reglamento General a La Ley General de Seguros.
- Legislación sobre el Contrato del Seguro.

Las leyes que regulan las importaciones son:

- COPCI: Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones.
- Reglamento al título de la facilitación aduanera para el comercio, del libro V del Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones.

El vínculo entre estas dos actividades se basaba en la obligatoriedad de tomar una póliza de seguro para legalizar las mercancías en Ecuador, porque en la Ley Orgánica de Aduanas del año 2007 constituía un documento de

acompañamiento obligatorio pero esta ley fue derogada y las reglas del juego cambiaron.

Ahora el costo del seguro compone la base imponible pero no es obligatorio tomar la póliza como se explica en el siguiente artículo del Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones:

Art. 110.- Base imponible.- La base imponible de los derechos arancelarios es el valor en aduana de las mercancías importadas. El valor en aduana de las mercancías será el valor de transacción de las mismas más los costos del transporte y seguro, determinado según lo establezcan las disposiciones que rijan la valoración aduanera. El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera. (COPCI, 2010)

Al convertir al seguro en un requerimiento opcional, se diluye la responsabilidad que imponían al importador para proteger sus bienes. Los riesgos persisten: los robos, los piratas, las tormentas, bancos de neblina, etc., las posibles eventualidades siguen teniendo las mismas probabilidades de ocurrencia pero el marco legal ya no es impositivo, lo que crea una brecha para que el cliente tome la decisión equivocada.

1.3.4 ENTE DE CONTROL

SBS: Superintendencia de Bancos y Seguros vela por la seguridad, estabilidad, transparencia y solidez de los sistemas financiero, de seguros privados y de seguridad social, mediante un eficiente y eficaz proceso de regulación y supervisión para proteger los intereses del público y contribuir al fortalecimiento del sistema económico social, solidario y sostenible. (SBS)

1.3.5 ENTIDADES SUPERVISORAS

ASSAL: Asociación de Supervisores de Seguros de América Latina. Es un organismo internacional que agrupa a las máximas autoridades supervisores de la actividad de seguros en Latinoamérica. En él participan 22 países, 20 países latinoamericanos como miembros de pleno derecho y 2 miembros adherentes, España y Portugal. (ASSAL)

Dentro de los objetivos de ASSAL se destacan

- El intercambiar información sobre legislación, métodos de control, características de mercado y sistemas operativos en cada uno de los países en materias de seguros y reaseguros.
- Recolectar y difundir información técnica y estadística.
- Promover las actividades de cooperación.
- Analizar el desenvolvimiento del reaseguro en la región.
- Incentivar programas regionales en materia de educación de seguros y reaseguros.
- Armonizar las políticas y mecanismos de supervisión.
- Transmitir las experiencias registradas en los países miembros respecto a temas específicos de la industria aseguradora.

IAIS: La Asociación Internacional de Supervisores de Seguros fue establecida en 1994 con el propósito de promover la cooperación entre los reguladores de seguros, así como de otros sectores financieros.

Actualmente, la asociación agrupa autoridades supervisoras de seguros de aproximadamente 180 jurisdicciones. Adicionalmente, 70 organizaciones e individuos son observadores de la asociación. (IASIS)

1.3.6 ENTIDADES RELACIONADAS Y ADSCRITAS:

ACOSE: Asociación de Compañías de Seguros del Ecuador. Constituida el 2 de Agosto del 1978, con domicilio en la ciudad de Quito y tiene como asociadas a importantes empresas de seguros y reaseguros del Ecuador. Es miembro de FEDESEG y por lo tanto de FIDES. (ACOSE, s.f.)

FIDES: Federación Interamericana de Empresa de Seguros. Es una organización representativa de los aseguradores de Latinoamérica, Estados Unidos y España, que cuenta ya con más de 50 años de experiencia. Es una Federación sin ánimo de lucro que agrupa a las Asociaciones de aseguradores de veintidos (22) países en America Latina, Estados Unidos y la Península Ibérica. (FIDES, s.f.)

Camseg: Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador. Es una organización domiciliada en Guayaquil que mantiene como socios a las empresas aseguradoras del mercado ecuatoriano.

1.4 CLASIFICACIÓN DEL SEGURO

Existen seguros creados para casi todos los posibles riesgos y hay diversas maneras de catalogar sus distintos tipos, todos vistos desde diferentes perspectivas pero siguiendo la normativa impuesta mediante Resolución N° JB-2012-2154 (Junta Bancaria del Ecuador, 2012), se detalla la clasificación por ramos y su codificación de la siguiente forma:

Tabla 1.2: Clasificación de riesgos por ramos y su codificación

Por su naturaleza	Por regulación	Ramo	Código	Seguro
Personas	Vida	Vida	1	Vida individual
			2	Vida colectiva
Daños	Generales	Asistencia médica	3	Asistencia médica
		Accidentes personales	4	Accidentes personales
		Incendio y Líneas Aliadas	5	Incendio y Líneas Aliadas
			41	Riesgos catastróficos
		Lucro cesante a consecuencia de incendio y líneas aliadas	6	Lucro cesante a consecuencia de incendio y líneas aliadas
			42	Lucro cesante a consecuencia de riesgos catastróficos
		Vehículos	7	Vehículos
		SOAT	44	SOAT
		Transporte	8	Transporte
		Marítimo	9	Marítimo
		Aviación	10	Aviación
		Robo	11	Robo
		Dinero y Valores	12	Dinero y Valores
		Agropecuario	13	Agropecuario
		Riesgos técnicos	14	Todo Riesgo para contratistas
			15	Montaje de maquinaria
			16	Rotura de maquinaria
			17	Pérdida de beneficio por rotura de maquinaria
			18	Equipo y maquinaria de contratistas
			19	Obras civiles terminadas
			38	Todo Riesgo Petrolero
			20	Equipo electrónico
			39	Otros riesgos técnicos
		Responsabilidad Civil	21	Responsabilidad Civil
		Fidelidad	22	Fidelidad
		Fianzas	23	Seriedad de Oferta
			27	Cumplimiento de contrato
			28	Buen uso de anticipo

		29	Ejecución de obra y buena calidad de materiales
		31	Garantías Aduaneras
		33	Otras Garantías
		34	Crédito Interno
	Crédito	35	Crédito a las exportaciones
	Bancos e instituciones financieras (BBB)	24	Bancos e instituciones financieras (BBB)
			Multiriesgo hogar
	Multiriesgo	40	Multiriesgo industrial
			Multiriesgo comercial
	Riesgos especiales	26	Riesgos especiales

Fuente: (Junta Bancaria del Ecuador, 2012)

La definición de cada ramo se encuentra detallado en el Anexo 1, para efectos prácticos de esta investigación se tomará un concepto más amplio del seguro de transporte marítimo a continuación expresado:

Seguro de Transporte Marítimo: Corresponde todos aquellos seguros que garantizan al asegurado una indemnización en caso de daños o perdidas que afecten a la carga o mercadería transportada por vía marítima, fluvial o lacustre, dentro y fuera del país, excluido el riesgo de responsabilidad civil. (El portal de los expertos en prevención de riesgos de Chile, 2012)

1.5 EL SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

El seguro de transporte puede presumir de ser el más antiguo de todos, la literatura acerca de este tema es bastante extensa ya que el inicio del comercio transnacional se dio a través del mar. Los peligros estaban a la orden del día para arruinar el fruto de años de trabajo, como se ha mencionado anteriormente la necesidad de proteger el esfuerzo y capital invertido conllevó a desarrollar este concepto.

José Aceituno afirma “El origen del seguro de transporte deriva del desarrollo y la evolución del hombre especialmente en el uso y dominio del mar como medio de transporte de sus mercancías o bienes” (El seguro de transporte, 1991)

La posibilidad de ocurrencia de infortunios durante el viaje es el motor principal para que un importador, con un mínimo grado de conciencia, tome una póliza de seguro de transporte marítimo, pero es cierto que también todo depende de los términos en los que se negoció la compra de la mercancía. En las transacciones internacionales no solo intervienen el comprador y el vendedor, sino los transportistas, estibadores, las aduanas y cada actor tiene un grado de responsabilidad sobre la carga.

Ahora bien, dado que en el seguro de transporte se aseguran tanto los transportistas como los dueños de las mercancías (generadores), es necesario entender un poco el contrato de transporte existente entre ambas partes para entender los límites de responsabilidad asumidos por los transportadores y con esto saber cuál es la responsabilidad máxima de las aseguradoras. (Concha, Umaña, & Vargas, 2011)

El objetivo principal del seguro de transporte marítimo es proteger la inversión realizada en la compra de mercancías en el caso de los importadores, la tranquilidad que le brinda la compañía de seguros al ser partícipes de la aventura marítima es lo que permite que los negocios fluyan de una manera habitual.

1.5.1 PROPÓSITO DE SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

El propósito del seguro de transporte marítimo nació con la finalidad de revertir aquellas pérdidas sufridas durante el traslado de las mercancías de un lugar a otro. El riesgo de navegación está implícito en todos los trayectos, incluso ahora con todo el desarrollo tecnológico del que ha sido testigo la humanidad.

Actualmente este propósito no ha variado totalmente de su idea general, pues con el seguro se pretende resguardar el progreso económico. Existen factores que el ser humano no puede manipular y que ciertamente son imprevisibles, estos posibles eventos crean incertidumbre acerca del éxito de la transacción, pero a cambio del pago de una prima la compañía de seguros te ofrece la serenidad de que el dinero está seguro.

1.5.2 IMPORTANCIA DE SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

Según afirma el Contralmirante Luis Santiago Chávez (Revista *Emprende*, 2013) “El mar para nosotros es un medio de vínculo con las otras naciones, las fronteras son totalmente invisibles. Lo que hacen los buques moviéndose de un lugar a otro es unir pueblos, culturas y comercios”.

Sin embargo los riesgos que se presentan en el transporte vía marítima pueden ser incluso mayores que los conocidos por vía terrestre, por lo que para garantizar que la mercancía llegue a buen recaudo y que se cumpla con el objetivo de traspasar barreras y unir naciones, lo más conveniente y rentable es adquirir un seguro que proteja la inversión sobre cualquier contratiempo que surja en el camino.

Sería impensable que el mercado internacional tuviera tal despunte si los compradores cargaran con toda la buena o mala suerte del viaje de su mercancía. El respaldo financiero que le da la aseguradora es lo que ha permitido que naciones apartadas creen fuertes lazos de comercialización aun contando con las adversidades de la naturaleza e incluso el error humano.

Tanta es la incidencia del seguro en los distintos negocios que Sergio Martínez acota (Revista *Gerencia de Riesgos y Seguros*, 2013) “El seguro deja de ser algo administrativo para convertirse en un elemento que permite modular, gestionar y mitigar ese riesgo. Se ha pasado de ver al asegurador como un ente

administrativo a ser considerado un socio con una involucración de primer nivel en la compañía, como puede ser un accionista, un acreedor o un suscriptor de bonos.”

Las empresas hoy en día han empezado a considerar a la compañía aseguradora como un socio estratégico con el cual pueden trabajar diariamente y no recurrir únicamente a ellos para completar los requisitos previos a la importación. En muchos países la adquisición de un seguro es calificado como un acto de responsabilidad empresarial que ayuda a maximizar el valor de sus gestiones administrativas y operativas, dándole un plus que genera una imagen positiva y mayor confianza ante sus clientes, proveedores y la sociedad en general.

1.5.3 TIPOS DE PÓLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTE MARÍTIMO

El seguro de transporte puede clasificarse de numerosas maneras pero este estudio abarcará las más usadas en Ecuador en el medio de transporte marítimo.

1.5.3.1 Abierta

Este tipo de póliza es generalmente usada por los usuarios que tienen un gran volumen de transacciones habituales, movilizando mercancía con regularidad. El funcionamiento es un poco flexible, ya que al suscribir el contrato de seguros se emite una póliza madre donde se detallan las condiciones del negocio como: monto asegurado, tasa, límite máximo por embarque, tipo de productos, rutas etc., luego se emiten aplicaciones por cada riesgo, es decir por cada viaje, teniendo en cuenta que están regidos por las condiciones determinadas en la póliza madre.

1.5.3.2 Especifica

Se utilizan cuando el giro de negocio no requiere el traslado de mercancías de manera frecuente, sino que son casos puntuales, por lo que el importador negocia los términos y condiciones por cada viaje.

1.5.4 CLASES DE COBERTURA

El orden de las coberturas es determinado por la de mayor restricción hasta la más amplia.

1.5.4.1 Pérdida total solamente (P.T.)

Como su nombre lo menciona, esta cobertura se limita única y exclusivamente a cubrir las pérdidas de la totalidad del cargamento asegurado, siendo altamente restrictiva. En Ecuador no se estila usarla, ya que limita los beneficios del asegurado y el riesgo del asegurador se reduce drásticamente ya que es poco probable que se pierda completamente la inversión realizada por el importador.

1.5.4.2 Libre de Avería Particular (L.A.P.)

Esta es una cobertura de riesgos nombrados, detalla todos y cada uno de los casos en los que la mercadería está cubierta. En la actualidad es una de las más solicitadas por los importadores por su bajo costo.

El numeral 2 de las condiciones generales redactadas en la póliza de Seguro de Transporte (Ecuatoriano Suiza) detalla lo siguiente:

El Asegurador es responsable por pérdidas o daños que sufra la mercadería asegurada únicamente cuando son consecuencia directa de

uno de los siguientes eventos, llamados accidentes específicos: Terremoto, erupción volcánica, marejada, inundación, avalancha, deslizamiento de tierra, alud, huracán, rayo, naufragio, encalladura, buque haciendo agua y en necesidad de buscar un puerto de refugio. Colisión del medio de transporte con una sustancia sólida, volcadura, descarrilamiento, caída de puentes, caída de aeronaves o partes de ellas; explosión, incendio, así como también la pérdida total de bultos completos (mercadería y empaque) que ocurra durante la carga, descarga o transbordo, entendiéndose para los fines de esta cláusula como “pérdida total” la desaparición física de un bulto por caída al agua del mismo.

1.5.4.3 Con Avería Particular (C.A.P.)

Para notar la diferencia entre esta cobertura y la anterior, se usará la misma fuente. El numeral 3 de las condiciones generales redactadas en la póliza de Seguro de Transporte (Ecuatoriano Suiza) detalla lo siguiente:

El Asegurador es responsable por pérdidas o daños que sufra la mercadería asegurada, con exclusión de los riesgos especiales que constan a continuación a menos que se cubran expresamente mediante Condiciones Particulares:

- Mojadura por agua dulce o exudación del buque.
- Herrumbre y otras formas de oxidación.
- Rotura.
- Derrame.
- Pérdidas o daños causados por ratas.
- Pérdidas o daños causados por bichos provenientes de una fuente externa.
- Contaminación por olores extraños.
- Robo, Ratería y Falta de Entrega.

Estos riesgos especiales están sin embargo cubiertos si la pérdida o daño ha sido causado por un accidente específico.

Aunque esta cobertura es conocida en el mundo asegurador, muy pocos usuarios suscriben su póliza de seguro de transporte bajo esta modalidad.

1.5.4.4 Todo riesgo (ALL RISKS)

Cubre todos los riesgos salvo los que están debidamente excluidos. Cabe destacar que la lista de exclusiones es un poco extensa, pero es la que ofrece mayor amplitud de protección para garantizar que los riesgos usuales estén cubiertos.

Aunque este tipo de cobertura parece ser la más idónea para todos los importadores, en la revista El seguro de Transportes de Mercancías (Fischer & Stabinger F., 1987) realizan una seria advertencia, que no debe ser tomada a la ligera:

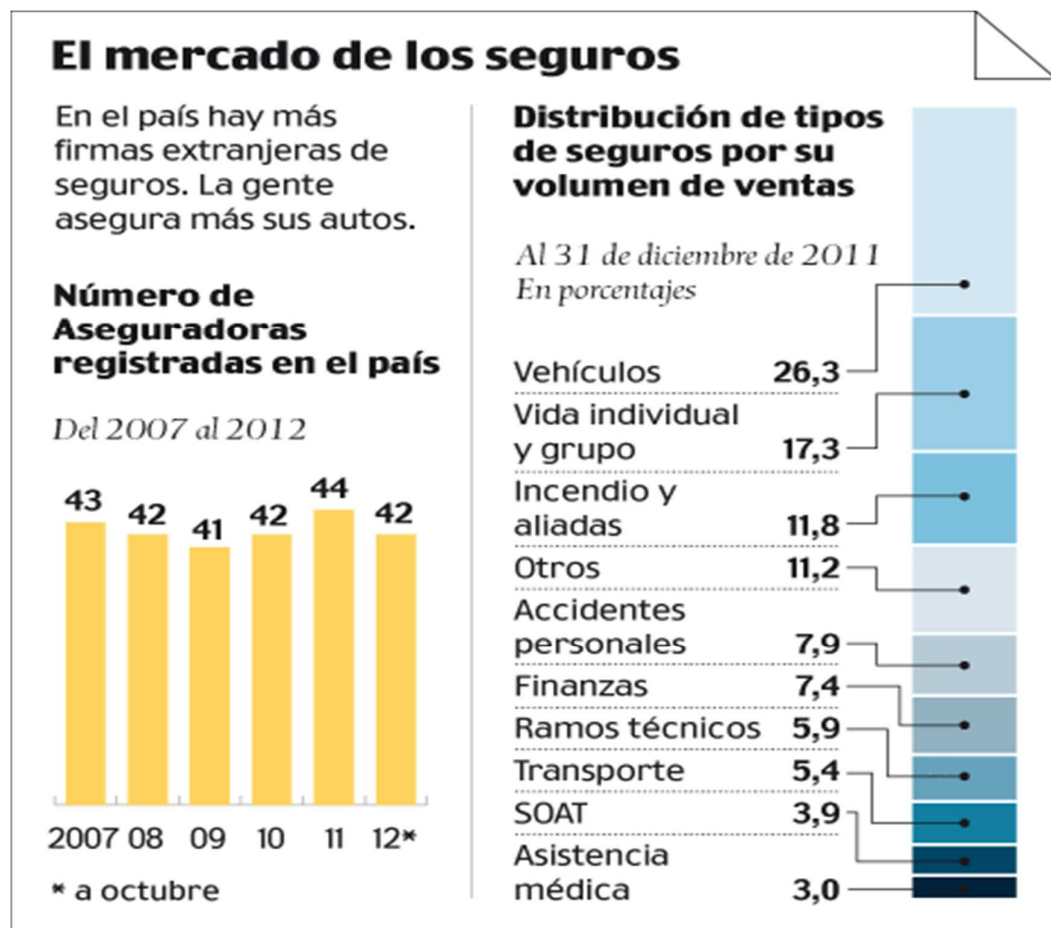
No debemos olvidar nunca que el propio objeto del seguro es el amparo de riesgos, que son acontecimientos futuros, imprevisibles y fortuitos. En otras palabras: el seguro tiene la finalidad de indemnizar pérdidas que pueden presentarse, pero jamás pérdidas que inevitablemente y necesariamente suelen presentarse.

Esto implica que hay ciertas pérdidas o daños ordinarios que son propias de las mercancías, que para efectos técnicos de suscripción no están cubiertos en la póliza.

1.5.5 CIFRAS DE SEGURO DE TRANSPORTE EN ECUADOR

En Ecuador el desarrollo del mercado asegurador se desarrolló de un modo próspero debido a las modificaciones en el marco legal del Comercio Exterior. Tal como se manifiesta en la página web de la Superintendencia de Bancos y Seguros en un estudio sobre el Comportamiento del Sistema de Seguros Privados (Tobar, 2013) “Si bien hacia finales del 2012, la tasa de penetración de los servicios de seguros medida con relación al PIB (1,7%) es baja, ésta se ubicó por sobre algunos países de América Latina y El Caribe.” Demostrando así que el mercado asegurador está contribuyendo al incremento en los niveles de producción nacional y a destacarse con sus pares en la región.

Este panorama se ratificó gracias a lo que señala Manfredo Ferrara presidente de la Federación de Empresas de Seguros de Ecuador (El comercio, 2012) “En estos dos últimos años este sector ha experimentado un importante crecimiento”. Así también en otra publicación de El comercio (Ayala, 2013) se señala: “las perspectivas para este año son muy optimistas, con lo que los clientes seguramente se verán beneficiados, con mayores planes de cobertura, menores cuotas de pago y otros estímulos que generará la naciente competencia”.



