



**UNIVERSIDAD DE SONORA
UNIDAD REGIONAL CENTRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN**

**EL POSICIONAMIENTO DE LOS SEGUROS DE VIDA
EN EL MERCADO FAMILIAR DE LA CIUDAD DE
HERMOSILLO, SONORA**

TESIS

**QUE COMO PARTE DE LOS REQUISITOS NECESARIOS PARA
OBTENER EL GRADO DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN**

**Presenta
JAVIER MARTÍN QUINTANAR GÁLVEZ**

Hermosillo, Sonora.

Febrero de 2006

Universidad de Sonora

Repositorio Institucional UNISON



**"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"**



Excepto si se señala otra cosa, la licencia del ítem se describe como openAccess

CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS

AGRADECIMIENTOS

A Dios:

Por el regalo de cada día y por darme la fuerza espiritual para continuar con mi desarrollo.

A la Universidad de Sonora:

Por contar con espacios que nos permitan superarnos como profesionistas competitivos.

A mis maestros:

Por enseñarme y brindarme cada día sus conocimientos con paciencia en las aulas de clase.

A mi director de tesis Dr. Amado Olivares Leal:

Por ayudarme con profesionalismo y paciencia a realizar esta investigación ya que sin su apoyo y asesoría no hubiera sido posible la terminación de éste trabajo, por siempre lo agradeceré.

A mis Síndales de tesis:

Por su valiosa cooperación y ayuda que me brindaron en la realización del presente trabajo.

A mi esposa Patricia Escoboza Tapia:

Por el apoyo incondicional que me brindaron al inicio de mi Maestría en Administración.

DEDICATORIA

*A mis padres Manuel Quintanar Núñez y Elvia Gálvez
Martínez:*

Comprendo que durante el proceso de mi formación como persona y profesionalista ustedes fueron el motor principal de ese objetivo, pero quiero decirles que su esfuerzo no ha sido en vano y el día de hoy les entrego el trabajo con el que culminan los resultados del sacrificio que realizaron durante sus vidas para formarme y educarme. Quiero decirles que mi trabajo no ha terminado pero lo que ustedes sembraron en mí será a partir de este momento mis mejores armas para lograr ser una mejor persona y un buen profesionalista.

Gracias papas por todo lo que me dieron durante toda mi vida y prometo siempre dar a cambio con ejemplo lo que ustedes lograron de mí persona.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	1
INTRODUCCION	5
CAPÍTULO I	8
1 Definición del Objeto de Estudio	8
1.1 Antecedentes	8
1.2 Justificación	10
1.3 Planteamiento del Problema	14
1.4 Objetivos	16
1.4.1 Objetivo General	16
1.4.2 Objetivos Específicos	16
1.5 Hipótesis	16
1.6 Importancia del Estudio	16
1.7 Limitaciones y delimitaciones del tema	19
1.7.1 Limitaciones	19
1.7.2 Delimitaciones	19
CAPÍTULO II	20
2 Marco Teórico	20
2.1 Marco de Referencia	20
2.1.1 Situación geográfica y demográfica de la ciudad de Hermosillo, Sonora	21
2.1.2 SONORA: División Geoestadística Municipal	24
2.1.3 Situación geográfica, demográfica y socioeconómica de la ciudad de Hermosillo, Sonora	29
2.1.3.1 Demografía	32
2.1.3.2 Aspectos Socioeconómicos	34
2.2 Marco Teórico Conceptual	35
2.2.1 Origen y cronología de los seguros	35
2.2.2 La importancia de los seguros.	38
2.2.3 Generalidades del Seguro de Vida	41
2.2.3.1 Clasificación de acuerdo a la Temporalidad	41
2.2.3.2 Conceptos del Seguro de Vida	42
2.2.3.3 Coberturas adicionales	43
2.2.3.4 Conceptos fundamentales	44
2.2.3.5 Conceptos contractuales	44
2.2.3.6 Cancelación del Contrato	45
MARCO HISTÓRICO	46
2.2.4 ¿Quién Necesita un Seguro de Vida?	46
2.2.4.1 ¿Cuándo es Necesario Asegurarse?	47
2.2.4.2 Confusiones Frecuentes para adquirir un seguro de vida.	52
2.2.4.3 Cómo Elegir el Mejor Tipo de Seguro Para su Familia	53
2.2.4.4 Determinar Necesidades y Costos	56

2.2.5	Impacto en pólizas de seguros	57
2.2.6	Planear el sostén económico en caso de fallecimiento es una medida de prevención y protección familiar tu herencia patrimonial en caso de faltar	58
2.2.6.1	Pólizas a escoger	59
2.2.6.2	¿Qué plan necesito?	60
2.2.7	Necesidades de Cobertura: Principios de Sustitución de Ingresos	61
2.2.7.1	Gastos Especiales	63
2.2.8	El Seguro de Vida en la Planeación Financiera	63
2.2.8.1	Horizonte de Planeación	64
2.2.8.2	Beneficios Fiscales	65
2.2.8.3	Formas de seguro que existen actualmente	65
2.2.9	¿Cómo se Determina el Costo de un Seguro de Vida?	69
2.2.9.1	Gastos y costos del seguro	73
2.2.10	Rentabilidad de inversiones y otros ingresos de las aseguradoras	74
2.2.10.1	Disponibilidad y elegibilidad	75
2.2.10.2	Las Aseguradoras y su Calificación	77
2.2.10.3	Agentes y Corredores	78
2.2.10.4	Comprando Sin un Intermediario	82
<i>CAPÍTULO III</i>		82
Metodología		82
3.1	Actores	83
3.1.1	Selección de la muestra	83
3.2	Material	85
3.2.1	Cuestionarios, guías y diagramas	85
3.2.2	Fundamentos teóricos de los instrumentos	87
3.2.3	Fuentes de información, equipos y paquetes de cómputo	88
3.3	Procedimiento de flujo del proceso detallado y descriptivo del estudio	89
3.3.1	Método de selección y análisis de la muestra	91
3.3.2	Estrategia de entrevista y aplicación de instrumentos	92
3.3.3	Sucesos importantes durante el estudio	92
3.4	Características específicas del lugar de estudio	92
<i>CAPITULO IV</i>		93
Tabulación, gráficas e interpretación de los resultados		93
Conclusiones y recomendaciones		102
Referencias Bibliográficas		107
Anexos		109

G L O S A R I O

AMIS: Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros y Fianzas

ASEMEX: Aseguradora Mexicana

BENEFICIO DE INDEMNIZACIÓN ADICIONAL POR MUERTE

ACCIDENTAL: Suma de dinero contratada Adicionalmente a la cobertura básica, la cual se pagara solo si el Asegurado Titular llegase a Fallecer de manera Accidental.

BENEFICIO DE MUERTE ACCIDENTAL Y PERDIDAS ORGANICAS: Suma de dinero contratada Adicionalmente a la cobertura básica, la cual se pagara solo si el Asegurado titular llegase a Fallecer Accidentalmente o Sufriera la perdida Orgánicas como los Ojos, Pies o Manos; Lo que ocurra primero

BENEFICIO DE MUERTE ACCIDENTAL,PERDIDAS ORGANICAS Y

ACCIDENTE COLECTIVO: Suma de dinero contratada Adicionalmente a la cobertura básica, la cual se pagara solo si el Asegurado titular llegase a Fallecer Accidentalmente, en forma Colectiva o Sufriera la perdidas Orgánicas como los Ojos, Pies o Manos; Lo que ocurra primero.

BENEFICIO DE EXENCIÓN DE PAGO DE PRIMAS POR INVALIDEZ:

Beneficio contratado para exentar del pago de primas de la cobertura básica, si se llegase a presentar la incapacidad total y permanente.

CNSF: Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

COASEGURO: Una vez cubierto el Deducible, del remanente a pagar, se es Coparticipe con la Aseguradora encubrir dicho pago.

COECE: Comité de Evaluación y Crecimiento Económico

DEDUCIBLE: Trátese de los primeros Gastos a cargo del Cliente

ENFERMEDADES GRAVES: Cáncer, Infarto al Miocardio, Accidente Vascular Cerebral, Insuficiencia Renal.

INVALIDEZ: Trátase de la imposibilidad total y permanentemente para realizar las Actividades cotidianas, debido a una enfermedad o accidente.

ISES: Institutos y Sociedades especializadas en el estudio del Seguro

IVA: Impuesto al Valor Agregado

ISR: Impuesto sobre la Renta

INEGI: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática

RIESGO: La posibilidad de sufrir una pérdida económica, de ocurrir un fallecimiento o alguna alteración de la salud .

SAR: Sistema de Ahorro para el Retiro

SHCP: Secretaria de Hacienda y Crédito Publico

SIDA: Síndrome de Inmunodeficiencia Adquirida

SUMA ASEGURADA: Limite máximo de responsabilidad por parte de la Compañía Aseguradora, expresado en términos monetarios.

SEGURO DOTAL: Aquel Seguro que garantiza el pago de la Suma Asegurada Contratada si llegase a sobrevivir al plazo estipulado el Asegurado Titular.

SEGURO TEMPORAL: Aquel Seguro contratado desde un inicio por un cierto Periodo determinado y que al termino de este ultimo, Cesan las obligaciones y derechos entre las partes.

SEGURO ORDINARIO DE VIDA: Aquel seguro que ofrece cobertura básica hasta los 99 años de edad del Asegurado Titular y si este llegase a cumplir los 100 años de edad, recibirá la suma asegurada pero también cesara dicho Seguro.

TLC: Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (CANADA, EUA y MÉXICO)

UNISON: Universidad de Sonora

VALORES GARANTIZADOS: En pólizas con vigencia igual o mayor a 10 años, las Aseguradoras proporcionan una tabla al asegurado donde especifica los valores a los que tiene derecho a partir del tercer año consecutivo del pago de primas, y si desea dejar de pagarlas son:

- Rescate o Valor en Efectivo
- Seguro Prorrogado
- Seguro Saldado

R E S U M E N

Muchas y diversas son las razones que motivan a cada persona a la hora de decidirse a contratar un seguro de vida. Entre las más comunes, los expertos del sector se atreven a citar tres: la necesidad de previsión de los individuos, la confianza que genera la entidad financiera en la que se suscribe el seguro y la rentabilidad de la inversión.

A nadie se le escapa que hoy en día el seguro se ha convertido en una alternativa rentable a otras fórmulas de inversión a largo plazo. En un momento de bajos tipos de interés y alta volatilidad en los mercados internacionales de renta variable, éste puede ser un atractivo refugio para el ahorro familiar.

Las entidades aseguradoras contemplan el futuro con optimismo, sobre todo tras la reforma fiscal introducida en la nueva ley del IRPF y se considera actualmente que el seguro de vida, con un importante componente financiero, mejora sustancialmente su consideración tributaria.

Una persona puede decidir que una de las cosas que quiere hacer es proporcionar, de igual modo que se la proporcionó a ella, protección económica a sus seres queridos. La pérdida de un ser querido puede significar que otros dependerán aún más de ella. Es entonces cuando la importancia de un seguro de vida es evidente. Como los beneficios del seguro de vida pueden no estar sujetos a legalización, pueden proporcionar un legado duradero y ofrecer protección inmediata contra pérdidas económicas en el caso de su muerte. El seguro de vida permanente puede también ofrecer muchos beneficios en vida, tales como la acumulación del valor en efectivo con impuestos diferidos, el poder sacar un préstamo¹ del valor en efectivo sin impuestos, y calificar para ganar dividendos² según los declare la compañía de

seguros. Si usted todavía no tiene seguro de vida, puede querer considerarlo por todas esas razones.

Cuando el jefe de familia esté listo para administrar el grueso de su herencia, debe recordar que hay muchas cosas que pueden usarse para lograr tanto sus metas económicas actuales como las futuras. Usted puede necesitar productos que le permitan acceso frecuente a su dinero para manejar los gastos de día a día, así como productos diseñados para el dinero que usted puede ahorrar para el futuro. Una de las mejores estrategias económicas globales, según muchos expertos, generalmente combina algo de riesgo (y el potencial de ganancias mayores) con una medida de seguridad.

Muchos americanos ya sea no tienen una póliza seguro de vida o no tienen la suficiente cobertura para satisfacer sus necesidades financieras inmediatas o de largo plazo. El bajo nivel de los ahorros personales de los mexicanos ha aumentado la necesidad de seguro de vida para proteger el futuro de la familia.

Para las familias que ya han incurrido muchos de los mayores gastos de la vida como comprar o financiar una casa o enviar a los hijos a la universidad cuatro veces su ingreso puede ser suficiente. Aún así las familias más jóvenes con décadas de obligaciones financieras por delante puede que no tengan suficiente cobertura de seguro de vida para lograr sus metas. Por ejemplo, como regla general la cantidad de seguro de vida recomendada que a menudo se cita es siete veces la cantidad de ingreso de una persona, a pesar de que se debe considerar las circunstancias particulares cuando se estiman las necesidades verdaderas de cobertura de seguro de vida.

El seguro de vida puede ayudar a mantener a los seres queridos en el caso de la muerte hasta en el caso de aquellos que no tienen hijos. Por ejemplo, la gente en este grupo puede tener deudas que preferirían que se cubrieran en vez de que se pagaran con los activos que legados a sus seres queridos. Además, otros pueden usar los beneficios del seguro de vida par ayudar a sobrinas, sobrinos, primos o hermanos para que puedan lograr sus metas financieras. Por una prima modesta el seguro de vida puede ayudar a aquellos que dejamos.

Aunque un padre que no trabaja puede que no reciba de hecho un cheque para el hogar, ofrecen servicios que costarían miles y miles de pesos reemplazar. Entre estos servicios tenemos el costo de cuidar a los niños, servicio de chofer o taxi, servicio de cocina y de limpieza del hogar para nombrar a unos cuantos. Una póliza de seguro individual ayudará a facilitar la carga para la familia en el caso de que falleciera el padre o la madre que se queda en casa y no sale a trabajar.

Típicamente el seguro de vida comprado en grupo por medio de un empleador no es portátil queriendo decir que si un empleado se va del trabajo probablemente deja la protección del seguro de vida atrás. Sin embargo, si es dueño de cualquier póliza de seguro de vida individual comprada por medio de un agente de seguros o de un profesional de finanzas el irse de un trabajo no tienen ningún efecto en la cobertura que su seguro le proporciona. Así, en ese caso si se cambia de trabajo todavía mantendrá su póliza de seguro de vida aunque ya no tenga el seguro de vida comprado en grupo proporcionado por el empleador. La mayoría de los mexicanos no tienen suficiente ahorro personal. Si la gente no tiene suficiente en ahorros probablemente su familia no podrá pagar los gastos finales ni podrá conservar los activos como una casa. Una sugerencia para aquellos que creen que comprar un seguro de vida es sólo

otra cuenta que pagar las primas se pueden pagar automáticamente con dinero después de impuestos sacado de un cheque de sueldo.

La falta de conocimiento de lo anterior aunado a que la mayoría de las veces no se lleva a cabo una la planificación financiera provisional para determinar y cubrir las necesidades de protección familiar, asegurar la educación de nuestros hijos, disponer de capital para emergencias y generar seguridad económica para la jubilación en caso de que nosotros faltemos al interior de la familia debido a que estas familias no cuentan con los recursos económicos, conocimiento de su importancia y beneficio, la disponibilidad de tiempo y en el peor de los casos interés les impide dejar a su familia protegida en caso de que faltara el ingreso familiar a consecuencia de su fallecimiento.

Por medio de este estudio hago la recomendación a la Maestría en Administración de la Universidad de Sonora de aprovechar el área de oportunidad que brindan las familias de Hermosillo y ofrecerles el apoyo y ayuda que les permita mediante asesoría, consultoría y/o capacitación poder aprovechar al máximo la adquisición de un seguro de vida que le permita poder pensar en la protección de su familia en el futuro y crear nuevas y eficaces estrategias para que las compañías aseguradoras basándose en las necesidades y en las exigencias que actualmente tienen la familias de Hermosillo les ofrezcan seguros de vida con coberturas y precios accesibles a su economía familiar actual. Se deberá convencer a las familias y compañías de seguro de la importancia de ese trabajo para el logro de sus objetivos. De esta manera la Universidad a través de la Maestría en Administración logrará cumplir con su objetivo de vinculación con el sector empresarial.

INTRODUCCIÓN

Si usted le pide a alguien que le indique qué es lo más valioso que posee, la mayoría respondería algo así como "su casa" y "su automóvil." Pero muchas veces olvidamos que nuestra vida es lo más valioso que tenemos.

La mayoría de nosotros no quisiéramos pensar sobre lo que ocurrirá cuando muramos y deseamos que ese día esté muy lejos. Sin embargo, el seguro de vida no beneficia a la persona que muere. Por el contrario, protege a las personas que dejamos atrás: los beneficiarios.

Mediante el seguro de vida los miembros de su familia y sus dependientes podrán evitar la pérdida de los ingresos que usted proveía para ellos. Debido a que el seguro de vida pasa a ser parte de su herencia, sus beneficiarios no tendrán que pagar impuestos por el dinero que reciban. Simplemente multiplicando su ingreso anual por el número de años que usted espera trabajar, puede darse cuenta del gran valor que usted representa para las personas que dependen de usted.

Aunque usted sea soltero y no tenga dependientes (Aproximadamente 40% de la población de México está en esta categoría), debe considerar las deudas que tenga - tales como préstamos de estudiante, deuda de tarjetas de crédito, una hipoteca, cuentas médicas, etc. Añada a esto el costo de su funeral, el cual puede llegar a varios miles de pesos, y tendrá una idea de la carga que podría recaer sobre sus seres queridos.

Una póliza de seguros de vida es vital para cualquier persona que trabaja por su cuenta. La presente investigación le enseñará más sobre sus opciones y servirá de introducción al camino de protección de su vida: su más valiosa posesión.

A todos nos llegará el día de la hora final. Y aunque ahí se terminan los problemas económicos para nosotros, esos problemas no sólo continúan para nuestra familia sino que pueden incrementarse, sobre todo en los casos de familias con un solo ingreso. En esos casos, un seguro de vida que proteja a los seres queridos es fundamental. Y existe un amplio consenso entre los expertos en la importancia de adquirir uno.

Lo primero que hay que tener en cuenta es que una póliza de seguro no significa que los que nos siguen vayan a poder vivir en la opulencia. Cuánto seguro debe contratarse dependerá de cuánto dinero extra consideramos que necesitarán al mes para vivir sin sobresaltos. Una empresa aseguradora podrá ayudarnos a hacer el cálculo de qué valor de póliza habrá que contratar para que garantice un ingreso mensual a la familia acorde a sus necesidades de gastos. Otro factor fundamental a considerar en los cálculos es el costo de los funerales, que suele ser elevado. El seguro puede ayudar a cubrir esos gastos.

Aunque a nadie le gusta pensar en el tema, lo cierto es que a todos nos pasará en algún momento. Si tienes familia a tu cargo, entonces necesitas un seguro de vida. Descubre cuál es el que más te conviene buscando siempre una buena asesoría para la compra de tu seguro de vida y protege a tu familia para que el día que tu no faltes ellos cuenten con una protección financiera.

Esta investigación pretende aportar elementos de análisis en beneficio del Departamento de Administración de la Universidad de Sonora, que le ayude a aprovechar el campo de oportunidad que ofrecen los seguros de vida y otorgarles a las aseguradoras un servicio profesional de asesoría y consultoría empresarial, fincado en

el apoyo de servicio que pueden brindar a la sociedad con la mejor información en referencia a la colocación de estos instrumentos que beneficia el futuro de sus familias en el momento que ellos falten.

De acuerdo a lo anterior, la información que da cuerpo a la presente investigación esta contenida en cinco apartados:

En el capítulo primero se da a conocer la definición del objeto de estudio que me llevó a realizar esta investigación.

En el segundo capítulo se detalla el marco teórico e histórico que determina el contexto del estudio.

En el capítulo tres se presenta el diseño que le da sustento a la investigación, la metodología y materiales utilizados, así como el desarrollo de las etapas del proceso.

En el cuarto capítulo se presentan estadísticas, tablas, esquemas y gráficas, así como los análisis correspondientes. Por medio de ellos se dan a conocer los resultados obtenidos en la investigación.

Dentro del último apartado se presentan las conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

1 DEFINICIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Antecedentes

Durante la historia de la humanidad el hombre ha buscado la protección y seguridad tanto de él como de su familia. La palabra "seguro" proviene del latín *secûrus*, cierto, libre o verdadero, cubierto o libre de todo daño, peligro o riesgo.

Para efectos legales, el seguro es un contrato por el cual una persona jurídica, denominada aseguradora, se obliga a resarcir pérdidas o daños a otra persona -ya sea física o moral- que los pudiera haber sufrido.

Entre los antecedentes más remotos del tema, encontramos a los seguros marítimos, ampliamente utilizados en la Edad Media, debido a que el comercio era una actividad preponderante.

Los grandes comerciantes tenían que transportar sus mercancías por mar, en específico por el Mediterráneo, por lo cual se desarrolló esta protección, alrededor de 1,400 d. C. en lo que es hoy Inglaterra.

El seguro nació con el comercio ya que al llevar a cabo esta actividad mediante la transportación de las mercaderías, las mismas eran motivo de exposición de peligros como hundimiento, piraterías, robo; ocasionando grandes pérdidas tanto materiales como humanas, creando la necesidad entre los propios comerciantes de unirse a través de mutualidades.

De aquí que nuestra legislación considere a las aseguradoras también como sociedades mutualistas.

Mutualidad proviene de la palabra latina *mutuos*, es decir, que se es igual en calidad o condición entre dos o más personas recíprocamente. El objeto de la mutualidad es hacer frente a los riesgos amenazantes que -según los supuestos especificados- pudieran darse entre los miembros adheridos a esta actividad. Este movimiento antiguo de cooperación mutua ha continuado hasta nuestros días como un claro ejemplo de solidaridad.

Las sociedades mutualistas son conjuntos de personas que actúan libre y voluntariamente para construir fondos de ayuda económica con aportaciones periódicas que se asignan a través de una colaboración espontánea, cuya finalidad es el auxilio de sus miembros en caso de necesidades presentes o futuras que provengan de enfermedades, accidentes u otros riesgos naturales.

El hombre ha desarrollado los seguros conforme a sus necesidades, y sujetándose a las circunstancias que se han presentado en la historia, de aquí que recordemos que desde el derecho romano la propiedad era un valor y derecho real, y este valor en la compra-venta tenía que protegerse de riesgos ocasionados por imprevistos; actualmente esta actividad la efectúan los seguros.

