



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA  
FACULTAD DE CIENCIAS Y TECNOLOGÍA  
UNAN – LEÓN**



**A la Libertad por la Universidad**

**“PROPUESTA DE UN MICROSEGURO DE GASTOS FÚNEBRES PARA LA POBLACIÓN DE RENTA BAJA, A TRAVÉS DE ASOCIACIÓN DE CONSULTORES PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA, MEDIANA Y MICROEMPRESA (ACODEP) DE LA CIUDAD DE LEÓN, DURANTE EL PERIODO ENERO – ABRIL 2013.”**

**Tesis para optar al título de Licenciatura en Ciencias Actuariales y  
Financieras**

**Autores:**

**Br. Roossellt Francisco Cáceres Narváez**

**Br. Leana Betzabe Castellón Olivas**

**Br. María Gabriela Torres Sandino**

**Tutor: Lic. Martín Alonso Calderón**

**León, Junio del 2013.**



## *Dedicatoria*

### *A Dios.*

*Por haberme permitido llegar hasta este punto de mi vida y haberme dado salud, para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor así como la paciencia para continuar y no morir en el intento, por último y no menos importante por darme la dicha de tener una hermosa familia*

### *A mi madre, mi viejita.*

*A mi Viejita Mercedes Narváez, por convertirme en el hombre que soy, por todas las palabras de aliento, consejos sus valores y regaño que me daba, por su apoyo incondicional e infinito que siempre me ha dado y nunca dudo de mí pero más que nada por todo su amor que me ha brindado siempre*

### *A mi familia.*

*A mi Mamita Delia, mi papito Alfonso, tía Delia, Frank, el tío Poncho, mi tía Ana, tío Memo, tío Gago cada uno de ellos en su momento fue una fuente de inspiración. Así como todos mis primos y primas que son muchos realmente.*

### *A todos mis amigos y amigas.*

*Por último a todos aquellos familiares y amigos que no recordé al momento de escribir esto. Ustedes saben quiénes son.*

*Br. Roossellt F. Cáceres Narváez*



## *Dedicatoria*

*En primer lugar dedico esta tesis a Dios.*

*Dueño de nuestra vida, arquitecto de nuestro pensamiento y forjador de las personas que hoy somos.*

*A mis padres y demás seres queridos.*

*Que me dieron su amor y apoyo en esta parte de mi vida, para conducirme por el mejor camino hacia el éxito de mis metas.*

*Br. Leana B. Castellón Olivas*



## *Dedicatoria*

*Primeramente a Dios.*

*Por haberme permitido llegar hasta este momento importante de mi vida, por haberme dado la fortaleza y las fuerzas necesarias para seguir luchando y llegar a alcanzar mi meta trazada.*

*A mi tía mamá Guadalupe Sandino, a mi abuelito José Antonio Sandino (QEPD) y a mi tía María Cecilia Sandino.*

*Quienes han sido un pilar fundamental en mi vida, brindándome su amor, su comprensión, cariño, consejos y apoyo constante para lograr convertirme en la profesional que hoy soy.*

*Br. Ma. Gabriela Torres S.*



## *Agradecimiento*

*Agradecemos primeramente a Dios por haber sido nuestro guía a lo largo de la carrera, ser nuestra fortaleza en los momentos de dificultad, debilidad y tropiezos, así mismo nuestra fuente de inspiración en los momentos de alegría*

*A nuestros padres por habernos apoyado siempre, por su dedicación, paciencia y por brindarnos la oportunidad de tener una excelente educación durante el transcurso de nuestras vidas.*

*Así mismo a todas aquellas personas que de una u otra maneras nos dieron su apoyo incondicional para lograr culminar nuestra meta, a todos ellos muchas gracias.*

*Br. Roossellt Cáceres Narváez  
Br. Leana Castellón Olivas  
Br. María Gabriela Torres S.*



## INDICE

Contenido	No. de Pág.
1. Introducción.....	1
2. Antecedentes .....	3
3. Justificación.....	5
4. Planteamiento del problema.....	7
5. Objetivos .....	8
6. Hipótesis .....	24
7. Diseño metodológico.....	25
8. Análisis de Resultados .....	29
9. Conclusiones.....	36
10.Recomendaciones.....	37
11.Bibliografía .....	40
12.ANEXOS .....	41