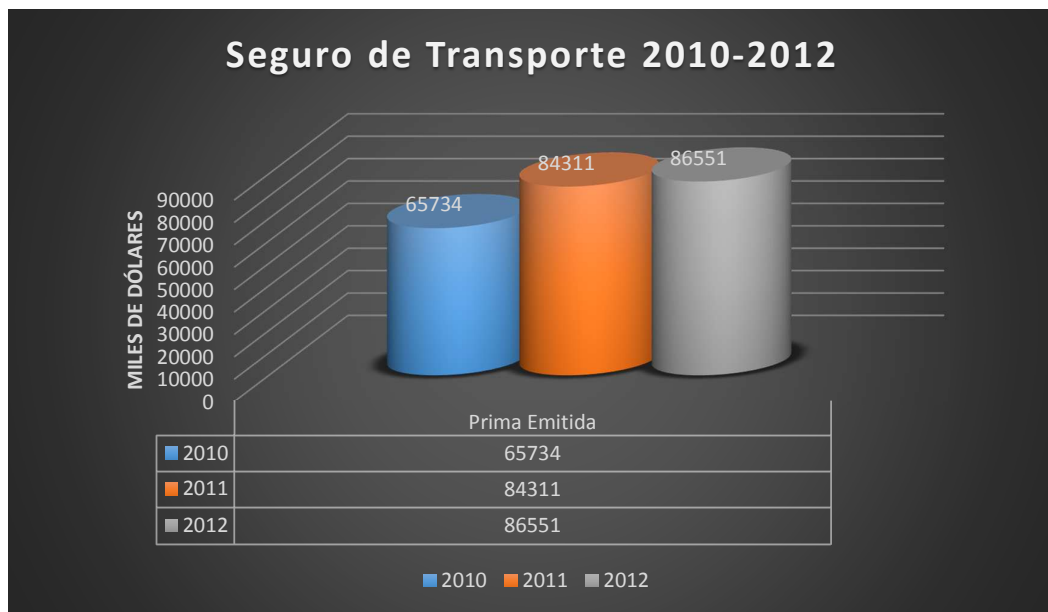
Fuente: ACOSE es la Asociación de Compañías de Seguros del Ecuador; EL COMERCIO

Ilustración 1.1: El mercado de los Seguros

Fuente: El Comercio

Considerando ambas afirmaciones hasta el año 2012 tuvo un buen desenvolvimiento en su sector productivo, aunque el seguro de transporte en el ámbito nacional tiene un porcentaje minoritario en el mercado global, está entre los 10 ramos con mayor volumen de ventas según el artículo: “Las Aseguradoras internacionales ganan mercado en el Ecuador” (El comercio, 2012).

Gráfico 1.1: Seguro de Transporte 2010-2012

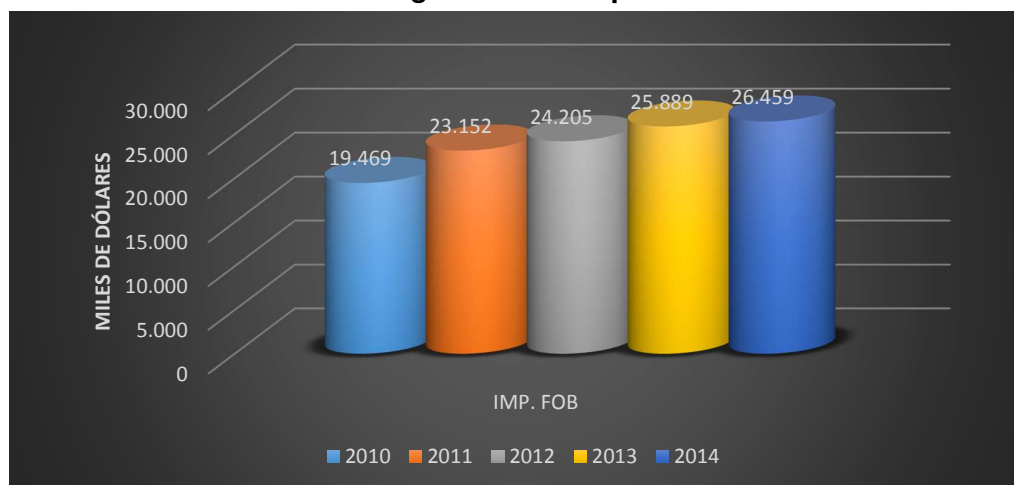


Fuente:(SBS) Elaboración: Autor

Según datos de la Superintendencia de Bancos y Seguros, el Seguro de transporte en Ecuador fue incrementando sus niveles de venta de manera paulatina demostrando un firme progreso en su desarrollo.

Aunque este estudio comprenda información del 2010 al 2012, se analizará un período de 5 años para verificar el comportamiento del seguro de transporte, ya que existieron cambios en el marco legal y económico del país.

Gráfico 1.2: Seguro de Transporte 2010-2015



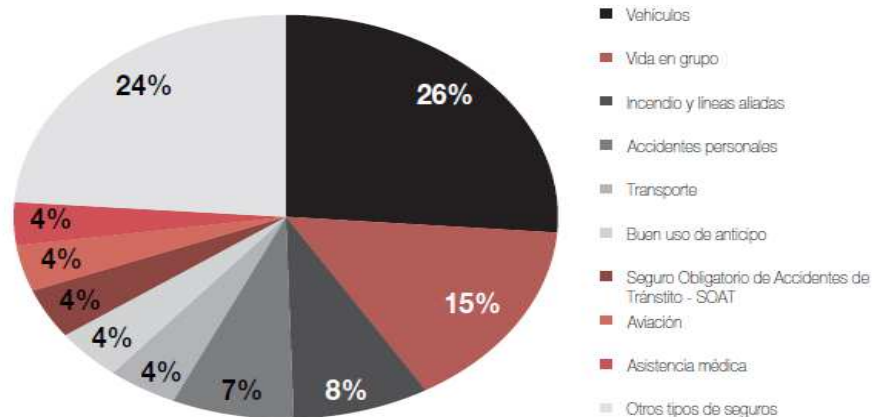
Fuente:(SBS) Elaboración: Autor

Como se muestra en el gráfico, el progreso no alcanzó los valores esperados, el desaceleramiento en el desarrollo del seguro de transporte es evidente y los factores que influyeron para que se produzca esta desviación son totalmente ajenos a los aseguradores y a los clientes. La Unidad de Investigación Económica y de Mercado de la revista Ekos por 3 años consecutivos ha dedicado en sus publicaciones un especial de seguros. En la edición especial del 2015 se encuentra una breve explicación del comportamiento del seguro descrito en el artículo “Perspectivas: se espera un crecimiento menor!”

Si bien se espera un crecimiento de la economía ecuatoriana del 1.9% de acuerdo al Fondo Monetario Internacional (FMI); el crecimiento del sector asegurador puede ser incluso menor si se toma en cuenta que la reducción en los niveles de consumo de la población, la reducción del gasto público pueden afectar en la capacidad de emisión de nuevas primas y aumentar la morosidad de la cartera. (Zabala, 2015)

Complementando esta situación, se debe destacar que la composición del mercado asegurador ha variado en estos últimos 3 años; en el 2012 el ramo de transporte acaparaba 5,4% del total del mercado asegurador pero esta cifra bajó a 4% en los años posteriores, como se muestra en las siguientes ilustraciones:

COMPOSICION DE LA PRIMA EMITIDA POR TIPO DE SEGURO

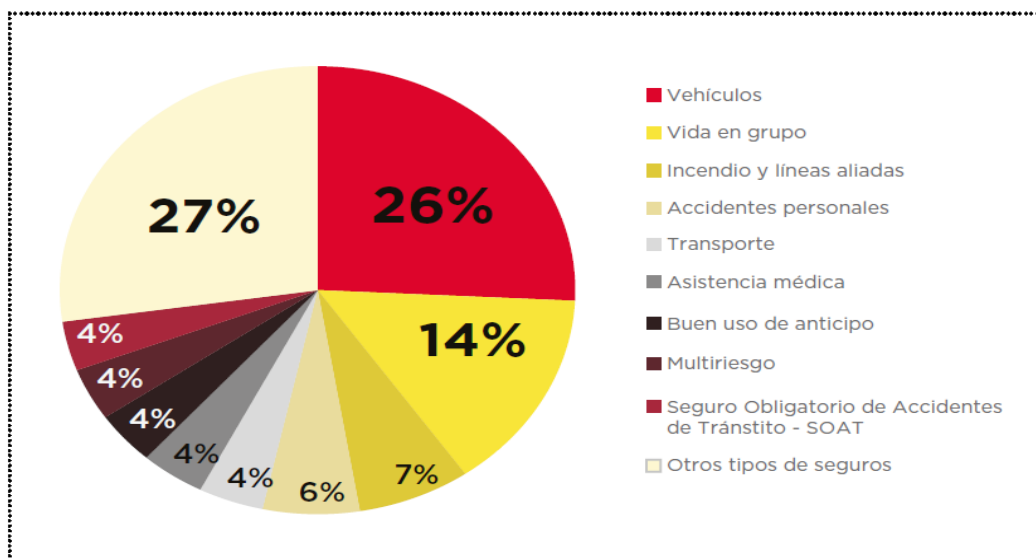


Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador / Ejercicio fiscal a noviembre 2013

Ilustración 1.2: Composición de la prima emitida por tipo de Seguro 2013

Fuente: (Ekos Negocios, 2013)

COMPOSICIÓN DE LA PRIMA EMITIDA POR TIPO DE SEGURO



Fuente: Superintendencia de Bancos del Ecuador

Ilustración 1.3: Composición de la prima emitida por tipo de Seguro 2014

Fuente: (Especial Seguros, 2015)

Aunque es un poco desalentador el panorama, el seguro de transporte ha ido creciendo lentamente y el progreso se mantiene constante a pasos pequeños. En un país con la inestabilidad legal, económica y política como Ecuador, inclusive ese minúsculo desarrollo es significativo.

1.6 LAS IMPORTACIONES EN EL ECUADOR

Al encontrarse Ecuador en calidad de país emergente, la falta de desarrollo industrial y tecnológico ha creado un desequilibrio en el comercio internacional, es por esto que se ha mantenido una balanza comercial desfavorable incluso teniendo el llamado oro negro.

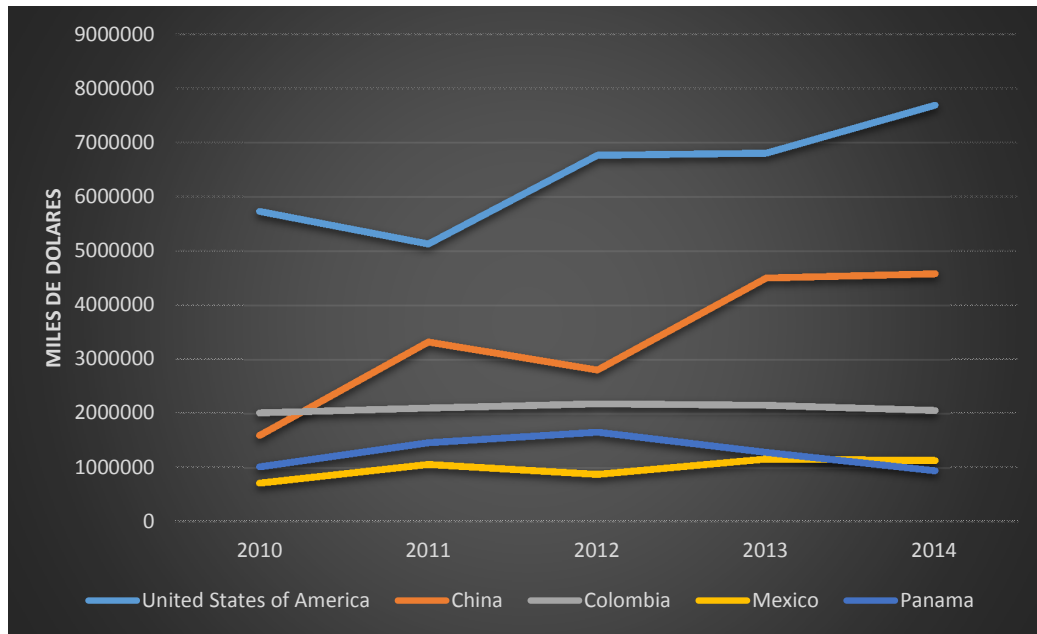
Los consumidores buscan productos de buena calidad a bajo precio que satisfagan sus necesidades más inmediatas, pero no precisamente el producto hecho en Ecuador cumple con estos requisitos. Sin desmerecer al productor ecuatoriano, por el avance industrial con que cuentan los países del primer mundo pueden ofrecer bienes de excelente características a precios irrisorios.

Ahondar en la historia de las importaciones en Ecuador, solo dejaría al lector con un mal sabor de boca, siendo un país tan rico en agricultura, pesca, ganadería y más, sigue dependiendo de los países vecinos para satisfacer a su propio mercado. Rescatando lo positivo de esta situación, en un mundo tan globalizado se puede hacer negocios con cualquier persona del planeta sin importar la barrera de la distancia.

El mayor volumen de importaciones se realiza con mercancías procedentes de Estados Unidos y China, por su ubicación geográfica sería imposible que los distintos bienes lleguen al país por transporte terrestre en óptimas condiciones. El tiempo, la distancia y el costo influyen mucho a la hora de decidirse por el medio de transporte adecuado, por lo beneficios que ofrecen los buques se utilizan principalmente las vías marítimas.

En el siguiente gráfico se muestra un ranking de los 5 principales orígenes de importaciones ecuatorianas y su evolución en el período comprendido de 2010 al 2014.

Gráfico 1.3: Origen de Importaciones ecuatorianas 2010-2014



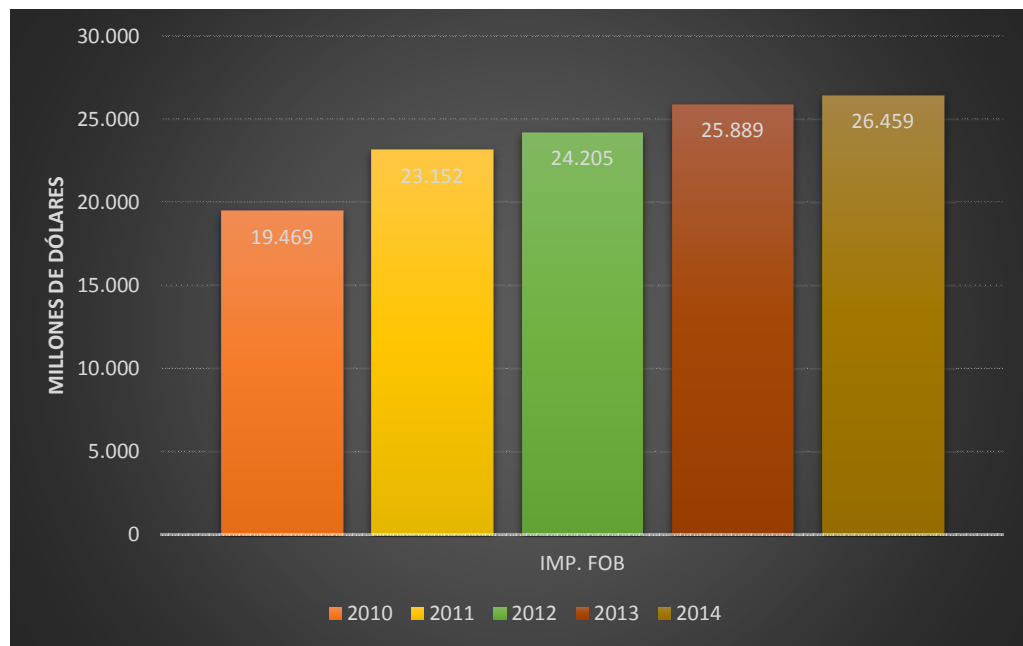
Fuente: (Trade Map, 2015) Elaboración: Autor

Las salvaguardas impulsadas por el gobierno pretenden restringir las importaciones para evitar la fuga de capital, el futuro de estas transacciones puede variar como resultado de todos estos cambios implementados, pero el efecto directo se verá en las estadísticas del año 2015.

Es interesante ver la evolución de las importaciones en Ecuador, especialmente porque el entorno legislativo y económico en el que se ha venido desarrollando esta actividad no ha sido nada favorecedora. En el siguiente gráfico se muestra el total de las importaciones en el Incoterm FOB (Franco a bordo) en el período comprendido del 2010 al 2014.

Cabe acotar que este estudio expandió el rango de fechas para visualizar el efecto directo que ha tenido sobre el mercado importador el cambio en el marco jurídico y se utilizó el término FOB porque este refleja el valor real de las mercancías sin el recargo del pago del transporte y el seguro.

Gráfico 1.4: Importaciones (FOB) 2010-2014



Fuente: (Banco Central del Ecuador)

Elaboración: Autor

1.6.1 CONCEPTOS BÁSICOS:

Importación: Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACION al que haya sido declarado. (SENAE, s.f.)

D.A.I.: Declaración Aduanera de Importación. (SENAE, 2012)

Documento de transporte:

Documento que materializa el acuerdo de voluntades entre un Operador de Transporte y un usuario de su servicio, por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique, a cambio de un precio determinado (flete). En el caso del transporte aéreo, las Líneas Aéreas o Agentes de Carga Internacional emitirán las respectivas Guías Aéreas Máster (con sus siglas en inglés, Master Airwaybill). Cuando se trate de las Consolidadoras de Carga, Empresas de Tráfico Postal Internacional y Correos; y Correos del Ecuador, generarán las respectivas Guías Aéreas Hijas (con sus siglas en inglés, House Airwaybill). En el caso del transporte marítimo, las Líneas Navieras o Agentes de Carga Internacional emitirán los respectivos Conocimientos de Embarque Máster (con sus siglas en inglés, Master Bill of Lading). Cuando se trate de las Consolidadoras de Carga generarán los respectivos Conocimientos de Embarque Hijos (con sus siglas en inglés, House Bill of Lading). (SENAE, 2012)

Documento de Transporte House: (House Bill of Lading – HBL)

Conocimiento Marítimo expedido por un transitario para un envío de grupaje / consolidado marítimo. (SENAE, 2012)

Documento de Transporte Máster:

(Máster Bill of Lading – MBL) Conocimiento Marítimo con un transitario en origen como embarcador (shipper) y otro transitario en destino como Consignatario (consignee). Este documento es expedido por la línea naviera. Un MBL ampara "x" número de Documentos de Transporte House (HBL) y materializa el acuerdo de voluntades entre un Operador de Transporte y un usuario de su servicio, por el cual el primero se compromete a transportar la carga desde un determinado lugar de origen hasta el destino final que se le indique a cambio de un flete. Según el Art. 1, literal dd) del Reglamento al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (SENAE, 2012)

Territorio aduanero: se lo divide en zona primaria y zona secundaria, correspondientes a cada uno de los distritos de aduana (SENAE, 2012)

Zona Primaria: Al área interior de los puertos y aeropuertos, recintos aduaneros y locales habilitados en las fronteras terrestres; así como otros lugares que fijare la administración aduanera, en los cuales se efectúen

operaciones de carga, descarga y movilización de mercaderías procedentes del exterior o con destino a él. (SENAE, 2012)

Zona secundaria: comprende el territorio fuera de la zona primaria, incluidas las aguas territoriales y el espacio aéreo. (SENAE, 2012)

1.6.2 ENTIDADES REGULADORAS

OMC: La Organización Mundial del Comercio es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros. (Organización Mundial del Comercio)

OMA: La Organización Mundial de Aduanas es la única organización intergubernamental que se ocupa de los procedimientos aduaneros que rigen el comercio entre los países. (Aduana Nacional)

SENAE: El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador es una empresa estatal, autónoma y moderna, orientada al servicio. Impulsan el Buen Vivir de la Sociedad Ecuatoriana, a través de un control eficiente al Comercio Exterior que promueva una competencia justa en los sectores económicos; teniendo como base un Recurso Humano honesto y productivo, una tecnología adecuada y un enfoque a la mejora permanente de nuestros servicios. (SENAE, s.f.)

DIRNEA: Dirección Nacional de los Espacios Acuáticos. Con Decreto Ejecutivo No.1111 del 27 de Mayo del 2008, publicado en Registro Oficial No.