Por lo tanto, los seguros son los acuerdos contractuales con los que el asegurador compensa al asegurado por una pérdida, debida a un acontecimiento fortuito. El asegurador obtiene recursos acumulando pequeñas contribuciones de quienes quieren protegerse del riesgo de sufrir un daño aleatorio, creando así un fondo que permite recompensar a aquellos que sufren el perjuicio. Las contribuciones se denominan primas.

El contrato de seguros consiste en una póliza en la que se especifican los términos estipulados entre las partes, por los cuales el asegurador se compromete a indemnizar al asegurado con una determinada cantidad en función de la prima desembolsada, si se materializara el supuesto protegido.

1.2 Justificación

En la vida estamos expuestos a muchas situaciones que pueden repercutir negativamente en nuestra salud, nuestras pertenencias o, incluso, privarnos de la vida. Todo ello lleva consigo, además, un gasto económico que, la mayoría de las veces, resulta muy elevado. Es por ello que quizá sea conveniente la adquisición de un seguro que cubra el daño, al menos en cuanto a los gastos se refiere.

El Seguro no es otra cosa más que el contrato que se establece con una empresa aseguradora. En dicho contrato, denominado "**Póliza**", la empresa se compromete a que si la persona que compró el seguro sufre algún daño en su persona (enfermedades o accidentes e incluso la muerte), o en algunos de sus bienes (automóvil, empresa, taller o casa) por cualquier motivo (robo, incendio, terremoto), dicha persona (o quien ella haya designado como beneficiario) recibirá la cantidad de dinero acordada en la póliza. A este dinero se le conoce como "**Indemnización**".

Las empresas aseguradoras no únicamente pagan con dinero el daño que el Asegurado o alguna de sus pertenencias haya sufrido, sino que, según el tipo de aseguradora y de contrato, pueden llegar a reparar ese daño. Por ejemplo, si se trata de una enfermedad, la persona será hospitalizada en la clínica con la cual la compañía de seguros tenga un convenio de servicios, o acudir a la de su preferencia y recibir posteriormente de la aseguradora el reembolso de los gastos. Si tuvo un accidente automovilístico, su carro será reparado en los talleres con los que la compañía aseguradora sostenga convenios. De la misma forma, la póliza establece la cantidad de dinero que el Asegurado deberá pagar a la empresa cada mes o en el tiempo que ambos hayan acordado. A este dinero que se le paga a la Compañía de Seguros se le

llama "**Prima**". Para muchas personas resultará obvio, pero es importante resaltar que no se podrá contratar un seguro cuando el interesado haya sufrido un accidente o desarrollado alguna enfermedad, ni cuando el automóvil, por ejemplo, ya esté chocado o haya sido robado.

Es importante asegurarse, ya que podemos protegernos de algo malo que nos pudiera ocurrir; sin embargo esto no nos garantiza, que eso "malo" (que se conoce como **Siniestro**) no nos pueda pasar.

La **suma asegurada** (el dinero que se le entregará al Asegurado, en caso de que ocurra el siniestro) sólo le ayudará para que las consecuencias económicas de esos eventos no le perjudiquen ni a éste, ni a su familia o a otras personas. Después de todo, el seguro es un instrumento financiero.

Si bien es cierto que al tener un seguro de gastos médicos el Asegurado no será inmune a las enfermedades, si contará con los recursos para su curación y rehabilitación e incluso, podría obtener una cantidad de dinero que compensará los días que no pudo trabajar.

Si contrata un seguro de vida y agrega el beneficio de invalidez total y permanente no se convierte en inmortal; pero si queda invalido, tendrá una fuente de ingresos que le permitirá mantenerse y sacar adelante a su familia. Si muere, su familia podrá continuar con el nivel de vida que tenía mientras el Asegurado la mantenía.

A partir de sus contenidos, este proyecto de investigación procura brindar al mercado familiar una formación amplia que combine la interpretación de los

fundamentos y base teórica, con el manejo de las técnicas e instrumentos de aplicación concreta sobre el tema de seguro de vida.

Un seguro de vida podría ayudar en el sentido material a una familia que pierda al sostén económico. Las sumas aseguradas varían y van desde 100 mil pesos a 30 millones de dólares. Los expertos afirman que la cultura de prevención en México es muy pobre. De todas las pólizas contratadas, apenas 5% son de vida individual, mientras que 65% corresponden a las contratadas por automovilistas en Sonora.

Actualmente los mexicanos no ponemos (un seguro de vida individual) como lo más importante, normalmente damos más importancia a los bienes materiales como el coche o la casa que a la cultura de la prevención.

Un seguro de vida individual protege la estabilidad económica de la familia, ayudando a reemplazar el ingreso que se perdería ante una eventual muerte. Dividido en dotal, temporal y ordinario de vida, cada uno tiene características diferentes. No se aplican restricciones como deducibles y coaseguro.

Quien piense adquirir un seguro debe alcanzar capacidad económica y compromisos para hacerlo. Esto regularmente viene después de que se casan, y más cuando tienen hijos; ese es el momento en que sentimos que pueden dejar un hueco si faltaran. Se pueden añadir beneficios como doble o triple indemnización, pérdidas orgánicas, invalidez total, exención de pago de primas, enfermedades graves, gastos funerarios y beneficio conyugal.

Es por esta importante razón el propósito fundamental que motivó la realización del presente estudio, tratar de identificar y documentar las diversas innovaciones que

se han realizado en México específicamente en el estado de Sonora en el ámbito de los seguros de vida para el mercado familiar.

Lo anterior nos ayudara a conocer que hacen las personas para poder enfrentar y ayudar en el sentido material cuando su familia pierde al sostén económico que les impida poder hacer frente a sus compromisos actuales, desarrollarse y/o emprender nuevos proyectos, conocer porque no utilizan el seguro de vida que les permita tener la seguridad de que su familia quedará protegida en caso de faltar una estabilidad económica.

Los resultados que se obtengan de la investigación servirán como una alternativa para conformar una propuesta de un plan integral que les ayude a las familias de Hermosillo, Sonora a prever una cultura financiera mediante una planeación estratégica de seguro de vida necesaria hoy en día para lograr dejar una herencia de seguridad a sus familias en caso de faltar el ingreso familiar.

1.3 Planteamiento del problema

Un gran número de personas, propietarias de pólizas de seguro sobre sus vidas, creen que el único beneficio que se obtiene al ser titular de alguna póliza de vida, es el pago por muerte que reciben sus seres queridos cuando el titular muere.

La verdad es que el beneficio por muerte es solamente uno de los cuantiosos y altamente importantes beneficios que proporcionan las pólizas de vida entera con valores en efectivo; sin embargo, al hablar sobre el seguro de vida provisional o de término, es absolutamente cierto que el pago por muerte es el único beneficio económico que producirá dicha póliza - y eso, si usted muere durante su vigencia.

Sin embargo, una póliza de vida entera incluye una gran cantidad de beneficios vitalicios que comúnmente son ignorados como resultado de tener un concepto equivocado sobre el seguro de vida. La mayoría de las personas, poseedoras de seguro de vida, llegan a gozar de una larga vida de acuerdo a lo esperado, y es por eso que los valores en efectivo de las pólizas de vida entera son sumamente valiosos

El Consejo Americano del Seguro de Vida publica cada año un libro que contiene un sinnúmero de información y estadísticas sobre la industria del seguro de vida. Con referencia al año 2.000, una de las cifras más asombrosas que aparece en el libro de información, es la que muestra que la industria del seguro de vida pagó más de US\$314 millares de millones en beneficios vitalicios a dueños de pólizas de seguro de vida entera, en comparación con únicamente US\$41 millares de millones en beneficios por muerte pagados a beneficiarios sobre todo tipo de pólizas. En otras palabras, los beneficios vitalicios pagados sumaron, con escasa diferencia, ocho veces más de lo pagado en beneficios por muerte.

Esta estadística confirma una de las creencias fundamentales de que el seguro de vida entera con valores en efectivo es un producto que suministra el mayor beneficio al cliente. Estos beneficios que se disfrutan en vida se presentan en múltiples formas, tales como los valores en efectivo al vencimiento de póliza; reintegros a través de las opciones de liquidación; dividendos sobre la póliza; planes dotales; y, además, los valores garantizados de la póliza ordinaria se incluyen en la lista de los beneficios vitalicios más conocidos.

Una opción que con frecuencia pasa inadvertida, y que posiblemente se trata de la más valiosa, es la disposición con la que cuentan tanto el titular de la póliza como el beneficiario de poder elegir sus beneficios, ya sean a causa de fallecimiento o por renuncia a la póliza, teniendo por ese conducto la oportunidad de obtener una cantidad específica en una liquidación mensual que puede utilizarse para proporcionarse un ingreso garantizado por vida. Por medio de estudios realizados, se ha demostrado que la mayoría de las personas a quienes se les suministran beneficios por medio de un solo pago en total, dieciocho a veinticuatro meses después, ya se ha gastado la mayor parte-si no es que todo lo recibido-y no conserva absolutamente nada para el futuro.

Ante este panorama mi propuesta sería el desarrollar una investigación para especificar las causas y efectos de esta problemática, planteando como una alternativa la un plan estratégico que las empresas, las familias de Hermosillo, Sonora y las compañías aseguradoras utilicen para lograr crear esquemas mas amplios donde estas familias puedan adquirir la cultura de la previsión de riesgo para sus familias en caso de faltar el ingreso principal de las mismas.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

EL POSICIONAMIENTO DE LOS SEGUROS DE VIDA EN EL MERCADO FAMILIAR DE LA CIUDAD DE HERMOSILLO, SONORA.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Precisar un esquema específico de la problemática de los seguros de vida en el mercado familiar, con sus causales y efectos.
- Conocer las causas por las cuales no todas las familias de la ciudad de Hermosillo, Sonora no cuenta con un seguro de vida.
- Conocer que tan posicionado se encuentran los seguros de vida en las familias.
- Identificar los aspectos a considerar al momento de contratar un seguro de vida.
- Conocer las actitud, disposición debilidades, oportunidades y fortalezas que tienen las principales compañías de aseguradoras para lograr que las familias de Hermosillo, Sonora entiendan el beneficio que implica contar con un seguro de vida dentro de sus familias.
- Crear un programa que aporte técnicas y metodología para lograr que las familias tomen en consideración la adquisición de un seguro de vida sin verlo como un gasto sino como una inversión con beneficio futuro y de protección a su familia.

1.5 Hipótesis

Más del 10% de las familias ubicadas en las colonias Los Valles y los Arcos de la ciudad de Hermosillo, Sonora no consideran necesaria la adquisición de un seguro de vida como instrumento protección patrimonial.

1.6 Importancia del estudio

Tal parece que los mexicanos somos inmortales y que nunca tendremos algún problema de salud o de pérdida de nuestros bienes. Así lo muestra la contratación de seguros en nuestro país, ya que tan sólo una pequeña proporción de la población cuenta con algún tipo de seguro.

Menos de la tercera parte de los mexicanos que tenemos la fortuna de contar con uno o varios automóviles contratamos algún seguro para proteger nuestros vehículos. En el caso de los seguros de vida, de gastos médicos mayores, de objetos valiosos o de casas habitación, la protección cae a menos del tres por ciento de la población; una protección verdaderamente raquítica frente a la que contratan nuestros principales socios comerciales.

Un seguro de vida podría ayudar en el sentido material a una familia que pierda al sostén económico. Las sumas aseguradas varían y van desde 100 mil pesos a 30 millones de dólares. Los expertos afirman que la cultura de prevención en México es muy pobre. De todas las pólizas contratadas, apenas 5 % son de vida individual, mientras que 65 % corresponden a las contratadas por automovilistas en el Distrito Federal. Actualmente los mexicanos no ponemos (un seguro de vida individual) como

lo más importante, damos más importancia a los bienes materiales como el coche o la casa que a la cultura de la prevención.

Un seguro de vida individual protege la estabilidad económica de la familia, ayudando a reemplazar el ingreso que se perdería ante una eventual muerte. Dividido en dotal, temporal y ordinario de vida, cada uno tiene características diferentes. No se aplican restricciones como deducibles y coaseguro.

Quien piense adquirir un seguro debe alcanzar capacidad económica y compromisos para hacerlo. Esto regularmente viene después de que se casan, y más cuando tienen hijos; ese es el momento en que sienten que pueden dejar un hueco si faltaran. Se pueden añadir beneficios como doble o triple indemnización, pérdidas orgánicas, invalidez total, exención de pago de primas, enfermedades graves, gastos funerarios y beneficio conyugal.

El objetivo del presente estudio es proponer nuevas acciones encaminadas a la vinculación entre las partes interesadas en el mismo, como es el departamento de administración de la Universidad de Sonora, Unidad Centro, las compañías aseguradoras y el mercado familiar de Hermosillo, Sonora.

La Universidad cumplirá con su objetivo de vinculación en presentar propuesta de trabajo para que las compañías aseguradoras puedan lograr posicionar el seguro de vida dentro de las familias de Hermosillo como medida de previsión económica. Las compañías aseguradoras podrán conocer la opinión de este mercado y de esta manera buscar estrategias que le ayuden a adquirir este producto. Las Familias de Hermosillo contarán con la información necesaria y las oportunidades para poder adquirir este producto que a su vez le sirva como medida de ingreso económico en caso de faltar.

1.7 Limitaciones y Delimitaciones del tema

1.7.1 Limitaciones

- Falta de interés en participar por parte de las compañías aseguradoras.
- Desconfianza de parte de las familias para hacer inversión en un producto que nunca han considerado en sus gastos anteriormente.
- Falta de financiamiento para el cumplimiento de los objetivos en la introductoria de este proyecto.
- Falta de apoyo de las partes involucradas en el estudio.

1.7.2 Delimitaciones

- Esta propuesta va dirigida al mercado familiar ubicado en la colonia Los Valles y Los Arcos de la ciudad de Hermosillo, Sonora, las compañías aseguradoras y la Universidad de Sonora que podría echar a funcionar el proyecto a través de asesorías a las partes involucradas.
- Este trabajo beneficia a todas aquellas personas involucradas en el manejo y beneficio de un seguro de vida, al mercado familiar porque permitirá contar con un programa para lograr entender la utilidad y beneficio de un seguro de vida que le permita proteger a su familia en caso de faltar.
- Se espera que las familias involucradas y las compañías aseguradoras retomen y utilicen la asesoría, consultoría y capacitación que pueda brindar el Departamento de Administración de la Universidad de Sonora con el objeto de que de manera conjunta se logren contrarrestar los problemas planteados en esta investigación, en el rubro social y económico.

CAPÍTULO II

Marco Teórico

En el presente capítulo se realiza un bosquejo descriptivo y analítico de los elementos que utilizan las familias de Hermosillo, Sonora para poder adquirir un seguro de vida con el fin de que el lector se ubique en el diseño de investigación que revisa y analiza los hallazgos prioritarios relacionados con el tema, la población en estudio, su importancia en el conocimiento de poder tener una visión clara de la situación en la que actualmente se encuentra el uso de los seguros de vida, los factores que le benefician y le afectan.

La información que presentan los autores coincide en que el seguro de vida es un instrumento que aun no es adquirido en su totalidad por las familias de Hermosillo, pero también nos da a conocer cual es actualmente las nuevas ofertas y beneficios que ofrecen las diferentes compañías de seguro y como quienes lo tienen lo conocieron por que es parte de una prestación que su empresa les ha proporcionado.

2.1 MARCO DE REFERENCIA

La presente investigación permitirá a la Universidad de Sonora tener información necesaria para poder cumplir con su objetivo de vinculación y llegar a las familias de la ciudad de Hermosillo, Sonora para poder apoyarlas con la información necesaria que les permita no solo a obtener bondades económicas sino también a lograr comprender la forma en la que se encuentra la situación actual de los seguros de vida en el mercado para poder aprovechar sus fortalezas y tomar en consideración un verdadero análisis de este tipo de documentos.

No solo se podrá llegar a las familias sino a las compañías aseguradoras y dar a conocer la presente investigación para que de una manera decidida y conjunta se pueda llegar a apoyar a mercados no alcanzados actualmente debido al desconocimiento del mismo de las bondades y beneficios de contar con un seguro de vida en estos tiempos. Con esto el padre de familia podrá obtener resultados satisfactorios que se reflejen en las finanzas familiares, asimismo estimo vital aplicar conocimientos profundos de este tipo de producto por parte de los integrantes de la familia pues es la estructura medular; de cualquier familia; de no hacerlo conseguiremos el fracaso y pérdidas en nuestro capital de inversión.

2.1.1 Situación Geográfica y Demográfica del Estado de Sonora

El estado de Sonora está situado en el noroeste de México, en América del Norte. Sus costas son bañadas por el Mar de Cortés en el Golfo de California; es decir, el mar sonorense es un mar interior mexicano, conectado por el Sur con el Océano Pacífico. Sonora se encuentra así vinculado a la denominada "Cuenca del Pacífico" que ofrece amplias posibilidades de desarrollo económico y múltiples retos y oportunidades de aprovechamiento sustentable de sus recursos naturales. Sus fronteras con los Estados de Arizona y Nuevo México permiten múltiples conexiones económicas, culturales y políticas con los Estados Unidos de Norteamérica.

Son tres los estados mexicanos que tienen colindancia terrestre con Sonora: Baja California, al oeste; Chihuahua, al este y Sinaloa, al sur; mientras que el Estado de Baja California Sur tiene con Sonora límites marítimos.

Sonora se encuentra situada en una franja climática del hemisferio norte en la que se han formado diversos desiertos en torno del globo terráqueo. Si seguimos el paralelo 30° de latitud norte a través de un planisferio de la Tierra, podrá verse que estamos situados en la misma latitud que los desiertos de Chihuahua, Africa del Norte, Arabia Saudita, Irak, Kuwait, etc.

Una amplia red de caminos, con la columna vertebral vial de la carretera de cuatro carriles que surca el estado de sur a norte, une a Sonora con la República y los Estados Unidos de Norteamérica. También por vías marítimas y aéreas Sonora está vinculada a México y al resto del mundo.

El estado es el segundo más grande del país, y representa el 9.2% de la superficie total del territorio mexicano. Su extensión territorial es de 184, 934 Km². El límite fronterizo con los Estados Unidos de Norteamérica comprende una extensión de 588.199 Kms., que en su mayor parte colinda con el Estado de Arizona (568 Kms.), y el resto con el Estado de Nuevo México (20Kms.). El límite de la frontera con el Estado de Chihuahua es de 592 kms., y con el estado de Sinaloa es de 117 Kms.

La extensión del litoral sonorense es de 1, 207.810 kilómetros, que sumados a la extensión de los límites fronterizos con los estados vecinos, nos da como resultado el perímetro de nuestro estado que es de 2, 505 kilómetros. Se encuentra localizado entre los 32°29' Norte y 26°14'Sur en su latitud Norte y entre los 108°26' Este y 105° 02' Oeste en su latitud Oeste del Meridiano de Greenwich.

En cuanto a su población podemos decir que en el 2000 el estado de Sonora contaba con 2,216,969 de habitantes, de los cuales 50.1% eran hombres y 49.9% mujeres. Eso representa el 2.3% de la totalidad de habitantes de la Republica Mexicana. El crecimiento de la población ha observado una dinámica constante que se traduce en un incremento poblacional de 703,238 personas para el período 1980-2000. Habitan en la entidad 271,277 niños menores de 5 años; 474,481 niños de entre 5 y 14 años; 422,588 de entre 15 y 24 años; 740,930 de entre 25 y 49 años; 307,693 adultos de entre 50 y más años.

2.1.2 SONORA: División Geoestadística Municipal



Población total:
2213370 hab.

Hombres: 1104391
Mujeres: 1108979

Habitantes por km²



En 1990 la población del estado ascendía a 1'823,606 habitantes distribuidos en 70 municipios, el 24.62% de la población se encontraba en el municipio de Hermosillo.

Con base en los resultados preliminares del Censo General de Población y Vivienda del 2000, el estado de Sonora tiene una población de 2'213,370 habitantes distribuidos en 72 municipios; el 27.51% de ellos se encuentra en el municipio de Hermosillo.

Las ciudades donde se concentra el mayor número de pobladores son: Hermosillo, Ciudad Obregón, Guaymas, Navojoa y Caborca, además de las ciudades fronterizas de Agua Prieta, Nogales, Sonoita y San Luis Río Colorado.

En Sonora los asentamientos humanos de mayor relevancia se localizan tanto en la faja fronteriza como en la llanura. En esta última zona las aguas de los ríos, entre ellos el Yaqui y el Mayo, son almacenadas en diversas presas para su posterior utilización en los distritos de riego de la región, los cuales generan grandes volúmenes de productos agropecuarios que son concentrados en Hermosillo, Ciudad Obregón, Guaymas, Navojoa y Caborca, y después distribuidos en forma natural o procesados hacia diversos puntos del país y del extranjero.

En su extenso litoral, que comprende desde la desembocadura del río Colorado hasta el estero Bacorehuis, se han instalado importantes centros turísticos, como los situados en el Golfo de Santa Clara, Puerto Peñasco, Bahía Kino y Guaymas, que reciben una gran afluencia de turistas extranjeros.

Aspectos Geográficos

Nombre oficial del estado	Sonora
Capital	Hermosillo
Coordenadas geográficas extremas	Al norte 32° 29', al sur 26 °18' de latitud norte; al este 108° 25', al oeste 115° 03' de longitud oeste.(a)
Porcentaje territorial	El estado de Sonora representa el 9.2% de la superficie del país.(b)
Colindancias	Sonora colinda al norte con Estados Unidos de América; al este con Chihuahua y Sinaloa; al sur con Sinaloa y el Golfo de California; al oeste con el Golfo de California y Baja California .(a)
Población Total	2,216,969 (c)
Población Hombres	1,110,590 (c)
Población Mujeres	1,106,379 (c)
FUENTE: (a)INEGI.MarcoGeoestadístico,2000. (b)INEGI-DGG.Superficie de la República Mexicana por Estados. 1999. (c) INEGI - XII Censo General de Población y Vivienda 2000.	