## I. INTRODUCCION.

La muerte es un tema de gran respeto y como tal, los funerales suelen convertirse en importantes eventos sociales, especialmente en las comunidades rurales. Desde la velación hasta el entierro, la sucesión y el grado de complejidad de estos funerales puede generar una pesada carga en costos sobre los hombros de las familias de bajos ingresos, especialmente cuando la pérdida del difunto y los ingresos que aportaba dejando a su familia en una situación vulnerable. Aunque la comunidad generalmente contribuye con dinero en efectivo y comida, su solidaridad no alcanza a cubrir la totalidad de los costos, especialmente en comunidades pobres o en ciudades donde los lazos sociales son escasos.

Las personas que están excluidas de los servicios financieros y que no están afiliados al INSS por no contar con un empleo formal, recurren a métodos informales ante una situación personal de accidente o muerte en donde se requiere de realizar gastos importantes y que, en muchas ocasiones, les deja más desprotegidos aún, para facilitarles una herramienta que minimiza la vulnerabilidad de las familias pobres y para promover la inclusión de las personas de escasos recursos, es necesario el desarrollo y el acceso a productos microfinancieros que les sirvan para mejorar sus ingresos y estar protegidos frente a posibles riesgos.

En la ciudad de León, la actual oferta de servicios, entre ellos los seguros, está orientada principalmente a los sectores socioeconómicos de mayores ingresos, y la oferta es pequeña para la población de renta baja. Sin embargo, este es un segmento que, por el volumen de su población y el incremento de su ingreso familiar, se ha convertido en un mercado atractivo para la oferta de seguros.

Ante tales situaciones surge el microseguro como una alternativa a los métodos tradicionales, utilizados por el sector privado de seguros (Vida, Patrimoniales y Automóvil), los cuales incurren en altos costos, limitando a las familias de bajos ingresos, vulnerables a los riesgos y vaivenes de la economía.

El principal objetivo del microseguro de gastos fúnebres es servir como un instrumento de contingencia a los segmentos de población de renta baja, actuando como mecanismo para frenar el impacto de la pérdida humana que sufre la familia de escasos recursos debido al acontecimiento fortuito de accidente, enfermedades y/o muerte natural.

El presente trabajo está enfocado en la propuesta de un diseño de microseguro de gastos fúnebres dirigido a la población de renta baja, con el objetivo de cubrir los gastos por servicios funerarios originados por el fallecimiento del asegurado.

Este trabajo contempla los valores actuariales aplicables para el cálculo de la prima pura de riesgo del microseguro, los cuales fueron trabajados con la Tabla de Mortalidad CSO 41 (1941 Commissioners Standard Ordinary Mortality Table), combinados, con una tasa de interés al 4.5% anual.

Se establecen las variables necesarias y sus funciones en el diseño del producto, así como las políticas a seguir para su funcionamiento y las opciones que habrán de valorarse al momento de adquirir el microseguro.

## II. ANTECEDENTES

La India ha sido el país pionero donde surge el microseguro, país en el cual se tiene una legislación específica y la implementación se hace sobre todo mediante soluciones de mercado.

La India es generalmente un invernadero para la innovación en los microseguros, la perspectiva de 200 a 300 millones de clientes únicamente en la India ha despertado el interés comercial de las compañías de seguro.

En otros países como Filipinas, Sudáfrica, Kenia y Ghana ya se han promulgado disposiciones que permitan y promuevan esquemas de microseguro establecidas por las mutuas de seguro.

Durante los últimos 15 años, se ha observado un aumento de productos o planes que podrían ser denominados como microseguros, los cuales se caracterizan por contribuir a poblaciones que no cuentan con los recursos suficientes para contratar seguros tradicionales.

En Latinoamérica y teniendo en cuenta que las personas de bajos ingresos constituyen la gran mayoría de la población de la zona y por tanto el desarrollo de los microseguros puede presentarse como un método eficiente para frenar las consecuencias económicas, países como Perú, México y Brasil han desarrollado normativas específicas a través de regulaciones emanadas de sus entes de control de seguros.