358 del 12 de Junio del 2008, se creó la DIRECCION NACIONAL DE LOS ESPACIOS ACUATICOS (DIRNEA), como Autoridad Marítima Nacional, dependiente de la Comandancia General de Marina, estableciéndose en el Art. 3 sus competencias, atribuciones y funciones, entre las cuales está el control, orientación y mantenimiento de las Capitanías de Puerto, Cuerpo de Guardacostas, Secretaría Ejecutiva de Protección Marítima y Escuela de Marina Mercante Nacional. (DIRNEA, 2010)

Cámara de Comercio Internacional: La Cámara de Comercio Internacional es la organización empresarial mundial, la única asociación representativa que habla con la voz que emana de las empresas de todos los sectores y de todos los países del mundo. (Cámara de Comercio Internacional)

CORPEI: Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones es una agencia privada sin fines de lucro que busca fomentar el desarrollo económico y competitivo a través de soluciones integrales que: generen mayor valor, resuelvan los retos más difíciles, y promuevan la inserción de sus clientes y la región en el mercado internacional y su consolidación en el país. (CORPEI)

1.6.3 INCOTERMS

Incoterms es un término usado en el argot del comercio internacional, sirve para delimitar los derechos y obligaciones del comprador y vendedor al momento de realizar una transacción, dentro de cada uno se detallan costos, riesgos y responsabilidades asumidas por cada actor.

1.6.3.1 Clasificación de las reglas Incoterms



Ilustración 1.4: INCOTERMS

Fuente: (PRO ECUADOR) Elaboración: Autor

Por el contenido técnico de esta información se mantendrá una fidelidad absoluta al texto consultado (PRO ECUADOR), pero se tomarán los Incoterms con mayor incidencia en esta investigación, los otros términos se encontrarán en el Anexo 2.

FOB (Franco a Bordo): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma a bordo del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En

cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.

CIF (Costo, Seguro y Flete): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o cuando se proporciona la mercancía así entregada. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

El vendedor deberá realizar la contratación del seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el puerto de destino designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

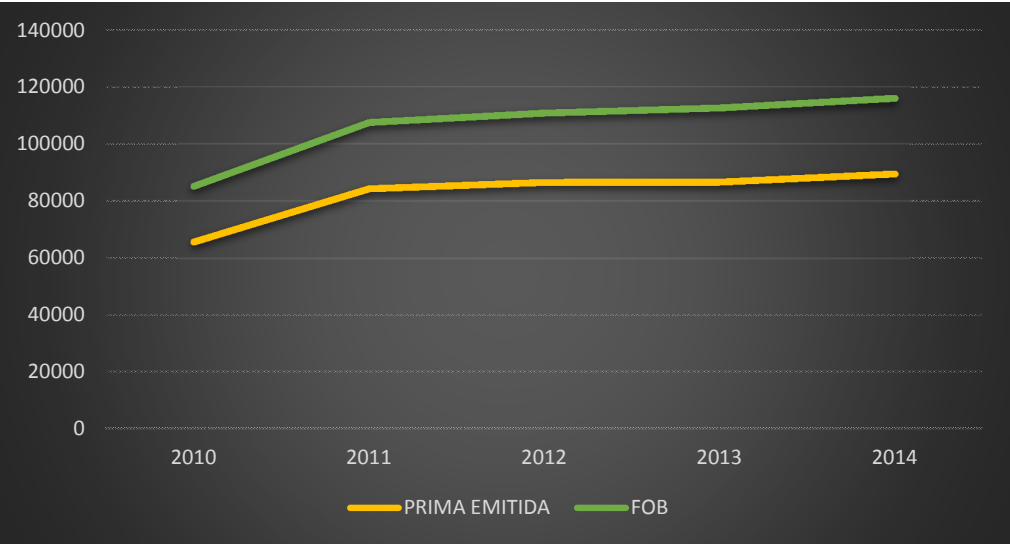
1.6.4 CIFRAS RELEVANTES

La evolución de las importaciones y el seguro de transporte han tenido un desarrollo paralelo, al revisar las estadísticas es evidente que tienen una relación directamente proporcional.

Pero, con este estudio se pretende investigar si esta la única razón por la que se produjo un incremento en la contratación de una póliza de seguro de transporte marítimo en las importaciones realizadas en Ecuador en el período comprendido desde Enero del 2010 a Diciembre del 2012 o si algún otro factor también jugó un papel determinante.

En el siguiente cuadro se muestra visualmente las tendencias que han tenido las importaciones FOB y la prima emitida por concepto de seguro de transporte en los últimos 5 años:

Gráfico 1.5 Evolución de Prima Emitida vs Importaciones FOB.
2010-2014



Fuentes:(Banco Central del Ecuador) (SBS) Elaboración: Autor

CAPÍTULO 2

2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 ASPECTOS METODOLÓGICOS DE LA INVESTIGACIÓN

Es importante comenzar definiendo lo que es la investigación, en la obra Metodología de la investigación se ofrece un concepto breve (Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2010) “La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno.” Toda investigación debe contemplar aspectos tales como la planeación y organización del proceso para el correcto desarrollo de la investigación.

Esta investigación por la naturaleza del tema tuvo un enfoque cuantitativo, este tipo se basa principalmente en la recolección de datos, en este caso las encuestas corroboraron si la hipótesis fue correcta o no, a través de la tabulación y medición numérica de los resultados. Es usada generalmente para medir fenómenos que es precisamente lo que se requiere hacer, para generalizar el resultado hallado en un fragmento del total de la población.

2.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

Se empleó el método correlacional, especialmente porque es el más apropiado para verificar la hipótesis de la investigación: El incremento en la contratación de pólizas de seguro de transporte marítimo está relacionado directamente con el aumento de las importaciones en el Ecuador entre enero del 2010 a diciembre del 2012. De esta manera se asoció ambas variables para determinar la relación que existen entre ellas.

Sampieri afirma: “La utilidad principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o una variable al conocer el comportamiento de otras variables vinculadas. Es decir, intentar predecir el valor aproximado que tendrá un grupo de individuos o casos en una variable, a partir del valor que poseen en la o las variables relacionadas.” (Metodología de la Investigación, 2010)

2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

En el libro El proceso de investigación científica el autor define lo siguiente: “Se considera como población la totalidad del fenómeno a estudiar y parte representativa de éste es considerada como una muestra. (Tamayo, 2004)

La población de esta investigación fue finita y estuvo compuesta por los 1805 importadores de Guayaquil, la información se extrajo del Listado de Importadores registrados que consta en la página del Ministerio de Industrias y Productividad.

Ya que sería poco probable tener la facilidad de entrevistar a un ejecutivo de cada entidad, incluso considerando que el mercado asegurador ecuatoriano es relativamente pequeño, esta investigación no abarcó a sus 37 integrantes, básicamente porque no todas se especializan en el ramo a estudiar. La fuente principal de recolección de información y datos fue el sector asegurador y teniendo en cuenta que el puerto con mayor afluencia es Guayaquil, esta investigación estuvo delimitada a empresas aseguradoras domiciliadas en esta ciudad.

2.4 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se empleó instrumentos conocidos en este tipo de investigación como son:

Encuestas dirigida a importadores domiciliados en Guayaquil

Entrevistas a expertos en el mercado asegurador

Para la ejecución de ambos procesos se crearon bancos de preguntas que permitieron obtener la información necesaria de cada involucrado en el tema de investigación.

2.5 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

Sampieri puntualiza lo siguiente (Metodología de la Investigación, 2010): “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población.”

Teniendo claro el concepto de la muestra, se implementó la fórmula de población finita porque se conoce el número total de los importadores de Guayaquil que componen este sector:

$$n = \frac{Z^2 p.qN}{Z^2 p.q + Ne^2}, \text{ de donde:}$$

n = Tamaño de la muestra

N = Población

Z = Nivel de confianza

p = probabilidad de ocurrencia

q = probabilidad de no ocurrencia

e = error de muestra

Al reemplazar las variables con los datos proporcionados y solucionar la ecuación se obtiene lo siguiente:

$$N = 1805$$

$$Z = 1.96$$

$$p = 0.50$$

$$q = 0.50$$

$$e = 0.05$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 1805}{1.96^2 * 0.5 * 0.5 + 1805 * 0.05^2}$$

$$n = 317$$

En la ciudad de Guayaquil se realizaron 317 encuestas dirigida a importadores para su posterior análisis.

2.6 DISEÑO DE ENTREVISTAS

Las entrevistas fueron realizadas a expertos en el área de seguros, buscando una perspectiva diferente del mismo tema se consultó la opinión de los involucrado en el proceso del seguro de transporte.

Como se muestra en la siguiente ilustración, en el paso previo a la adquisición de una póliza de seguro encontramos al Dpto. Comercial que tiene el trato directo con el cliente, luego entra en juego el Dpto. Técnico donde se suscribe la póliza bajo los términos y condiciones adecuadas y finalmente, en caso de la materialización del riesgo se buscará al Dpto. Siniestros para cumplir con la indemnización debida.

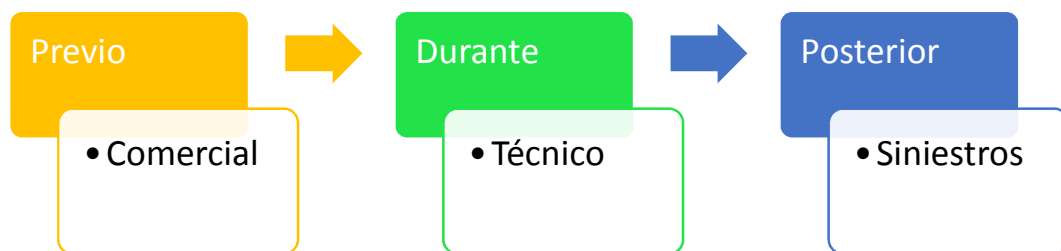


Ilustración 2.1. Proceso del Seguro

Elaboración: Autor

Ya que todos tienen una visión diferente de la misma transacción, se diseñó un banco de preguntas distinto para cada entrevistado, comprensiblemente hubieron ciertas preguntas que se repiten en todos los esquemas para mostrar la diferencia de opinión entre los expertos consultados. Se seleccionó cuidadosamente a los entrevistados, entre sus haberes cuentan con una trayectoria exitosa en el mercado asegurador y su experiencia aportó un plus a la investigación, también cabe acotar que pertenecen a distintas empresas para generalizar las realidades que vive cada entidad.

2.7 ENCUESTAS

Las encuestas fueron dirigidas a importadores domiciliados en Guayaquil, por ser el puerto principal del Ecuador se seleccionó esta ciudad para el muestreo. Las preguntas detalladas en el cuestionario buscaron palpar la realidad que viven los importadores y medir su nivel de cultura de seguros. Anexo 3.

CAPÍTULO 3

3 ANÁLISIS Y PROCESOS METODOLÓGICO

3.1 ANÁLISIS CUANTITATIVO

Las encuestas se realizaron mediante medios electrónicos y visitas puerta a puerta.

1. ¿Cuántos años tiene como importador?

Tabla 3.1: Años de experiencia

Años	# de Importadores	Porcentaje
≤ a 5 años	146	46%
6 a 10 años	72	23%
11 a 20 años	56	18%
a 20 años	43	14%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.1. Años de experiencia



Elaboración: Autor

Análisis:

El resultado de esta encuesta mostró que el 46% de los consultados tiene 5 años o menos de experiencia como importadores, evidenciando que la gran mayoría de ellos han incursionado recientemente en el mercado de las importaciones.

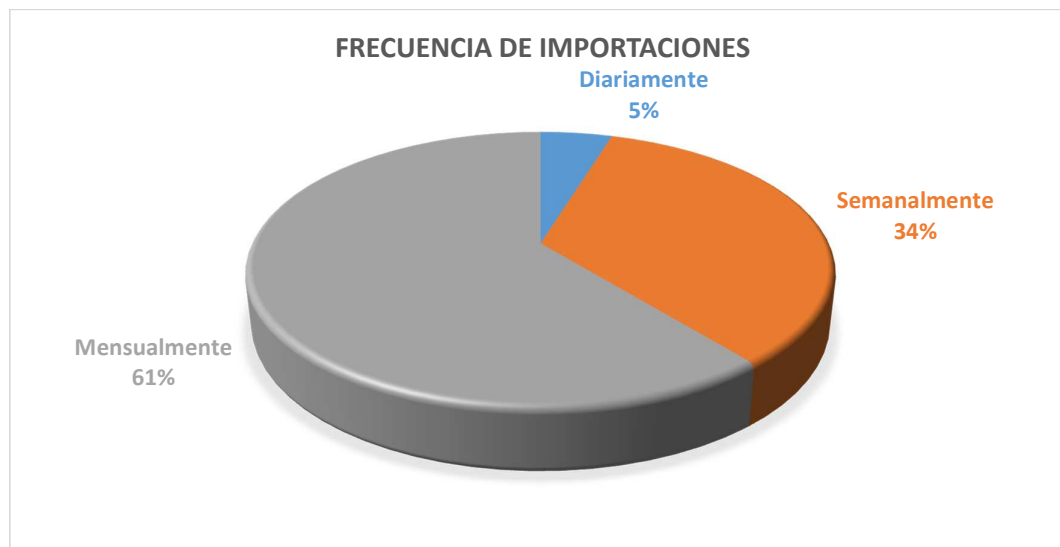
2. ¿Con qué frecuencia realiza sus importaciones?

Tabla 3.2: Frecuencia de Importaciones

Frecuencia	# de Importadores	Porcentaje
Diariamente	15	5%
Semanalmente	109	34%
Mensualmente	193	61%
Anualmente	0	0%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.2: Frecuencia de Importaciones



Elaboración: Autor

Análisis:

Considerando la respuesta de los encuestados con respecto a la frecuencia de sus transacciones, el 61% de los comerciantes importa su mercancía de manera mensual, mostrando una tendencia marcada en cuanto a los tiempos de compra.

3. ¿Conoce usted que contratar una póliza de seguro de transporte es obligatorio para las importaciones en Ecuador?

Tabla 3.3. Conocimiento de la Ley

	# de Importadores	Porcentaje
Si	129	41%
No	188	59%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.3: Conocimiento de la Ley



Elaboración: Autor

Análisis:

Esta pregunta era capciosa considerando que la ley cambió varios años atrás cuando reformó los documentos obligatorios de acompañamiento. Aunque el 59% contestó que no conocía que contratar una póliza de seguro de transporte es obligación para las importaciones en Ecuador, existe el otro 41% que no está completamente actualizado en lo que a la nueva normativa respecta. El COPCI dicta que: “El costo del seguro formará parte del valor en aduana pero la póliza de seguro no será documento obligatorio de soporte exigible a la declaración aduanera.” (2010)

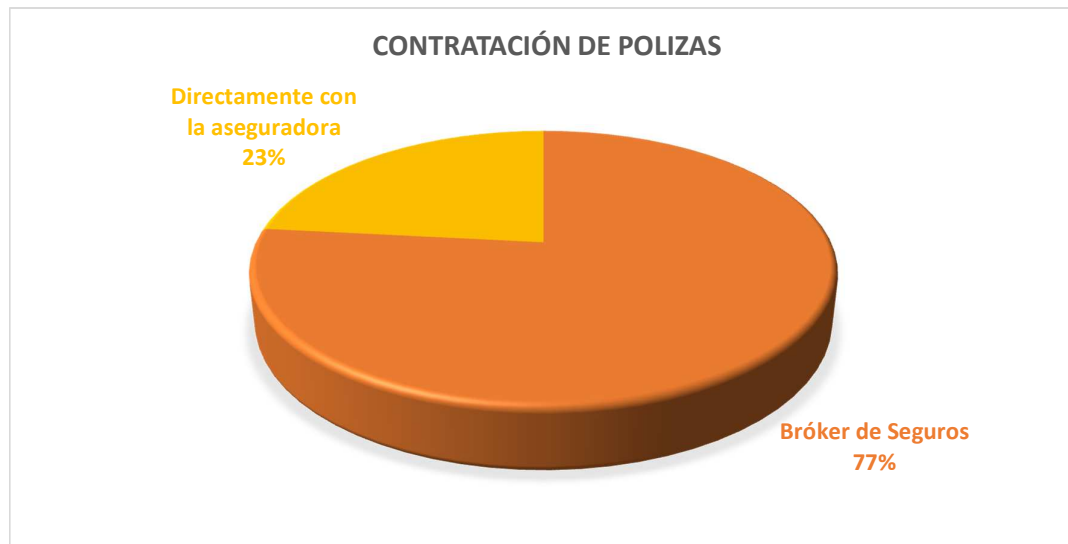
4. La contratación de la póliza de seguro de transporte marítimo, lo realiza a través de:

Tabla 3.4: Contratación de Seguros a través de:

	# de Importadores	Porcentaje
Bróker de Seguros	243	77%
Directamente con la aseguradora	74	23%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.4: Contratación de Seguros a través de:



Elaboración: Autor

Análisis:

Muchos importadores no tienen el trato directo con la compañía de seguros, las encuestas indican que el 77% de los encuestados contratan las pólizas de seguro de transporte marítimo a través del Bróker. Estos resultados demuestran que el bróker es una pieza importante en el proceso de adquisición de un seguro, ya que los comerciantes buscan agentes o agencias asesoras productoras de seguros para que los guíen en la contratación de una póliza adecuada para su negocio.

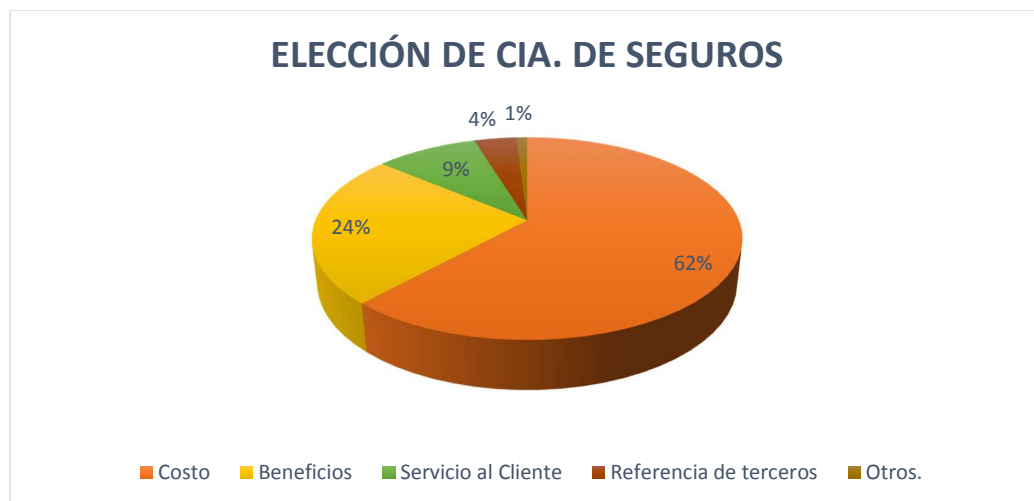
5. ¿Qué características hace que usted seleccione una compañía de seguros?

Tabla 3.5. Elección de Cía. De Seguros

Características	# de Importadores	Porcentaje
Costo	196	62%
Beneficios	77	24%
Servicio al Cliente	29	9%
Referencia de terceros	12	4%
Otros.	3	1%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.5: Elección de Cía. de seguros



Elaboración: Autor

Análisis:

Considerando las respuestas recabadas, el 62% de los importadores eligen una compañía de seguros por el costo de la póliza, lo que generalmente no garantiza que contenga las coberturas adecuadas para el giro del negocio y el tipo de mercancías. Como dice el viejo adagio: “lo barato sale caro” pero esta decisión corresponde netamente a los importadores, aunque impulsa de forma directa una competencia anti técnica entre aseguradoras.

6. Al momento de contratar la póliza de seguro de transporte ¿Usted fue informado acerca de sus derechos y obligaciones?

Tabla 3.6: Conocimiento de derechos y obligaciones

	# de Importadores	Porcentaje
Si	183	58%
No	134	42%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.6: Conocimiento de derechos y obligaciones



Elaboración: Autor

Análisis:

EL 58% de los importadores contestaron que no habían sido informados acerca de sus derechos y obligaciones al momento de contratar su póliza de seguro de transporte. Esta cifra es alarmante, dado que el seguro es un contrato y como tal, antes de ser firmado debe ser leído y revisado por el cliente.

En base a la pregunta anterior, si su respuesta fue afirmativa.
¿Quién le brindo esta información?

Tabla 3.7: ¿Quién le brindo información?

	# de Importadores	Porcentaje
Bróker	114	62%
Jefe Comercial	17	9%
Vendedor	52	28%
TOTAL	183	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.7: ¿Quién le brindo información?



Elaboración: Autor

Análisis:

A pesar de que el 77% de los encuestados contestó que contrataba el seguro a través de un bróker, no siempre son informados acerca de sus derechos y obligaciones. Como muestran los resultados, del porcentaje que si tenía conocimientos, el 62% fue informado por el bróker, 29% por los vendedores de la compañía de seguros y el 9% por los jefes comerciales de las aseguradoras. Cabe acotar que esta pregunta era abierta, ya que no mostraba opciones para elegir pero se agrupó las respuestas según la clasificación anteriormente expuesta.