Municipios y Cabeceras Municipales

Clave	Municipio	Cabecera municipal
001	Aconchi	Aconchi
002	Agua Prieta	Agua Prieta
003	Alamos	Alamos
004	Altar	Altar
005	Arivechi	Arivechi
006	Arizpe	Arizpe
007	Atil	Atil
008	Bacadéhuachi	Bacadéhuachi
009	Bacanora	Bacanora

010	Bacerac	Bacerac
011	Bacoachi	Bacoachi
012	Bácum	Bácum
013	Banámichi	Banámichi
014	Baviácora	Baviácora
015	Bavispe	Bavispe
016	Benjamín Hill	Benjamín Hill
017	Caborca	Heroica Caborca
018	Cajeme	Ciudad Obregón
019	Cananea	Cananea
020	Carbó	Carbó
021	Colorada, La	Colorada, La
022	Cucurpe	Cucurpe
023	Cumpas	Cumpas
024	Divisaderos	Divisaderos
025	Empalme	Empalme
026	Etchojoa	Etchojoa
027	Fronteras	Fronteras
028	Granados	Granados
029	Guaymas	Heroica Guaymas
030	Hermosillo	Hermosillo
031	Huachinera	Huachinera
032	Huásabas	Huásabas
033	Huatabampo	Huatabampo
034	Huépac	Huépac
035	Imuris	Imuris
036	Magdalena	Magdalena de Kino
037	Mazatán	Mazatán

038	Moctezuma	Moctezuma
039	Naco	Naco
040	Nácori Chico	Nácori Chico
041	Nacozari de García	Nacozari de García
042	Navojoa	Navojoa
043	Nogales	Heroica Nogales
044	Onavas	Onavas
045	Opodepe	Opodepe
046	Oquitoa	Oquitoa
047	Pitiquito	Pitiquito
048	Puerto Peñasco	Puerto Peñasco
049	Quiriego	Quiriego
050	Rayón	Rayón
051	Rosario	Rosario
052	Sahuaripa	Sahuaripa
053	San Felipe de Jesús	San Felipe de Jesús
054	San Javier	San Javier
055	San Luis Río Colorado	San Luis Río Colorado
056	San Miguel de Horcasitas	San Miguel de Horcasitas
057	San Pedro de la Cueva	San Pedro de la Cueva
058	Santa Ana	Santa Ana
059	Santa Cruz	Santa Cruz
060	Sáric	Sáric
061	Soyopa	Soyopa
062	Suaqui Grande	Suaqui Grande
063	Tepache	Tepache
064	Trincheras	Trincheras
065	Tubutama	Tubutama

066	Ures	Heroica Ciudad de Ures
067	Villa Hidalgo	Villa Hidalgo
068	Villa Pesqueira	Villa Pesqueira
069	Yécora	Yécora
070	General Plutarco Elías Calles	Sonoita
071	Benito Juárez	Villa Juárez
072	San Ignacio Río Muerto	San Ignacio Río Muerto
FUENTE: INEGI. Sonora. XII Censo General de Población y Vivienda 2000.		

2.1.3 Situación geográfica, demográfica y socioeconómica de la ciudad de Hermosillo, Sonora

Hermosillo, la capital de Sonora, representa para el país una ciudad con un desarrollo económico sostenido basado en su diversidad de potencialidades y ventajas competitivas que impulsan a los distintos sectores.

Además de su situación geográfica privilegiada, debido a su cercanía con el mercado más grande del mundo (Estados Unidos de América), Hermosillo cuenta con sistemas educativos de reconocida calidad, mano de obra altamente calificada, infraestructura urbana, industrial y de servicio y amplias redes de comunicación aérea y terrestre que la colocan en un buen lugar, en relación a otras ciudades del estado y del país.

La ubicación estratégica y la excelente infraestructura de la ciudad de Hermosillo la han convertido en el más importante centro económico del noroeste del País, esto ha originado un rápido crecimiento de la ciudad en aspectos demográficos (registrándose una tasa media de crecimiento del 3.9% mientras la entidad creció a 2.4% anual), económicos y productivos. En el marco de estas transformaciones, la

ciudad demanda una cobertura mayor de servicios públicos, infraestructura y equipamiento urbano y el suministro de suelo para la vivienda.

Las empresas deben de tener en cuenta para la toma de decisiones acertadas, información verídica y eficaz de los distintos aspectos neurálgicos que afectan directa e indirectamente su quehacer empresarial y que en la planeación estratégica les permitan un manejo de expectativas favorable para el éxito de su actividad.

El municipio de Hermosillo se encuentra localizado geográficamente en la región centro occidental; colinda al norte con los municipios de Pitiquito (125 kms.), Carbó (70 Kms.), San Miguel de Horcasitas (105 kms.)m al sur con el municipio de Guaymas (90 kms.) y el Golfo de California; al este con Ures (80 kms.), Mazatán (120 kms.) y La Colorada (110 kms.); y al Oeste con el Golfo de california (110 kms.) y el municipio de Pitiquito.

El Municipio está ubicado al oeste del Estado de Sonora; su cabecera es la población de Hermosillo y se localiza en el paralelo 29° 05' de latitud norte y el meridiano 110° 57' de longitud oeste de Greenwich a una altura de 282 metros sobre el nivel del mar.

El municipio de Hermosillo cuenta con poblaciones de interés económico y geográfico como poblado Miguel Alemán, Bahía Kino, San Pedro el Saucito, La Victoria. Su cabecera municipal es la ciudad de Hermosillo, capital del estado de Sonora con una extensión territorial de 14,880.2 km² que representa el 8.2% de la superficie total del estado.

Se encuentra a 200 metros sobre le nivel del mar y a 100 kms de litoral, de los 14,880.2 kilómetros cuadrados del municipio, un 70% corresponde a zonas planas, el 20% a lomeríos y cerros y el 10% lo ocupan las sierras “seri” y la “espinosa”. Los

aspectos demográficos son de suma importancia para las empresas, pues éstos dan una idea de la viabilidad y rentabilidad del negocio respecto al tamaño de mercado.

AÑOS	POBLACIÓN SONORA	(HABITANTES) HERMOSILLO
	2,085,536	559,154
1996/e	2,137,674	580,961
1997/e	2,191,12	603,618
2000	2,213,370	

Datos proyectados a 2000

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática (INEGI)

Para 1995 a 1990: I al XI Censos de Población y Vivienda.

Para 1995: **INEGI. Censo de Población y Vivienda, 1995.**

Para 2000: **INEGI. XII Censo General de Población y Vivienda, 2000. Resultados Preliminares.**

INEGI. División Territorial de los Estados Unidos Mexicanos de 1810 a 1995. México 1998.

Su población, de acuerdo al Área de Estadística de la dirección de Programación y Presupuesto, es de 689 902 habitantes. El mayor índice se encuentra en el noroeste de la ciudad, aunque en los últimos tres años ha habido una expansión hacia el sur-este.

Su superficie es de 14,880.2 km. cuadrados, que representa el 8.02% del total estatal y el 0.76% en relación a la nación. Las localidades más importantes son: Miguel Alemán, San Pedro El Saucito, Bahía Kino, Kino Nuevo y La Victoria. Hermosillo se encuentra al centro del Estado y a sólo 270 km. de la frontera con Estados Unidos. Tiene cercanía con otros lugares turísticos del Estado incluyendo Álamos, San Carlos y Puerto Peñasco.

Los recursos hidrológicos del Municipio se componen básicamente por los ríos Sonora y San Miguel, que confluyen a pocos kilómetros al este de la ciudad. El más importante es el Río Sonora, nace al noreste del Estado y es el único de los ríos del Municipio con caudal permanente. Hermosillo ocupa el tercer lugar en el Estado en cuanto a su extensión de cuenca y magnitud de aportaciones.

El acceso a Hermosillo es fácil. Cuenta con el Aeropuerto Internacional General Ignacio Pesqueira con conexiones a toda la república y al extranjero. Si se viene por tierra, por el sur se sigue la carretera de cuatro carriles no. 15 norte; por el norte se sigue la carretera de cuatro carriles no. 15 sur. Desde California se cruza la frontera por San Diego y se toma la carretera Tijuana-Santa Ana, de ahí la carretera no.15 hacia el sur.

Hermosillo durante los últimos años ha desarrollado un crecimiento económico importante en los diferentes sectores productivos. Hoy en día es una ciudad moderna, cuenta con la infraestructura necesaria para realizar convenciones, exposiciones o eventos de gran magnitud local, nacional e internacional. Hermosillo se caracteriza por su capital humano altamente calificado y reconocido a nivel mundial.

2.1.3.1 Demografía

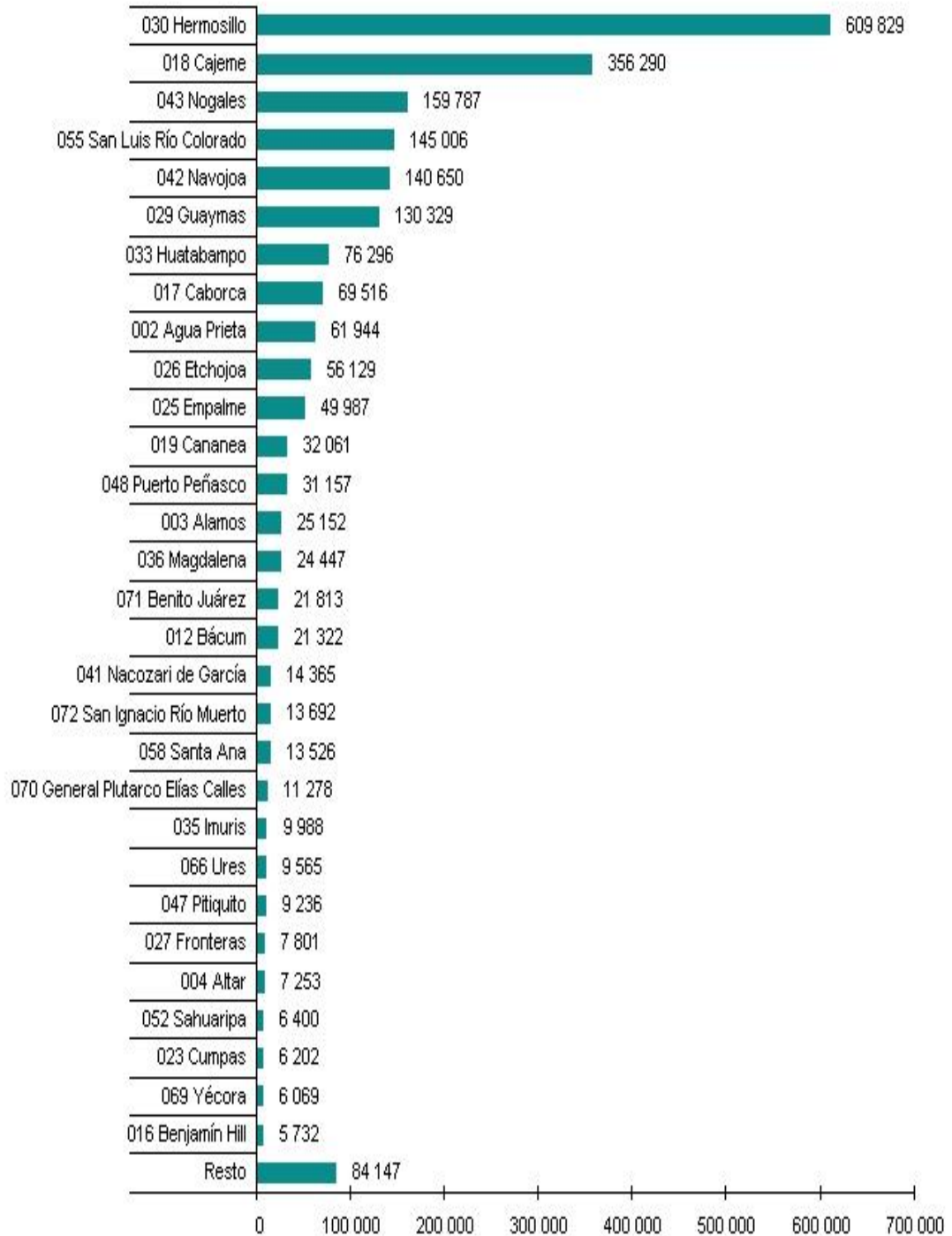
El comportamiento de la población, según los Censos de 1980, 1990 y las cifras del Censo de Población y Vivienda 2000, elaborados por el INEGI presenta lo siguiente:

Población			Tasa de Crecimiento Anual (%)	
1980	1990	2000	1980-1990	1990-2000
340,779	448,966	609,829	2.9	3.13

Fuente: INEGI, Censo General de Población y Vivienda 1980, 1990 y 2000

La población total en el año 2000 es de 609,829 habitantes de los cuales 303,533 son hombres y 306,296 mujeres, siendo su tasa de crecimiento de 3.13%. El incremento en la tasa de crecimiento poblacional se debe a la alta atracción que ejerce sobre otras regiones y centros de población, por las características con que cuenta, en cuanto a los niveles de educación, fuentes de empleo y servicios.

Población total /1 - Total (Sonora)
Personas



Fuente. INEGI - XII Censo General de Población y Vivienda 2000

2.1.3.2 Aspectos Socioeconómicos

Desarrollo Económico

Las principales actividades económicas son la industria, agricultura, ganadería, pesca y comercio.

Su población económicamente activa en el año 2000 es de 238,018 habitantes de los cuales 234,996 habitantes representan la PEA total ocupada, compuesta de la siguiente manera:

Sector	Personas	%
Primario	18,663	7.9
Secundario	64,777	27.6
Terciario	142,051	60.5
No Especificado	9,505	4.0
Total	234,996	100.0

Fuente: INEGI, Censo General de Población y Vivienda 2000

2.2 MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.2.1 Origen y cronología de los seguros

La institución del Seguro es casi tan antigua como la civilización misma; se encuentran antecedentes en las culturas griega y romana, y entre los aztecas; quienes concedían a los ancianos notables algo semejante a una pensión.

- **1347** Surge el primer contrato de Seguro en Génova Italia.
- **1385** Surge la primera póliza en Pisa.
- **1492** Surgen nuevas rutas comerciales, pero los riesgos y las pérdidas de las grandes empresas marítimas se multiplican en la misma proporción.
- **1629** En Holanda, surge la Compañía de las Indias Orientales, primera gran compañía moderna que asegura el transporte marítimo. Este tipo de institución se multiplicó por todo el Continente Europeo.
- **1710** Se incendian cerca de 13,200 casas, 89 iglesias y la Catedral de Saint Paul, en la ciudad de Londres. Los ingleses fundan el 'Fire Office' para el auxilio a las víctimas. Sólo en ese momento el hombre ha ponderado la posibilidad de amenizarse las pérdidas a un nivel financiero. Surge, así, el más antiguo Seguro contra Incendios del mundo.
- **1750** La Revolución Industrial que popularizaría en nuestros días la prestación de servicios.

Siglo XIX y cronología

El Seguro crece en Inglaterra en el siglo XIX, amparando manufacturas emergentes de incendios, garantizando condiciones básicas, permitiéndoles expandir sus servicios y el número de protegidos por el seguro.

- **1808** La apertura de los puertos al Comercio Internacional, por D. João VI, origina en el Brasil la primera sociedad aseguradora: Cía. de Seguros Boa Fé.
- **1870** En la historia reciente de México, los antecedentes formales del Seguro se remontan a 1870, cuando en el Código Civil se regula el Contrato del Seguro.
- **1892** Se promulga la primera ley que rige a las compañías de seguros, mexicanas y extranjeras existentes en esos años.
- **1969** Surge la Companhia Real Brasileira de Seguros, empresa del Grupo Real, que actualmente, y desde 1973, extiende su "know how" por muchos países de Hispanoamerica.

La actualidad (1990-2000)

- **1990** Reformas a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.
- **1991** Emisión del Nuevo Reglamento de Inversiones, Establecimiento del Capital Mínimo de Pagos.
- **1992** Implantación del Sistema de Margen de Solvencia y Creación de la Comisión Nacional de Seguros
- **1993** Concertación para la Creación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) y Venta de ASEMEX al Sector Privado
- **1994** Desarrollo de Estudios para Reformas a la ley del Contrato de Seguros y Participación a través del COECE en las negociaciones del TLC en Estados Unidos y Canadá.
- **1996** Reformas a La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, para incorporar al Sector Asegurador, al nuevo régimen de Seguridad Social.
- **1997** Introducción de cambios al Marco Jurídico para fortalecer el esquema de supervisión y el Marco de Operación de la Empresa. Nuevo marco para la operación

de Reaseguro, que ofrecerá cobertura a los ramos de Accidentes y Enfermedades y la posibilidad de incluir el ramo de salud.

Actualización del Margen de Solvencia, contemplando nuevos factores para requerimientos de capital.

- **1998** Establecimiento de bases legales, acordes al nuevo esquema de supervisión que operará la C.N.S.F.

- **1999** Autorización, para operar el mercado del Seguro de Salud.

- **2000** Expedición por la SHCP, de las Reglas de Operación ISES.

Misión Socio Económica

La institución del seguro es parte importante del desarrollo de los países debido al impacto socioeconómico derivado de su operación. En México la participación del Seguro al P.I.B. no llega al 2% sin embargo, la importancia del sector es la siguiente:

- **Promueve el ahorro interno:** La capacitación e inversión de sus recursos a largo plazo son la esencia misma de su actividad.

- Las **aseguradoras ofrecen protección con más de 37 millones de pólizas y certificados en vigor**, que representan sumas aseguradas por más de 5 billones de pesos.

- **Redistribuye las aportaciones de monto pequeño realizadas por sus asegurados.**

Por cada peso captado por concepto de Primas, el Seguro Mexicano retorna a los asegurados 70 centavos por concepto de pago de siniestros para todo tipo de coberturas.

- **Ofrece protección al patrimonio familiar**, garantiza la liquidación de créditos, en caso de ocurrir fallecimiento o incapacidad permanente del deudor asegurado, o la destrucción del bien asegurado.

● **Es fuente de empleo e ingresos para más de 60 mil familias** a través de más de 19 mil empleos directos, cerca de 30 mil agentes de seguros y una gran cantidad de empleos indirectos en las actividades de sus proveedores de servicios.

2.2.2 La importancia de los seguros

El sector de los seguros representa el 2% del PIB. Contratar un seguro otorga tranquilidad en las familias del asegurado. Las aseguradoras son fuente de ingresos para 60 mil familias.

Los seguros tienen una importancia mucho mayor que la que aparentan a simple vista. Gracias a este servicio, las personas o empresas protegen su patrimonio, cuentan con la tranquilidad de mantener su riqueza para heredarla o disfrutarla en vida y le hacen frente a todo tipo de contingencias.

Además, su impacto no se limita a la protección de las personas físicas o morales, sino que los seguros representan para la economía nacional una de las bases fundamentales del ahorro. A través de las primas que cobran las aseguradoras se acumulan recursos multimillonarios que se utilizan en el financiamiento de los grandes proyectos, públicos y privados.

En México, la actividad aseguradora representa poco más del 2% del Producto Interno Bruto, un monto considerable; pero todavía es relativamente pequeño en relación con el tamaño de nuestra economía. Esto se debe a que la mayor parte de la población y de las empresas no tienen acceso a esta protección que es imprescindible para mantener un patrimonio. Simplemente para mencionar el caso del seguro más

generalizado en nuestro país, que es el automotriz, tan sólo la tercera parte del parque vehicular está asegurado. Si todos los automóviles contaran con un seguro, no sólo se protegería el patrimonio de su propietario, sino que se protegería a terceros que son afectados ante choques y accidentes. Con este simple cambio de integrar el seguro de automóviles obligatorio, las primas acumuladas en este ramo se triplicarían, con un impacto muy importante en el ahorro nacional.

En la actualidad, las aseguradoras ofrecen protección a través de más de 37 millones de pólizas y certificados en vigor, que representan sumas aseguradas por más de cinco billones de pesos. Por cada peso captado por concepto de primas, los asegurados reciben 70 centavos por el pago de siniestros en todo tipo de coberturas.

Desde la perspectiva del empleo, las aseguradoras también tienen una gran importancia. Este sector es la fuente de ingresos para más de 60 mil familias mexicanas, a través de la generación de más de 19 mil empleos en las aseguradoras, 30 mil trabajos a través de los agentes de seguros y de decenas de miles de empleos indirectos en las actividades de los proveedores de servicios.

Los antecedentes formales del seguro en nuestro país se remontan a 1870, cuando se regula el Contrato del Seguro. Años más tarde, en 1892, se promulga la primera ley que rige a las compañías de seguros.

Este sector se adapta a las condiciones cambiantes de nuestra sociedad en 1935, cuando se promulgan dos leyes: la Ley Sobre el Contrato de Seguro y la Ley General de Instituciones de Seguros. Al amparo de dicho marco se conformaron los organismos gubernamentales de supervisión y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros. Décadas después, en 1990, se inicia la desregulación del

sector, la apertura al capital extranjero (que se limitó desde 1965) y la conformación de grupos financieros integrales. Los principales cambios a partir de la década de los noventa del siglo pasado son los siguientes:

- 1990 Reformas a la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros en México.
- 1991 Emisión del Nuevo Reglamento de Inversiones. Establecimiento del Capital Mínimo de Pagos.
- 1992 Implantación del Sistema de Margen de Solvencia y creación de la Comisión Nacional de Seguros.
- 1993 Concertación para la creación del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) y Venta de ASEMEX al sector privado.
- 1993 Firma del Tratado de Libre Comercio entre México, EU y Canadá, que impulsó el establecimiento de filiales de compañías extranjeras para realizar operaciones de seguros en territorio mexicano.
- 1994 Desarrollo de Estudios para Reformas a la Ley del Contrato de Seguros y Participación a través del COECE en las negociaciones del TLC en Estados Unidos y Canadá.
- 1996 Reformas a La Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, para incorporar al sector asegurador al nuevo régimen de seguridad social.

1997 Introducción de cambios al marco jurídico para fortalecer el esquema de supervisión y el marco de operación de la empresa. Nuevo marco para la operación de Reaseguro, que ofrecerá cobertura a los ramos de accidentes y enfermedades y la posibilidad de incluir el ramo de salud. Actualización del

margen de solvencia, contemplando nuevos factores para requerimientos de capital.

- 1998 Establecimiento de bases legales, acordes al nuevo esquema de supervisión que operará la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.
- 1999 Autorización para operar el mercado del Seguro de Salud.
- 2000 Expedición por la SHCP de las Reglas de Operación ISES.