En Octubre del 2009 INISER (Instituto Nicaragüense de Seguros y Reaseguros) con el apoyo del fondo de subvenciones para la innovación en microseguros de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) dio inicio a un programa de asistencia técnica para la implementación de un programa de microseguros.

“Familia Segura” es el primer microseguro en Nicaragua aprobado por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras(SIBOIF), el cual consiste en un contrato de adquisición voluntaria que tiene como objetivo brindar protección a la población de menores recursos del país. Sus coberturas principales son: muerte por cualquier causa y salud preventiva para la mujer.

Esto dio inicio a que el microseguro cobrara importancia por el sector privado asegurador, por múltiples razones siendo una de las razones principales, que es un negocio potencialmente razonable y financieramente viable.

En relación a la presente investigación no existen antecedentes de estudios realizados en las microfinancieras de la ciudad de León, siendo este el primer trabajo sobre una propuesta de microseguro de gastos fúnebres para la población de renta baja, que será de gran utilidad para el fortalecimiento y buen funcionamiento de la Asociación de Consultores para el desarrollo de la Pequeña Y Mediana Empresa (ACODEP).

### III. JUSTIFICACIÓN

Por su situación de pobreza y precariedad, las personas son especialmente vulnerables a sufrir enfermedades, accidentes o robos. En este contexto, uno de los mayores gastos a los que hacen frente las personas de escasos recursos son los gastos ante fallecimiento de un familiar. Cuando se da el caso, y al no existir productos o servicios para este grupo meta, las familias de bajos ingresos acuden en ocasiones a prestamistas o casas de empeños quienes cobran altas tasas de interés, donde muchas veces no pueda cumplir con los compromisos de pago por tratarse de condiciones extremadamente abusivas o por algún imprevisto surgido, la situación de endeudamiento en la que ésta se sumerge constituye un problema grave y una carga pesada, tanto para él como para su familia, y contribuye a perpetuar su situación de pobreza.

En otras ocasiones, las familias deben vender bienes o equipos de valor para hacer frente a estos gastos, lo cual les deja en situación de mayor pobreza; ante esta dificultad y, de cara a evitar que las personas de escasos recursos empeoren su situación en los momentos de riesgo, existe la necesidad de desarrollar productos de microseguros para cubrir este grupo de interés.

Esta población, está compuesta por familias de escasos recursos que, en su mayoría, desarrollan alguna actividad en el sector microempresarial, dentro del ámbito de la economía informal de la ciudad de León. En los últimos años se ha venido presentando algunos movimientos sociales en torno a brindar mejores condiciones de vida a las clases menos favorecidas, dando como resultado esquemas tan novedosos como el microcrédito y los microseguros.

Sin embargo estos esquemas se encuentran limitados a unas pocas compañías y aun porcentaje mínimo de la población objetivo, razón por la cual consideramos importante proponer un microseguro de gastos fúnebres para la Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (ACODEP), con el fin de establecer las oportunidades del desarrollo de un microseguro de vida y su impacto en la disminución de la pobreza en Nicaragua.



#### **IV. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

¿Es la población de renta baja, una oportunidad de mercado para el Microseguro de gastos fúnebres en ACODEP de la ciudad de León?

## V. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un producto de microseguro de gastos fúnebres y evaluar su posibilidad de mercado en segmentos de población de renta baja a través de la Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña Y Mediana Empresa (ACODEP) de la ciudad de León.

## VI. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Analizar el entorno social del mercado seleccionado.
- Identificar los segmentos de población-potenciales usuarios del producto del microseguro de vida.
- Evaluar la capacidad económica y la disposición para adquirir el producto de microseguro de vida.
- Determinar las bases técnicas de un producto de microseguro de vida.
- Establecer las coberturas del microseguro de vida.

## VII. MARCO TEÓRICO

### 7.1 Marco Conceptual

#### 7.1.1 DISEÑO

El diseño es la concepción original de un objeto u obra destinado a la producción en serie tal como en diseño gráfico, de modas o industrial.