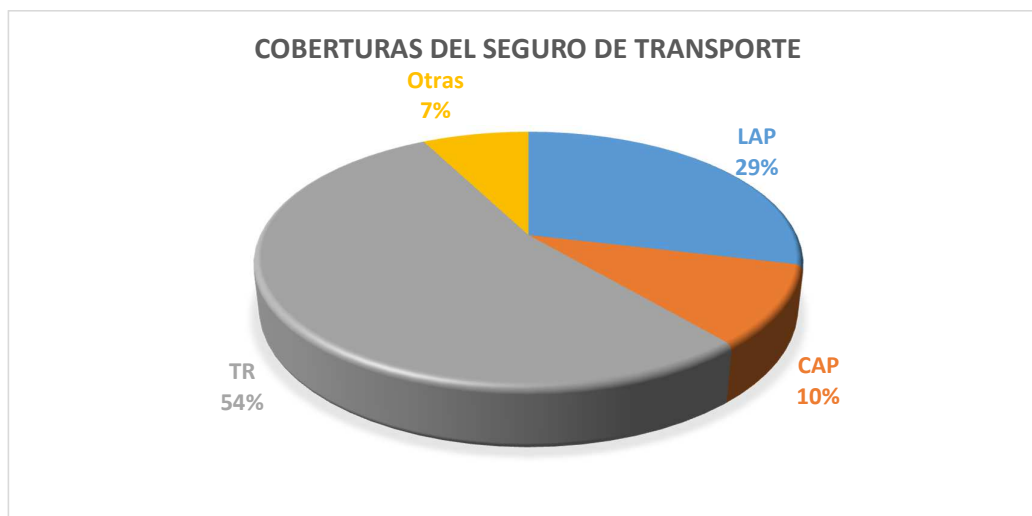
7. ¿Qué cobertura contrata en sus pólizas de seguro de transporte marítimo?

Tabla 3.8: Coberturas del Seguro de Transporte

	# de Importadores	Porcentaje
LAP	91	29%
CAP	32	10%
TR	170	54%
Otras	24	8%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.8: Coberturas del Seguro de Transporte



Elaboración: Autor

Análisis:

Para analizar el conocimiento que tenían los importadores acerca de las coberturas de su póliza de seguro, se realizó esta pregunta con respuesta abierta para que expongan su sapiencia con respecto al tema. El 54% de los encuestados contratan en su póliza la cobertura TR que significa Contra Todo Riesgo, esta es la que ofrece mayor protección al momento de importar. El 29% contrata LAP, equivale a Libre Avería Particular, usualmente utilizado por su bajo costo o por el tipo de mercancías. CAP o Con Avería Particular es contratada por el 10% de los importadores, mientras que el 7% de las respuestas fueron

clasificadas con el rotulo de otras, porque existían respuestas de todo tipo, algunas graciosas y otras hasta inverosímiles, confirmado que hay un pequeño porcentaje de la población que desconoce completamente sobre su seguro.

Como se mencionó anteriormente, el seguro es un contrato y como tal no debe ser tomado a la ligera, para que este tenga validez debe ser firmado por las dos partes intervinientes. El importador al estampar su firma en la póliza está aceptando los términos y condiciones, lo mínimo que se debe realizar en este caso es leer completamente el documento y mantenerse informado en cuanto al alcance del respaldo que brinda la aseguradora.

8. ¿Ha sufrido su mercancía algún percance en el trayecto, que no haya sido cubierto por el seguro?

Tabla 3.9: Siniestros sin cobertura

	# de Importadores	Porcentaje
Si	218	69%
No	99	31%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.9: Siniestros sin cobertura



Elaboración: Autor

Análisis:

Indudablemente, si no se ha leído la póliza no se conoce cuál es el alcance de la protección otorgada o cuales son las condiciones mínimas para que un siniestro tenga derecho a reclamación. El 69% de los encuestados contestaron que han sufrido percances que no han sido cubiertos por la compañía de seguros, este porcentaje es bastante alto para un ramo general, pero este resultado seguramente se desprende del hecho de que no todos los importadores están informados acerca de sus derechos y obligaciones al momento de contratar una póliza.

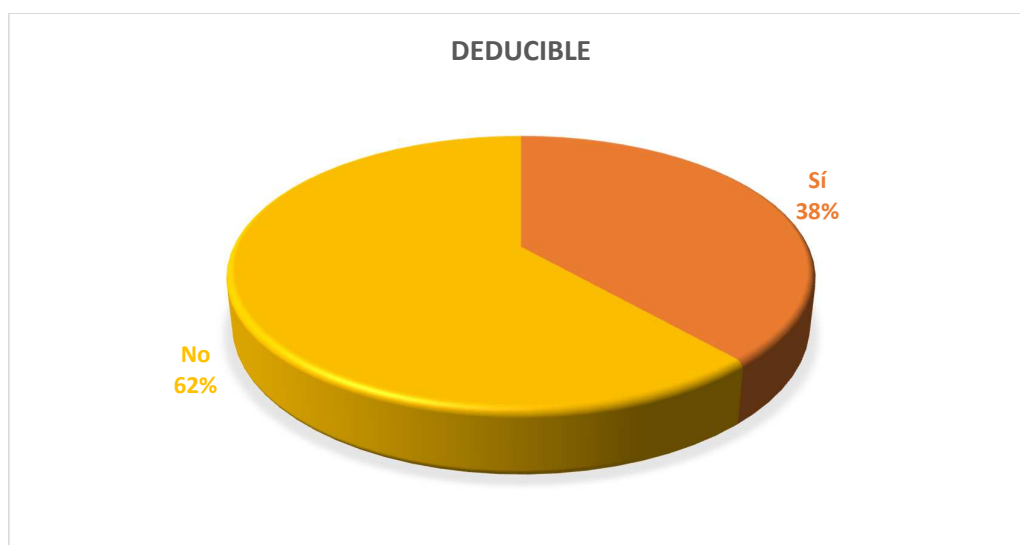
9. ¿Conoce lo qué es un deducible? De ser afirmativa su respuesta. ¿Cuál es la finalidad?

Tabla 3.10. ¿Conoce lo que es un deducible?

	# de Importadores	Porcentaje
Si	122	38%
No	195	62%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.10: ¿Conoce lo que es un deducible?



Elaboración: Autor

Análisis:

Aunque los resultados sean algo redundantes, es una realidad fehaciente que los importadores no se preocupan por culturizarse acerca de seguros. Tan solo el 38% conoce lo que es un deducible y no todos tenían clara cuál es la finalidad del mismo. El deducible nace para hacer partícipe a los asegurados de una parte del siniestro, este es un valor o un porcentaje establecido en las condiciones particulares el cual debe ser asumido por el importador.

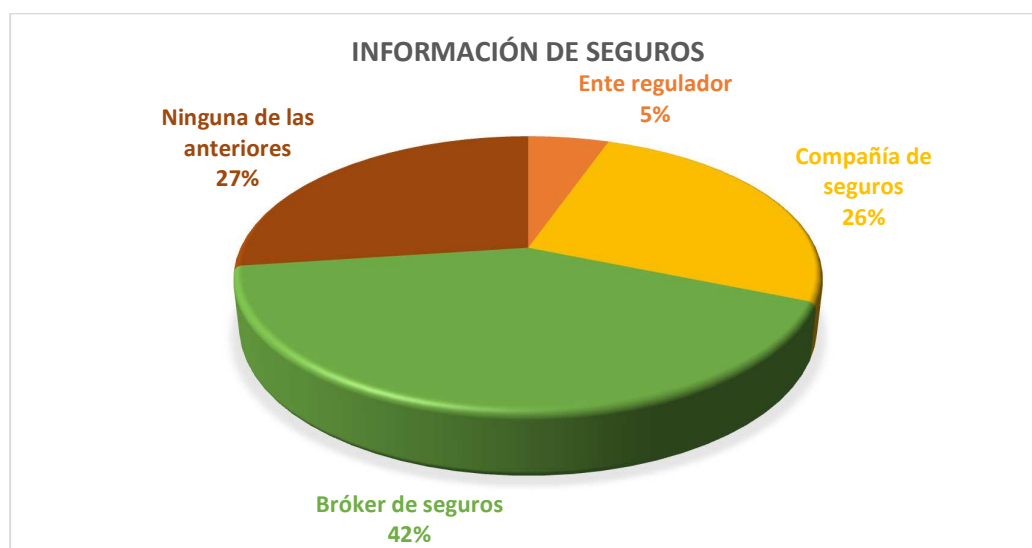
10. ¿De quién recibe información de seguros en general?

Tabla 3.11: Información de Seguros

	# de Importadores	Porcentaje
Ente regulador	17	5%
Compañía de seguros	82	26%
Bróker de seguros	132	42%
Ninguna de las anteriores	86	27%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.11: Información de Seguros



Elaboración: Autor

Análisis:

En el otro lado de la balanza, existe un 27% de encuestados que no recibe información de seguros, en un mundo tan globalizado y provisto de tantos medios de comunicación esta cifra es realmente preocupante. El 42% es informado por el Bróker de Seguro y apenas un 26% de importadores recepta comunicaciones de las compañías aseguradoras, cuando estos dos deberían ser los más interesados en mantener instruidos a sus clientes.

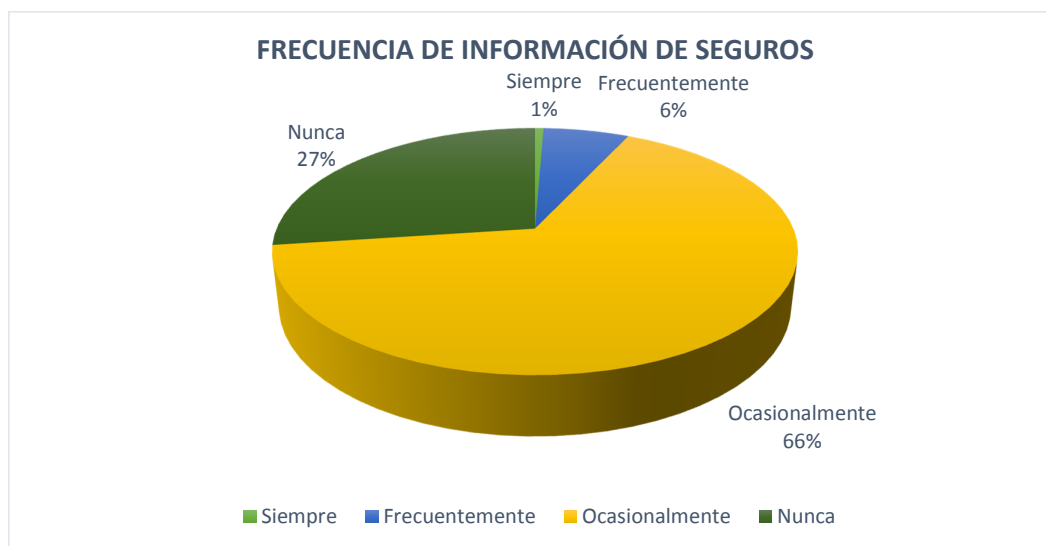
¿Con qué frecuencia la recibe?

Tabla 3.12: ¿Con qué frecuencia la recibe?

	# de Importadores	Porcentaje
Siempre	2	1%
Frecuentemente	20	6%
Ocasionalmente	209	66%
Nunca	86	27%
TOTAL	317	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.12: ¿Con qué frecuencia la recibe?



Elaboración: Autor

Análisis:

Los resultados de esta pregunta tampoco son alentadores, solo el 6% de los importadores contestó que recibe información frecuentemente, mientras que el 66% admite que lo hace ocasionalmente. La frecuencia con la que se recepta datos concernientes a un tema en específico, logra captar usualmente la atención del cliente y esto puede ser de vital importancia para mejorar los índices de cultura de seguros en Ecuador.

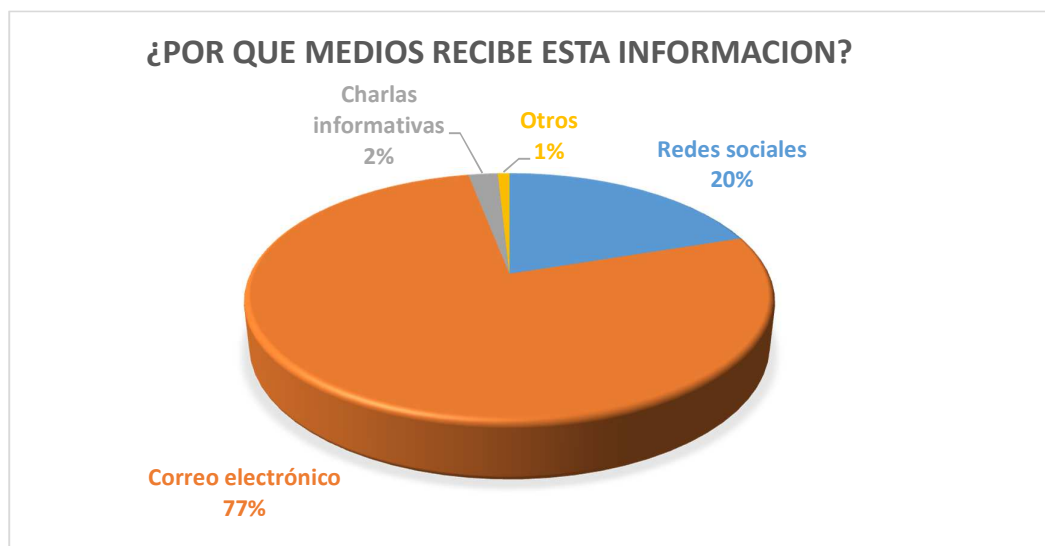
¿Por qué medios usted recibe esta información?

Tabla 3.13: ¿Por qué medios usted recibe esta información?

	# de Importadores	Porcentaje
Redes sociales	46	20%
Correo electrónico	178	77%
Charlas informativas	5	2%
Otros	2	1%
TOTAL	231	100%

Elaboración: Autor

Gráfico 3.13: ¿Por qué medios usted recibe esta información?



Elaboración: Autor

Análisis:

El abanico de medios para enviar y recibir información actualmente es muy amplio, aunque el negocio de seguros es un poco tradicional al respecto, ya que el 77% de los importadores sigue recibiendo actualizaciones mediante su correo electrónico. Por otro lado existe un 20% que lo hace por las redes sociales, explotando herramientas un poco más actuales. Ambos sucesos se ven opacados por el hecho de que solo el 2% de la muestra recibe charlas informativas, donde se logra un mayor discernimiento de la información brindada.

3.1.1 CONCLUSIÓN DE LAS ENCUESTAS

El objetivo general del cuestionario era medir el conocimiento de los importadores en cuanto a los seguros, para determinar las causas por las cuales adquieren una póliza. Mediante esta técnica se comprobó que la cultura de seguros es muy baja y que usualmente los clientes inclinan la balanza por el factor costos antes que beneficios.

Este compendio de datos encontrados impulsa la necesidad de crear capacitaciones que mejoren los índices no solo en Guayaquil, sino en todo el territorio ecuatoriano.

3.2 ANÁLISIS CUALITATIVO

Al utilizar la técnica de la entrevista, se recogió opiniones de varios actores del mercado asegurador, con el objetivo de usar su conocimiento y experiencia en el desarrollo de este capítulo.

3.2.1 ENTREVISTA A COMERCIAL:

Ab. Son San Miguel. Anexo 4. Currículum Vitae

Subgerente Comercial – Seguros Cóndor S.A.

¿Cuánto tiempo tiene de experiencia en el mercado asegurador? En base a esto ¿Cuál es la evolución que usted considera ha tenido el mercado?

Bueno, tengo 36 años en el mercado de seguros. Desde que comencé a trabajar siempre estuve en corredores, compañías de seguro, esa fue mi formación. La evolución del mercado podemos definirla con crecimiento: crecimiento de corredores, crecimiento de compañía de seguros.

El ramo que más se ha enraizado, el que el cliente realmente cree que es primordial es el ramo de vehículos.

Según su criterio, ¿Los ejecutivos de ventas brindan una asesoría adecuada al cliente para una correcta contratación?

La asesoría debe ser brindada por personas que conozcan de seguros, los comerciales no son improvisados, no deben improvisar, por lo que se debe capacitar. Todos los días se aprende algo nuevo.

¿Cuáles son las inquietudes más frecuentes de los importadores?

Generalmente las dudas nacen acerca de los lugares donde se hace aplicable la cobertura, también preguntan ¿qué pasa si se hunde el barco? ¿Y si se encalla o se vuelca tengo o no tengo cobertura? Otra interrogante frecuente es ¿Qué pasa si en el puerto se produce el siniestro?

Si la presentación de un seguro no fuera obligatorio, ¿Cree que los clientes contratarían uno para todas sus importaciones? ¿Por qué?

Si mi patrimonio está invertido en compra de mercadería para venderla, por principio yo lo aseguro. Sin embargo a veces por tema de impuestos,

regulaciones y por otras razones mucha mercadería llega sin seguro, recordemos que producto de esto las nuevas disposiciones que ya tienen varios años obligan a pagar una tasa por el seguro pero no a contratar una póliza. Lo cual a mi humilde criterio, permite exponer mi dinero.

Creo que no tomarían la póliza, muchos si se arriesgarían a traer sus mercancías sin protección. Muchos toman la póliza simplemente para sacar la mercadería.

¿Piensa usted que el mercado asegurador puede expandirse en el ramo de transporte?

Es un mercado que puede expandirse, que tiende a expandirse, cuando vemos las estadísticas los ramos en crecimiento son vehículo, transporte y la parte de vida y asistencia médica recién está despuntando.

¿Existe en los portales web de las compañías de seguros la información necesaria para que el cliente elija e seguro adecuado?

El desarrollo tecnológico que hay es de primer orden, en el mundo entero y en Ecuador también, para mí es muy acertado que las compañías aseguradoras tengamos una página web con nuestra información, nuestros productos, sobre todo las condiciones generales de las pólizas que normalmente un asegurado rara vez lee.

Al mismo tiempo muchas compañías tenemos cotizadores que les permiten a los clientes tener una idea de los costos y tener la apertura de pedir información sobre sus propias pólizas.

¿Cree usted que el cliente está informado sobre sus derechos y obligaciones al momento de un siniestro?

Normalmente el cliente no lee las condiciones generales, de 10 clientes 2 son los que leen las condiciones particulares. Cuando tu vendes un seguro el término técnico confunde, para mí la mejor venta es cuando tienes un feedback

del asegurado, preguntas cuál es su negocio, a que se dedica, sus instalaciones, cuáles son sus necesidades, etc. para luego ofrecer una póliza adecuada. Se debe informar de costos, deducibles, es muy importante que el cliente sepa que tiene asegurado, contra que riesgos y que va a suceder en caso de un siniestro.

**¿Cree usted que en Ecuador existe una cultura de seguros?
¿Porque?**

El cliente no sabe de seguros porque no se tiene la costumbre de leer. Aunque con mucho agrado he visto últimamente que los jefes de importaciones preguntan más sobre seguros en las reuniones, tratan de aprender y entender más, de inteligenciarse.

¿Cómo pueden las compañías de seguro favorecer al progreso de la cultura de seguros?

Las aseguradoras deberíamos ir hacia allá, a través de la cámara de seguros o de las organizaciones que aglutinan a las compañías aseguradoras debería propender más a la formación. Deberíamos promover charlas de seguros enfocadas a los cambios que existen en las nuevas regulaciones.

Por ley nosotros como compañías de seguros debemos desarrollar el Programa de educación financiera, si todas llegáramos a un acuerdo para implementar charlas y capacitaciones seríamos un éxito. Y todas estaríamos dando a conocer nuestro nombre y apoyando a que la gente conozca un poco más de seguro y no se limite solo a vehículos.

**¿Piensa usted que existirá una respuesta positiva en la implementación de campañas de capacitación a los importadores?
¿Porque?**

Por supuesto que sí, no solo los importadores también los agentes afianzados de aduana. De hecho en alguna época una aseguradora a través del

gremio de agentes de aduanas daba charlas y ellos a su vez transmitían a los importadores.

Yo creo que ellos están abiertos, depende de nosotros organizarnos para capacitarlos, si todos nos uniéramos mostrando un frente unido, los clientes serían beneficiados con estos conocimientos.

De acuerdo a su experiencia, ¿Cual es cobertura más común con que se emite un seguro de transporte marítimo y por qué?

Existen condiciones generales que están aprobadas por la Superintendencia, las coberturas LAP, o simplemente LAP mas robo dependiendo de cómo lo pactes, preferible es la cobertura todo riesgo para que estés realmente tranquilo de que si existe un contratiempo vas a tener cobertura. Pero la cobertura depende de la mercadería que importan, del riesgo, de donde viene la importación, del costo que cada aseguradora aplique y de tus propias necesidades como cliente. Aunque la mayoría de las pólizas se toma todo riesgo.