2.2.3 Generalidades del Seguro de Vida

AHORRO Y PROTECCIÓN. Cobertura por fallecimiento o sobre vivencia. La suma asegurada se pagará en el primer caso si el fallecimiento ocurre dentro del período contratado; por otro lado se pagará si al término del mismo el asegurado está con vida.

PLANES BÁSICOS. Tienen la finalidad de evitar que la economía familiar del asegurado se vea afectada a consecuencia de su fallecimiento

2.2.3.1 Clasificación de acuerdo a la Temporalidad

Vida entera. Cobertura vitalicia por fallecimiento. La Suma Asegurada se pagará al ocurrir éste en cualquier tiempo en que suceda.

Temporal. Cobertura por fallecimiento por un tiempo determinado, según plazo elegido por el asegurado. La suma asegurada se pagará si el fallecimiento es dentro del período de vigencia.

2.2.3.2 Conceptos del Seguro de Vida

Objetivo: Busca reducir la incertidumbre financiera que se origina de contingencias naturales, tales como:

- La muerte (Seguro de Vida Básico, beneficio adicional de muerte accidental).
- La invalidez y la vejez. (Coberturas adicionales por incapacidad total y permanente y seguros para el retiro y pensiones).

Interés asegurable: Es la necesidad que una persona tiene y que por ella compra un seguro.

1. Interés de protección a la familia.
2. Interés monetario.

Suma Asegurada: Valor que el asegurado le atribuye a su vida económicamente productiva en función de sus ingresos y posición socioeconómica y representa para la aseguradora la máxima responsabilidad al momento del siniestro.

2.2.3.3 Coberturas adicionales

Se contratan en forma opcional y adicional a la Cobertura Básica de fallecimiento:

La Suma Asegurada podrá ser igual o menor.

No tienen derecho a Valores Garantizados.

Son específicas para un riesgo

Proporcionan una mayor protección al asegurado y complementan el seguro.

- Beneficio de Indemnización Adicional Muerte Accidental.

- Beneficio de Muerte Accidental y Pérdidas Orgánicas.
- Beneficio de Muerte Accidental, Pérdidas Orgánicas por Accidente Colectivo.
- Pago Adicional por Invalidez.
- Beneficio de Exención de Pago de Primas en caso de invalidez

Seguro Conjunto o Mancomunado: Asegura mediante una sola póliza a dos personas que tengan mutuo interés asegurable; por ejemplo, cónyuge, socios.

La suma asegurada de las coberturas por fallecimiento será cubierta a los beneficiarios del primero que fallezca. Dándose por terminada la obligación de la compañía aseguradora.

En caso de fallecimiento simultáneo, la suma se distribuirá a los beneficiarios respectivos por partes iguales.

La suma asegurada por sobre vivencia se pagará solamente si ambos asegurados sobreviven al periodo de seguro estipulado y se distribuirá por partes iguales.

Nota: este beneficio aplica a algunos planes.

2.2.3.4 Conceptos fundamentales

Prima: Cantidad que el asegurado paga a cambio de la protección adquirida.

Valores Garantizados: Derecho que tiene el contratante (asegurado) de hacer uso de su valor de rescate.

Saldado: Consiste en dejar de pagar las primas, se conserva el seguro por el tiempo originalmente contratado, con disminución de la suma asegurada.

Prorrogado: Permite dejar de pagar las primas, conservándose el seguro por la misma suma pero reduciéndose el plazo de protección.

Préstamo: Como máximo el valor de rescate de la póliza, sin necesidad de cancelar su protección, cobrando la compañía por anticipado un interés fijo.

Préstamo Automático: Al no recibir el pago de la prima correspondiente, la Compañía dispondrá, en calidad de préstamo, de la cantidad necesaria para realizar el pago si alcanzara.

2.2.3.5 Conceptos contractuales

Contrato de Seguro: La aseguradora se obliga, mediante una prima, a resarcir un daño o a pagar una suma de dinero al verificarse la eventualidad.

Celebración del Contrato: El asegurado debe declarar en la solicitud, exámenes médicos y cuestionarios, todos los hechos importantes, tales como los conozca o deba conocer al momento de la celebración del contrato.

Contrato Completo: Formado por la póliza, la solicitud, Condiciones Generales y cláusulas adicionales o endosos.

Contratante: Persona que paga el Seguro Pudiendo ser también el asegurado

Asegurado: Persona sobre la que se asume el riesgo. El asegurado deberá dar su consentimiento, así como realizar la designación de beneficiarios.

Modificaciones al Contrato: Mediante endoso registrado ante la CNSF (Comisión Nacional de Seguros y Fianzas), y previo acuerdo de la compañía y el asegurado. Los agentes u otras personas no están autorizados para modificar los contratos.

Aceptación del Contrato: Dentro de los treinta días después de recibir la póliza, el asegurado podrá efectuar cualquier cambio, de no ser así, se considera aceptada.

Validez del Contrato: Desde el momento en que el asegurado tiene conocimiento fehaciente de que ha sido aceptado por la Compañía.

2.2.3.6 Cancelación del Contrato:

- Por falta de pago de primas después de 30 días y sin derecho a valores garantizados ni fondo en administración.
- Por falta de pago de primas y agotamiento de los valores garantizados y del fondo en administración.
- Por vencimiento del seguro, expiración de sus valores garantizados o rescate.

Rehabilitación de una póliza: Supone poner la póliza nuevamente en vigor.

MARCO HISTÓRICO

2.2.4 ¿Quién Necesita un Seguro de Vida?

Para saber si usted y su familia necesitan un seguro de vida, considere en primer lugar las siguientes preguntas:

- ¿Su familia depende económicamente de una o dos personas?
- ¿Quisiera usted que su familia este protegida económicamente si alguna de estas personas muriese repentinamente?

Si la respuesta a ambas preguntas es afirmativa, usted debería pensar en adquirir un seguro de vida que proporcione seguridad económica a su familia. Una póliza de seguro sobre la vida de las principales fuentes de ingreso de la familia previene una posible emergencia económica en el hogar en caso de un evento desafortunado.

Aunque decidir si su familia necesita un seguro de vida puede ser tan simple como contestar dos preguntas, determinar la cobertura apropiada y seleccionar entre la gran variedad de productos de seguros de vida disponibles en el mercado resulta

mucho más complicado. Con ciertas guías sobre cómo poder elegir un seguro de vida y determinar las necesidades y costos podrá tomar la decisión correcta.

Si su familia puede ajustarse fácilmente para compensar o sustituir la pérdida de ingreso provocada por la muerte inesperada de uno de sus miembros, no es prioritario adquirir un seguro de vida. Esto también aplica para quienes no tienen dependientes; por ejemplo: personas sin hijos, individuos que no mantengan económicamente a sus padres, o personas cuyos hijos ya han salido del hogar. En estos casos, un seguro de vida puede ser un gasto innecesario, a menos que se busque obtener un precio favorable mientras se está joven y con buena salud, ya que el costo de un seguro de vida depende en buena medida de la edad y el estado de salud del asegurado.

Aunque sus planes a corto plazo pueden no incluir un seguro de vida, existen algunos acontecimientos en la vida de una persona y de una familia en los cuales es importante reevaluar la necesidad de adquirir un producto que le brinde protección financiera.

2.2.4.1 ¿Cuándo es Necesario Asegurarse?

Los eventos importantes en la vida de una persona implican por lo general cambios en sus planes económicos. Para personas jóvenes y solteras tener un seguro de vida no es prioritario, pero esta situación tiende a cambiar con el paso del tiempo, ya que ante eventos tales como el matrimonio o el nacimiento de un hijo, se hace crítico contar con un instrumento que asegure la estabilidad financiera. Cuando la familia crece y las responsabilidades económicas del jefe del hogar aumentan, un seguro de vida se torna indispensable como herramienta de protección. Luego, con el paso de los años, las obligaciones financieras, y por lo tanto la necesidad de un seguro de vida, tienden nuevamente a disminuir. En resumen, la protección de un seguro de vida debe ir de la mano con las responsabilidades económicas de un individuo en cualquier etapa de su vida.

Los siguientes acontecimientos familiares son oportunidades para reevaluar la necesidad de protección que podría proporcionar un seguro de vida:

Matrimonio » Empezar a compartir la vida en pareja es un gran desafío, especialmente cuando se afrontan todas las responsabilidades económicas que surgen al establecer un nuevo hogar. Los recién casados sin dependientes no tienen mayor necesidad de un seguro de vida, mucho menos si ambos esposos aportan un ingreso al hogar y no tienen deudas significativas. En este caso, la muerte de un esposo probablemente no generará una crisis financiera para el otro, y por lo tanto las primas de un seguro de vida serían un costo innecesario.

Sin embargo, si solo uno de los esposos mantiene económicamente al hogar, o la pareja está comprometida con deudas importantes tales como una hipoteca, préstamos de automóviles o tarjetas de crédito, la muerte de alguno podría conducir al

caos financiero del otro. En este caso, un seguro de vida con cobertura adecuada para solventar las deudas o mantener el hogar por un tiempo prudencial, es una herramienta útil para proteger económicamente a una o ambas partes en caso de que algo le sucediera al otro.

Nacimiento de un Hijo » El nacimiento de un hijo es probablemente el momento más importante para iniciar o aumentar la cobertura de un seguro de vida. La llegada de un nuevo miembro a la familia trae grandes cambios y nuevas responsabilidades, siendo una de las más importantes contar con una protección financiera adecuada para asegurar el futuro económico de esta nueva vida. Los gastos asociados a la educación de un niño son una parte significativa del presupuesto familiar y por lo tanto es importante asegurar que la familia podrá asumir tales costos si alguno de los padres falleciera.

Para familias con una sola fuente de ingreso o para padres solteros, la necesidad de un seguro de vida es inmensa puesto que todas las responsabilidades económicas recaen en una persona y una muerte prematura podría amenazar el futuro de la familia. Para éstos casos, una póliza de seguro de vida es una herramienta financiera muy eficiente.

Las familias con varias fuentes de ingreso, por lo general necesitan coberturas de seguro menores para continuar con su estilo de vida, si llegase a faltar una de estas fuentes. Sin embargo, es importante que se haga una planeación cuidadosa para evitar apuros económicos en el futuro. Una evaluación de la porción del presupuesto que aporta cada miembro de la familia es necesaria para analizar el riesgo financiero que representaría la muerte de cualquiera de ellos y decidir quienes deben estar asegurados y con cuanta cobertura.

Divorcio » Al enfrentar un divorcio o una separación, es indispensable establecer un plan financiero. Atravesar por un divorcio afecta a una familia de muchas maneras, y es frecuente que se genere un fuerte impacto económico. Es importante determinar quienes se verán afectados financieramente y buscar la protección adecuada para minimizar el riesgo de una crisis económica. Si el divorcio no involucra hijos y alguna de las partes tiene un seguro de vida, es recomendable revisar la cobertura y los beneficiarios para ajustarlos a la nueva situación. Es posible que haya necesidad de modificar la designación de beneficiarios de la póliza para asegurarse que la indemnización llegará a las personas adecuadas en caso de que ocurra una muerte inesperada. La necesidad de un seguro de vida puede disminuir si se reducen las obligaciones financieras. Sin embargo, si esta reducción es transitoria, puede ser conveniente mantener la cobertura, ya que el costo de los seguros de vida aumenta con la edad y con cambios en el estado de salud.

Cuando el divorcio involucra hijos, ambos padres deben cerciorarse que sus niños tengan seguridad financiera, y se deben tomar las medidas necesarias como parte del acuerdo de divorcio. Es importante considerar cómo afectaría financieramente a los hijos la muerte de uno de los dos padres y cómo se incrementarán los gastos para el padre que sobrevive. La cobertura que brinda un seguro de vida, es una manera de garantizar que los hijos van a estar protegidos económicamente si uno o ambos padres llegaran a faltar. En este escenario, es recomendable que los hijos sean los únicos beneficiarios de las pólizas de seguro de sus padres. Debe recordarse, sin embargo, que si los hijos son menores de edad, no pueden fungir como beneficiarios por lo que es conveniente tomar ciertas medidas para asegurarse de que ellos serán los receptores del beneficio.

Padres que necesitan de cuidado » Es posible que en algún momento de nuestras vidas llegue el momento en que tengamos que responsabilizarnos del cuidado de nuestros padres. No es raro encontrar personas que mantienen o apoyan económicamente a sus padres, y si este es su caso, un seguro de vida es una buena opción para garantizar que sus padres contarán con suficientes recursos hasta el final de sus vidas, incluso si usted falleciera antes que ellos.

Para proteger económicamente a los padres, usted puede adquirir un seguro de vida y designarlos como beneficiarios. Si usted ya cuenta con una póliza, es posible aumentar la cobertura para incluir las necesidades de tus padres y añadirlos a su grupo de beneficiarios.

Muerte de un Familiar » La muerte de un pariente cercano usualmente implica ajustes financieros en el hogar incluyendo cambios en las necesidades de un seguro de vida.

Si el difunto representaba una fuente de ingresos para la familia y la familia recibirá la indemnización de un seguro de vida, es importante realizar una cuidadosa planeación para que estos fondos suplan las necesidades financieras de la familia por el mayor tiempo posible. También se debe considerar si otros miembros de la familia deben adquirir un seguro de vida o aumentar su actual cobertura, ya que al perder una fuente de ingresos existe mayor riesgo de tener problemas financieros en el futuro.

En caso de que la familia no reciba la indemnización de un seguro de vida, es importante ajustar los gastos de la familia a la nueva situación financiera. En este escenario, invertir en un seguro de vida puede no ser una prioridad, sin embargo, cabe considerar que la posibilidad de otra muerte en la familia podría empeorar su situación financiera.

Si con el fallecimiento de uno de sus miembros, la familia queda con menos dependientes, la necesidad de un seguro de vida disminuye, abriendo posibilidad a una reducción en la cobertura. Si uno de los beneficiarios de las pólizas de seguro que protegen a tu familia es quien falleció, es aconsejable modificar la designación de beneficiarios para prevenir problemas en el futuro.

Jubilacion » Cuando una persona se jubila, es probable que la necesidad de cobertura de un seguro de vida cambie, ya que sus responsabilidades financieras tienden a disminuir. Los gastos asociados con el trabajo desaparecerán y seguramente la mayoría de las personas que estaban bajo su responsabilidad económica son ahora independientes, por lo cual las necesidades de protección económica en la familia serán más bajas. Es importante en este momento hacer las modificaciones necesarias al seguro de vida, para que este se adapte a las nuevas necesidades económicas que enfrenta la familia.

Si al momento de jubilarse una persona no tiene un seguro de vida, muy probablemente este no sea el momento adecuado para comprarlo. El costo de un seguro de vida aumenta con la edad y existen cargos extras asociados al estado de salud, por lo cual el precio puede ser bastante elevado. En este caso, es posible encontrar otras opciones más económicas para brindar protección financiera a una familia.

Negocios Familiares » El éxito de un negocio familiar muchas veces recae en unos pocos miembros de la familia. La muerte de una de estas personas clave para el negocio probablemente conducirá a una pérdida de ingreso e incluso a un aumento en los gastos. Un seguro de vida es la forma de garantizar que el negocio tendrá los medios y recursos para seguir siendo solvente y exitoso, aunque fallezca alguno de los miembros de la familia que lo maneja. En este caso, la familia deberá reevaluar la

estrategia del negocio y, si es necesario, prepararse para delegar responsabilidades a la próxima generación.

2.2.4.2 Confusiones Frecuentes para adquirir un seguro de vida

La mayoría de las familias necesitan un seguro de vida, pero por varias razones muchas no lo tienen o cuentan con una cobertura inadecuada. Esto puede ser muy peligroso, si consideramos que el riesgo de muerte siempre está presente, y los resultados de una mala planeación pueden ser desastrosos para la estabilidad económica de una familia.

Existen varias razones por las cuales las familias no se protegen adecuadamente contra una posible crisis financiera:

- Muchos prefieren no pensar en su propia muerte o en la de alguno de sus seres queridos.
- Quienes sostienen económicamente a la familia, muchas veces no consideran o bien minimizan la magnitud de los problemas financieros que su propia muerte ocasionaría a las finanzas del hogar.
- Muchas personas no entienden qué es un seguro de vida y cómo puede ayudarles a proteger el bienestar económico de su familia.
- El seguro de vida es percibido como algo costoso y complicado. Muchas familias creen que no tienen presupuesto para adquirir uno.
- Los seguros de vida son productos intangibles, y la urgencia en su contratación no es suficientemente apreciada. Otros productos más tangibles pueden desplazar su adquisición.
- Algunas personas prefieren no interactuar con corredores y agentes de seguros, o han tenido malas experiencias en previos contratos.

Por desgracia, es común que las familias no reconozcan la importancia de un seguro de vida, hasta que tienen que enfrentar las consecuencias de no tenerlo.

2.2.4.3 Cómo Elegir el Mejor Tipo de Seguro Para su Familia

El tipo de seguro que usted elija determinará el costo y duración de su cobertura, así como las operaciones que podrá realizar con la póliza. Para tomar una decisión sobre cual tipo de seguro de vida adquirir y el monto de la cobertura, es importante evaluar primero las necesidades de protección de su familia, sus planes y horizonte financieros, sus posibilidades de inversión y sus restricciones de presupuesto.

El seguro temporal es por lo general una buena opción para personas jóvenes que estén iniciando una familia o empezando su carrera, y para quienes un seguro con ahorro con cobertura adecuada es demasiado costoso. Para personas con menos restricciones de presupuesto, la decisión sobre tomar una póliza temporal o no, depende de sus posibilidades de encontrar en el mercado instrumentos financieros que den mayor rentabilidad que un seguro con ahorro.

Las primas de un seguro de vida con ahorro son más altas puesto que no sólo incluyen los costos asociados a la cobertura de muerte, sino también los fondos destinados a la inversión. Este costo adicional vale la pena si las inversiones son rentables y las comisiones de las aseguradoras no son muy altas. Es muy difícil predecir los retornos de la inversión, pero en general, los seguros de vida con ahorro son más eficientes entre mayor sea el tiempo en que se mantienen, y gracias a la flexibilidad que proporcionan, pueden ser una buena opción para quienes deseen mantener una inversión a largo plazo.

Una tercera opción es una póliza de seguro de vida que se renueva anualmente, es decir, una póliza temporal a un año (ART). Si usted desea pagar menos en los años iniciales de la póliza, usted puede considerar un seguro de este tipo. Esta póliza le proporcionará los mejores precios si:

- Usted piensa que su sueldo aumentará considerablemente en el futuro
- No está seguro de cuánto tiempo quiere tener esta cobertura
- Usted va a necesitar más o menos cobertura de seguro en un futuro cercano.

Los pagos iniciales serán más bajos que los de una póliza de pagos nivelados de más de un año. Mas adelante, la póliza que se renueva anualmente tendrá pagos más altos que la de primas niveladas durante su período de pagos nivelados (al finalizar este periodo, los pagos de ambos tipos de póliza se igualan). En todos los casos, la cobertura del seguro de vida se mantiene a su discreción, y todos los pagos están garantizados a ser la cantidad indicada en el contrato. La única diferencia es la longitud del periodo de pagos nivelados.

Usted siempre puede dejar de pagar este, y comprar otro producto cuando los pagos del renovable anualmente se vuelvan mas altos que los del nivelado, siempre y cuando pueda pasar el proceso de aprobación de la aseguradora. Si su salud se ha deteriorado significativamente desde que compro su póliza anual renovable, puede conservarla y seguir pagando todos los años, sin necesidad de nueva aprobación ni exámenes médicos.

El siguiente cuadro resume algunas características, ventajas y desventajas de los dos tipos de seguros de vida.

<u>Seguro Temporal:</u>		
<i>Características</i>	<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
<input type="checkbox"/> Cobertura fija <input type="checkbox"/> Primas fijas hasta el final del plazo	<input type="checkbox"/> Primas bajas que hacen accesibles coberturas a quienes tienen mayor necesidad de protección <input type="checkbox"/> Eficientes para cubrir necesidades que desaparecerán a través del tiempo tales como prestamos, hipotecas, y gastos de educación <input type="checkbox"/> Usualmente tienen gastos administrativos bajos	<input type="checkbox"/> Las primas incrementan una vez el plazo finaliza <input type="checkbox"/> La cobertura puede no ser renovable al finalizar el plazo
<u>Seguro de Vida con Ahorro:</u>		
<i>Características</i>	<i>Ventajas</i>	<i>Desventajas</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura ajustable • Primas flexibles • Componente de ahorro que se capitaliza en el tiempo 	<input type="checkbox"/> Cobertura vigente de por vida siempre y cuando se paguen las primas <input type="checkbox"/> Primas flexibles <input type="checkbox"/> Capital ahorrado de donde se pueden hacer prestamos o retiros	<input type="checkbox"/> Costo elevado de las primas puede impedir que se obtenga suficiente cobertura <input type="checkbox"/> Riesgos de inversión asumidos por el contratante/asegurado <input type="checkbox"/> Rentabilidad del ahorro puede ser menor que los retornos de otra clase de inversiones <input type="checkbox"/> Gastos administrativos altos

2.2.4.4 Determinar Necesidades y Costos

Si usted ha decidido proteger el bienestar económico de los suyos a través de un seguro de vida, el siguiente paso es determinar una cobertura que se adapte tanto a las necesidades como al presupuesto de su familia.

Aunque no existe una manera de predecir la cantidad exacta de dinero que su familia necesitará en caso de una muerte inesperada, a continuación presentamos dos enfoques que pueden ayudarle a establecer una cobertura apropiada: definir el capital a cubrir a partir de los ingresos actuales que la familia quisiera sustituir, o definir dicho capital a partir del costo que la familia estaría dispuesta a pagar.

El primer enfoque que deberá tomar en cuenta es ¿Qué cobertura necesita mi familia? con la introducción de algunos principios de sustitución de ingresos que le servan de guía para determinar la cantidad de seguro que su familia necesita. Aunque el objetivo principal de un seguro de vida es sustituir los ingresos corrientes del asegurado, es posible que existan algunos gastos especiales que debe considerar al evaluar el monto óptimo de cobertura para su familia.

Si su preocupación principal es el costo de la póliza, le recomendamos un segundo enfoque, en el que usted definirá cuanta cobertura podrá pagar, utilizando una calculadora de cobertura podrá determinar la cobertura que obtendría con un pago mensual específico.