Es una actividad reciente y contemporánea cuya primera aparición fue en Europa con la revolución industrial a finales del siglo XVII, específicamente en Francia, los Países Bajos y en Inglaterra.

Claramente, el diseño es el bastión más significativo del capitalismo y del maquinismo.

#### 7.1.2 Los microseguros<sup>1</sup>

La palabra “microseguro” aparece a comienzo de los años noventa con el crecimiento del microcrédito y la necesidad de cubrir este tipo de préstamos.

Su concepto ha evolucionado a través de los años, pero en general se refiere a un producto de coberturas específicas orientadas a personas de bajos ingresos, quienes normalmente no se encuentran cubiertos por otros seguros convencionales.

Los microseguros se caracterizan porque cubren riesgos específicos estrictamente delimitados y las primas se hallan al alcance de clientes de bajos ingresos.

Generalmente se encuentran vinculados con los microcréditos. Por otra parte, en la mayoría de los países, los seguros individuales y los microseguros existen de manera concatenada, lo que dificulta la recopilación de información concreta sobre el tema, ya que se combinan con diferentes categorías de seguro individual y, básicamente, sobre actividades personales y no de negocio.

---

<sup>1</sup>[http://www.microseguros.info/uploads/media/Las\\_microfinanzas\\_y\\_los\\_microseguros\\_en\\_America\\_LATina\\_y\\_el\\_Caribe\\_-\\_Situacion\\_y\\_perspectivas.pdf](http://www.microseguros.info/uploads/media/Las_microfinanzas_y_los_microseguros_en_America_LATina_y_el_Caribe_-_Situacion_y_perspectivas.pdf)

El grupo objetivo del microseguro se encuentra concentrado en áreas urbanas marginales y principalmente en áreas rurales. No obstante, no todos los pobres son sujetos de este tipo de servicios. Por ello, las microfinancieras con fines de lucro por lo regular están identificadas con estratos de pobreza no extrema, los cuales poseen alguna capacidad de pago. En dichos subsegmentos, el propósito de la implementación es primordialmente social, que por lo general corresponden a la expansión de la cobertura de salud.

El modelo de distribución que predomina y que ha sido más exitoso en los microseguros es el conocido como socio-agente. Consiste en la asociación entre una entidad microfinanciera y una compañía aseguradora.

### **Beneficios**

Entre sus beneficios, se encuentra la disminución de problemas de información y de los costos de transacción.

En este esquema, la compañía aseguradora (socio) no requiere invertir recursos para desarrollar una nueva estructura operativa, capacitar al personal y cumplir los requisitos regulatorios, sino que utiliza la plataforma de las IMF (Instituciones microfinancieras-agente), lo cual genera, entre otros, importantes ahorros en costos de verificación, dado que los pobres generalmente están en la economía informal. En su lugar, las IMF pueden acceder a nuevos mercados con una historia financiera ya existente, lo que también favorece la identificación de nuevos clientes. Esto supone un ahorro en costos, ya que dichas instituciones se encuentran especializadas en tal actividad.

También se desarrollan otros esquemas de provisión a través de comunidades mutuales, cooperativas y aseguradores mutuales y la venta directa por parte.

### **7.1.3 Entorno Social<sup>2</sup>**

El **entorno social** es donde un individuo humano vive con determinadas condiciones de vida, condiciones de trabajo, nivel de ingresos, nivel educativo, esto determinado o relacionado a los grupos a los que pertenece. El entorno social de un individuo, también es llamado contexto social o ambiente social, es la cultura en la que el individuo fue educado y vive, y abarca a las personas e instituciones con las que el individuo interactúa en forma regular.

La interacción puede ser de persona a persona o a través de los medios de comunicación, incluso de forma anónima, y no puede implicar la igualdad de estatus social. Por lo tanto, el entorno social es un concepto más amplio que el de la clase social o círculo social. Sin embargo, las personas con el mismo ambiente social, a menudo, no sólo desarrollan un sentido de solidaridad, sino que también tienden a confiar y ayudarse unos a otros, y se congregan en grupos sociales.