¿Esa tendencia es genérica o exclusiva de Ecuador?

Normalmente esta tendencia es a nivel mundial, porque es una cobertura más completa, esto va ligado a la necesidad que tiene el cliente. Debemos buscar que el cliente tenga asegurado sus bienes de la mejor forma posible.

¿Cómo percibe usted la respuesta por parte de las aseguradoras ante el Programa de educación financiera?

Es buena, pero insisto si todos nos uniéramos sería más beneficioso para el consumidor y para nosotros compañías de seguro. Si lográramos ponernos de acuerdo en establecer que es, donde queremos llegar, como podemos prevenir, donde queremos concientizar, donde queremos vender, porque todo esto nos lleva a más ventas. Esa unión, esa organización nos daría mucho más rédito a todos.

3.2.2 ENTREVISTA TÉCNICO

Ing. Marco Linale Berni. Anexo 5. Currículum Vitae

Gerente Técnico – Balboa Compañía de Seguros y Reaseguros S.A.

¿Cuánto tiempo tiene de experiencia en el mercado asegurador? En base a esto ¿Cuál es la evolución que usted considera ha tenido el mercado?

Trabajo en seguros desde el año 1980, en el mercado asegurador los ramos que más se han desarrollado son vida, vehículos y asistencia médica.

¿Cuál es el objetivo principal de un seguro de transporte marítimo?

El objetivo principal es cubrir la mercadería, el dueño tiene que cubrirla. Si es importación, todos los ecuatorianos están obligados a tomar una póliza para que pueda entrar la mercancía, sino lo hace el estado hace el recargo por el 1%, que es un valor alto en comparación con la tasa del mercado.

¿Qué factores se analizan para suscribir una póliza de seguro de transporte marítimo?

Depende de las coberturas, si es todo riesgo, si es riesgo nombrado o si es libre avería particular; depende del producto, si viene en contenedor o si viene como carga suelta. Todo eso influye en la tasa que se va a cobrar.

¿Puede el mercado asegurador expandirse en el ramo de transporte marítimo? ¿Qué condiciones necesita?

Solamente si hay más importaciones. Las condiciones depende del país, si Ecuador se abre a las importaciones, a que la gente invierta para mejorar sus negocios, para buscar nuevos productos, nuevos mercados, lógicamente ahí va a ser un boom el seguro de transporte marítimo.

Según su criterio técnico ¿Es rentable que una aseguradora se enfoque en los seguros de transporte marítimo?

Depende, si usted conoce el ramo y sabe que no debe hacer seguros de cualquier tipo de riesgo. No todo el tipo de mercancía puede cubrirse con todo riesgo porque no es rentable.

¿Qué opina acerca de las restricciones impuestas por el Estado a las importaciones?

Le sirven al Estado, no le sirve ni a la compañía de seguros ni a los importadores. Al Estado le sirve porque está equilibrando su balanza de pagos, si se dejara libre lo que va a suceder es que las importaciones van a ser más que las exportaciones, porque no es un país industrializado, es un país emergente que todavía depende de las actividades extractivas como petróleo, pesca.

¿En qué proporción afectan estas medidas al seguro de transporte marítimo?

Es directamente proporcional, esas salvaguardas ayudan a equilibrar su balanza de pagos pero no favorecen a las compañías de seguro porque restringen las importaciones y tampoco al empresario porque también se ve mermado de no traer ese tipo de productos o si lo trae son más caros y él va a tener que traspasar ese precio al cliente.

¿Cuáles son las razones por las que el cliente se decida por una compañía de seguros en específico o solo se trata de rentabilidad?

Al pensar que el seguro es un gasto, muchos se van por el más barato, pero no necesariamente el más barato es el más tecnificado para dar una asesoría.

¿Qué opina acerca del temor de los clientes a las “Letras pequeñas”?

Si bien es cierto, ahora ya no son letras pequeñas, como es de conocimiento general ahora la SBS nos obliga a que se resalten las exclusiones todavía sigue siendo un tabú, que las compañías van a buscar la sin razón para no pagar.

Según su criterio, ¿Los ejecutivos de ventas brindan una asesoría adecuada al cliente para una correcta contratación?

Por supuesto que no, porque no todos conocen acerca del ramo. En este tipo de pólizas influye bastante el tipo de producto y el que vende esa póliza también debe conocer el producto. Los ejecutivos tampoco conocen los Incoterms.

¿Cree usted que el importador está informado sobre sus derechos y obligaciones al momento contratar un seguro de transporte marítimo; y en el caso de que ocurra un siniestro?

Latinoamérica tiene un grave defecto, no lee. Nos entregan documentos, firmamos contratos y solamente lo revisamos cuando tenemos un siniestro.

Y tampoco el bróker informa al cliente sobre lo que está contratando, el asesor debe conocer del ramo para poder brindar la asesoría adecuada.

¿Qué opina acerca del lento crecimiento del seguro en América Latina?

Yo creo que en los países de Latinoamérica, salvo raras excepciones, Chile es una de ellas, no hay consciencia de seguros. Para que Chile tenga consciencia de seguros, tuvo que ascender al poder un presidente socialista que asustó a las personas que tenían mucho dinero, quienes prefirieron enviar a sus hijos a que estudien fuera del país. Los famosos “Chicago Boys”, chilenos formados en la Universidad de Chicago fueron quienes levantaron el país.

¿Cree usted que en Ecuador existe cultura de seguros? ¿Porque?

No existe cultura de Seguro, pero es cuestión de mentalidad, en la escala de los gastos, seguros está después de la comida del perro, si sobra algo de dinero se piensa en adquirir un seguro, sino no.

En Ecuador se considera al seguro como un gasto, en otros países se considera una protección de su inversión.

¿Cómo pueden las compañías de seguro favorecer al progreso de la cultura de seguros?

Es solamente concientizando a la gente, pero eso es muy difícil. La educación se debería comenzar desde el colegio, los resultados se verían décadas después. En la actualidad mejorar la cultura de seguros de una manera abrupta es imposible, se debería cultivar el hábito de la lectura.

Se debe tecnificar a las personas de seguros para que vendan mejor y le puedan explicar al cliente porque su tipo de mercancía debe tomar un tipo de cobertura en específico. La mejor venta es la que uno hace con conocimiento de lo que está haciendo.

¿Piensa usted que existirá una respuesta positiva en la implementación de campañas de capacitación a los importadores? ¿Porque?

Si, sería muy bueno, porque el importador si conoce su mercancía y al establecer un contacto directo con ellos se puede promover contratos mejor suscritos.

3.2.3 ENTREVISTA SINIESTROS

Eco. Carlos Reyes – Anexo 6 Currículum Vitae

Ajustador Independiente de Reclamos de Seguros

¿Cuánto tiempo tiene realizando las actividades de perito de siniestros?

Desde agosto del 2002 como ajustador independiente y desde 1990 como asegurador.

¿Con que frecuencia realiza un peritaje de siniestro de transporte marítimo?

Alrededor de unos 2 o 3 casos mensuales. Existen empresas que se dedican a la custodia de mercaderías por lo que solo se requiere de mis servicios cuando las averías son mayores, en caso de siniestros grandes.

¿Cree usted que el importador está informado sobre sus derechos y obligaciones al momento contratar un seguro de transporte; y el caso de que ocurra un siniestro?

En general el asegurado goza de poca información con respecto a sus derechos y obligaciones en caso de siniestro. En nuestro medio esta labor es derivada a los asesores de seguros (bróker). En importaciones, el índice de desconocimiento es alto ya que por la poca cultura aseguradora muchos comerciantes se resisten a tomar un programa de seguros que incluya el de transporte.

Para el grupo que toma el seguro con el mismo despachador, es evidente que tiene muy poca información de las condiciones del contrato. Le puedo decir que en estos casos siempre existirán disconformidades a la hora de liquidar un siniestro por el desconocimiento de las condiciones del seguro.

¿Con quién trata usted directamente durante el peritaje de este tipo de siniestros? ¿Colaboran los clientes para agilizar el proceso?

El trato por lo general es con el jefe de importaciones al que se le solicita toda la información referente al traslado de la mercadería.

Todo bajo supervisión del Bróker. Muy pocas veces se involucra el dueño o representante legal de la empresa

¿Es común que los siniestros presentados por los importadores no tengan cobertura? ¿Cuáles son las razones más frecuentes?

No debería ser común que los siniestros carezcan de cobertura. Eso pasa si la póliza ha sido mal contratada, si las coberturas suscritas son limitadas. Soy de la idea que toda póliza bien hecha dará cobertura a un siniestro accidental súbito e imprevisto.

¿Cree usted que el importador está consciente de los peligros que se pueden dar durante el viaje? ¿Qué medidas toman para cuidar sus mercancías?

Medidas de prevención dependerán del tipo de mercaderías a transportar. Correcto embalaje para materiales frágiles o peligrosos. No colocar marcas en los bultos para no llamar la atención de los delincuentes. Escoger rutas adecuadas y navieras especializadas. En general se puede hacer buena prevención de riesgos por parte del asegurado

¿En qué punto del proceso de importación ocurren usualmente los siniestros?

Los mayores problemas surgen durante la estadía en lugares intermedios como: puertos, aeropuertos, aduanas, etc. Durante el viaje en menor grado y también afectan los siniestros en los traslados internos por robos o accidentes.

¿Cuál es el tiempo promedio de duración en un siniestro de transporte marítimo?

Eso va a depender de la agilidad con la que el Asegurado reúna los documentos de sustentos del reclamo. El que lleva orden en sus cosas suele tardarse menos de un mes en documentar pero han habido casos en que los documentos tardan en recopilarse meses y hasta años.

Los Siniestros de avería gruesa o robos suelen demorar más por los documentos que son entregados por terceras personas como informes, denuncias, etc. Adicionalmente esto implica que se debe reunir documentación de países distintos.

Si la presentación de un seguro no fuera obligatorio, ¿Cree que los clientes contratarían uno para las importaciones que realizan? ¿Por qué?

Si el importador se preocupa de su riesgo debería tomar un seguro siempre pero es cierto que muchos lo hacen obligados por la exigencia de la ley. Una forma de abaratar costos es no tomando un seguro lo cual es un error desde el punto de vista financiero y de riesgo.

Un gran porcentaje de importadores toma el seguro por una obligación legal más que por una necesidad. Si no fuese obligatorio, creería que los importadores medianos o pequeños no tomarían el seguro de transportes.

Definitivamente los grandes importadores que manejan programas completos de seguros ellos siempre tendrán en cuenta asegurar todos sus bienes incluyendo los que importan

¿Cree usted que los importadores del Ecuador están capacitados para tomar una póliza adecuada por sí solos?

Todo depende de la capacitación pero en la actualidad los importadores no gozan de una cultura de seguro adecuada, todo se canaliza a través del

Bróker y no necesariamente este conocer los detalles del productos que se está importando.

**¿Considera que en Ecuador existe una cultura de seguros?
¿Porque? ¿Cómo la mejoraría?**

La población en general no tiene una cultura de seguros adecuada. El ecuatoriano por lo general no es preventivo sino correctivo. El seguro no es prioridad, es secundario en todos los ramos.

La mayoría asegura solo por obligación sin hacer conciencia que está protegiendo su patrimonio. La difusión de las bondades del seguro dará como resultado que mayor número de importadores consideren necesario protegerse.

A través de las cámaras ya sea de comercio o de seguro se deberían dar charlas de seguros y su importancia en la protección patrimonial

¿Qué características debe brindar una compañía de seguro para captar a los importadores en la adquisición de un seguro?

Solvencia moral y económica. Tarifas técnicas y no comerciales que permitan responder ante cualquier contingencia. Eso crearía confianza en el mercado y daría la credibilidad necesaria para convencer al cliente de que un seguro es importante.

3.2.4 CONCLUSIÓN DE LAS ENTREVISTAS

La información obtenida durante las entrevistas permitió vislumbrar la otra cara de la moneda; los tres expertos coincidieron en la inexistencia de la cultura de seguros en Ecuador, lo más alarmante es que detectan la raíz del problema en la falta de hábito de la lectura.

Desde la perspectiva de las aseguradoras el desconocimiento de los beneficios y obligaciones al momento de contratar una póliza genera inconformidad cuando se debe realizar la liquidación de un siniestro, especialmente porque los importadores ven al seguro como una obligación y no como una inversión que protege su esfuerzo.

CAPÍTULO 4

4 PROPUESTA Y MEJORAMIENTO

4.1 OBJETIVO DE LA PROPUESTA

Considerando que la hipótesis planteada se cumplió y que adicionalmente se pudo detectar un bajo nivel de consciencia de seguros, se presentará una propuesta que cambie gradualmente estos resultados.

La propuesta que se plantea en esta investigación es:

- Desarrollo de capacitaciones y de campañas informativas en la ciudad de Guayaquil, impulsadas por las aseguradoras que permitan al cliente conocer sus derechos y obligaciones al momento de contratar una póliza de seguros de transporte marítimo.

El objetivo de esta propuesta es:

- Fomentar la concientización de los clientes para que tengan el conocimiento necesario al adquirir una póliza, informándolos y capacitándolos con el fin de mejorar progresivamente los índices de la cultura de Seguros en Ecuador.

4.2 JUSTIFICACIÓN

En los países de primer mundo, el seguro protege a sus ciudadanos desde que nacen hasta que mueren, incluyendo todo lo que ocurra intermedio. Esto se debe a que han logrado concientizar a los consumidores con respecto a

todos los infortunios que pueden ocurrir a lo largo de su vida, tanto personal como patrimonial.

Como es de conocimiento general, Ecuador todavía está lejos de convertirse en una potencia mundial y aunque Guayaquil sea considerada una ciudad cosmopolita, no es la excepción. En este estudio se percibió el escaso conocimiento de seguros que existe en el medio, según lo observado en las encuestas, la característica que determina la elección de una aseguradora al momento de adquirir una póliza era el costo y no el análisis técnico de su utilización; complementando esta lamentable realidad se evidenció el desconocimiento de los beneficios y obligaciones suscritos por parte de los importadores.

Las entrevistas reafirmaron este panorama, desde el mercado asegurador se reconoce que los clientes no le dan la importancia necesaria al seguro, incluso en la actualidad, la gran mayoría de los usuarios ven al seguro como un gasto, ya que no reciben una redistribución inmediata por el dinero desembolsado.

En el artículo Nueva cultura: asegurar y prevenir. El reto de las compañías y de la sociedad, de la revista Ekos, se desarrolla de una manera clara y concisa lo que se ha determinado en esta investigación:

En Ecuador es necesario generar una cultura para que las personas valoren al seguro realmente por lo que es: una herramienta que les permitirá sostener su progreso a lo largo de los años. El comenzar a prevenir en vez de remediar debe convertirse en un hábito, que genera una costumbre de autoprotegerse y a los familiares sobre los innumerables riesgos a los que se está expuesto, arriesgando buena parte o en algunos casos todo del patrimonio. (Zabala, 2015)

4.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

El objetivo de los Programas de Educación Financiera o PEF es promover la obtención y desarrollo de conocimientos en el ámbito financiero, de seguros y de seguridad social; para que el consumidor sea capaz de evaluar y elegir correctamente los servicios que está por adquirir. (Junta Bancaria, 2013)

Esta norma abarca muchos aspectos sobre la implementación de estos programas, aunque desde la expedición de aquella resolución se ha observado la ejecución de campañas con mayor ahínco en las instituciones bancarias. Incluso en el canal de YouTube de la SBS, se exhiben varios videos enfocados netamente al sector financiero sin considerar que el sector asegurador también debería formar parte de estas acciones de culturización al público en general.

Es importante acotar que la responsabilidad principal la tiene el Estado, y esta se basa en que promuevan desde la educación secundaria el hábito de leer y se impartan conocimientos básicos de seguros desde temprana edad y no solamente enfocados a personas del tercer nivel, cuando ya tienen un criterio formado.

Esto colaborará a que en el futuro las próximas generaciones de emprendedores lleven el conocimiento base que se complementa con las capacitaciones ofrecidas por el sector asegurador. No se puede responsabilizar netamente a las aseguradoras, más aún cuando los comerciantes que actualmente dirigen el mercado no están en época de aprender sino de aplicar los conocimientos que tienen. Tampoco se puede pretender de un día para otro, implementar un programa y creer que con esto se cambiará la mentalidad de las personas, pero con trabajo constante y progresivo, los frutos se cosecharán a largo plazo.

Esta propuesta se dividirá en dos ejes:



Ilustración 4.1: Capacitaciones

4.3.1 CAPACITACIÓN INTERNA

Dentro de esta propuesta se dictarán lineamientos generales, ya que su aplicación variará en cada empresa, especialmente por las diferencias en volumen de transacciones, cantidad de asesores comerciales o brókeres que trabajan con ellos, la cantidad de clientes, etc.

La capacitación interna se enfocará en el asesor comercial y el bróker, ya que ellos son los que tienen el trato directo con los clientes y pueden llegar a disipar sus dudas de una manera más clara y precisa.

4.3.1.1 Frecuencia

Como dicta la norma vigente, el adiestramiento a sus colaboradores debe ser constante pero el costo en el que incurrirían las aseguradoras sería bastante

alto, por lo que la frecuencia mínima para realizar las capacitaciones es dos veces al año, de dos días cada una, es decir treinta y dos horas anualmente.

4.3.1.2 Capacitadores

Si bien es cierto en muchas empresas el nivel de personal en el departamento comercial es muy pequeño, y la lista de brókeres, que al fin y al cabo son prestadores externos, es bastante larga; la inversión de enviarlos a una capacitación dentro de instituciones que se dediquen a especialmente a esto como la Cámara de Seguros o el Instituto De Prácticas Bancarias Y Financiera puede ser bastante costoso, es una opción viable que puede ser tomada en cuenta por las aseguradoras.

Por otro lado, en caso de no tomar la primera opción, se organizarán capacitaciones generales “in the house” con profesores de estas instituciones para que todos los empleados tengan un conocimiento básico o, pueden contar con la colaboración de empleados con mayor conocimiento y experiencia comprobada para que sirvan de instructores para los trabajadores.

4.3.1.3 Contenido de la capacitación

El contenido presentado deber ser conciso y de fácil comprensión. Se dividirá en dos fases, la primera es introductoria, donde los puntos neurálgicos a tratar durante la capacitación son los siguientes:

- Explicación de conceptos básicos de seguros, teniendo como guía la Ley General de Seguros y la Legislación sobre el Contrato de Seguros.
 - o ¿Qué es el seguro?
 - o ¿Quiénes integran el sistema de seguro privado?

- o ¿Cuáles son los elementos esenciales del contrato de seguros?
- o ¿Qué es el riesgo?
- o Definición de siniestro
- Detalle de los derechos y obligaciones de los asegurados y aseguradoras.
- Clasificación de los seguros y definición de cada ramo
- Condiciones Generales incluidas en las Pólizas
- Explicación detallada de las coberturas y sus aplicaciones.
- Guía básica de reclamación de siniestros
 - o Tiempo de presentación de un siniestro
 - o Documentos de acompañamiento
 - o ¿Qué es el deducible?
 - o ¿Cómo se determina el deducible?
 - o Tiempo máximo de pago.

La segunda fase contendrá información especializada en el seguro de transporte marítimo:

- Breve historia del seguro de transporte marítimo
- Evolución del seguro de transporte marítimo
- Grandes siniestros de la historia
- Incoterms actualizados
- Medidas de prevención de riesgo
- Revisión de normativa vigente

Abarcando todos los temas antes expuestos, los asesores contarán con los conocimientos necesarios para resolver las dudas de los importadores, esta información puede ser usada para captar al cliente o a su vez para orientarlo al momento de la ocurrencia de un siniestro. Mientras exista un mayor grado de capacitación de los empleados, se estará creando un valor adicional a la

aseguradora, porque además de cumplir con la PEF, también podrán realizar más y mejores ventas.

4.3.1.4 Presupuesto

El costo en el que se incurrirá para realizar estas capacitaciones variará por diversos factores: la cantidad de asistentes, el tamaño de la empresa, la locación, el capacitador, etc. Se detallará el presupuesto mínimo para una empresa de seguros pequeña, en el siguiente cuadro se muestra la inversión requerida para instruir a los colaboradores.