2.2.5 Impacto en pólizas de seguros

Gravar con ISR los seguros de vida que otorgan las empresas a sus empleados como una prestación desincentivaría la venta de este tipo de pólizas, pero aumentaría las individuales, coincidieron directivos del sector.

De acuerdo con un anteproyecto para cambiar el marco tributario del País, se aplicaría el Impuesto Sobre la Renta (ISR) a las prestaciones que reciben los empleados por parte de sus empresas, como los rendimientos de los fondos de ahorro, el aguinaldo, el tiempo extra, las primas dominicales y vacacionales, así como los seguros de vida.

"La industria de seguros de vida está creciendo y la parte que más aumenta es la individual, entonces, si llegara haber una baja en las primas de grupos y a cambio los trabajadores no contrataran una individual, de todas formas habría un crecimiento positivo".¹

"No estamos de acuerdo en la propuesta, pero si se gravan abriría la puerta a las pólizas individuales que podrían compensar esa caída".²

¹ ² Sánchez Flores, Octavio Guillermo, *La institución del seguro en México*, México, Porrúa, 2000, p. 1.

² Martínez Gil, José de Jesús, *Manual teórico y práctico de seguros*, México, Porrúa, 1995, p. 230.

En este año, el mercado de seguros de vida en general crecerá entre 12 y 15 por ciento reales, y para el 2004 será similar. Y es que, las personas cada vez más están conscientes de la importancia de tener un seguro.

De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), las primas de los seguros de vida individuales son las únicas que han registrado un crecimiento positivo en la primera parte del año.

“A junio de 2003, las primas de este tipo de seguro ascendieron a 8 mil 692 millones de pesos, 12.6 por ciento más que lo reportado en el mismo periodo de un año antes por 7 mil 719 millones de pesos.”³

2.2.6 Planear el sostén económico en caso de fallecimiento es una medida de prevención y protección familiar tu herencia patrimonial en caso de faltar

Un seguro de vida podría ayudar en el sentido material a una familia que pierda al sostén económico. Las sumas aseguradas varían y van desde 100 mil pesos a 30 millones de dólares.

Los expertos afirman que la cultura de prevención en México es muy pobre. De todas las pólizas contratadas, apenas 5 % son de vida individual, mientras que 65 % corresponden a las contratadas por automovilistas en el Distrito Federal.

Actualmente los mexicanos no ponemos (un seguro de vida individual) como lo más importante, damos más importancia a los bienes materiales como el coche o la casa que a la cultura de la prevención.

³ INEGI, 2004

Un seguro de vida individual protege la estabilidad económica de la familia, ayudando a reemplazar el ingreso que se perdería ante una eventual muerte. Dividido en dotal, temporal y ordinario de vida, cada uno tiene características diferentes. No se aplican restricciones como deducibles y coaseguro.

Quien piense adquirir un seguro debe alcanzar capacidad económica y compromisos para hacerlo. Esto regularmente viene después de que se casan, y más cuando tienen hijos; ese es el momento en que sienten que pueden dejar un hueco si faltaran. Se pueden añadir beneficios como doble o triple indemnización, pérdidas orgánicas, invalidez total, exención de pago de primas, enfermedades graves, gastos funerarios y beneficio conyugal.

2.2.6.1 Pólizas a escoger

La póliza de vida individual asegura cifras desde 100 mil pesos hasta 30 millones de dólares. Los precios de coberturas dotales y temporales varían en varias aseguradoras.

Una aseguradora reduce el costo de los seguros si el cliente no fuma. Reduce dos años la edad a los no fumadores y, en caso contrario, se cotiza con la edad real.

Para un hombre de 40 años, una póliza con una suma asegurada de 100 mil dólares (un millón 100 mil pesos), cuesta 47 mil 264 pesos. Para una mujer fumadora de 35 años, cuesta 43 mil 456 pesos. Una póliza temporal para una mujer no fumadora de 35 años de edad, cuesta 6 mil 597 pesos y en otra 8 mil 326 pesos.

La diferencia entre los seguros dotales y temporales es que los primeros generan intereses porque permite el ahorro, mientras el segundo sólo se contrata por

un tiempo determinado y sólo para el caso de muerte, dice la agente María Elia Jiménez.

Ambos cubren fallecimiento, exención de pago en caso de invalidez total o permanente, pago de la suma en caso de invalidez total o permanente e indemnización por muerte accidental, agrega.

2.2.6.2 ¿Qué plan necesito?

Hay tres tipos de planes para asegurarse: dotal (inversión), temporal (protección) y ordinario de vida (protección), cada uno con características diferentes, ya sea para cubrir muerte natural, por accidente o invalidez.

Dotal: genera rendimientos. Se contrata una suma asegurada que se va a pagar en caso de fallecimiento. Si se llega vivo al final del periodo estipulado, por ejemplo 20 años, el usuario recibe la cantidad que aparece en su póliza. A partir del tercer año, el seguro genera rendimientos que se pueden retirar o utilizar para pagar la anualidad de la cobertura.

Ordinario de vida: no genera ahorros y no tiene temporalidad. Mientras se pague la prima, la renovación está garantizada hasta que el cliente fallezca.

Temporal: sólo cubre muerte por accidente o natural e invalidez en determinado tiempo (desde un año, cinco, 10 y hasta 20 años).

Beneficios adicionales

El objetivo básico del seguro de vida es el fallecimiento, pero se pueden adicionar beneficios. En el caso de la doble indemnización las aseguradoras pagan el doble de la

suma asegurada, cuando el fallecimiento es por accidente. Por pérdidas orgánicas, se paga un porcentaje de la suma asegurada, en caso de que el asegurado pierda uno de sus miembros (brazo, pierna, mano) por algún accidente.

Otro beneficio es la triple indemnización, en caso de accidente colectivo. Es decir, si viaja en transporte público y se muere por este motivo, se paga tres veces la suma asegurada. Y por el concepto de invalidez total el asegurado se garantiza la exención de pago de primas.

Con el beneficio de gastos funerarios se hace el pago de una suma adicional para cubrir incluso al cónyuge o hijos del asegurado en este rubro.

2.2.7 Necesidades de Cobertura: Principios de Sustitución de Ingresos

El propósito principal de un seguro de vida es proteger la estabilidad económica de la familia, reemplazando el ingreso que se perdería en el evento de la muerte prematura de alguno de los miembros que la sustenta. Un seguro de vida ayuda a que la familia continúe disfrutando de su estilo de vida habitual, evitando las privaciones y desajustes financieros que pueden ser causados por este desafortunado suceso.

Aunque para cualquier familia resulta muy atractiva la posibilidad de sustituir por completo sus ingresos, los costos asociados a una cobertura de este tipo son por lo general demasiado altos. Ya que el costo es una restricción para muchas familias, es recomendable evaluar y decidir la porción del ingreso familiar que es razonable sustituir. Algunos principios que pueden ayudar en este análisis son:

- No todo el ingreso debe ser sustituido. Los costos asociados a la manutención de un individuo, así como sus gastos personales, terminarán en el momento de su muerte. Ya que en su vida diaria una persona incurre en gastos de transporte, ropa, comida, entretenimiento, etc., muchas familias pueden mantener su estilo de vida actual recibiendo entre 60% y 80% del ingreso generado por alguno de los encargados de su sostenimiento económico si este llegara a faltar. Adicionalmente, algunas familias reciben algún ingreso por parte de la seguridad social o de un programa privado de retiro, además de seguir recibiendo dinero de otros miembros de la familia.
- Además de determinar el porcentaje del ingreso familiar que se quiere sustituir, la familia debe decidir durante cuántos años necesitaría mantener esta renta sustituta. El número de años en que se prevé debe durar el capital de un seguro de vida, es una medida fundamental en la planeación de la protección de una familia. Muchas familias encuentran formas de ajustar sus ingresos a través del tiempo, algunas veces con la entrada de nuevos miembros al mundo laboral, o gracias a incrementos salariales de quienes ya trabajan. Esto permite reducir el período en que es necesario el ingreso adicional que brinda un seguro de vida. Un período de 5 a 8 años puede dar a una familia el tiempo suficiente para ajustar el nivel de sus ingresos.
- Aparte de sustituir el ingreso perdido, una familia puede decidir resolver otras obligaciones financieras con un seguro de vida. En la siguiente sección presento algunos gastos especiales que pueden ser tomados en cuenta al momento de definir la cobertura de un seguro.

- Es posible que el ingreso a sustituir no incluya únicamente el salario mensual del asegurado, sino también bonificaciones y otras formas de remuneración que este reciba en la actualidad. Ya que en general las bonificaciones y otros ingresos extra no se reciben mensualmente, es más útil medir el salario en forma anual.
- Otros supuestos deben ser considerados para hacer un buen análisis de la cantidad de cobertura que una familia necesita. El ingreso a sustituir debe ser proyectado al futuro suponiendo una tasa de incremento anual para que este siga siendo significativo para la familia con el paso de los años. Los efectos de la inflación y de las tasas de interés también se deben incluir en el análisis, ya que estos afectan la cantidad final de dinero que la familia recibirá, especialmente si la proyección se hace sobre un período largo de tiempo

2.2.7.1 Gastos Especiales

Además de la sustitución del ingreso ordinario, algunas familias consideran conveniente que su seguro de vida les proporcione una cantidad adicional de protección para cubrir los gastos extraordinarios que puede traer la muerte prematura del asegurado. Estos gastos especiales podrían incluir deudas de préstamos personales, saldos pendientes de tarjetas de crédito, costos fúnebres o el reembolso de alguna deuda que la familia se viera obligada a cubrir de improviso. Aunque no es su principal objetivo, un seguro de vida también se puede utilizar para cubrir gastos de cuantías importantes tales como préstamos de automóviles, hipotecas, educación de los hijos y fondos de emergencia.

Si bien es ideal que al morir el asegurado su familia quede en una situación financiera similar a la que tenía antes de su muerte, puede ser útil cubrir algunos gastos extraordinarios con el seguro de vida.

2.2.8 El Seguro de Vida en la Planeación Financiera

La planeación económica familiar es el proceso mediante el cual se establecen objetivos financieros para la familia y se desarrollan e implantan estrategias para lograr tales objetivos. Toda familia, sin importar su nivel de ingresos o que tan ambiciosos sean sus objetivos financieros, necesita de un plan que considere los siguientes elementos:

- Administración del flujo de dinero mediante la elaboración de un presupuesto y un sistema para realizar el seguimiento de los ingresos y gastos familiares.
- Programas de ahorro e inversión con propósitos definidos tales como emergencias, educación o retiro.
- Planificación fiscal, para reducir al mínimo los efectos fiscales en las finanzas de la familia.
- Manejo del riesgo, identificando qué tan expuesta está la familia a pérdidas o catástrofes, y seleccionando instrumentos que disminuyan, eviten o transfieran el riesgo.

Dentro de esta última categoría, el seguro de vida es uno de los instrumentos financieros más utilizados. Ya que proporciona seguridad financiera al proteger los

recursos económicos de una familia contra una muerte inesperada, un seguro de vida es un elemento clave en un plan financiero sólido. Invertir recursos en un seguro de vida puede parecer una pérdida de dinero cuando los jefes del hogar aún se encuentran con vida, pero llegado el momento, recibir la indemnización de una póliza puede ser la diferencia entre la estabilidad financiera y la ruina económica para una familia.

Si bien la necesidad de un seguro de vida puede ser evidente, la cantidad y clase de cobertura depende de las circunstancias particulares de cada familia.

2.2.8.1 Horizonte de Planeación

Aunque en teoría toda familia debería tener planes a largo plazo para cumplir sus objetivos financieros, planear el futuro económico del hogar puede ser una tarea muy complicada. Aún en un entorno de inflación moderada, el ambiente económico en México está cambiando constantemente, y por lo tanto es difícil predecir con alguna certeza cómo se comportarán los ingresos y gastos del hogar en el futuro.

La necesidad de un seguro de vida puede cambiar dramáticamente en el tiempo. Eventos tales como la llegada de nuevos miembros a la familia, cambios en el ingreso, una mudanza, la necesidad de cuidar y mantener a los padres, posibilidades de divorcio, etc, afectan el presupuesto familiar y, por consiguiente, el nivel de cobertura requerido por un seguro de vida. Aunque es difícil predecir los eventos que afectarán económicamente a la familia, esta incertidumbre no debe ser razón para no protegerse adecuadamente.

La mayoría de los seguros de vida ofrecen cobertura por una cantidad fija. Esta cobertura se puede obtener por plazos desde un año, hasta 20 años o incluso para toda la vida. Muchas familias eligen un plazo intermedio, ya que, en general, las

necesidades de cobertura pueden ser temporales, y además porque cuanto más largo sea el plazo de la cobertura más alto será el costo de la póliza.

2.2.8.2 Beneficios Fiscales

Los seguros de vida tienen condiciones impositivas favorables para asegurados y beneficiarios.

Si bien no existen deducciones para la prima de un seguro de vida, con excepción de las aportaciones a planes de retiro, las primas de seguro de vida no están gravadas con ningún impuesto, incluyendo el IVA.

2.2.8.3 Formas de seguro que existen actualmente

Seguro Temporal

El seguro temporal es el más simple de todos los seguros de vida. Como su nombre lo indica, este seguro proporciona una cobertura por un periodo específico de tiempo, denominado "plazo". Su funcionamiento es bastante sencillo: cada año transcurrido dentro del plazo, el contratante de la póliza paga una prima para cubrir el riesgo de muerte durante ese año. Si el asegurado muere dentro del plazo de la póliza, sus beneficiarios recibirán la indemnización correspondiente. Por el contrario, si el asegurado sobrevive hasta el final del plazo de la póliza, sus beneficiarios no recibirán ningún capital.

Los plazos disponibles para este tipo de pólizas varían dependiendo de la aseguradora que los ofrece, siendo los más comunes los plazos de 1, 5, 10, 15, 20 y 25

años, o los que brindan cobertura hasta determinadas edades como 65 o 70 años de edad. Las primas por lo general permanecen fijas durante todo el plazo de la póliza, siendo su costo mayor para plazos más largos. Estas pueden ser pagadas por el contratante en forma anual o mensual. Cuando el plazo de una póliza expira, la cobertura puede ser renovada automáticamente por un número adicional de años. El precio para el nuevo plazo por lo general incluye un incremento anual que se fija en el contrato inicial con base en tarifas predeterminadas. Algunas compañías de seguros limitan las renovaciones hasta una edad máxima del asegurado.

Los seguros de vida temporales son apropiados para las familias que tienen una necesidad de protección transitoria o decreciente, y para quienes deseen mantener un buen nivel de protección a un bajo costo. Algunas familias consideran dentro de sus planes económicos un seguro de vida temporal para que les proporcione cobertura hasta que sus mayores responsabilidades financieras hayan desaparecido; por ejemplo, hasta que terminen de pagar su hipoteca, los hijos sean económicamente independientes o el jefe de familia se jubile.

Estos seguros también pueden resultar convenientes para cubrir gastos específicos tales como pagos de deudas, gastos fúnebres, manutención de dependientes, gastos de educación, y otros gastos que se podrían generar al morir quien mantiene económicamente a la familia.

Los seguros temporales son especialmente adecuados para personas jóvenes y saludables, las cuales pueden acceder a un monto de protección considerable a un precio muy bajo.

Una vez que se contrata un seguro de vida es importante reevaluar periódicamente las necesidades de protección, y si es preciso, modificar la cobertura para que refleje los cambios que se presenten en la familia. El vencimiento del plazo

de un seguro temporáneo puede ser una buena oportunidad para realizar ésta evaluación.

Seguro con Ahorro

Los seguros de vida con ahorro proporcionan protección para toda la vida, garantizando el pago de la indemnización a los beneficiarios sin importar cuando fallezca del asegurado. La diferencia principal entre el seguro temporáneo y el seguro con ahorro es que éste último tiene, además del cubrimiento de muerte, un componente de inversión similar a una cuenta de ahorros que gana intereses en el tiempo.

El capital de inversión del seguro con ahorro es independiente de la cobertura de muerte, por lo tanto, al cancelar una póliza el tomador podrá recibir el capital acumulado hasta ese momento luego de descontar algunos costos administrativos incurridos por la compañía de seguros. Es posible efectuar otras operaciones sobre éste tipo de pólizas tales como retiros parciales del capital acumulado, solicitar préstamos a la compañía de seguros usando el capital acumulado como respaldo de la deuda, o utilizar el capital acumulado para pagar primas futuras de la póliza. Estas operaciones hacen que las pólizas tengan mucha flexibilidad.

Las primas pagadas por el tomador de la póliza se dividen, después de deducir cargos administrativos y comisiones, en una parte destinada al cubrimiento de muerte y otra destinada a la inversión. Esta división dificulta la comparación de costos entre

pólizas ya que la proporción entre seguro e inversión puede variar entre diferentes productos.

Los seguros de vida con ahorro están diseñados para ser mantenidos durante un largo período de tiempo, por lo tanto su costo inicial, comparado con un seguro temporario, es bastante alto. El capital de inversión es normalmente muy bajo en los primeros años ya que en éste período las primas se reducen con altos costos administrativos y comisiones.

Existen algunas variaciones de los los seguros de vida con ahorro, las principales se presentan a continuación:

Vida entera: Las primas se mantienen constantes a través de toda la vida del asegurado. El capital ahorrado se acumula a una tasa proporcional a la obtenida por la compañía de seguros en sus inversiones y por lo tanto la elección de la aseguradora es muy importante. Este tipo de seguro es una buena opción para las familias que tienen una necesidad de protección económica de largo plazo y disponen de un presupuesto que les permite pagar primas elevadas.

Vida entera con pagos limitados: Se diferencian de los seguros de vida entera en que las primas solo se pagan durante un número predeterminado de años, o hasta que el asegurado llegue a cierta edad. Ya que el número de primas es finito y la cobertura es permanente, este tipo de seguros suele ser bastante costoso.

Vida universal: A diferencia de los dos anteriores, en estos seguros se distinguen los componentes de mortalidad, inversión y costos, lo cual proporciona mayor flexibilidad a las pólizas. Gracias a esta flexibilidad, el asegurado puede modificar, con ciertas restricciones, el monto de su cobertura o sus primas si sus circunstancias así lo requieren. Aunque los pagos de las primas son flexibles, estas pólizas tienen por lo general una prima anual sugerida. El manejo interno de la póliza es el siguiente: luego

de deducir algunos gastos administrativos, las primas se acreditan al capital de póliza. Cada mes la compañía de seguros deduce ciertas cantidades de este capital para cubrir los costos de mortalidad, y a su vez acredita los rendimientos financieros correspondientes. Estos rendimientos se calculan por lo general a partir de una tasa que tiene una parte garantizada y otra que depende del resultado obtenido por la aseguradora en sus inversiones.

Vida universal variable: Al igual que el seguro de vida universal, el seguro de vida universal variable le permite al asegurado decidir, dentro de ciertos límites, la prima a pagar cada periodo y la cantidad de cobertura. Adicionalmente, este tipo de pólizas le brinda al asegurado varias opciones de inversión, y por lo tanto el capital de su póliza varía de acuerdo a los rendimientos de las inversiones elegidas. Los fondos se pueden transferir periódicamente entre las opciones de inversión. A diferencia de las pólizas de vida universal que garantizan un retorno mínimo, los rendimientos de los seguros de vida universal variable no están garantizados y por lo tanto estas pólizas pueden ser riesgosas. Las personas que consideren adquirir este tipo de pólizas deben tener alguna experiencia realizando inversiones.

2.2.9 ¿Cómo se Determina el Costo de un Seguro de Vida?

Determinar el costo de un seguro de vida no es una tarea fácil, ya que se trata de un proceso en el cual se incluyen una serie de cálculos matemáticos muy complejos. Los principales componentes que las aseguradoras utilizan para construir las primas que los clientes deben pagar por una cobertura de seguro de vida son: expectativas de mortalidad, selección y clasificación de riesgo, gastos del seguro y tasas de interés de inversión. Estos componentes se explican a continuación:

Expectativas de mortalidad. Las expectativas de mortalidad se basan en la probabilidad de que un individuo de cierta edad muera en el transcurso de un año determinado. Esta probabilidad se desarrolla de acuerdo a resultados históricos y se representa mediante tasas para cada edad en un modelo matemático llamado tabla de mortalidad. Las tasas de mortalidad están diferenciadas por género puesto que las mujeres tienen mayor expectativa de vida, y normalmente también se diferencian para fumadores y no fumadores.

Como es de esperarse, las personas que tengan una mayor probabilidad de morir en el transcurso de un año tendrán que pagar más por su cobertura, ya que la aseguradora a su vez tiene una probabilidad mayor de pagar la indemnización. Por esto, los seguros de vida tienen diferentes precios para personas de diferentes edades y género.

Suscripción de riesgo

Aunque las tasas de mortalidad proporcionan a las aseguradoras una idea razonable de cuando esperar la muerte de un individuo, existen otros factores que afectan la esperanza de vida, tales como el estado de salud, algunos hábitos y el estilo de vida. Estos factores pueden aumentar la probabilidad de una muerte temprana y por lo tanto representar un riesgo más alto para las aseguradoras. Ya que es necesario realizar ajustes al costo del seguro para compensar este riesgo adicional, es muy importante para las compañías de seguros evaluar ciertos aspectos personales de quien solicita un seguro. Este procedimiento de seleccionar y de clasificar a los solicitantes según su riesgo de muerte se conoce como suscripción de riesgo.

Es posible que cuando una póliza haya sido emitida bajo la categoría subnormal, el asegurado posteriormente se vuelva apto para solicitar tarifas de categoría normal. Este es el caso, por ejemplo, de personas que hayan sido sometidas

a tratamientos médicos exitosos para erradicar un padecimiento grave. Cuando esto ocurre, la mayoría de las compañías de seguros hacen los ajustes correspondientes una vez hayan recibido prueba de que el riesgo ha mejorado, es decir, que la probabilidad de muerte sea ha reducido. Algunas aseguradoras, sin embargo, esperan un período mínimo de tiempo antes de reducir el precio.