### **7.1.4 Microseguros**

#### **Definición General**

Se entiende como microseguros la protección a personas de bajos ingresos contra riesgos específicos, y que involucra el pago de primas proporcionales al perfil de riesgo asegurado y de su poder adquisitivo.

#### **Características<sup>3</sup>**

Los microseguros se caracterizan porque cubren riesgos específicos estrictamente delimitados y las primas se hallan al alcance de clientes de bajos ingresos.

---

<sup>2</sup>[http://es.wikipedia.org/wiki/Entorno\\_social](http://es.wikipedia.org/wiki/Entorno_social)

<sup>3</sup>[http://www.microseguros.info/uploads/media/Las\\_microfinanzas\\_y\\_los\\_microseguros\\_en\\_America\\_LATina\\_y\\_el\\_Caribe\\_-\\_Situacion\\_y\\_perspectivas.pdf](http://www.microseguros.info/uploads/media/Las_microfinanzas_y_los_microseguros_en_America_LATina_y_el_Caribe_-_Situacion_y_perspectivas.pdf)

## **7.1.5 Historia del Microseguro.**

### **7.1.5.1 Origen y Evolución.**

En América Latina la falta de empleo y oportunidades de desarrollo es un factor que determina la inconformidad en los movimientos sociales y la constante migración de sus pobladores en búsqueda de mejores horizontes, así como de ideas creativas que solucionen este problema que afecta la vida de la población mundial.

En todo el mundo existen unas 2.000 millones de personas que no poseen ningún tipo de protección en materia de seguridad social. Los ciudadanos de estratos socioeconómicos bajos son quienes menos posibilidades tienen de beneficiarse de este tipo de cobertura, a pesar de ser los más vulnerables y expuestos a los riesgos y por si fuera poco a las presiones económicas. Para hacer frente a esta realidad se necesita la participación de gobiernos nacionales, las comunidades, el sector privado y organismos de desarrollo.

Para tal propósito o proyecto que involucra diferentes entes departamentales, nacionales, internacionales y empresa privada, La Organización Internacional del Trabajo (OIT). Inspirada en diferentes declaraciones internacionales (la Declaración Internacional de los Derechos Humanos, la Declaración de Filadelfia y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales) propuso en 1999 utilizar “el microseguro”.

Evidentemente, la expresión “institución microaseguradora” hace referencia explícita a las instituciones de microfinanciación. En las instituciones microaseguradoras, los miembros tienen que aportar una contribución monetaria relativamente limitada, con el objetivo de mitigar un riesgo por un tiempo determinado y así protegerse de no caer por debajo de la línea de la pobreza.

No obstante, si bien los servicios de microfinanciamiento han crecido, el número de pobres también ha aumentado.

En África del Sur, alrededor del 48 por ciento de la población vive con menos deUS\$1 al día y en el Sur de Asia, más de quinientos millones de personas todavía viven por debajo del nivel de pobreza.

Lo anterior en contraste con los diseñadores de políticas, los cuales trabajan en búsqueda y creación de programas de financiamiento novedosos que puedan ayudar a detener el crecimiento de la pobreza, el micro financiamiento puede ofrecer alguna esperanza, pero solamente si los profesionales del desarrollo logran entender los servicios que los pobres exigen, y sus necesidades pueden llegar a ubicarlos en un proyecto de primer plano.

No ha habido que esperar mucho tiempo para que surgiesen iniciativas en el sector de los seguros enfocadas a la “base de la pirámide”. Uno de los retos más importantes que tienen que afrontar las comunidades pobres en todo el mundo es cómo hacer frente a los riesgos de salud, enfermedad, malas cosechas, etc. Parte de ese riesgo lo han minimizado gracias a sistemas informales (mutuas y organizaciones de base comunitaria) para manejar sus riesgos y gracias a algunos servicios, como los productos de ahorro, que ofrecen las instituciones microfinancieras con los que pueden hacer frente a esas eventualidades<sup>4</sup>.