Tabla 4.1: Presupuesto de capacitación interna

Capacitación Interna	
Fase I: Introducción al Seguro	
Rubro	Valor estimado
Capacitador	\$ 600.00
Material Didáctico	\$ 250.00
Local	\$ 400.00
Coffee Break	\$ 300.00
Lunch	\$ 500.00
Total Fase I	\$ 2,050.00
Fase II: Especialización	
Rubro	Valor estimado
Capacitador	\$ 2,500.00
Material Didáctico	\$ 400.00
Local	\$ 400.00
Coffee Break	\$ 300.00
Lunch	\$ 500.00
Total Fase II	\$ 4,100.00
TOTAL CAPAC. INT.	\$ 6,150.00

Elaboración: Autor

En la primera fase se requerirá la cooperación de empleados con mayor conocimiento, experiencia y trayectoria, para que dicten la charla, de esta manera el rubro de capacitador no será tan elevado. Para la especialización en seguro de transporte marítimo se necesitará un experto en la materia que pueda cubrir todos los temas propuestos y contribuir a una tecnificación en el mercado.

4.3.2 CAPACITACIÓN AL GRUPO DE INTERÉS

Para efectos de esta investigación, el público objetivo son los importadores domiciliados en la ciudad de Guayaquil. Como se ha mencionado anteriormente, el seguro se consideraba un documento obligatorio de acompañamiento para legalizar las mercancías dentro del territorio ecuatoriano, pero justamente en la palabra obligatorio nace la primera barrera en los seguros. Al no percibir los beneficios que podrían recibir por proteger su patrimonio, los importadores optan por no adquirir una póliza y si deciden “ahorrarse” ese gasto, también pueden obviar medidas de precaución como custodia armada u horario solar, lo que conlleva a agravar el riesgo, cambiar ese patrón preconcebido de que el seguro es un gasto conllevará años, pero en algún momento se debe comenzar.

Las capacitaciones constarán de 3 fases:

Tabla 4.2: Fases de Capacitación

Planificación	Ejecución	Seguimiento
Se elaborará un plan detallado considerando los temas de interés, el mercado objetivo y los recursos que se asignarán para este proyecto.	Se concretará todas las ideas que han sido planeadas y organizadas.	Se aplicarán procesos para comprobar la calidad del servicio y la percepción de los clientes.

Elaboración: Autor

4.3.2.1 Planificación

En este caso, no se puede disponer del tiempo de los clientes al antojo de la aseguradora, por lo que se organizarán capacitaciones mínimo una vez al año, se pueden realizar varias segmentaciones enfocadas en la diversidad de productos que se importan.

Las mismas deben ser planificadas con la antelación suficiente para que pueda ser agendada debidamente, los organizadores deben enviar los recordatorios necesarios y confirmar la asistencia de los importadores.

A partir del segundo año, se clasificarán las capacitaciones en versión básica y actualización, la primera estará dirigida a los nuevos clientes que necesitan empaparse los temas esenciales del seguro, la versión de actualización estará enfocada a los usuarios que ya han recibido la formación fundamental y se expondrá información relevante al medio, temas concernientes a los cambios en la Ley y sus regulaciones.

Cabe acotar que se deben utilizar todos los recursos para que la información llegue a los posibles asistentes, se puede adjuntar material didáctico para el óptimo desarrollo de la capacitación.

4.3.2.2 Ejecución

Contando con un personal instruido, pueden ser los mismos colaboradores quienes presidan estas capacitaciones. También pueden invitar a expertos en seguros a que expongan sus conocimientos ante un grupo tan variopinto.

Los departamentos de siniestros y comercial deberán participar activamente en la organización y puesta en marcha de estas charlas, ya que los temas que ellos pueden aportar son considerados fundamentales para el importador

Esta charla se manejará de una manera distinta, los importadores no deben ser solo receptores, la instrucción se debe desarrollar de forma interactiva para el mejor desempeño de la misma. Los temas a tratar en la versión básica serán los siguientes:

- Explicación de conceptos básicos de seguros, teniendo como guía la Ley General de Seguros y la Legislación sobre el Contrato de Seguros.
 - o ¿Qué es el seguro?
 - o ¿Quiénes integran el sistema de seguro privado?
 - o ¿Cuáles son los elementos esenciales del contrato de seguros?
 - o ¿Qué es el riesgo?
 - o Definición de siniestro
- Detalle de los beneficios de contratar un seguro
- Derechos y obligaciones de los asegurados y aseguradoras.
- Clasificación de los seguros y definición de cada ramo
- Condiciones Generales de la Póliza de Seguro de Transporte Marítimo
- Explicación detallada de las coberturas y sus aplicaciones.
- Guía básica de reclamación de siniestros
 - o Tiempo de presentación de un siniestro
 - o Documentos de acompañamiento
 - o ¿Qué es el deducible?
 - o ¿Cómo se determina el deducible?
 - o Tiempo máximo de pago.

Se utilizará material como diapositivas ilustrativas, videos, fotografías o sketches para captar una mayor atención por parte de los asistentes al evento. A pesar de que está dirigido al sector importador, se incluirá una explicación breve de todos los ramos, ya que usualmente los comerciantes poseen vehículos, edificios, oficinas, maquinarias, etc. y todas estas propiedades deberían contar con la protección adecuada.

Al finalizar la exposición, se establecerán panelistas dispuestos a resolver inquietudes correspondientes a todo el proceso de contratación y emisión de seguros, así como el procedimiento en caso de un siniestro; aunque estos puntos están incluidos en los temas a explicar, se pretende prestar un servicio más personalizado al revisar desde diferentes perspectivas los casos prácticos de los clientes.

En la versión de actualización, se incluirán temas relacionados a la aplicación de nuevas normativas y regulaciones y su respectiva afectación en el mercado asegurador, así como una breve revisión del comportamiento del sector importador y su evolución.

Es importante mencionar, que una vez concluidas las preguntas, se procederá a realizar una corta evaluación con respuestas objetivas para medir la percepción de las enseñanzas impartidas.

4.3.2.3 Presupuesto

La proporción del ramo de seguro de transporte en la cartera, definirá los parámetros para invertir menor o mayor valor en esta capacitación, por lo que, en el siguiente cuadro se establecerán montos mínimos en los que tendrá que incurrir una aseguradora:

Tabla 4.3: Presupuesto de capacitación al grupo de interés

Capacitación grupo de interés	
Rubro	Valor estimado
Capacitador	\$ 2,800.00
Material Didáctico	\$ 550.00
Local	\$ 500.00
Invitaciones	\$ 150.00
Publicidad	\$ 600.00
Coffee Break	\$ 400.00
Lunch	\$ 700.00
TOTAL CAPAC.	\$ 5,700.00

Elaboración: Autor

Se debe aclarar que estos son valores aproximados, contando con un público de 50 personas en promedio, está de más comentar que esta inversión será recobrada en mediano o largo plazo con el incremento en los índices de ventas.

4.3.3 SEGUIMIENTO

Se realizarán encuestas de satisfacción, para conocer si la instrucción cumplió las expectativas de los clientes, también se designará un espacio para las sugerencias, de esta manera, los importadores podrán expresar libremente los temas que desearían sean analizados en una versión posterior de la capacitación.

4.3.4 CAMPAÑAS INFORMATIVAS

En vista del creciente auge que han tenido las redes sociales, todas las empresas han comenzado a desarrollar diversos medios o plataformas que les permita mantener un contacto más cercano a sus clientes a través de la

tecnología. Por ello se implementará la difusión de información de interés general a través de estos medios, también la promoción de las fechas de capacitaciones y eventos relevantes.

Incluso se puede medir la cantidad de personas que visitan los portales web, los siguen en Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, entre otras, y que están siendo receptoras de estos datos. Adicionalmente se actualizarán las redes sociales de la institución, como mínimo una vez al día, con noticias relevantes al mercado asegurador o importador.

Se crearán videos animados o imágenes explicativas para la toma de acciones preventivas, promoviendo así una cultura de prevención. Bien dicen, “Prevenir es mejor que lamentar”, esta debe ser la base para desarrollar la consciencia para prever eventos que afecten directamente a los clientes.

Cabe añadir que se buscará viabilizar la inclusión dentro de los espacios programados por la Cámara de Industria o la Cámara de Comercio, como ferias o simposios con la finalidad de brindar información puntual al público en general, manejándolo con un sistema de preguntas y respuesta.

CONCLUSIONES

- Considerando que la investigación estaba dirigida a identificar los factores que influyen en la adquisición de la póliza de transporte marítimo, se pudo determinar que el incremento en la contratación de seguros está directamente relacionada con el aumento de las importaciones en Ecuador.
- También se logró medir la cultura de seguros en los importadores de Guayaquil y mediante la información recolectada se comprobó el poco desarrollo de la consciencia de seguros y lo que es más preocupante, el escaso hábito de la lectura que tienen los ecuatorianos.
- Es de carácter urgente comenzar a culturizar a la sociedad acerca de la importancia, las virtudes y los beneficios de invertir en el seguro, para luego cosechar la semilla que se pretende germinar.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda seguir los pasos del SRI, quienes periódicamente preparan su cronograma de actividades y capacitaciones totalmente gratuitas para que más personas conozcan de la cultura tributaria, este ejemplo puede ser replicado por el ente regulador de seguros, para que también se programen capacitaciones habituales con el fin de mejorar el conocimiento del público en general, si trabajan en conjunto las instituciones públicas y las aseguradoras, se reportarán enormes beneficios para todos los involucrados.
- Adicionalmente se sugiere que el Estado, a través del Ministerio de Educación implemente en la malla curricular de nivel secundario, temas de educación financiera y de seguros, e incentivar el hábito de la lectura.
- Si bien es cierto, la propuesta está enfocada a crear programas de educación y capacitaciones para culturizar sobre seguros, se aconseja la promoción de campañas de análisis previos al riesgo en vez de solo educar sobre las acciones indemnizatorias.

BIBLIOGRAFÍA

- Aceituno Aldunate, J. M. (1991). *El seguro de transporte*. Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- ACOSE. (s.f.). *ACOSE*. Obtenido de ACOSE, Quienes somos y servicios: www.acose.org
- Aduana Nacional. (s.f.). Obtenido de Aduana Nacional del bolivia: <http://www.aduana.gob.bo/aduana7/content/organizaci%C3%B3n-mundial-de-aduanas-oma>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (29 de Diciembre de 2010). *COPCI*. Obtenido de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/ccop/S351_20101229.pdf
- ASSAL. (s.f.). *ASSAL*. Obtenido de ASSAL: http://www.assalweb.org/assal_nueva/quienes_somos.php
- Ayala, S. (1 de 12 de 2013). El 2013 llega con seguros hechos a la medida. *El comercio*.
- Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Estadísticas Económicas: <http://www.bce.fin.ec/index.php/estadisticas-economicas>
- Cabanellas, G. (1981). *Diccionario Enciclopedico de Derecho Usual* (16 ed., Vol. II). Buenos Aires - Argentina: Heliasta S.R.L.
- Cámara de Comercio Internacional. (s.f.). Obtenido de Quienes somos?: <http://www.iccspain.org/icc/quienes-somos/>
- Concha, Á., Umaña, L., & Vargas, M. (Junio de 2011). *Fasecolda*. Obtenido de http://www.fasecolda.com/files/6513/8878/2859/02-el_seguro_de_transporte_de_carga.pdf
- CORPEI. (s.f.). *CORPEI*. Obtenido de <http://www.corpei.org/about-us/corpei>
- Decreto Supremo 1147. (7 de Diciembre de 1963). *Legislación sobre el contrato de Seguro*. Obtenido de Superintendencia de Bancos y Seguros: www.sbs.gob.ec

- DIRNEA. (2010). *DIRNEA*. Obtenido de Reseña Histórica: http://www.dirnea.org/index.php?option=com_content&view=article&id=47&Itemid=65
- Ecuatoriano Suiza. (s.f.). *Ecuatoriano Suiza*. Obtenido de <http://186.5.73.188/ecuasuiza/assets/CondicionesTransporte.pdf>
- Ekos Negocios. (2013). Composición de la prima emitida por tipo de Seguro. *Ekos Negocios*, 54.
- Ekos Negocios. (2013). Panorama mundial, así nacieron los seguros. *Ekos Negocios*, 50.
- El comercio. (12 de Diciembre de 2012). Las Aseguradoras internacionales ganan mercado en el Ecuador. *El comercio*.
- El portal de los expertos en prevención de riesgos de Chile. (2012). *El portal de los expertos en prevención de riesgos de Chile*. Obtenido de Clasificación de los Seguros Generales. Definición de Ramos de Seguros: www.sigweb.cl/biblioteca/SegurosGenerales.pdf
- FIDES. (s.f.). *FIDSEGUROS*. Obtenido de Historia: www.fideseguros.com
- Fischer, H., & Stabinger F. (1987). El Seguro de Transporte de Mercancías. *Compañía Suiza de Reaseguros*.
- Fundación Mapfre. (s.f.). Obtenido de Fundación Mapfre: <http://www.mapfre.com/museoseg/es/estaticos/contenido.cmd?pagina=estaticos/presentacion>
- Generali. (s.f.). *Generali*. Obtenido de Quienes somos en Ecuador: http://www.generali.com.ec/php/quienes_somos.php
- IASIS. (s.f.). *IASIS*. Obtenido de www.cnsf.gob.mx
- Junguito, R. (s.f.). *Mapfre*. Obtenido de http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1060618
- Junta Bancaria. (22 de Enero de 2013). Resolución. JB-2013-2393 PEF. *Programas de Educación Financiera*. Quito.
- Junta Bancaria del Ecuador. (8 de Mayo de 2012). *Capítulo I.- Clasificación de los riesgos*. Quito, Pichincha, Ecuador.

- Larrea, L. (s.f.). *Análisis de la Legislación relativa al Seguro Privado Ecuatoriano*. Quito: Arte Actual.
- Ley General de Seguros. (3 de Abril de 1998). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Obtenido de www.sbs.gob.ec
- MAPFRE. (s.f.). *Diccionario MAPFRE*. Obtenido de <http://www.mapfre.com/wdiccionario/terminos/vertermino.htm>
- Organización Mundial del Comercio. (s.f.). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm
- Peña, E. (2012). *Manual Derecho de Seguros*. Guayaquil: Edino.
- PRO ECUADOR. (s.f.). Obtenido de INSTITUTO DE PROMOCION DE EXPORTACIONES ENVERSIONES: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/requisitos-para-exportar/incoterms/>
- Real Academia Española. (Octubre de 2014). *Real Academia Española* . Obtenido de <http://www.rae.es/>
- Revista Emprende. (2013). Comercio exterior, en el país, tormenta o calma? *Emprende*, 14.
- Revista Gerencia de Riesgos y Seguros. (2013). La incertidumbre impregna el día a día de nuestra toma de decisiones. *Gerencia de Riesgos y Seguros*, 20.
- Reyes, P. (2013). El desafío: captar nuevos clientes. *Ekos Negocios*, 43.
- Sampieri, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.
- SBS. (s.f.). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Obtenido de Glosario de Términos: http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=15&vp_tip=2
- Seguros Universales. (s.f.). *Seguros Universales*. Obtenido de <https://www.universales.com/acerca-de/la-historia-del-seguro/>
- SENAE. (Octubre de 2012). Obtenido de Glosario de términos generales Ecuapass: www.aduana.gob.ec/archivos/Borrador_Glosario.docx

SENAE. (s.f.). *SENAE*. Obtenido de <http://www.aduana.gob.ec/>

Sigma, S. R. (22 de Julio de 2013). *Swiss Re Ltd Economic Research & Consulting*. Obtenido de www.sigma-explorer.com

Society of Lloyd's. (2012). *Lloyd's*. Obtenido de <https://www.lloyds.com/lloyds/about-us/history>

Souto, P. (2013). Gobierno Corporativo en las aseguradoras lationamericanas. *Gerencia de Riesgos y Seguros*, 53.

Spain international chamber of commerce. (s.f.). *Spain international chamber of commerce*. Obtenido de <http://www.iccspain.org/comercio-internacional/>

Superintendencia de Bancos y Seguros. (s.f.). Obtenido de www.sbs.gob.ec

Tamayo, M. T. (2004). *El proceso de la Investigación científica*. 2004: Limusa S.A.

Tegucigalpa, M. (Junio de 2010). Seguros del País, S.A.

Tobar, P. (Marzo de 2013). Obtenido de Superintendencia de Bancos y Seguros: www.sbs.gob.ec

Trade Map. (12 de Julio de 2015). *Trade Map*. Obtenido de http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx

UNCTAD Secretariat. (2012). Review of Maritime Transport 2012. *Review of Maritime Transport 2012*, 5.

Unidad de Análisis Económico e Investigación Ekos Negocios. (2013). El sector asegurador se reconfigura. *Ekos Negocios*, 35.

Zabala, V. (2015). Especial Seguros. *Ekos Negocios*, 55.

ANEXOS

Anexo 1

ARTÍCULO 2.- Para esta clasificación de riesgos se consideran los siguientes conceptos:

2.1 SEGUROS DE PERSONAS

2.1.1. Vida.- Abarca los siguientes seguros:

2.1.1.1. Vida individual (código seguro 1).- Coberturas contratadas a nombre de una sola persona, mediante las cuales se garantiza que el pago por la empresa de seguros de la cantidad estipulada en el contrato dependa del fallecimiento o supervivencia del asegurado en una época determinada, incluye vida entera, renta vitalicia o temporal, renta de jubilación, educación, desgravamen, entre otras; y,

2.1.1.2. Vida colectiva (código seguro 2).- Coberturas contratadas en nombre de un grupo de personas durante un período específico;

2.1.2. Asistencia médica (código seguro 3).- Cubre los servicios médicos y quirúrgicos, farmacéuticos e internamiento en clínicas, hospitales o centros médicos, dentro de las especialidades y con límites que figuren en la póliza ocasionados por enfermedad o accidentes. Entre otros riesgos, incluye hospitalización, enfermedad, cirugía, maternidad, gastos médicos; y,

2.1.3. Accidentes personales (código seguro 4).- Tiene por objeto la prestación de indemnizaciones en caso de accidentes que motiven la muerte o incapacidad del asegurado a consecuencia de actividades previstas en la póliza. Puede incluir accidentes de trabajo, entre otros;

2.2 SEGUROS DE DAÑOS

2.2.1. Incendio y líneas aliadas.- Abarca los siguientes seguros:

2.2.1.1. Incendio y líneas aliadas (código seguro 5).- Abarca incendio, rayo, explosión, autoexplosión, motín, alborotos populares, huelgas, disturbios laborales, acto malicioso, vandalismo, tempestad, ventarrón, daños por humo,

riesgo de aeronaves, artefactos aéreos u otros objetos que caigan de ellos, impacto de vehículos, combustión espontánea de carbón e incendio producido como consecuencia directa o indirecta de incendio de bosques, selvas, montes bajos, praderas, pampas, malezas o del fuego empleado para el despeje de terrenos, daños por agua, Junta Bancaria del Ecuador Resolución No. JB-2012-2154 Página No. 4 daños en los aparatos, accesorios e instalaciones eléctricas, daños por lluvia e inundación, pérdida de arrendamiento, remoción de escombros, combustión espontánea, daños por falta de funcionamiento de aparatos frigoríficos, daños ocasionados por material fundido, riesgo de refrigeración, daños por inundaciones para plantas de harina de pescado, daños por derrame de extintores, traslado temporal, daños a los hornos a consecuencia de incendio no originado en el mismo, daño causado en la ropa dejada para lavar, honorarios de ingenieros, arquitectos y topógrafos, materiales importados, muelles, vidrios y cristales, entre otros; y,

2.2.1.2. Riesgos catastróficos (código seguro 41).- Abarca terremoto, temblor, erupción volcánica, fuego subterráneo, maremoto, tsunami, salida de mar, marejada y oleaje;

2.2.2. Lucro cesante a consecuencia de incendio y líneas aliadas.- Comprende los siguientes seguros:

2.2.2.1. Lucro cesante a consecuencia de incendio y líneas aliadas (código seguro 6).- Abarca lucro cesante, interrupción de negocios o pérdida de beneficios a consecuencia de la ocurrencia de los riesgos cubiertos en incendio y líneas aliadas; y,

2.2.2.2. Lucro cesante a consecuencia de riesgos catastróficos (código seguro 42).- Abarca pérdidas de beneficios que resulten de una interrupción del negocio a consecuencia de terremoto, temblor, erupción volcánica, fuego subterráneo, maremoto, tsunami, salida de mar, marejada y oleaje;

2.2.3. Vehículos (código seguro 7).- Daño propio, al vehículo como consecuencia directa de choque, volcadura, incendio, robo, hurto o cualquier otro suceso originado por una fuerza externa, repentina y violenta; responsabilidad civil a terceros por lesiones corporales o daños causados a personas o bienes que se encuentren fuera del vehículo; a ocupantes por

lesiones corporales que sufran las personas que viajan dentro del vehículo asegurado; y, como coberturas adicionales asistencia en viajes, equipos de sonido y de comunicación, entre otras;