Algunos de los factores que se consideran para la suscripción de riesgo son:

- **Condición física:** Incluye análisis de altura y peso, el funcionamiento de los principales sistemas vitales, defectos e inhabilidades de los órganos, y detección de enfermedades críticas como SIDA o problemas cardíacos
- **Historia personal:** Incluye expedientes médicos, hábitos, y posesión actual de pólizas de seguro
- **Antecedentes familiares:** Incluye características hereditarias, enfermedades, e historia de mortalidad dentro de la familia.
- **Estatus financiero:** La cantidad de cobertura que una persona solicita debe coincidir con la pérdida económica que los beneficiarios sufrirán con su muerte. Esto es importante puesto que el propósito de un seguro de vida es compensar una pérdida y no generar una ganancia
- **Reputación:** En ocasiones cuando se solicitan cantidades muy grandes de cobertura las aseguradoras investigan la reputación del solicitante para evitar especulación
- **Fumador:** Aunque ésta información se proporciona en la solicitud en ocasiones las aseguradoras lo confirman con fuentes médicas
- **Alcohol y drogas**

- **Ocupación:** Se evalúan los riesgos a los que el solicitante está expuesto por su trabajo y el ambiente que lo rodea
- **Deportes y actividades riesgosas**
- **Servicio militar**
- **Vivienda**

Una vez que esta información ha sido recopilada, la aseguradora hace una evaluación y decide si aceptar al solicitante con tarifas normales, con descuento por ser riesgo preferencial (más bajo que el riesgo normal), con riesgo subnormal, o si este es rechazado.

El proceso de suscripción de riesgo puede tomar semanas o meses puesto que incluye una completa investigación, exámenes médicos o paramédicos, y un análisis completo de los resultados. Después de concluido el proceso, es probable que las tarifas resultantes sean más altas que las cotizadas originalmente.

Con ayuda de la tecnología, **Seguros de Vida** ha automatizado el proceso de suscripción de riesgo, permitiéndonos ofrecerle cobertura inmediata si usted cumple con ciertos requisitos. En [buscar y comparar pólizas](#) usted podrá obtener cotizaciones de seguros de vida temporales, y si aprueba nuestro sistema automático de suscripción de riesgo, comenzar a proteger a su familia desde hoy.

2.2.9.1 Gastos y costos del seguro

Utilizando las tasas de mortalidad y algunos supuestos sobre los retornos que la aseguradora obtendrá en sus inversiones, se calcula un primer componente de la prima llamado prima neta. Una cantidad adicional se agrega a esta prima neta para cubrir gastos y obtener ganancias. La suma de la prima neta más esta cantidad adicional es el valor final o prima de tarifa que deberá pagar el contratante de la póliza. La prima de tarifa se expresa generalmente como una tasa por cada \$1000 de suma asegurada o cobertura.

Los gastos y costos asociados a un seguro de vida pueden variar con el valor de las primas, la cantidad de cobertura, o ser fijos para todas las pólizas.

Los principales gastos y costos asociados a una póliza son:

- **Comisiones:** Definidas generalmente como porcentajes de las primas o como un valor fijo por póliza. En nuestro país, las comisiones a los agentes o corredores pueden llegar a ser el 65% de la prima en el primer año, y alrededor de un 15% en los años siguientes.
- **Costos de la suscripción de riesgo:** Los costos asociados al proceso de suscripción de riesgo son sensibles al monto de la cobertura, puesto que esta cantidad determinará que tan exhaustiva será cada evaluación.
- **Costos de emisión:** Los costos de crear la documentación, enviar los recibos de las primas, y otros costos incurridos en la emisión de una nueva póliza.

- **Impuesto de la prima:** En México no existe impuesto sobre las primas de seguros.
- **Contingencias:** Gastos adicionales en los que pueda incurrir la aseguradora en caso de imprevistos, por ejemplo epidemias, desastres naturales, bajas tasas de interés, cambios adversos en las leyes, aumento de gastos operacionales, o pérdidas en inversiones.
- **Costos de indemnización:** Los costos incurridos cuando el asegurado fallece son considerados mientras la póliza se encuentra vigente.

2.2.10 Rentabilidad de inversiones y otros ingresos de las aseguradoras

Para poder funcionar a cabalidad, las compañías de seguros requieren que sus activos (capital recibido por concepto de primas) aumenten más rápido que sus pasivos (indemnizaciones que se pagarán a los beneficiarios de los asegurados). Por lo tanto, las ganancias obtenidas por medio de las inversiones son vitales para la exitosa operación de una compañía de seguros, siendo prioritario el manejo adecuado del portafolio de inversión.

Las aseguradoras establecen sus estrategias de inversión considerando las condiciones económicas generales, la inflación, la regulación financiera, la política impositiva, las tendencias del mercado y otros factores que puedan afectar la rentabilidad de las inversiones.

La meta de una compañía de seguros es crear un portafolio de inversión que:

- Sea consistente con las indemnizaciones proyectadas.

- Produzca ganancias al exceder los supuestos de rentabilidad hechos para las pólizas.
- Mantenga un nivel de riesgo dentro del nivel de tolerancia de la compañía.

La Ley de Instituciones de Seguros impone a las aseguradoras un régimen de inversión con características de riesgo conservadoras, con objeto de proteger su patrimonio y garantizar los intereses de sus asegurados. Por lo tanto, el portafolio típico de una aseguradora estará compuesto, en su mayor parte, por inversiones en instrumentos de deuda de bajo riesgo (en su mayoría títulos gubernamentales y/o bancarios).

Además de la rentabilidad, existen otras operaciones con las cuales las aseguradoras pueden percibir ganancias:

- **Ahorros en mortalidad:** el número real de muertes en un período dado es menor al que se esperaba cuando se determinó el valor de las primas.
- **Exceso de interés:** los intereses obtenidos son mayores a los proyectados.
- **Ahorros en costos:** los costos reales (incluyendo inflación) son más bajos que los esperados.
- **Otras operaciones:** tales como la terminación voluntaria de una póliza anticipadamente.

Adicionalmente, el reaseguro es una de las principales fuentes externas de capital para una compañía de seguros, al ser transferido parte del riesgo financiero de las pólizas emitidas a una compañía reaseguradora.

2.2.10.1 Disponibilidad y elegibilidad

De acuerdo a la sección anterior, cada persona tiene diferente riesgo de muerte según su forma de vida, hábitos, condición médica y situación financiera, y por lo tanto se realiza una clasificación para preservar la equidad entre los costos. Las personas con una alta probabilidad de muerte son clasificadas como subnormales, y para que los precios de las pólizas sean lo más justos posibles de acuerdo al riesgo extra que cada uno de estos individuos representa, las aseguradoras los clasifican en tres grupos:

- Individuos cuyo riesgo adicional de muerte se mantendrá en los próximos años.
- Individuos cuyo riesgo adicional de muerte aumentará con su edad.
- Individuos cuyo riesgo adicional de muerte disminuirá con el paso del tiempo.

Hay varios métodos para establecer los costos adicionales para las distintas categorías de subnormalidad:

- Establecer diferentes tablas de mortalidad para cada clase (si el riesgo tiende a aumentar)
- Adicionar un valor extra fijo a la prima (si el riesgo tiende a mantenerse)
- Proporcionar una cobertura limitada por un período de tiempo (si el riesgo tiende a disminuir).

Es posible que cuando una póliza haya sido emitida bajo la categoría subnormal, el asegurado posteriormente se vuelva apto para solicitar tarifas de categoría normal. Este es el caso, por ejemplo, de personas que hayan sido sometidas a tratamientos médicos exitosos para erradicar un padecimiento grave. Cuando esto ocurre, la mayoría de las compañías de seguros hacen los ajustes correspondientes una vez hayan recibido prueba de que el riesgo ha mejorado, es decir, que la probabilidad de muerte sea ha reducido. Algunas aseguradoras, sin embargo, esperan un período mínimo de tiempo antes de reducir el precio.

Existen seguros de vida que se pueden adquirir sin necesidad de un examen físico previo. Aunque la información médica se recopila y analiza junto con la solicitud, el proceso de suscripción de riesgo se simplifica resultando en un proceso de venta más rápido y menos costoso. Usualmente en este caso se imponen límites a la cobertura y edad del solicitante.

Gracias a nuestro sistema automático de suscripción de riesgo, **Seguros de Vida** le ofrece cobertura de seguro de vida temporario sin necesidad de un examen médico, permitiéndole ahorrar tiempo y dinero y lo más importante, brindando protección rápida a su familia.

2.2.10.2 Las Aseguradoras y su Calificación

Al adquirir un seguro de vida, es recomendable buscar productos económicos, con términos contractuales favorables, y que sean ofrecidos por compañías de seguros financieramente sólidas.

Al adquirir una póliza de seguro de vida, el riesgo financiero de la muerte de un individuo se transfiere a una compañía de seguros. La compañía de seguros reúne las primas recolectadas a todos sus clientes en un fondo conocido como reserva, y cuando un asegurado muere, la indemnización se debita de este fondo.

Las aseguradoras tienen algunas restricciones según la ley con respecto a la administración e inversión de las reservas (Ley de Instituciones del Seguro). Sin embargo, ya que cada aseguradora es responsable de sus propias decisiones financieras, es recomendable al momento de comprar un seguro de vida verificar que la compañía emisora de la póliza sea financieramente estable. La solidez financiera de una aseguradora es definitiva, especialmente cuando el siniestro ocurre después de varios años de que la póliza haya sido emitida.

Calificaciones

AAA	La menor expectativa de riesgo. Seguridad financiera extremadamente fuerte. La más alta capacidad de pago.
AA	Muy fuerte seguridad financiera. Compañías que difieren muy poco de la categoría AAA.
A	Fuerte seguridad financiera, pero de alguna manera más expuesta a cambios adversos en el entorno de negocios que las anteriores. Muy alta capacidad de pago.
BBB	Buenas características de seguridad financiera, pero más expuesta a cambios adversos en el entorno de negocios que las anteriores.
BB	La calificación BB, o más baja, significa que la aseguradora presenta características de vulnerabilidad que pueden superar a sus fortalezas. La calificación BB representa el menor grado de vulnerabilidad y la calificación CC la más alta. La calificación BB significa que la aseguradora presenta características marginales de seguridad financiera, y aunque presenta atributos positivos, condiciones adversas de negocios pueden llevarla a insuficiencia en su capacidad de atender sus compromisos financieros.
B	Débiles características de seguridad financiera. Condiciones adversas de negocios probablemente afectarán sus capacidades de atender sus compromisos financieros.
CCC	Muy débiles características de seguridad financiera. Altamente dependiente de condiciones favorables de negocios para cumplir sus compromisos financieros.
CC	Características de seguridad financiera extremadamente débiles.

Es probable que no pueda cumplir algunos de sus compromisos financieros.

C Grandes posibilidades de quiebra.

R La calificación R significa una aseguradora intervenida por la autoridad, o bajo vigilancia de ella, debido exclusivamente a su situación financiera.

N/R

Algunas calificaciones vienen acompañadas de los signos “+” o “-“. Estos símbolos significan categorías intermedias entre las ilustradas. Algunas calificadoras anteponen el prefijo ‘Mx’, para indicar que la calificación se efectúa dentro del entorno y características del mercado mexicano.

2.2.10.3 Agentes y Corredores

Ya que los productos de seguros son por lo general percibidos como complejos y difíciles de entender, muchas personas buscan un agente, corredor o consultor financiero para asesorarse en su decisión de comprar un seguro de vida.

Los agentes, también conocidos como productores de seguros, son representantes autorizados por una aseguradora para vender y administrar las pólizas de seguros en su nombre. Por el contrario, un corredor de seguros es representante de un cliente, a quien ofrece diferentes productos de varias aseguradoras. La diferencia entre un corredor y un agente es por lo tanto, que el primero representa al individuo que solicita una póliza mientras que el segundo representa a una compañía de seguros en particular.

La tarea principal de corredores y agentes es proveer a sus clientes con información exacta y asesoramiento imparcial sobre los seguros y las particularidades de las pólizas, tales como costo, cobertura, restricciones, etc. También deben orientar a sus clientes para conseguir un producto que sea acorde a sus necesidades. Como

retribución a las pólizas que venden, los agentes y productores reciben una comisión de parte de las compañías aseguradoras.

Las tres características más importantes que debe tener un agente de seguros son:

- Disposición para dar un consejo imparcial, poniendo el interés del cliente por encima del propio.
- Conocimiento completo e información actualizada sobre la industria de los seguros de vida y sus productos.
- Buena comprensión de las necesidades y restricciones financieras de sus clientes para proporcionarles un servicio eficiente.

Para actuar como asesores de seguros, los corredores y los agentes deben contar con una cédula expedida por la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas -órgano que vigila su actuación- que demuestre su capacidad profesional para intermediar seguros.

2.2.10.4 Comprando Sin un Intermediario

Aunque los agentes y corredores de seguros son una buena fuente de asesoramiento a la hora de comprar un seguro de vida, en la actualidad los consumidores tienen acceso a través del Internet a múltiples recursos para informarse y tomar sus decisiones acerca de un seguro de vida. No obstante, el consejo y experiencia que un agente de

carne y hueso puede ofrecer sólo puede compensarlo un "agente virtual" al brindar un valor agregado a sus clientes.

Recientemente, muchas páginas web han empezado a ofrecer servicios relacionados con seguros de vida, sin embargo, la mayoría no representa una clara ventaja para los consumidores ya que:

- Ofrecen los mismos precios que se pueden obtener a través de un corredor o un agente tradicional.
- Calculan las cotizaciones utilizando tarifas bajas que aumentan después del proceso de suscripción de riesgo.
- No proporcionan cobertura inmediata. La mayoría de éstas páginas web sólo envía una solicitud a una compañía de seguros o pone al cliente en contacto con un intermediario.
- No suministran suficiente información para ganar la confianza de los consumidores.

Para obtener un verdadero beneficio al comprar un seguro de vida a través del Internet, se deben buscar no sólo las mismas características que un intermediario tradicional debe tener: consejo imparcial, información confiable y servicio oportuno, sino también una reducción considerable en el precio de la póliza y el tiempo de emisión.

CAPÍTULO III

Metodología

Más del 10% de las familias ubicadas en las colonias Los Valles y los Arcos de la ciudad de Hermosillo, Sonora no consideran necesaria la adquisición de un seguro de vida como instrumento protección patrimonial.

Esta parte de la investigación es de vital importancia, ya que trata sobre la situación actual que se presentan las familias en Hermosillo, Sonora por no tener la

cultura de la previsión de riego en caso de faltar el ingreso principal de las mismas y las causas por las cuales no utilizan un plan estratégico que les permita lograr adquirir esa protección de forma sencilla, rápida y efectivamente acorde a sus necesidades actuales. Por ellos y a la luz de los objetivos señalados, se pretende integrar un procedimiento sencillo y a la vez completo que permita guiar a los representantes de las aseguradoras y los representantes de las familias en Hermosillo, Sonora a determinar como lograr una elección de seguro familiar efectivo mediante asesoría viable y confiable para poder contar con algo le permita sentirse tranquilo en caso de faltar su ingreso familiar.

Según Namakforoosh (1999), es importante definir el tipo de diseño de la investigación que se pretende utilizar, pues éste es un programa que especifica el proceso de realizar y controlar un trabajo de investigación.

La presente investigación por su diseño es de tipo exploratorio donde la idea principal es obtener un conocimiento más amplio respecto a la utilidad de contar con instrumentos de control en las pequeñas y medianas empresas en estudio. En ésta investigación se utilizaron los dos tipos de estudios exploratorios:

- Investigación en literatura
- Investigar utilizando expertos

3.1 Actores

Para realizar éste proyecto se planeó hacer un análisis socioeconómico de las familias de Hermosillo, Sonora que se ubican en las colonias Los Valles y los Arcos de la ciudad de Hermosillo, Sonora respecto a los principales problemas económicos y de

control de presupuesto empleados, por los que actualmente atraviesan sus familias para la administración del gasto familiar.

Se determinó que las familias seleccionadas para formar parte de la población en la investigación de campo, quienes formarían parte de los grupos de enfoque y de los entrevistados, serían aquella que se ubican en las colonias Los Valles y los Arcos de la ciudad de Hermosillo, Sonora. La información requerida se obtuvo a través de este grupo de enfoque y de entrevistas a las familias.

3.1.1 Selección de la muestra

Tomando en cuenta el tipo de investigación, las características socio económicas de las familias y su disposición para participar, así como la definición de sesiones de grupo (es una reunión en la que participan de 10 a 12 personas que se encuentran en una sala y platican sobre cierto tema previamente establecido). Estas sesiones se utilizan frecuentemente para conocer ideas, opiniones o actitudes hacia ciertos productos, servicios, aspectos políticos o de organización, etc. (Namakforoosh, 1999). Se decidió realizar una sesión de grupos y encuestas personales, así como pruebas pilotos.

Actualmente se encuentran un total de 195 familias dentro de estas colonias, de las cuales 87 pertenecen a la colonia los valles y 108 a los arcos de donde se tomó una muestra de 50 familias para su estudio.

En general, para decidir que tipo de muestreo se requiere, es necesario seguir los siguientes pasos:

1. Definir claramente a la población en estudio
2. Elaborar una lista de los elementos de la población de los cuales se toma el muestreo.
3. Elegir el procedimiento para tomar el muestreo.

4. Determinar el tamaño de la muestra
5. Seleccionar el tamaño de estudio.

Se conocen dos tipos generales para tomar una muestra: el muestreo determinístico y el muestreo probabilístico.

El muestreo determinístico es aquel en el que se implica un juicio personal del investigado. Se clasifica en tres grupos:

- Muestreo convencional o accidental, se refiere a recopilar datos de las personas más convenientes, y es recomendable solamente en el proceso de un estudio exploratorio.
- Muestreo intencional, donde todos los elementos de las muestras de estudio se seleccionarán bajo un estricto juicio personal.
- Muestreo por cuota, se utiliza los datos de los estratos de población para seleccionar los miembros de la población que sean representativos.

El muestreo probabilístico es aquel en el cual todos sus elementos tienen la misma probabilidad de ser seleccionados, y se clasifica dependiendo del uso de técnicas:

- Muestreo aleatorio simple, donde todos los elementos de una población tienen la misma oportunidad de ser seleccionados.
- Muestreo estratificado, se divide a la población en estudio con base en algunas variables en diferentes grupos o clases y después se toma el muestreo de cada grupo.
- Muestreo por grupos, en el cual se divide a la población en grupos y luego se seleccionan aleatoria mente para su estudio.

En esta investigación se utilizó el muestreo convencional o accidental, ya que los datos recopilados se obtuvieron del INEGI.

3.2 Material

Después de haber planeado la forma en que se buscaría la información en las distintas fuentes, se organizó la aplicación de los siguientes instrumentos:

3.2.1 Cuestionarios, guías y diagramas

Se utilizó el cuestionario para recopilar datos primarios, es una de la técnicas más utilizadas, la cual se define como la traducción de los objetivos de la investigación a pequeñas preguntas específicas (Namakforoosh, 1999).

Del diseño del cuestionario dependerá el éxito de la información, y la forma en que se redacten las preguntas será determinante para la obtención de respuestas correctas que proporcionen la información deseada. Cuando un cuestionario no es redactado en forma clara y entendible, éste crea confusión en las partes entrevistadas y por lo tanto malas interpretaciones de las preguntas.

A continuación se mencionan algunos puntos que ayudaron en la elaboración de los cuestionarios:

- Se debe determinar la información específica que se desea obtener.
- Precisar el contenido de las preguntas en forma individual.
- Decidir si se incluye alguna pregunta superflua, que despierte el interés del entrevistado siempre que ésta ayude a los fines de la investigación.

- Determinar si habrá de elaborarse una sola pregunta en vez de varias, cuando intervengan dos o más elementos de respuesta.
- La información obtenida debe ser específica, evitando generalizaciones.
- Las preguntas deben de redactarse en forma sencilla y clara.
- Las preguntas deben seguir un orden progresivo y prepararse de tal forma que faciliten las respuestas.
- Incluir un saludo introductorio de presentación al inicio del cuestionario.

Existen diversos tipos de preguntas, que están en función de la experiencia y conocimiento del entrevistado: el tema de investigación, la complejidad del tema investigado y la forma de tabular los resultados.

Los tipos de preguntas mas utilizadas en esta investigación son:

- a) Preguntas “filtro”. Las respuestas obtenidas permiten establecer una selección cualitativa o una clasificación de las personas interrogadas.
- b) Preguntas cerradas o dicotómicas. Son aquellas cuyas respuestas se ven limitadas, ya que ofrecen las posibles respuestas por las cuales debe decidirse el entrevistado.
- c) Preguntas multicótomas. Son preguntas de alternativa fija.

Una prueba piloto se llevará a cabo antes de la aplicación de los cuestionarios antes citados en el trabajo de campo. Ésta consiste en aplicar cuestionarios a una pequeña parte de la muestra, misma que tuvo características similares a las personas que van a ser entrevistadas en la investigación, con la finalidad de detectar posibles fallas en el cuestionario antes de llevarlo al campo.

Esta prueba pretende asegurar que las preguntas se estructuren en forma clara y que sigan un orden sucesivo y lógico, evitar que el cuestionario sea amplio y conocer el tiempo que tomará la entrevista y/o las secciones de grupo. Además ayuda a descubrir si los entrevistadores tuvieron alguna dificultad al aplicar las encuestas, o bien, si se les dieron las indicaciones precisas y conocer si se presentan problemas al codificar y tabular.

Algunas de las herramientas utilizadas en este proyecto son el diagrama de pastel y diagrama de causa y efecto para poder comprender mejor qué aspectos atacar de mayor a menos importancia. Para fines de análisis, y para poder comprender mejor que aspectos atacar de mayor a menor importancia.

3.2.2 Fundamentos teóricos de los instrumentos

Se decidió recopilar la información en forma de encuesta individual, esta técnica se puede definir como una entrevista cara a cara, en donde el entrevistador pregunta al entrevistado y recibe de éste las respuestas pertinentes al problema de investigación. Las preguntas y su secuencia demuestran el grado de estructuración de la entrevista. La ventaja que tienen, es que permiten que el entrevistador pueda dirigir el comportamiento del entrevistado, lo que permite tener mejor retroalimentación que con las otras dos formas de entrevista (correo y vía telefónica).

Además ésta aumenta la posibilidad de participar a un mayor número de personas, o sea que el número de rechazos es menor en éste tipo de entrevistas.

Las características del diagrama causa - efecto son:

- La meta de la solución de problemas es identificar las causas de los mismos para corregirlos.

- Herramienta que ayuda a generar ideas en cuanto a las causas del problema, y por lo tanto, sirve como base para encontrar la solución.
- Método gráfico sencillo para representar una cadena de causas y efectos.