Pero estas alternativas resultan claramente insuficientes para enfrentarse a los peligros que habitualmente aquejan a las comunidades pobres. Como expresa **Craig Churchill**, director del **Programa de Finanzas Sociales de la OIT** y uno de los principales expertos mundiales, “antes de que la familia tenga tiempo de recuperarse plenamente de una crisis, otra le sale al encuentro”.

El microseguro se define como “un producto que protege a las personas de bajos ingresos contra riesgos específicos a cambio de pagos regulares de primas proporcionales a la posibilidad y costo del riesgo asumido”. El elemento diferencial del microseguros no viene determinado por su tamaño, ni por el tipo de producto sino por el mercado al que se sirve: las poblaciones de bajos recursos.

---

<sup>4</sup><http://www.compromisoempresarial.com/rsc/2009/12/microseguros-la-segunda-revolucion-del-desarrollo/>

Los microseguros, sin embargo, no son una invención nueva. La industria de los seguros ya vendía microseguros en las puertas de las fábricas en las principales ciudades de Estados Unidos a comienzos del siglo pasado. La **Metropolitan Life Insurance Company** ya era en aquella época no sólo la compañía aseguradora más grande del mundo sino la mayor empresa a nivel mundial. Sus productos de seguros para la industria fueron el precedente de los seguros para las compañías que conocemos en la actualidad.

Sus canales de distribución—agentes en las puertas de las fábricas estaban específicamente pensados para atender a ese mercado. Las cuotas reflejaban el riesgo específico del mercado de los trabajadores de la industria. La cobertura respondía a las necesidades de los trabajadores. El cobro de las cuotas, que se realizaba coincidiendo con el día de la paga de los trabajadores a la salida de las fábricas, era muy eficiente. En resumen, el seguro industrial fue una respuesta a un nicho de mercado que proporcionaba productos de aseguramiento de calidad a poblaciones de bajos recursos y acceso a un mercado importante a las compañías aseguradoras.

Pero en los países menos desarrollados el acceso a estos mercados no es tan sencillo. No existe un sistema de seguridad social como en los países desarrollados. La protección social en los países menos desarrollados es extremadamente baja. Los gobiernos carecen de los recursos económicos y de las capacidades técnicas para gestionar los servicios sociales.

De acuerdo con la **OIT**, sólo el 20% de la población en los países menos desarrollado está incluida en un sistema público de seguridad social. La situación es especialmente grave en los países subsaharianos y del sudeste asiático en donde sólo entre el 5% y el 10% de la población empleada disfruta de alguna cobertura. Por otra parte, los productos de seguro ofrecidos por las compañías aseguradoras se han concentrado tradicionalmente en los segmentos de individuos con ingresos altos o en los empleados de grandes empresas. Sin embargo, la gran mayoría de los trabajadores en los países menos desarrollados son pequeños

microempresarios o empleado de pequeñas empresas sin acceso a productos adaptados a sus condiciones y posibilidades. Los canales de distribución, cuotas, coberturas de riesgo, simplicidad en el diseño de los productos, cobro de las cuotas... no están pensados atendiendo a las necesidades de las poblaciones de bajos recursos, que continúan desatendidas.

Algunos modelos han tratado de sustituir la falta de seguros comerciales para los pobres, por ejemplo, las “mutuas de seguros”, donde un grupo tiene la propiedad del negocio de seguros que es gestionado profesionalmente, o los “microseguros de base comunitaria”, en el que las comunidades locales gestionan el fondo de aseguramiento (en África occidental se encuentran muchos ejemplos de organizaciones comunitarias que gestionan los seguros).

Sin embargo este tipo de esquemas presenta importantes inconvenientes, entre los cuales se encuentra:

A. El precio se determina en función de lo que el asegurado dice que puede pagar y no en la estructura de costes y beneficios del grupo asegurador.

B. El aseguramiento está sujeto a las fluctuaciones en el flujo de fondos que requieren de grandes reservas y las mutuas y los fondos de aseguramiento de base comunitaria generalmente carecen de las reservas necesarias o, simplemente, no disponen de reserva alguna.