2.2.4. SOAT (Seguro obligatorio para accidentes de tránsito - código seguro 44).- Ampara a cualquier persona que sufra lesiones corporales, funcionales u orgánicas, o falleciere a causa o como consecuencia de un accidente de tránsito. Incluye muerte accidental; invalidez; y, gastos médicos, funerarios y de transporte;

2.2.5. Transporte (código seguro 8).- Pérdida total o parcial de la mercadería y bienes transportados a consecuencia de los riesgos ocasionados al medio de transporte, ya sea marítimo, aéreo o terrestre;

2.2.6. Marítimo (código seguro 9).- Pérdida total, pérdida total constructiva y gastos de salvataje del buque asegurado como consecuencia de los riesgos de mar y/o ríos o rías y/o canales y/o esteros navegables, puertos, diques secos o flotantes, como son, hundimiento, naufragio, varadura, Junta Bancaria del Ecuador Resolución No. JB-2012-2154 Página No. 5 colisión, temporal, choque, incendio, rayo, explosión, echazón o cambio forzoso de ruta; así como la responsabilidad civil;

2.2.7. Aviación (código seguro 10).- Pérdidas accidentales al casco y maquinaria del avión, a la tripulación, a los pasajeros transportados, responsabilidad civil (daños a terceros o propiedad ajena), equipaje o carga transportada;

2.2.8. Robo (código seguro 11).- Pérdida, destrucción o deterioro de los bienes asegurados como consecuencia directa de, e imputables exclusivamente a robo o intento de robo, así como por asalto usando violencia o amenaza de violencia o hurto (si tiene la cobertura);

2.2.9. Dinero y valores (código seguro 12).- Pérdida, daño o destrucción de dinero y valores ya sea por robo total o parcial o causas accidentales, mientras se hallen en tránsito por parte de cualesquiera de los empleados del asegurado o por cualesquier empresa transportadora de valores legalmente autorizada; o, mientras se encuentren dentro de los locales del asegurado

depositados en caja de seguridad, cajas registradoras, gavetas, cajas o cajones de escritorios cerrados con llave y/o candados;

2.2.10. Agropecuario (código seguro 13).- Seguro agrícola y ganadero, es decir, los riesgos que afectan a los cultivos y a los animales. Puede incluir, especies bioacuáticas y seguro forestal:

2.2.11. Riesgos técnicos.- Comprende los siguientes seguros:

2.2.11.1. Todo riesgo contratistas (código seguro 14).- Ampara la obra en construcción, los materiales a emplear almacenados en la obra, la maquinaria y equipo de construcción contra todo riesgo accidental y responsabilidad civil. Como coberturas adicionales en este seguro tenemos, terremoto, temblor, erupción volcánica, maremoto, ciclón (viento, huracán, tempestad, lluvia), avenida e inundación, remoción de escombros, estructuras existentes y/o propiedad adyacente, huelga, motín y conmoción civil, responsabilidad civil cruzada, mantenimiento, gastos extraordinarios por horas extra, trabajo nocturno, trabajo en días feriados, flete expreso, gastos por flete aéreo, entre otras;

2.2.11.2. Montaje de maquinaria (código seguro 15).- Seguro de similares características al de todo riesgo contratistas, aplicable a instalaciones o plantas industriales en su fase de instalación o montaje;

2.2.11.3. Rotura de maquinaria (código seguro 16).- Abarca daños y averías a las maquinarias ocasionadas de forma accidental, súbita e imprevista, mientras se encuentren en funcionamiento, o paradas, como durante su desmontaje y montaje subsiguiente con objeto de proceder a su limpieza, revisión o repaso o, en su manejo; Junta Bancaria del Ecuador Resolución No. JB-2012-2154 Página No. 6

2.2.11.4. Pérdida de beneficio por rotura de maquinaria (código seguro 17).- Lucro cesante o pérdida de beneficios que resulte de una interrupción del negocio por rotura de maquinaria;

2.2.11.5. Equipo y maquinaria de contratistas (código seguro 18).- Cubre sólo el equipo y maquinaria del contratista, ampara los mismos riesgos del seguro contra todo riesgo de contratistas;

2.2.11.6. Obras civiles terminadas (código seguro 19).- Daños o pérdidas materiales sufridas en forma accidental, súbita e imprevista a los bienes asegurados, siempre que se encuentren terminados, entregados a sus propietarios o a sus representantes y en plena operación;

2.2.11.7. Todo riesgo petrolero (código seguro 38).- Pérdida, destrucción o daño físico, repentino y accidental de la propiedad utilizada en la actividad petrolera; y, todos aquellos riesgos a los que está expuesta esta actividad;

2.2.11.8. Equipo electrónico (código seguro 20).- Daños a los equipos electrónicos, coberturas de daños materiales, portadores externos de datos e incremento en el costo de operación y coberturas adicionales como terremoto, golpes de mar, erupción volcánica, huracán, ciclón y tifón, huelga, motín y conmoción civil, gastos extraordinarios por horas extra, trabajo nocturno, trabajo en días feriados, flete expreso, flete aéreo, hurto, equipos móviles o portátiles fuera de los predios asegurados, entre otras; y.

2.2.11.9. Otros riesgos técnicos (código seguro 39).- Riesgos técnicos que no se cubren en los señalados anteriormente;

2.2.12. Responsabilidad civil (código seguro 21).- Pérdidas pecuniarias que sufra el asegurado en virtud de la responsabilidad civil que incurra frente a terceras personas como consecuencia de accidentes producidos en el desarrollo regular de sus actividades y que ocasionen daños ya sea corporales o materiales;

2.2.13. Fidelidad (código seguro 22).- Pérdidas que pueda sufrir el asegurado por la apropiación indebida realizada por abuso de confianza de los empleados y dependientes a su servicio;

2.2.14. Fianzas.- Los seguros que conforma el ramo de fianzas, garantizan al asegurado, sea éste del sector público o sector privado, por el perjuicio económico ocasionado por el incumplimiento de la obligación principal afianzada por parte del proponente, garantizado o contratista afianzado; y, comprenden los siguientes seguros:

2.2.14.1. Seriedad de oferta (código seguro 23).- Garantiza al asegurado el mantenimiento de la oferta por parte del proponente afianzado durante el

plazo fijado en las bases de la licitación o concurso y en caso de resultar adjudicatario concurrir a la suscripción del respectivo contrato, en los términos acordados entre las partes; Junta Bancaria del Ecuador Resolución No. JB-2012-2154 Página No. 7

2.2.14.2. Cumplimiento de contrato (código seguro 27).- Garantiza al asegurado por el incumplimiento del contratista afianzado de las obligaciones que contrajere, en virtud del contrato principal suscrito entre éstos, de la ley, y de aquellas que adquiriera a favor de terceros provenientes de dicho contrato, cuyo objeto consista en la ejecución de obra, provisión o suministro de bienes o, prestación de servicios, siempre que tal incumplimiento sea imputable al afianzado o bien provenga de causas que afecten directamente su responsabilidad;

2.2.14.3. Buen uso de anticipo (código seguro 28).- Garantiza al asegurado contra el uso o apropiación indebida o la falta de devolución, que el afianzado haga de los anticipos de cualquier naturaleza, sea en dinero, giros a la vista u otra forma de pago convenida, que se le hayan otorgado para la ejecución del contrato. Incluye, buen uso de carta de crédito, que garantiza el buen uso de la carta de crédito en la adquisición de los bienes u obras que representan el objeto del contrato suscrito entre el asegurado y el afianzado; el embarque y entrega de los bienes a proveerse en idénticas características y especificaciones técnicas de las contratadas; y, en caso de que se prevea embarques parciales, la garantía se reducirá en la medida que se vayan recibiendo provisionalmente los bienes, materia del contrato;

2.2.14.4. Ejecución de obra y buena calidad de materiales (código seguro 29).- Garantiza al asegurado el pago de los daños que le ocasione el afianzado por el incumplimiento de las especificaciones técnicas y mala calidad de los materiales en la ejecución de la obra establecida en el contrato celebrado entre ellos;

2.2.14.5. Garantías aduaneras (código seguro 31).- Garantiza al asegurado (Administración de Aduanas), los perjuicios económicos que total o parcialmente, con arreglo a las disposiciones legales y/o reglamentarias vigentes en materia aduanera, le ocasione el garantizado por la falta de pago de

derechos arancelarios, tasas, multas, intereses y más recargos que adeudare como consecuencia de las operaciones de importación, exportación, tránsito y/o traslado de bienes de legítimo comercio; y.

2.2.14.6. Otras garantías (código seguro 33).- Fianzas que no se encuentren cubiertas en las señaladas anteriormente; por ejemplo, garantía judicial, garantía legal, garantía de arrendamiento, entre otras;

2.2.15. Crédito.- Comprende los siguientes seguros:

2.2.15.1. Crédito interno (código seguro 34).- Ampara a los comerciantes contra el riesgo de no pago de los créditos que haya concedido a sus compradores por la venta, en el país, de Junta Bancaria del Ecuador Resolución No. JB-2012-2154 Página No. 8 bienes y servicios, ocasionado por riesgos de naturaleza comercial u ordinaria como son la insolvencia de sus clientes o mora prolongada desde el vencimiento de la factura; y, riesgos de naturaleza política y extraordinaria, como son aquellos eventos de fuerza mayor o caso fortuito que escapen al control del comprador, tales como guerra, revolución, expropiación, catástrofes naturales, restricciones cambiarias u otras restricciones impuestas en el país; y,

2.2.15.2. Crédito a las exportaciones (código seguro 35).- Garantiza a los exportadores contra el riesgo de no pago de los créditos que haya concedido a sus compradores por la venta, fuera del país, de bienes y servicios, ocasionado por riesgos de naturaleza comercial u ordinaria como son la insolvencia de sus clientes o mora prolongada desde el vencimiento de la factura; y, riesgos de naturaleza política y extraordinaria, como son aquellos eventos de fuerza mayor o caso fortuito que escapen al control del comprador, tales como guerra, revolución, expropiación, catástrofes naturales, restricciones cambiarias u otras restricciones impuestas por el país importador;

2.2.16. Bancos e instituciones financieras (BBB - código seguro 24).- Bankers Blanket Bond, este seguro especializado cubre entre otros, fidelidad, pérdidas del asegurado por razón de actos deshonestos o fraudulentos por parte de sus empleados y/o directores; locales, pérdidas o daños a los bienes del asegurado o de sus clientes mientras se encuentren dentro de los locales del banco; tránsito, pérdida de la propiedad que esté en tránsito en cualquier lugar

con un mensajero propio; cheques, valores y otros falsificados, pérdida a raíz de la falsificación o adulteración de cheques, giros, valores, títulos o documentos similares y ciertos otros instrumentos de índole monetario;

2.2.17. Multiriesgo.- Se establecen de acuerdo con los programas de cada compañía de seguros, para cubrir, en un solo contrato, ya sea los riesgos del hogar, industria o comercio; y, comprenden los siguientes seguros;

2.2.17.1. Multiriesgo hogar (código seguro 40).- Tiene por objeto proporcionar una seguridad financiera al propietario o inquilino ante las consecuencias económicas que puedan derivarse de un daño que afecte a sus bienes o de las responsabilidades civiles que le puedan incumbir; puede incluir también el seguro de comunidades, referido a inmuebles, generalmente en régimen de comunidad de copropietarios;

2.2.17.2. Multiriesgo industrial (código seguro 40).- Va dirigido fundamentalmente a sectores específicos que presentan sumas aseguradas elevadas; y, a establecimientos donde se realiza algún tipo de actividad industrial o almacenamientos de elevada suma asegurada; y,

2.2.17.3. Multiriesgo comercial (incluye oficinas - código seguro 40).- Tiene como objeto garantizar al asegurado la compensación de las pérdidas por perjuicios económicos derivados de los principales riesgos que afectan al sector del mercado al cual se Junta Bancaria del Ecuador Resolución No. JB-2012-2154 Página No. 9 dirige. También se podrá cubrir los riesgos a los que están expuestos colegios, hospitales, supermercados, entre otros; y,

2.2.18. Riesgos especiales (código seguro 26).- Riesgos que no cubren los señalados anteriormente.

Anexo 2

EXW (En Fábrica): El vendedor debe entregar la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el punto acordado, y no cargada en ningún vehículo de recogida. El vendedor debe entregar la mercancía en la fecha acordada o dentro del plazo acordado.

El vendedor corre con todos los riesgos de pérdida o daño causados a la mercancía hasta que se haya puesto a disposición del comprador en el punto acordado, excepto si el comprador no da aviso suficiente de ir a retirar la mercancía desde la fecha acordada o la fecha de expiración del contrato, siempre y cuando la mercancía sea objeto del contrato.

FCA (Franco Porteador): El vendedor debe contratar el transporte en las condiciones usuales a riesgos y expensas del comprador, en el caso de que lo solicite el comprador, o de ser una práctica comercial del país del exportador; de igual manera el vendedor deberá asumir los costos para el trámite de exportación. Si este no es el caso, el comprador deberá llevar a cabo la contratación del transporte desde el lugar de entrega designado.

FAS (Franco al Costado del Buque): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor no tiene ninguna obligación con el comprador de formalizar el contrato de transporte, sin embargo, si así lo solicita el comprador, el vendedor deberá contratar el transporte pero a riesgos y expensas del comprador. Se considerará la mercancía entregada cuando el vendedor coloca la misma al costado del buque designado por el comprador en el punto de carga, si lo hay indicado por el comprador en el puerto de embarque designado, o proporcionando la mercancía así entregada. En cualquiera de los dos casos el vendedor deberá entregar la mercancía dentro del plazo acordado. Si el comprador no ha indicado un punto de carga específico, el vendedor podrá elegir el punto de carga que mejor le convenga en el puerto de embarque designado.

CPT (Transporte Pagado Hasta): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor debe contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta el lugar de destino designado. Hay que tomar en cuenta que en éste término, se considera que la mercancía ha sido entregada cuando se la ha entregado al transportista, desde éste punto el riesgo corre por cuenta del comprador. Sin embargo, el vendedor paga el transporte hasta el punto de destino designado. Cabe recalcar que la ruta deberá ser la más usual, y en el caso de que no se haya designado una ruta en específico deberá ser la que más le convenga al vendedor.

CIP (Transporte y Seguro Pagado Hasta): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor deberá realizar la contratación del transporte y el seguro al menos con la cobertura mínima. El mismo deberá cubrir como mínimo el precio dispuesto en el contrato más un 10%. Asegurará la mercancía desde el punto de entrega al menos hasta el punto del lugar designado. El seguro deberá contratarse con una Compañía de Seguros de buena reputación y dar derecho al comprador o cualquier persona que tenga interés asegurable sobre la mercancía a reclamar directamente sobre el asegurador.

CFR (Costo y Flete): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor tiene la obligación de contratar el transporte desde el punto de entrega acordado hasta puerto de destino designado, o en el caso de que se haya acordado, un punto específico en dicho puerto designado. El vendedor deberá proporcionar un transporte por la ruta usual en un buque del tipo normalmente utilizado para el transporte del tipo de mercancía vendida. Se considera la mercancía entregada cuando está puesta a bordo del buque o

cuando se proporciona la mercancía así entregada. Cabe recalcar que éste término difiere el momento de la entrega de la mercancía, con el momento al cual el vendedor tiene obligación de asumir los costos, dando así que el riesgo se transmite al comprador cuando la mercancía está a bordo del buque, pero el vendedor tiene que asumir los costos cuando la mercancía llega al puerto de destino designado.

DAT (Entregada en Terminal): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor deberá contratar el transporte hasta la terminal designada en el puerto o el lugar de destino designado. Si no se llegara a acordar ningún lugar, el vendedor podrá elegir la terminal designada como el puerto u otro lugar de destino designado que mejor le convenga. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado (sea éste el puerto o cualquier otro lugar de destino acordado) y posterior a su descarga está a disposición del comprador. Considerar que se diferencia de DAP ya que en éste término la mercancía debe de ser descargada, en DAP la mercancía debe de estar preparada para su descarga.

DAP (Entregada en Lugar): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

El vendedor deberá contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o el punto acordado. Si no se llegara a acordar ningún punto, el vendedor podrá elegir el punto que mejor le convenga en el lugar de destino designado. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado (incluye el punto acordado en el caso de que estuviere determinado) y preparada para su descarga está a disposición del comprador.

DDP (Entregada Derechos Pagados): El vendedor debe realizar el trámite para la exportación de la mercancía, así como asumir los costos de la misma.

De igual manera, éste término exige que el vendedor también se encargue de los trámites aduaneros para la importación de la mercancía, tales como los derechos de aduana, impuestos, y demás costos relacionados.

El vendedor deberá contratar el transporte hasta el lugar de destino designado o el punto acordado. Si no se llegara a acordar ningún punto, el vendedor podrá elegir el punto que mejor le convenga en el lugar de destino designado. En éste término se considera que la mercancía está entregada cuando ha llegado al lugar de destino designado (incluye el punto acordado en el caso de que se hubiere determinado) y preparada para su descarga está a disposición del comprador.

Anexo 3

ENCUESTA DIRIGIDA A IMPORTADORES

Reciban un cordial saludo de parte de Karen Soria, egresada de Ing. En Comercio Exterior de la Universidad Estatal de Guayaquil.

La presente encuesta está dirigida a importadores de la ciudad de Guayaquil, para realizar una medición acerca de la cultura de seguros.

1. ¿Cuántos años tiene como importador?

☐	< a 5 años	☐	6 a 10 años
☐	11 a 20 años	☐	> a 20 años

2. ¿Con qué frecuencia realiza sus importaciones?

☐	Diariamente	☐	Mensualmente
☐	Semanalmente	☐	Anualmente

¿Conoce usted que contratar una póliza de seguro de transporte es obligatorio para las importaciones en Ecuador?

3. ☐ Si ☐ No

4. La contratación de la póliza de seguro de transporte marítimo, lo realiza a través de:

☐	Bróker de Seguros	☐	Directamente con la aseguradora
--------------------------	-------------------	--------------------------	---------------------------------

5. ¿Qué características hace que usted seleccione una compañía de seguros?

☐	Costo	☐	Servicio al Cliente
☐	Beneficios	☐	Referencia de terceros
☐	Otros.		

6. Al momento de contratar la póliza de seguro de transporte ¿Usted fue informado acerca de sus derechos y obligaciones?

☐	Si	☐	No
--------------------------	----	--------------------------	----

Si su respuesta es afirmativa. ¿Quién le brindo esta información?

7. ¿Qué cobertura contrata en sus pólizas de seguro de transporte marítimo?

8. ¿Ha sufrido su mercancía algún percance en el trayecto, que no haya sido cubierto por el seguro?

☐	Si	☐	No
--------------------------	----	--------------------------	----

9. ¿Conoce lo qué es un deducible? De ser afirmativa su respuesta. ¿Cuál es la finalidad?

☐	Si	☐	No
--------------------------	----	--------------------------	----

10. ¿De quién recibe información de seguros en general?

☐	Ente regulador	☐	Bróker de seguros
☐	Compañía de seguros	☐	Ninguna de las anteriores

¿Con que frecuencia la recibe?

☐	Siempre	☐	Ocasionalmente
☐	Frecuentemente	☐	Nunca

¿Por qué medios usted recibe esta información?

☐	Redes sociales	☐	Charlas informativas
☐	Correo electrónico	☐	Otros.