3.2.3 Fuentes de información, equipos y paquetes de cómputo

Se localizaron las fuentes de información como bibliografía, Internet, revistas, entrevistas, programas de desarrollo social, investigaciones de campo de actividades socio económicas enfocadas a las necesidades de las familias de Hermosillo, Sonora, estadísticas del INEGI que pudieran permitir la recopilación informativa.

Se utilizó equipo de cómputo e impresora con un software que permitiera realizar todo tipo de gráficas, tablas, letras y colores con el fin de darle presentación a éste proyecto de investigación.

Todos los datos informativos recopilados en fichas de trabajo, bibliográficas, etcétera, se fueron estructurando en una computadora por medio de herramientas como tablas, gráficas, diagramas conforme se fueron dando la planeación, organización, dirección y control para darle forma al proyecto. Con la información ya reflejada fue necesario reestructurar las demás partes de la misma sobre la base de los resultados.

3.3 Procedimiento de flujo del proceso detallado y descriptivo del estudio

En esta fase se puso en marcha, el plan previamente estructurado y organizado para realizar la investigación, considerando siempre el cronograma previamente elaborado (grafica de grantt) y controlado (por medio del seguimiento) a flujo del proceso detallado y descriptivo del tema a investigar: Más del 10% de las familias ubicadas en las colonias Los Valles y los Arcos de la ciudad de Hermosillo, Sonora no consideran necesaria la adquisición de un seguro de vida como instrumento protección patrimonial.

Para iniciar la investigación de campo, se determinó realizar una prueba piloto con 5 familias similares a las de la muestra.

Con los resultados obtenidos se procedió a integrar la información en una tabulación, luego de haber realizado una verificación de los siguientes aspectos: que se hubiera cubierto en su totalidad el numero de personas determinadas, revisar la legibilidad de la escritura, que el numero de encuestas concordara con el numero de personas entrevistadas y por ultimo que no hubiera preguntas sin contestar o mal contestadas.

El proceso de recolectar información se dirigió de la manera siguiente:

- Se llevaron a cabo entrevistas, atendiendo las necesidades de información requeridas para la investigación. Presentación seguida de un listado de diversas actividades de manejo y control del patrimonio familiar.
- Se planeó que dentro de INEGI se solicitara la información estadística sobre las características de la situación socio económica actual de las

familias ubicadas en las colonias elegidas, por ser el tema en cuestión y así demostrar que existen necesidades de instrumentos de control.

- Al contar con el listado se procedió a visitar y aplicar un cuestionario (Anexo 1) para tabular los resultados y definir si utilizan técnicas y herramientas de control de presupuesto familiar para el logro de una buena planeación de sus gastos (Anexo 2).
- Se planeó una entrevista para conocer las causas de por que las familias ubicadas en la colonias Los Valles y Los Arcos afiliadas no consideran necesaria la adquisición de un seguro de vida como instrumento protección patrimonial dentro de sus gastos que les permita lograr una tranquilidad futura para el y su familia.
- Se decidió recopilar la información en forma de encuesta individual, la cual se puede definir con una entrevista cara acara en donde el entrevistador pregunta al entrevistado y recibe de este las respuesta pertinentes a la problemática de la investigación.
- Los resultados de la aplicación de este cuestionario nos permitió estudiar y conocer factores importantes por las que estas empresas no utilizan instrumentos de control en sus negocios. Los resultados y las interpretaciones de estos cuestionarios se verán posteriormente en los capítulos IV y V de esta investigación.
- Se logró fomentar la comunicación y la vinculación con las familias ubicadas en las colonias Los Valles y los Arcos en Hermosillo, Sonora logrando que las sesiones de grupo, tuvieran la veracidad necesaria para darle cumplimiento al objetivo establecido en esta investigación.

3.3.4 Método de selección y análisis de la muestra

El marco de muestreo utilizado en esta investigación se determinó estableciendo un perfil de las familias que serían parte de la población y esta tuvieran un conocimiento general acerca de los seguros familiares. Con esta investigación lo importante es conocer la opinión de las familias acerca de las causas por las cuales no consideran necesaria la adquisición de un seguro de vida como instrumento protección patrimonial (visto esto como una problemática a tratar de disminuir), sobre esto se enmarcó el perfil de las familias participantes. Para tal efecto se decidió realizar un muestreo determinístico de tipo intencional,

Se detectó y se seleccionó en INEGI a las familias que proporcionaron la información, donde los datos informativos recopilados en fichas de trabajo, bibliográficas, etc. Se fueron estructurando en una computadora por medio de herramientas como tablas, gráficas y diagramas conforme se fue dando la planeación, organización, dirección y control de este proyecto. Ya con la información reflejada se fueron analizando y estructurando las demás partes, sobre las bases de los datos.

Para el análisis de datos, se utilizó un programa de computadora (Excel del Office 2000) y los diagramas de Pareto, causa y efecto cuyo resultado se muestran en el siguiente capítulo.

Hernández, Fernández y Baptista (2000) dicen que en la actualidad el análisis de datos se lleva a cabo por computadora como ya nadie lo hace en forma manual especialmente si el volumen de datos es considerable. Con el apoyo de INEGI y la participación de las familias participantes se logró una comunicación tal que tuviera una veracidad en los resultados para dar cumplimiento al objetivo en esta investigación.

3.3.5 Estrategia de entrevista y aplicación de instrumentos.

Se procedió a la entrevista por medio de una cita con el entrevistado y antes de la encuesta se le explicaron los motivos de la misma, el tema que se trataría en referencia a la importancia de su opinión sobre la adquisición de un seguro de vida como instrumento protección patrimonial que le ayude al control y administración de sus patrimonios familiares para un mejor resultado de la administración de su presupuesto familiar. Así mismo, en las sesiones de grupo, se les notificó a los participantes, con quien estarían compartiendo opiniones, etc. Todo esto en un ambiente agradable y tratando de contar con la disponibilidad del entrevistado. A continuación se procedió a la entrega del cuestionario a cada entrevistado, para el llenado del mismo.

3.3.6 Sucesos importantes durante el estudio.

Surgió la inquietud e interés entre los entrevistados por conocer más de cómo poder administrar su patrimonio familiar estas familias no cuentan comúnmente con asesorías y consultorías administrativas y financieras porque resultan costosas. Por eso

es importante llevar a cabo de este tipo de estudio ya que apoya a este sector a eficientizar su patrimonio familiar, logrando una economía estable y seguridad de sus familias están protegidas en caso de faltar el sustento principal de la misma.

3.4 Características específicas del lugar de estudio

En las familias ubicadas en las colonias Los Valles y Los Arcos en la ciudad de Hermosillo Sonora.

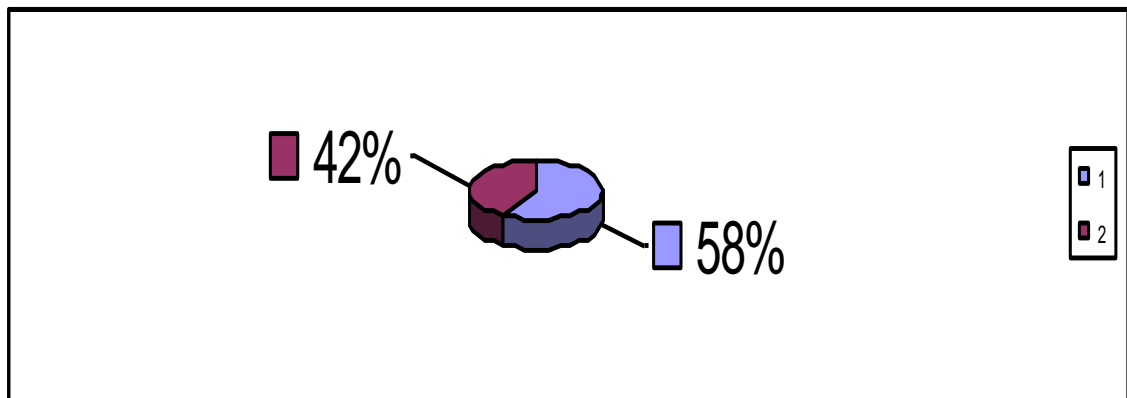
CAPÍTULO IV

Tabulación, gráficas e interpretación de resultados

Para analizar la situación actual en la que se encuentran posicionados los seguros de vida en la ciudad de Hermosillo, Sonora y conocer las causas por las cuales no todas las familias consideran necesaria la adquisición de un seguro de vida como instrumento de protección patrimonial para lo cual se presenta en este capítulo estadísticas, esquemas y gráficas, por medio de las cuales se conocerán los resultados obtenidos a través del cuestionario (Anexo 1) aplicado a familias de la colonia Los Valles y Los Arcos en la ciudad de Hermosillo, Sonora objeto de la muestra de estudio para una mejor comprensión y un mejor análisis de la información; para tal efecto se presentan los resultados por cada una de las preguntas que se realizaron.

¿Cuentas actualmente con algún seguro de vida?

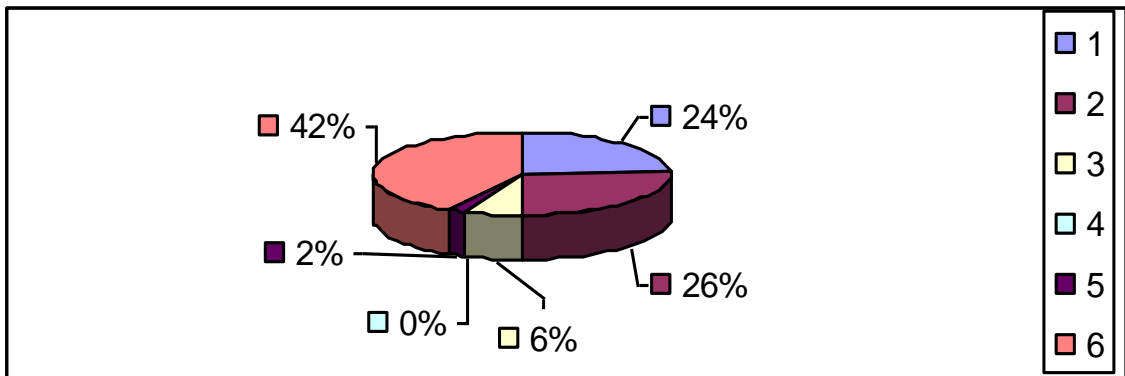
1) Si 2) No



Como podemos observar el 58% de la Muestra asegura que cuenta con un seguro de vida y el 42% menciona que no cuenta con él.

¿Conoce y entiende las coberturas que contiene su seguro de vida?

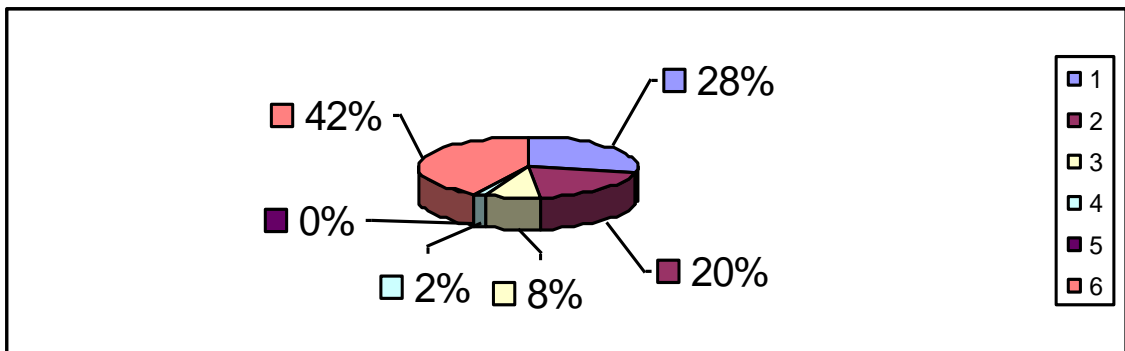
1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



Del 58% de los encuestados que tienen seguro actualmente el 26% mencionan que casi siempre conoce y entiende las coberturas que contiene su seguro de vida, el 24% menciona que siempre las comprende y entiende, un 6% asegura que algunas veces y el 2% que nunca. El 42% que aquí se muestra es el valor de sin respuestas a esta pregunta porque son las personas que no tienen seguro conforme a lo que marca también la pregunta anterior.

¿Considera adecuada las primas que paga por su seguro de vida?

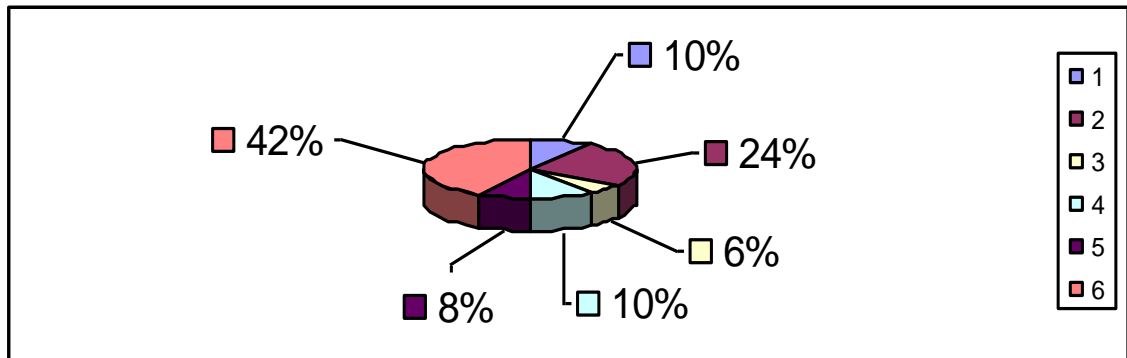
- 1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



Así mismo los resultados muestran que 42% no responde por no tener un seguro de vida pero el 28% menciona que considera siempre adecuada las primas que paga por su seguro de vida, el 20% menciona que casi siempre las considera adecuada, el 8% dice que algunas veces y el 2% casi nunca.

¿Si usted llegara a hacer falta, consideras que sus beneficiarios están completamente protegidos con la Suma Asegurada que ha Contratado?

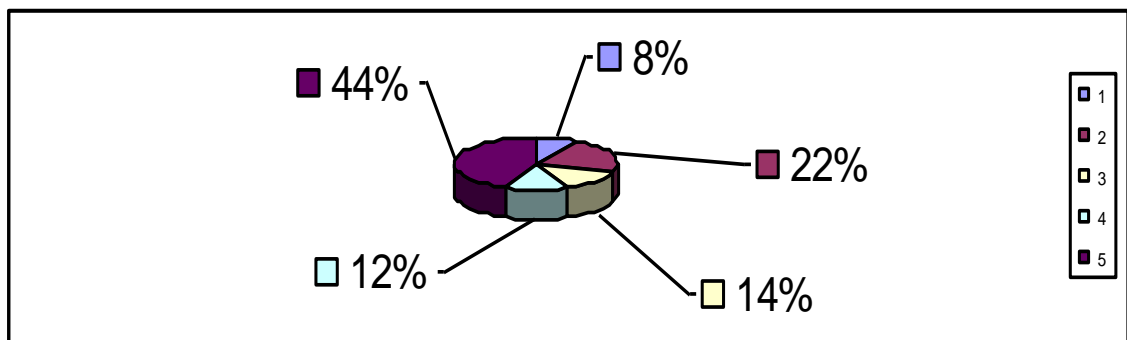
- 1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



El 24% consideran que si llegara a hacer falta casi siempre sus beneficiarios están completamente protegidos con la Suma Asegurada que ha Contratado, hay una igualdad de respuestas del 10% que menciona que siempre y casi nunca estarán completamente asegurados, el 8% menciona que nunca lo estarán y el 6% que algunas veces. Se sigue presentando un 42% de sin respuestas porque corresponden a las personas que no tienen seguro.

¿Cuanto más cree que necesita en Suma Asegurada?

- 1) De \$500,000 a \$1'500,000 más 2) De \$1'501,000 a \$3'000,000 más 3) Más de \$3'000,000 de pesos 4) Estoy conforme con lo que tengo actualmente 5) S/R

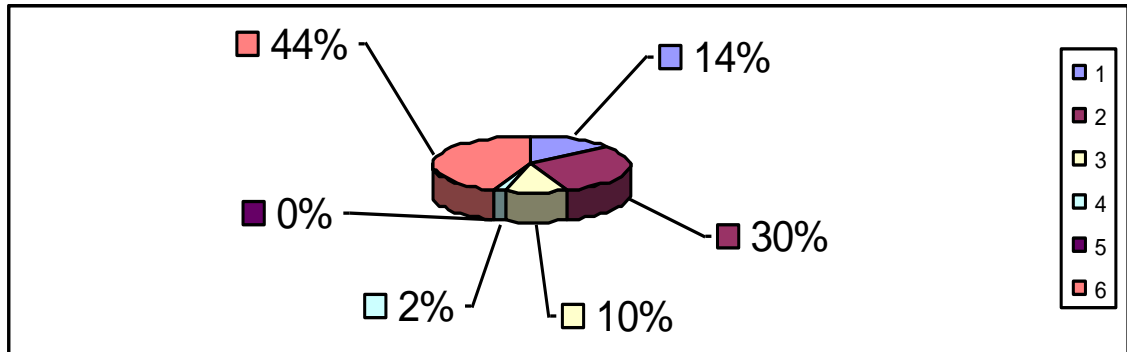


El 22% considera que necesita de \$1'501,000 a \$3'000,000 más en Suma Asegurada de la que actualmente tiene contratada, el 14% considera que necesita más de \$3'000,000 de pesos de lo que actualmente tiene, el 12% asegura que esta conforme con lo que actualmente tiene y el 8% menciona que le gustaría tener De

\$500,000 a \$1'500,000 más. Los resultados del 44% corresponden a un 42% de los que no tienen seguro y el 2% restantes de personas que no contestaron a la pregunta.

¿Cree que lo que paga en primas vale la pena de acuerdo a lo que le ofrece su póliza de Seguro?

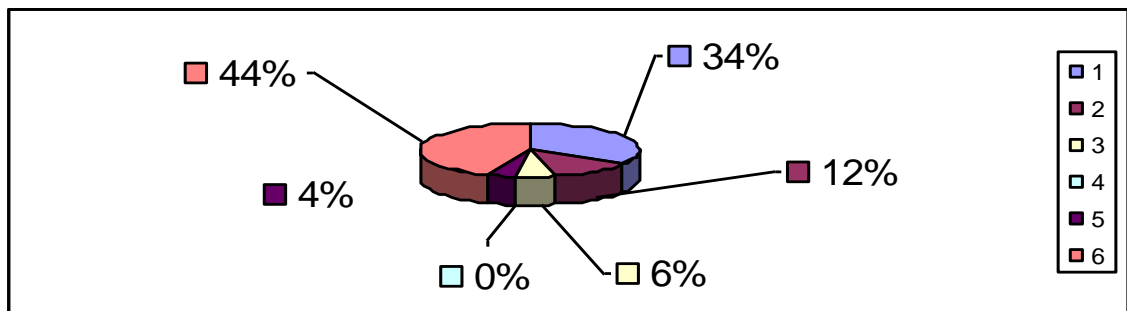
- 1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



El 30% de los entrevistados considera que lo que paga en primas casi siempre vale la pena de acuerdo a lo que le ofrece su póliza de Seguro, el 14% menciona que siempre lo vale, el 10% menciona que algunas veces y el 2% que nunca lo valen. Del 44% restante corresponde un 42% a los que no tienen seguro y el 2% restantes a las personas que no contestaron a la pregunta.

¿Busca información oportuna en el momento de contratar su Seguro de Vida?

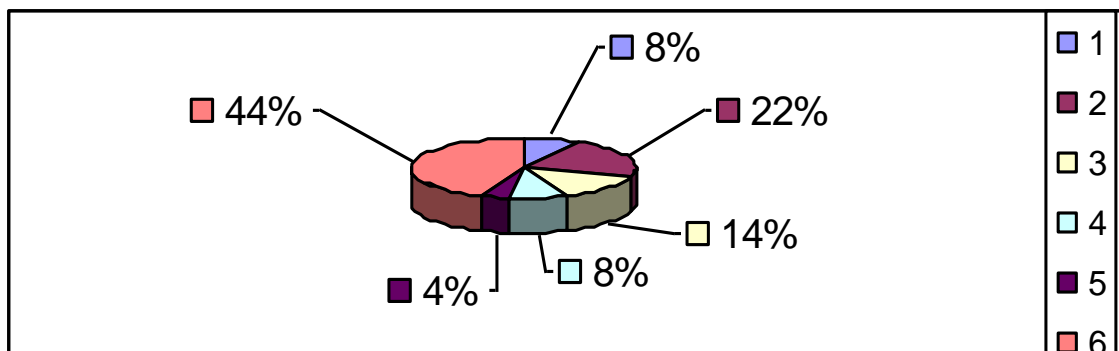
- 1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



El 34% de los encuestados siempre busca información oportuna en el momento de contratar su seguro de vida, el 12% casi siempre la busca, el 6% algunas veces lo hace y el 4% nunca. Del 44% que aquí se muestra corresponde un 42% de los que no tienen seguro y el 2% restantes de personas que no contestaron a la pregunta.

¿Su agente de seguros, le informa y asesora periódicamente de las novedades en Seguros de Vida?

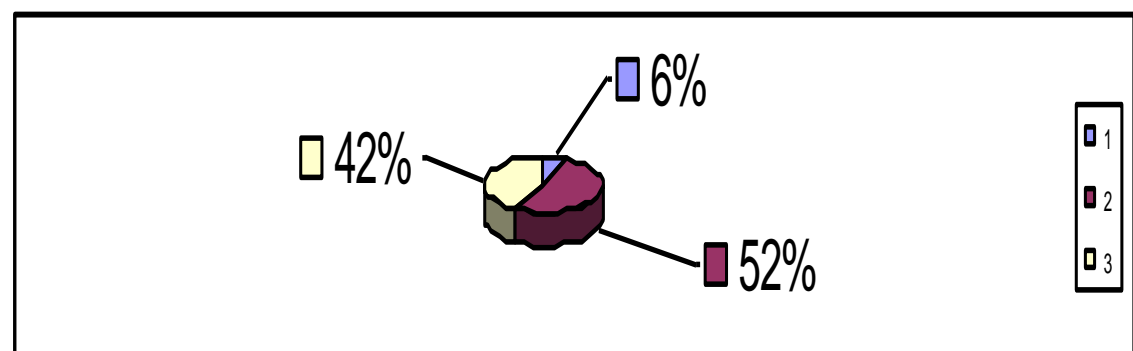
- 1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



El 22% de las familias encuestadas mencionan que casi siempre su agente de seguros, le informa y asesora periódicamente de las novedades en Seguros de Vida, el 14% menciona que algunas veces su agente le informa y asesora, hay una igualdad de respuestas de un 8% de que siempre y casi nunca lo hacen y el 4% menciona que nunca lo hace. Del 44% que aquí se muestra corresponde un 42% de los que no tienen seguro y el 2% restantes de personas que no contestaron a la pregunta.