C. Los controles de gestión son muy débiles y son frecuentes los fraudes.

D. Las mutuas y los fondos comunitarios se limitan a prestar servicio a una población local y carecen de la capacidad para extender su ámbito de actuación más allá de la misma, lo que les impide diversificar su riesgo poniendo en peligro la sostenibilidad del fondo.

E. Por último, en muchos países no existe un marco legal para este tipo de instituciones.

### **7.1.6 Los Productos de Microseguros.**

Aunque la oferta de microseguros comenzó con los productos de vida, poco a poco se ha ido extendiendo hasta comprender una gama de productos muy variados.

**Microseguros de vida.** En realidad existe una variedad importante de microseguros de vida. Algunas de las clasificaciones más importantes incluyen seguros de vida por un periodo determinado, seguros que cubren todo el periodo de vida, seguros para la constitución de una dotación y seguros de crédito. Todos incluyen el pago de una cantidad una vez acaecido el suceso o el fallecimiento.

Algunos productos incluyen otros elementos adicionales, como discapacidad, cobertura por muerte accidental, cobertura de gastos de funeral o algún componente de ahorro. Los microseguros de vida pueden ser individuales o de grupo. El más extendido es el seguro de crédito que cubre el riesgo de un posible impago del préstamo otorgado por una institución microfinanciera. En general, el microseguro de vida es más complejo de vender que, por ejemplo, un microseguro de salud, pues sus beneficios son más “intangibles” que los derivados de un seguro de salud.

**7.1.6.1 Microseguros de salud.** Aunque los microseguros de salud son los más demandados y, como señalábamos anteriormente, más fáciles de vender, la gestión de los mismos es mucho más compleja. La mayoría de las compañías de seguros no ofrecen seguros de salud salvo los seguros de accidente. En la actualidad, existen muy pocos programas de microseguros de salud y los que funcionan, aunque muestran resultados prometedores, tienen una escala muy pequeña y todavía no son económicamente sostenibles. El principal problema que enfrentan los microseguros de salud es que la prestación del servicio de salud es realizada por un tercero y, por tanto, es más difícil controlar los costes, asegurar la calidad del servicio, evitar el fraude, la excesiva utilización, etc.

**7.1.6.2 Microseguros de Gastos Fúnebres:** Donde se debe efectuar el pago acorde al contrato y pago establecido. Su mecanismo de funcionamiento es sencillo.

**7.1.6.3 Micropensiones.** En los mercados de seguros maduros los productos para asegurar una pensión suelen constar de dos fases. Una primera fase en la que se van acumulando los ahorros periódicamente en un fondo personal de pensiones y una segunda fase en la que se efectúa el pago de la cantidad (en una sola vez o mediante pagos anuales) una vez ha tenido lugar la jubilación o el retiro. Las micropensiones han crecido mucho estos últimos años, aunque su mecanismo de funcionamiento es más sencillo que los fondos de pensiones tradicionales. Las micropensiones suelen fijar un límite en la cantidad a percibir o en el periodo de tiempo de pago, pues el riesgo de productos de aseguramiento con una vida larga es muy alto y sólo pueden permitírsele aquellas aseguradoras que tengan acceso a los mercados regulados de bonos nacionales y mercados secundarios de hipotecas.

**7.1.7 Cómo Abordar este Nuevo Mercado.** El gran reto de los microseguros se encuentra actualmente en conseguir desarrollar un modelo empresarial eficaz, como ha ocurrido con las microfinanzas. Cualquier institución que quiera incursionar en este nuevo mercado, especialmente las grandes compañías aseguradoras, debe ser consciente, en primer lugar de que se trata de un mercado muy peculiar. Los pobres asegurables son muy vulnerables al riesgo, trabajan en la economía informal, tienen flujos de caja irregulares, manejan sus riesgos a través de redes de seguridad informales, están poco familiarizados con los seguros y, sobre todo, no confían en las compañías de seguros. Todo eso exige que las organizaciones, si quieren tener éxito, adapten su tecnología y procesos convencionales a este nuevo tipo de clientes.