Anexo 4



Maria Sonia San Miguel Ampuero

Información Personal

Nacionalidad:	Ecuatoriana
Fecha de Nacimiento:	15 de Febrero de 1961
Estado Civil:	Divorciada
Cédula de Identidad:	0906960125
Domicilio:	Cdla. Los Ángeles, Km 22 vía a la Costa
Teléfono:	042565300 ext 104 - 099948857
E-mail:	ssanmiguel20@hotmail.com

Educación

Primaria:	Colegio "María Mazzarello"
Secundaria:	Colegio "Sagrados Corazones"
Título Obtenido:	Bachiller "Secretaria Bilingüe"
Superior:	Universidad Laica "Vicente Rocafuerte"
Título Obtenido:	Abogada

Experiencia Laboral

1981 - 1982	Secretaria Gerencia General "Infiseg S.A."
1982 - 1983	Secretaria Departamento Técnico "Infiseg S.A."
1983 - 1986	Asistente Técnico "Cetiseguros S.A."
1986 - 1989	Jefe de Área "Cetiseguros S.A."
1989 - 1993	Subgerente "Cetiseguros S.A."
1993 - 1995	Gerente "Cetiseguros S.A."
1995 - 2001	Gerente Comercial "Seguros Sucre S.A."
2001 - 2014	Gerente Comercial-Operativo "Seguros Bolívar"



2014 - Actual	SubGerente Comercial "Seguros Cónдор"
Formación Profesional	
1981	Seminario "Realidad Nacional"
1982	Conferencias varias sobre seguros
1983	Seminario "Lucro Cesante"
1983	Semanario Ramos Técnicos y Vida
1987	Seminario "Administración e Ingeniería de Riesgos
1988	Curso de "Comunicación Eficaz y Relaciones Humanas
1988	Seminario "Derecho Penal"
1989	Seminario Intensivo de Seguros en General
1989	Seminario de "Dirección, entrenamiento y motivación
1990	Seminario "Supervisión Interactiva"
1991	Seminario "Rotura de Maquinaria y Fianzas"
1991	Cursos Cámara Compañía de Seguros
1991	Seminario "Liquidación siniestros transporte"
1991 - 1992	Seminario "Recursos Humanos"
1993	Programa "Delegación efectiva"
1993	Seminario "Vida y Asistencia Medica"
1993	Seminario "Calidad Total"
1994	Cursos "Liquidación siniestros ramos: incendio, robo Transporte, vida y asistencia médica"
1994	Seminario de "Inspección de riesgos"
1995	Seminario "Vida y asistencia médica, formación AFP"
1996	Seminario "Técnica de Ventas"
1996	Seminario "Valoración de Cargos"
1996	Mesa Redonda "Seguro de Vida"
1997	Seminario "Vida, Asistencia Médica, Equipo Electrónico, Uso del Internet en estos ramos



1998	Seminario "Lucro Cesante"
1998	Cursos "Capacitación: Windows, Word, Excel, Outlook"
1999	Seminario "Ramos Técnicos"
2000	Cursos "Técnicas de Ventas"
2001	Seminario "Inspección de Riesgos"
2001	Seminario "Relaciones Interpersonales"
2002	Seminario "Reaseguros"
2003	Gestión de Calidad ISO 9001:2000

Formación Profesional

2003	Requisitos de la Norma ISO 0—1:2000
2003	Administración por Procesos"
2004	Seminario de Seguros de Ingeniería
2005	Seminario Internacional "Servicio al Cliente"
2006	Seminario de Supervisión
2007	Audidores Internos ISO 9001:2000
2002- Actual	Instructor Cámara de Seguros en Guayaquil

Anexo 5

HOJA DE VIDA



Nombre : LINALES BERNI, MARCO ANDREA
Cédula : 092577494-5
Domicilio : Av. 2da. y Av. Leopoldo Carrera, Mz. 7 Villa 1A
Santa Cecilia - Guayaquil, Ecuador
Teléfono : (00-593) 2850139
Celular : (00-593) 99500687
Fecha de Nacimiento : Julio 25, 1952
e-mail: : marcolinales@hotmail.com

EXPERIENCIA PROFESIONAL

BALBOA COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.

Oct/08 – Actual Jefe Técnico
Quedaron sobre responsabilidad de la Jefatura Técnica la colocación de los contratos automáticos de reaseguros, así como la colocación de los excedentes facultativos con los reaseguradores, la elaboración y aprobación de pólizas y cláusulas de los ramos en que opera y operará la empresa así como la elaboración y control de las actas de directorio y comunicaciones con la SBS.

Jul/06 – Oct/08 Asesor Técnico
Quedaron sobre responsabilidad de la Asesoría la colocación de los contratos automáticos de reaseguros, el control y manejo de las inversiones obligatorias, la elaboración y aprobación de pólizas y cláusulas de los ramos en que opera y operará la empresa así como la elaboración y control de las actas de directorio, junta general de accionistas y comunicaciones con la SBS.

FREELANCE

Ene/06 – Jul/06 Me dediqué a la elaboración de estudios de Análisis de Riesgos de grandes empresas industriales con énfasis en el sector energético.

LA UNIÓN COMPAÑÍA NACIONAL DE SEGUROS S.A., Guayaquil, Ecuador

Dic/03 – Ene/06 Gerente General
La responsabilidad del cargo implica el manejo total de las áreas Técnica, Administrativa y Financiera de la Empresa, a excepción del Área Comercial que se encuentra bajo la responsabilidad directa de los dueños.

ARÍSTIDES GONZALES-VIGIL AJUSTADORES DE SEGUROS, Lima, Perú

May/03 – Dic/03 A partir de Mayo 2003 aparte de las labores descritas anteriormente también me dediqué a la elaboración de estudios de Análisis de Riesgos, habiendo efectuado los de Petroperú (Oleoducto y Refinería Talara), Grupo Alicorp para Pacífico Seguros y Ajinomoto, Electro Sur Medio, INADE, Energo Proyect para Mariátegui-Heath Corredores de Seguros.

Dic/99 - May/03 Gerente Técnico
Quedaron sobre responsabilidad la Gerencia, la supervisión de todos los ajustes efectuados por la Empresa así como el efectuar los ajustes de Ramos Técnicos, Incendio, Responsabilidad Civil y Deshonestidad. En el año 2002 conseguimos el primer lugar entre los Ajustadores Personas Físicas y el 14º lugar entre todos los Ajustadores.

GENERALI DO BRASIL CIA. NACIONAL DE SEGUROS, Río de Janeiro, Brasil
(Empresa Aseguradora afiliada al Grupo Assicurazioni Generali S.P.A. de Trieste, Italia)

Dic/96 - Nov/99 Gerente Técnico de la Matriz, reportando directamente al Director Ejecutivo RE.

Quedaron sobre responsabilidad de la Gerencia, el control de las carteras de Automóviles, Transportes, Incendio y Otros RE. Como control se entiende, la elaboración de las normas de aceptación, administración de siniestros de competencia de la matriz, elaboración de nuevos productos, reformulación y revisión de los productos existentes y apoyo técnico a Sucursales para captación de negocios, así como elaboración de los presupuestos anuales y su debido acompañamiento mensual. También fue solicitado por la Presidencia el estudio detallado de los mercados argentino y paraguayo, queriendo la abertura del reaseguro en Brasil.

Oct/95 - Dic/96 Gerente Técnico de la Sucursal Sao Paulo reportando directamente al Director Ejecutivo de la Sucursal.

Quedaron sobre la responsabilidad de la Gerencia la administración de las carteras de Ramos Generales del Polo (Sucursales San Pablo Capital, San Pablo Interior y Paraná). Además esta función se quedó encargada de la administración de las cuentas referenciadas por la Casa Matriz y de la Generali Group Latin America Services - GGLAS (Miami).

PORTO CORPORATE, Sao Paulo, Brasil

(Unidad creada por la Porto Seguro Compañía de Seguros Generales para dar servicio a Grandes Corredores de Seguros Nacionales y Multinacionales, Corredores de Seguros Cautivos y obtención de acuerdos operacionales con Compañías de Seguros Nacionales y Extranjeras)

Ene/94 - Sep/95 Gerente Técnico reportando directamente al Vice-Presidente Ejecutivo.

Quedaron sobre la responsabilidad de la Gerencia la atención y captación de negocios de Grandes Corredores de Seguros Nacionales y Multinacionales y Corredores de Seguros Cautivos que la Porto Seguro no venía explorando, así como la obtención de acuerdos operacionales con Compañías de Seguros Nacionales y Extranjeras, creando una unidad físicamente independiente de estructura existente, respetando los criterios de aceptación de la Porto Seguro, mas con flexibilidad para elaborar programas de seguros "a la medida" contemplando todos los ramos en que opera la Compañía.

COMPANIA ADRIÁTICA DE SEGUROS GERAIS, Sao Paulo, Brasil

(Empresa Aseguradora afiliada al Grupo Riunione Adriática di Sicurtà S.P.A. de Milán, Italia y Allianz Aktiengesellschaft de Munich, Alemania)

Jul/90 - Dic/93 Superintendente Operacional reportando al Gerente Operacional.

Quedaron sobre la responsabilidad de la Superintendencia los Sectores de Siniestros, Técnica y Emisión, Reaseguro e Ingeniería. Además de la tarea de reestructuración de tales sectores, me fue encargada la formación de la División Internacional de la Compañía, la cual se encargaba de la elaboración de informes, indicación de clientes y atención a clientes internacionales directamente con la Allianz, me dedicaba también al desarrollo de riesgos operacionales y riesgos nombrados.

Desde 1992 hasta Diciembre/93 representé la Allianz Holding en la renovación de los contratos automáticos de reaseguro con el IRB (Instituto de Reaseguros del Brasil).

Jul/89 - Jul/90 Asesor del Directorio

El cargo implicó en la elaboración de mapas estadísticos técnicos y comerciales, así como mostrar probables soluciones, para que la Directorio pudiese tomar decisiones. Con base en tales mapas la Compañía resolvió disminuir la cantidad de sucursales y corredores de seguros con que trabajaba.

EL SOL COMPAÑIA DE SEGUROS GENERALES, Lima, Perú

(Empresa Aseguradora afiliada al Grupo Riunione Adriatica di Sicurtà - S.P.A. de Milán, Italia)

May/84 - Jun/89 Sub-Gerente, reportando al Gerente Técnico y de Producción.

La función del cargo implicó en la administración de cuentas directas y de toda la cartera de riesgos de petróleo y petroquímicos, estudios técnicos e inspecciones de grandes riesgos, asesoramiento técnico en seguridad integral, con especial énfasis en seguro de complejos petrolíferos y petroquímicos, cotización de riesgos especiales y la representación de la Empresa frente a los Comités de Incendio y Lucros Cesantes (Vocal Permanente) y Ramos Técnicos (Presidente) de la Asociación Peruana de Empresas de Seguros (APESEG). A partir de Enero/86 se agregó a estas funciones la responsabilidad absoluta de toda la organización de la Red de Agencias de la Compañía.

Dic/80 - May/84 Apoderado, reportando al Gerente Técnico y de Producción.

Tuve la responsabilidad de formar el Departamento de Ingeniería de la Compañía, con el objetivo de realizar los estudios técnicos, para así poder de determinar los planos de retención de riesgos.

Una vez formada esta sección, pasé a dirigirla, recibiendo también la responsabilidad de ampliarla para las especialidades de Energía e Petróleo.

BURROUGHS DEL PERÚ

(Subsidiaria peruana de Burroughs Corporation de Detroit, Michigan, EUA)

Jun/78 - Dic/80 Field Engineer, reportando al Gerente Técnico.

Responsable del mantenimiento, tanto preventivo como correctivo, de computadores y periféricos de propiedad de la Compañía como de los clientes más importantes. Durante este tiempo realicé diversos viajes al exterior para tomar conocimiento de la filosofía de funcionamiento de los diversos modelos de computadores y equipos periféricos que fabricaba la Empresa.

ENTEL PERU

(Empresa de telecomunicaciones del Gobierno Peruano)

Jun/77 - Jun/78 Responsable por la reparación de las plantas externas e internas de la Central Telefónica de la ciudad de Ica, Perú.

EXPERIENCIA DOCENTE

Universidad Nacional de Ingeniería, Lima, Perú - 1977/78

Ayudante de la Cátedra de Dibujo Eléctrico I

Asociación Peruana de Productores de Seguros, Lima, Perú - 1988/1989 Profesor del Curso de Ingeniería aplicada a Seguros

Universidad de Lima, Lima, Perú - 1987
Profesor del Curso de Ingeniería aplicada a Seguros

Instituto Superior Tecnológico de Seguros, Lima, Perú - 1987
Expositor del Seminario Avanzado de Ramos Técnicos

Asociación Brasileira de Gerentes de Riesgos (ABGR), Diversos Lugares, Brasil - 1990/1993 Expositor en los Seminarios de Riesgos Operacionales y Nombrados

Asociación Minera de los Técnicos en Seguros (AMTS), Bello Horizonte, Brasil - 1994 Profesor del Curso de Reaseguros

Defensa Civil (Lima, Perú – 2001 – 2003)
Profesor del Curso de Seguridad para Hidrocarburos

TRABAJO PUBLICADOS

"El Mercado Segurador Chileno y el Terremoto de 1985: Resultados y Experiencias"

Este trabajo fue expuesto tanto en "El Sol" Compañía de Seguros Generales, Lima, Perú, como también para todo el Mercado Segurador peruano y en el III Curso Internacional de Seguros efectuado el 11/85 en Lima, Perú.

EDUCACIÓN

1° Grado Colegio "Ntra. Señora de Guadalupe", Lima, Perú - 1957/1963
2° Grado Colegio "Reina de las Américas", Lima, Perú - 1964/1968
Superior Universidad Nacional de Ingeniería, Lima, Perú - 1971/1976
Ingeniero Mecánico y Eléctrico con mención en Electrónica.

CURSOS COMPLEMENTARIOS

CENTRO DE ESTUDIOS DE COMPUTADORAS ELECTRÓNICAS, Lima, Perú -1969 Programación RPG, Cobol.

BURROUGHS DEL BRASIL, Río de Janeiro, Brasil - Jun/78-Ago/78
Equipos Periféricos (Impresora B9247 y Cinta Magnética B9495)

BURROUGHS DE ARGENTINA, Buenos Aires, Argentina - Oct/78-Dic/78 Computador B80 y periférico (Disk Drive)

BURROUGHS DEL BRASIL, San Pablo, Brasil - Oct/79-Dic/79
Computador B1800

BURROUGHS DE COLOMBIA, Bogotá, Colombia - Feb/80-Mar/80
Equipamientos Periféricos (Disco Duro B9547)

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO EN SEGUROS, Lima, Perú - Ene/81-Oct/82 Curso Técnico en Seguros

RIUNIONE ADRIÁTICA DI SICURTÁ, Milán, Italia - Oct/82-Abr/83 Capacitación Integral en Seguros de Energía y Petróleo

MUNCHENER RUCK SERVIZI TECNICI SRL, Milán, Italia - May/83
Capacitación en Ramos de Ingeniería y Riesgos Específicos de Centrales Nucleares

COOPER AND GAY, Londres, Inglaterra - Jun/83
Capacitación en Reaseguros

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE SEGUROS MAPFRE, Madrid, España - Mar/88
Curso Master en Seguro Integral en el cual se abordan los siguientes temas: Incendio y otros daños, Intrusión y Robo, Transporte, Seguridad del Producto, Seguridad en el Trabajo, Higiene Industrial, Ergonomía, Medio Ambiente y Gerencia de Riesgos.

CONGRESOS Y SEMINARIOS

Instituto Peruano de Empresas de Seguros, Lima, Perú - Dic/80
Control de Incendio y Desastres

Sao Paulo, Brasil - Oct/84
Segundo Congreso Internacional de Seguridad

IBM del Perú, Lima, Perú - Nov/84
Sistemas de Informaciones

Santiago de Chile, Chile - Nov/85
Terremoto de Marzo de 1985: Experiencia Chilena

Munchener de Venezuela C.A., Caracas, Venezuela - Oct/86
Seminario de Perfeccionamiento en el Ramo de Seguros de Ingeniería

Instituto Superior Tecnológico en Seguros, Lima, Perú - Jul/87
La Gerencia de Riesgos y la Seguridad Industrial

Allianz AG., Munich, Alemana - Oct/91 Congreso
Mundial de Riesgos Industriales.

RIM'S 1993, Orlando, Estados Unidos - Abr/93 Congreso
anual de los Gerentes de Riesgos.

INESE, Miami, Estados Unidos - May/93
Congreso Latino-americano de Reaseguros

GGLAS, Miami, Estados Unidos - Nov/96
Curso de Reaseguros ofrecido por el Grupo Generali para sus sucursales Latino-americanas.

IDIOMAS

- Español : hablado y escrito con redacción propia
- Inglés : hablado y escrito correctamente
- Italiano : hablado correctamente y escrita satisfactoria
- Portugués : hablado y escrito con redacción propia

DEPORTES

- Ajedrez
- Tenis de mesa

Anexo 6

Lomas de Urdesa, Lomas Primera #810

Teléfono: 593-4-6010439/ 0999645105

e-mail: carlos.reyes@gye.satnet.net

CARLOS ALBERTO REYES ESMERALDAS

Información

Personal

Estado Civil: Casado
Nacionalidad: Ecuatoriano
Edad: 44 años
Lugar de Nacimiento: Guayaquil
Cargas: Esposa, Dos hijas

Educación:

Primaria: Escuela Teodoro Alvarado Oleas
Guayaquil Ecuador

Secundaria: Colegio Normal Superior Leonidas García
Bachiller Especialización Físico Matemático
Guayaquil Ecuador

Universidad Laica Vicente Rocafuerte
ECONOMIA
Guayaquil Ecuador

Experiencia

Profesional

1990 – 2001 Compañía de Seguros Ecuatoriano – Suiza S.A.
Av. 9 de Octubre 2101 y Tulcán 800 – Guayaquil

Cargos en su orden:

- Asistente del Departamento de Seguros de Transportes
- Jefe del Departamento de Seguros de Transportes
- Asistente del Departamento de Reclamos
- Asistente de Gerencia
- Jefe del Departamento de Reclamos
- Apoderado – Jefe del Departamento de Reclamos
- Jefe (e) del Departamento de Reaseguros
- Supervisor Nacional Comercial de Seguros
- Coordinador Académico de capacitación interna

2001 – Actual

Ajustador Independiente de Reclamos de Seguros
Credencial 10012 otorgada por la Superintendencia de Bancos
Análisis, determinación de pérdidas y ajustes de reclamos.
Asesoría técnica comercial de Seguros a grupos empresariales
Asesoría técnica de Coberturas a grupos y clientes particulares
Conferencista privado de seguros a empresas y Aseguradoras.

Actividades

Académicas:

Profesor de Seguros
Cursos de Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador
Guayaquil (actual)

Conferencista sobre tema de seguros
IDEPRO (Cámara de Comercio de Guayaquil)

Director Académico de Seguros Ecuatoriano Suiza
Charlas y Seminarios de capacitación interna
1998 – 2001

Conferencista sobre temas de seguros
Varios temas en Aseguradoras y Empresas
2001 – actual

Profesor de Finanzas (encargado)
Seminario de Egresados de Ingeniería Comercial
Universidad Estatal de Guayaquil
Promociones 2004-2005-2006 y 2007

Referencias

Personales:

Econ. Washington Aguirre García
Decano de Economía Universidad de Guayaquil
2292491

Ing. Enrique Salas Rubio
Consultor de Seguros
2886256

Ing. Marcelo Ocampo Barragán
Gerente General MOBSOFT
2204208

Acreditaciones:

Primer Nivel de Especialización de Seguros
Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador
Guayaquil Ecuador

Seminario de Inspección de Riesgos
Federación de Empresas de Seguros
Guayaquil Ecuador

Segundo Nivel de Especialización de Seguros

Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador
Guayaquil Ecuador

Diplomado de Postgrado de Gerencia de Riesgos y Seguros
ESPOL – MAPFRE
Guayaquil Ecuador

Técnicas de Reaseguros: Servicios de Salud y banca
Asociación de Reaseguradores Latinoamericanos
Lima Perú

Seminario de Seguros de Equipo Electrónico
TELA VERSICHERUNG
Munich Alemania

Curso de Capacitación en los Ramos de Seguros Técnicos
MUNCHENER RUCH VERSICHERUNG
Munich Alemania

Seminario de INCOTERMS
Cámara de Comercio Internacional
Guayaquil Ecuador

Seminario de Infraestructura para el Comercio Exterior
Cámara Ecuatoriano Americana de Comercio
Guayaquil Ecuador

Seminario de Selección y Tarificación de Riesgos de Vida
SWISS RE
Guayaquil Ecuador

Seminario Avanzado de Riesgos de Vida
SWISS RE
Guayaquil Ecuador

Tercer Nivel de Seguro de Vehículos
Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador
Guayaquil Ecuador

Seminario de Pérdida de Beneficios (lucro cesante) en seguros
ITSEMAP MAPFRE
Guayaquil Ecuador
Seminario de Políticas Económicas un reto al futuro
Universidad Laica Vicente Rocafuerte
Guayaquil Ecuador

Charla sobre Subrogación de derechos en seguro de Transportes
Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador
Guayaquil Ecuador

Premios

Recibidos:

Abanderado del Pabellón Nacional
Mejor alumno de la instrucción primaria

Abanderado del Estandarte del Colegio
Segundo mejor alumno instrucción secundaria

Premio La Filantrópica
Mejor Alumno de Sexto Bachillerato

Premio La Filantrópica
Mejor Alumno Facultad de Economía Universidad Laica

Premio y Reconocimiento
Mejor alumno Curso de Seguros Tercer Nivel de especialización
Cámara de Compañías de Seguros del Ecuador

Representante Estudiantil Ante el Consejo Universitario
Mejor Alumno Facultad de Economía
Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.