¿Ha agregado o modificado alguna cobertura recientemente?

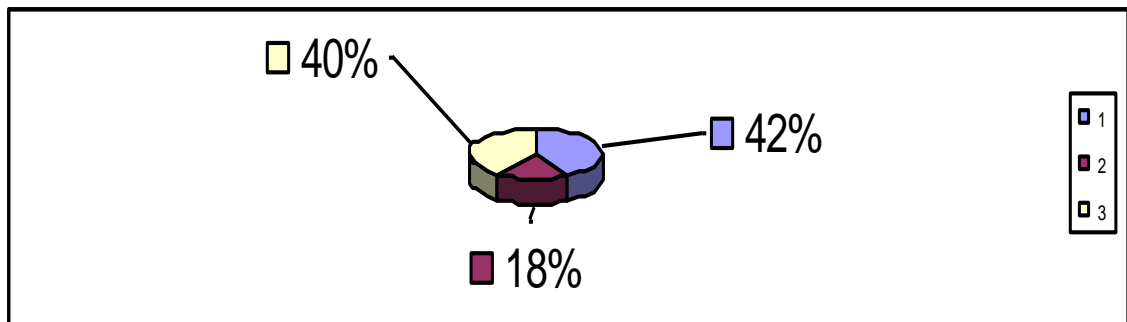
- 1) Si 2) No 3) S/R



El 52% de las familias encuestadas menciona que no ha agregado o modificado alguna cobertura recientemente, el 42% no respondió por ser el número de personas que no tienen seguro y el 6% asegura que si hecho recientemente modificaciones a su póliza.

¿Cuáles crees que son las causas por las cuales una familia no cuenta con un seguro familiar?

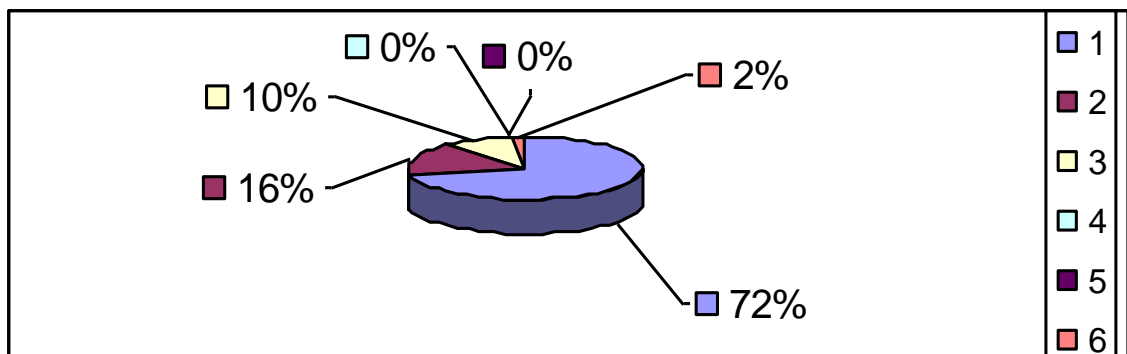
- 1) Económicas 2) Falta de conocimientos de sus beneficios 3) Por ambas



El 42% asegura que la falta de conocimiento de sus beneficios son las causas por las cuales una familia no cuenta con un seguro familiar, el 40% asegura que son causas económicas y el 18% a ambas causas.

¿Le gustaría adquirir alguna protección para su familia?

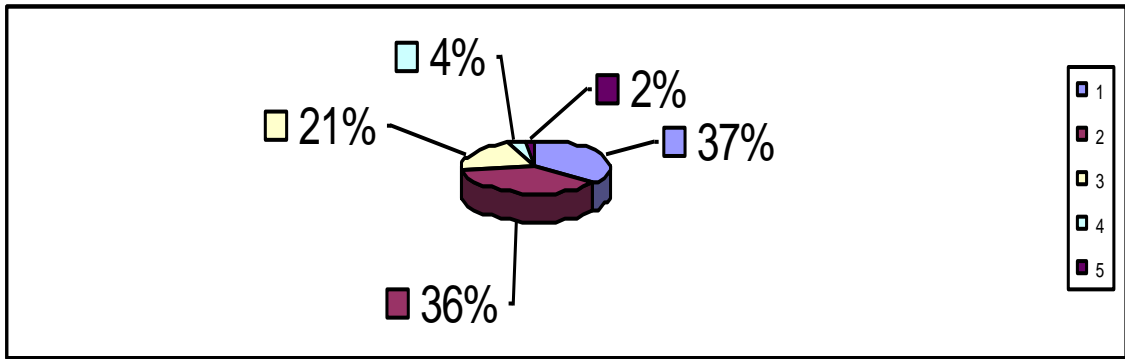
- 1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



Al 72% le gustaría adquirir siempre alguna protección para su familia, el 16% casi siempre le gustaría adquirirla, el 10% algunas veces y el 2% no respondió.

¿Hasta que cantidad mensual estas dispuesto a pagar para proteger a tu familia?

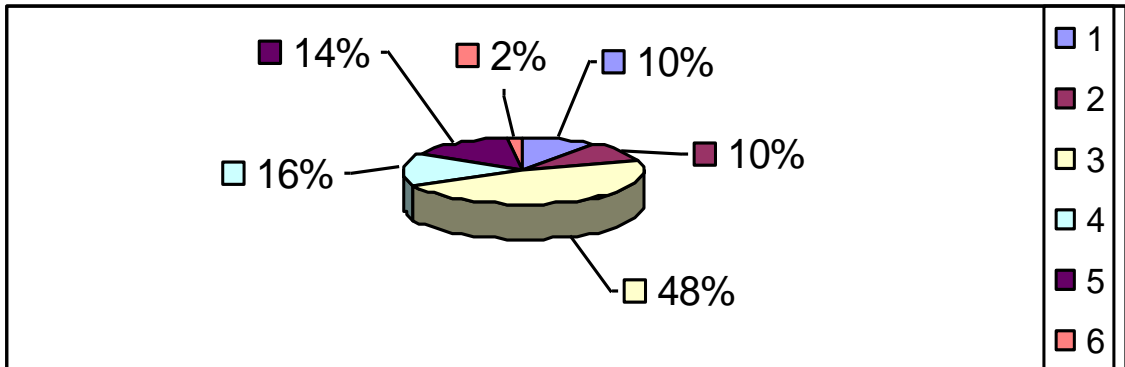
- 1) Del 5 al 10% de mi ingreso mensual 2) Del 10 al 15% de mi ingreso mensual
3) Del 15 al 20% de mi ingreso mensual 4) Más del 20% de mi ingreso mensual 5) S/R



El 37% de los encuestados menciona que está dispuesto a pagar del 5 al 10% de su ingreso mensual para proteger a tu familia, el 36% está dispuesto a pagar del 10 al 15% de su ingreso mensual, menciona que del 21% del 15 al 20% de su ingreso mensual, el 4% más del 20% de mi ingreso mensual y el 2% no respondió.

¿Conoce las suficientes opciones en Seguros que hay en el mercado actualmente?

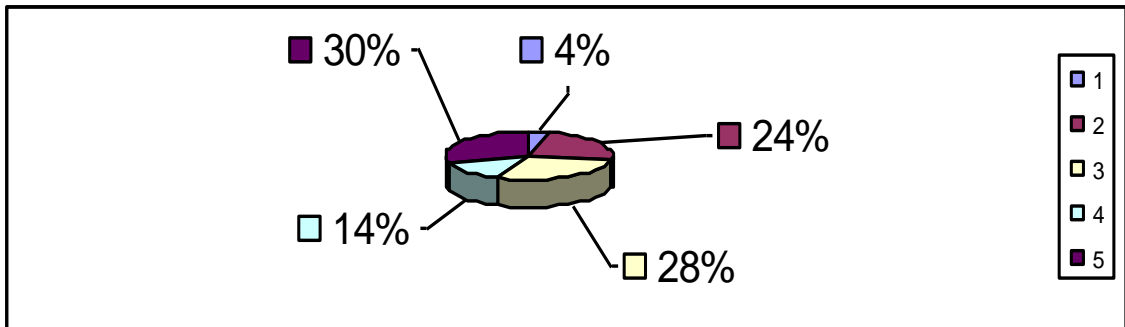
1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



El 48% conoce algunas veces las suficientes opciones en Seguros que hay en el mercado actualmente, el 16% casi nunca las conoce, el 14% nunca las conoce, hay una igualdad de respuestas de un 10% que aseguran que siempre y casi siempre conocen las suficientes y el 2% no respondió.

¿Cómo calificaría el servicio que recibe de su actual Compañía de Seguros?

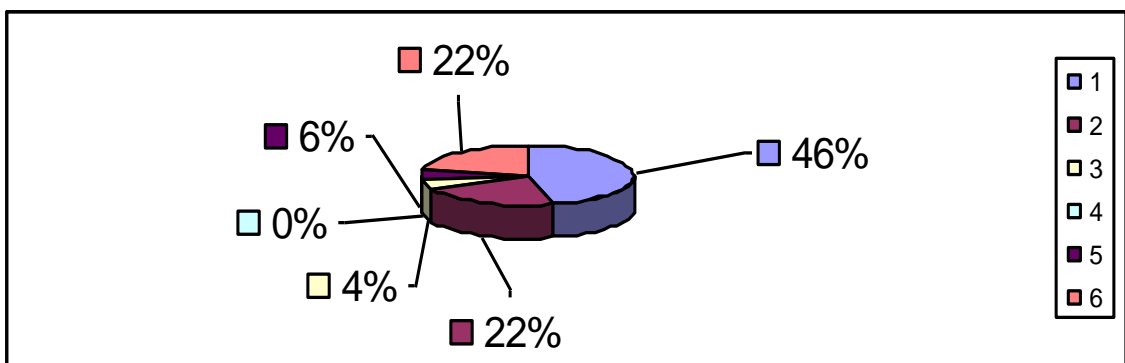
1) Deficiente 2) Regular 3) Buena 4) Excelente 5) S/R



El 28% calificaría como bueno el servicio que recibe de su actual Compañía de Seguros, el 24% lo califica como regular, un 14% lo define como excelente, el 4% dice que es deficiente y el 30% no respondió.

¿Cómo le gustaría que fuera dicho servicio?

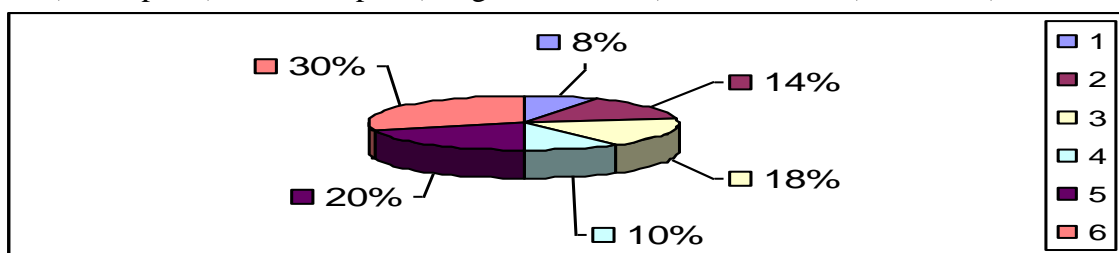
1) Óptimo 2) Superior al Promedio 3) Promedio 4) Inferior al promedio 5) Estoy conforme con lo que tengo 6) S/R



El 46% menciona que le gustaría que fuera óptimo el servicio de su Compañía de Seguros, hay una igualdad de respuestas del 22% que mencionan que les gustaría que fuera superior al promedio o no respondieron, el 6% menciona que está conforme con lo que tiene actualmente y el 4% menciona que les gustaría que fuera promedio.

¿Estaría dispuesto a cambia de Compañía Aseguradora?

1) Siempre 2) Casi Siempre 3) Algunas Veces 4) Casi Nunca 5) Nunca 6) S/R



El 20% de los entrevistados nunca estaría dispuesto a cambiar de Compañía Aseguradora, el 18% algunas veces estaría dispuesto a cambiar de compañía Aseguradora, el 14% casi siempre estaría dispuesto, el 10% casi nunca, el 8% siempre estaría dispuesto y el 30% no respondió.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como vimos al principio de este trabajo de investigación las personas o empresas que cuentan con un seguro protegen su patrimonio, cuentan con la tranquilidad de mantener su riqueza para heredarla o disfrutarla en vida y le hacen frente a todo tipo de contingencias.

A muchas personas les preocupa el impacto económico que su fallecimiento puede producir para sus cónyuges o sus hijos. Temen que quienes dependen de ellos- sus dependientes- no tendrán los ingresos suficientes para cubrir costos de funeral, vivienda y gastos de subsistencia y esto les hace pensar en adquirir un seguro de vida

el cual garantiza que ciertas personas seleccionadas por usted (sus beneficiarios) recibirán una suma de dinero si usted falleciera.

Muchos, para quienes pensar y hablar sobre la muerte resulta un tema desagradable, no dedican el tiempo suficiente para adquirir conocimientos sobre seguros de vida. Es posible que acepten las sugerencias de un sólo agente. El comprador de seguro mal informado puede terminar pagando miles de pesos más de lo necesario.

Como demostré en el trabajo de campo y análisis estadístico, más del 10% de las familias ubicadas en las colonias Los Valles y los Arcos de la ciudad de Hermosillo, Sonora no consideran necesaria la adquisición de un seguro de vida como instrumento de protección patrimonial. Estos resultados nos dice que las empresas a pesar de que conocen la necesidad de la implementación de sistemas de calidad en sus empresas no lo han hecho, o simplemente no lo hicieron correctamente lo que hace que los resultados de los objetivos de la empresa no hayan sido los esperados.

Como vimos en los resultados de este estudio gran parte de las familias no cuenta con seguro de vida por la falta de conocimiento de sus beneficios porque piensan que es un gasto innecesario, sin embargo gran parte de estas familias les gustaría adquirir alguna protección para sus familias y están dispuestos a invertir parte de su ingreso mensual en esa protección pero no cuentan con información que les permita conocer la forma de poder hacer esa inversión.

Por otro lado, las personas que cuentan con seguro de vida no conocen totalmente las coberturas y los beneficios de su seguro de vida y aún así están de acuerdo con la prima que pagan por su póliza, siempre está dispuesto a aumentar el

monto de la suma asegurada con la que actualmente, se mantiene actualizado por su mismo y por su agente de seguro de nuevas coberturas que salen al mercado que le ayuden a mejorar las que actualmente tiene que le ayuden a proteger a su familia para el futuro. Estas familias que cuentan con seguro están conforme con el servicio de su actual Compañía Aseguradora y no están dispuestas a cambiar fácilmente de aseguradora.

Para muchos, cuestionarse acerca del porqué de los seguros, parecerá una excentricidad barroca, propia de gente poco práctica. Pudiera ser. Pero cuando analizamos las explicaciones de las cosas y, sobre todo, de nuestras acciones más comunes, y llegamos a respuestas luminosas --cosa que no necesariamente ocurre--, comprobamos que hay diferentes maneras de vivir la vida y que está en nuestras manos hacer la diferencia. Es como el que sabe llegar a los resultados --¡quién sabe de qué manera!-- y el que goza en el procedimiento para llegar a ellos.

El tema de los seguros, de la índole que sean, a quienes el dinero no nos sobra --es decir, a la mayoría de los ciudadanos-- es una molestia, cuando menos. Claro está que es molestia, excepto en el momento en el que se necesitan. Y que lo es porque los seguros cuestan, y cuestan bastante. Cuando acumulas años consecutivos de un mismo seguro sobre un mismo objeto y tienes la buena suerte de no haber requerido los servicios de tu aseguradora, sientes que has tirado tu dinero a la basura.

Y no se diga cuando, a la acumulación de años, sumas acumulación de partidas segurarias distintas: coche: daños a terceros, cobertura amplia, asistencia en el camino, auto partes; gastos médicos mayores, gastos médicos menores, seguro de

vida; seguro para la lap, seguro educativo... seguro inmobiliario: por desastres naturales, actos terroristas, actos guerrilleros, actos vandálicos, graffiti...

Ignoramos si aún existen los seguros para los lentes de contacto, pero eran una especie verdaderamente de premio Guinness. Curiosamente hasta aseguramos lo que no aún tenemos y no tenemos certeza de llegar a ver.

La necesidad psicológica de contar con seguros es evidente y conforme vivimos en un mundo más complejo, la necesidad se acentúa, pues si humanamente es imposible tener control de todo lo previsible y conocido por ser nuestro mundo tan rico en factores, menos aun podemos controlar lo imprevisible. Con realidades interconectadas de manera tan compleja, un imprevisto aparentemente inofensivo o menor puede tener consecuencias enormes en nuestro bolsillo o en nuestra capacidad de gestión.

Para poder funcionar en la vida familiar y profesional necesitamos un mínimo de estabilidad emocional que permita la operación continua y ponderada. En este sentido, la inversión realizada en los seguros no tiene equivalencia en valor monetario. La tranquilidad y paz que da saber que en un imprevisto grave tenemos las espaldas cubiertas no se puede cotizar en dinero.

Podemos, sin embargo encontrar una respuesta más radical en relación al porqué buscamos asegurarnos. Es más profunda, por encontrarse en el orden filosófico. Va mucho más allá de la explicación que buscamos, pero vale la pena enfrentarla, pues nos da idea sobre quiénes somos.

Y, al fin y al cabo, ya lo decía Aristóteles, el hombre, por naturaleza desea saber. Una de las notas principales del ser humano es su radical apertura. Esta apertura no es una cuestión de criterio más o menos amplio. Implica un aspecto constitutivo importante que consiste en que el hombre es un ser que se hace a sí mismo. No a partir de la nada, no de manera absoluta, pero sí de manera esencial, porque con sus acciones se hace quien es, se configura. Simplificando: si una persona hace actos reiterados de responsabilidad, se hace a sí mismo responsable.

Pues bien, esta apertura originaria implica también en el ser humano su posibilidad de comunicación –comunidad-- poner en común con otros. Al poner en común da y recibe. Influye y es influenciado. Mientras más auto consciente es un individuo, más atento está a las posibles influencias que proporciona y que recibe. Procura racionalizar esas influencias, pero aun en los casos de mayor madurez personal hay múltiples factores que no entran dentro de nuestra capacidad de control.

Los seguros son una forma de anular imponderables y de permitirnos vivir una vida más serena, sobre todo pensando en nuestros seres queridos, y aun así cabría la opción de decidir enfrentar los males reales cuando ocurran de manera real.

Considerando lo anterior recomiendo al Departamento de Administración que a través del programa de maestría forme un plan estratégico que ayude mediante capacitación, asesoría y consultoría a las familias de Hermosillo, Sonora lograr hacer la planeación de su gasto familiar y que las Compañías Aseguradoras cuenten con los elementos necesarios que les permita hacer llegar a estas familias la información necesaria de este tipo de instrumentos para lograr ese objetivo mismo que deberá contener coberturas acordes a las necesidades de las familias de Sonora.

Referencias Bibliográficas

1. Sánchez Flores, Octavio Guillermo, *La institución del seguro en México*, México, Porrúa, 2000, p. 1.
2. Martínez Gil, José de Jesús, *Manual teórico y práctico de seguros*, México, Porrúa, 1995, p. 230.
3. INEGI. Sonora. XII Censo General de Población y Vivienda 2000.
4. *Cfr. Enciclopedia jurídica mexicana*, México, Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, t. VI, 2002, p. 388.
5. Sánchez Flores, Octavio Guillermo, *La institución del seguro en México*, México, Porrúa, 2000, p. 1.

6. Martínez Gil, José de Jesús, *Manual teórico y práctico de seguros*, México, Porrúa, 1995, p. 230.
7. Díaz Bravo, Arturo, *Contratos mercantiles*, 6a. ed., México, Harla, 1997, p. 152.
8. Ruiz Rueda, Luis, *El contrato de seguro*, México, Porrúa, 1978, p. 120.
9. Halperrin, Isaac, *Contrato de seguro*, 2a. ed., Buenos Aires, Depalma, 1955, p. 491.
10. *Cfr.* Magallón Ibarra, Jorge Mario, *Instituciones de derecho civil. Derecho de familia*, México, Porrúa, t. III, 1988, p. 137.
11. Donati, Antígono, *Los seguros privados. Manual de derecho*, Barcelona, Librería Bosh, 1960, p. 273.
12. Vázquez del Mercado, Óscar, *Contratos mercantiles*, 9a. ed., México, Porrúa, 1999, p. 268.
13. Riegel, Robert y Miller, Jerome, *Seguros generales, principios y práctica*, México, Compañía Editorial Continental, 1965, p. 21.
14. Berumen C., Arturo, "Análisis jurídico-económico de los títulos de crédito", *Revista de la Facultad de Derecho*, México, UNAM, Facultad de Derecho, 1999, p. 45.
15. Diccionario jurídico mexicano, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, t. A-Ch, p. 772.
16. Seder, John W., *Crédito y cobranzas*, México, Compañía Editorial Continental, 1983, p. 9.
17. Chalmin, Philippe, *Reporte informativo de la SFAC (Société Française d'Assurances pour Favoriser le Crédit)*, Francia, Public Historie, 1997, p. 11.

18. Quintana Adriano, Elvia Arcelia, "Cincuenta años de Raúl Cervantes Ahumada. El seguro de crédito de exportación en México. Naturaleza jurídica del contrato", *Revista de la Facultad de Derecho*, México, UNAM, Facultad de Derecho, t. XLIX, enero-abril de 1991, núms. 223-224, p. 338.
19. *Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros*, México, Ediciones Fiscales ISEF, 2000.
20. Huesca Hernández, Bernardo, *Auditoria administrativa aplicada en el área de crédito de una compañía de seguros de crédito*, México, UNITEC, 1982, p. 12 (tesis).
21. Borja Tovar, Miguel Ángel, *Reforma y adición a la Ley sobre el Contrato de Seguro, para incluir un capítulo especial sobre el seguro de crédito*, México, UNAM, 2001, p. 86 (tesis doctoral).

A N E X O S