La mayoría de los modelos existentes (seguros a través de instituciones micro financieras, mutuas, organizaciones comunitarias, etc.) tienen sus ventajas e inconvenientes. La tendencia en el futuro apunta a esquemas y estrategias que sepan constituir alianzas con grandes compañías aseguradoras, llegar a acuerdos

con los canales de distribución adecuados, incorporar a las reaseguradoras en el modelo y contar con un soporte tecnológico ágil y eficaz para servir a este tipo de clientes.

El microcrédito supuso una auténtica revolución en el mundo del desarrollo y ha contribuido enormemente a mitigar la pobreza. Aunque el micro seguro se encuentra en una fase de desarrollo todavía muy incipiente, existen suficientes evidencias para intuir que podría ser un factor muy importante para reducir la pobreza y la vulnerabilidad de las poblaciones más desprotegidas.

Es posible que nos encontremos con una segunda revolución en el mundo del desarrollo, una revolución que podría cambiar la vida y el futuro de gran parte de la humanidad, una revolución por la que vale la pena soñar y, sobre todo, arriesgarse.

**7.1.8 Quién asume el riesgo de los Microseguros.** Existen tres alternativas: a) La propia comunidad. Este supuesto se da sobre todo en los casos de fondos de seguros comunitarios, en los que la comunidad se encarga de recolectar los fondos y buscar a una entidad que realice la prestación. Normalmente estos mecanismos adolecen de falta de profesionalidad, muy pocas reservas para hacer frentes a posibles contratiempos y, por último, su ámbito de actuación es muy local con las consiguientes limitaciones para aprovecharse de las economías de escala y diversificar el riesgo; b) Micro financieras. Algunas de estas han puesto en marcha mecanismos de seguros de gastos funerarios con el objetivo de brindar protección a la población de menores recursos del país. Sus coberturas principalmente es muerte por cualquier causa. Aunque su nivel de profesionalidad suele ser mayor que los mecanismos de aseguramiento comunitario, esta alternativa padece las mismas limitaciones que la anterior: c) Una compañía aseguradora.

En este caso la compañía aseguradora asume el riesgo y actúa como intermediario entre las comunidades y micro financieras que prestan el servicio.

Cualquiera de los tres modelos anteriores puede beneficiarse de los servicios de una compañía reaseguradora. El reaseguramiento implica que una compañía de

seguros más grande acuerda con la compañía de seguros principal asumir parte del riesgo a cambio de un porcentaje de la prima.

Este es un paso importante que nos permite cambiar el concepto de que los seguros son exclusivamente para sectores de posición económica alta. Con este convenio, se beneficiará a microempresarios y productores de clase baja y media, de zonas urbanas y rurales que no tenían acceso a un servicio de seguro diseñado conforme su estructura y necesidades.

Es un paso importante porque nos permitirá incursionar en el mundo de los microseguros. Hasta la fecha, los clientes de ACODEP no contaban con un servicio como el que se está proponiendo, ni contaban con asesoramiento ni protección ante cualquier emergencia.

### **7.1.9 La base de la pirámide<sup>5</sup>**

La base de la pirámide es un segmento demográfico compuesto por más de 4.000 millones de personas con ingresos anuales menores de 8 dólares diarios (USD \$3,260 anuales teniendo en cuenta la paridad de poder adquisitivo). Estamos hablando de dos tercios de la humanidad que permanecen excluidos de nuestro sistema económico. Además de un bajo nivel de ingresos, la pobreza se manifiesta también por una restricción de libertades derivadas de la pertenencia a una determinada casta, etnia, sexo, religión o condición social que limita las oportunidades de crecimiento personal.

---

<sup>5</sup><http://www.basedelapiramide.net/index.php?apartado=10>

## ¿Por qué la base de la pirámide?

Es el mercado del futuro;

- Demanda el promover la innovación puertas adentro;
- Ayuda a mejorar la cultura interna de la empresa y el resultado es la motivación de la gente;
- La base de la pirámide representa un mercado de \$15 trillones y es necesario abastecer las necesidades básicas transformando la pobreza en parte de la solución.
- El potencial que tiene tanto para el desarrollo de la actividad empresarial, como para reforzar los valores éticos y de servicio es un hecho incuestionable. Los dos pilares en los que se sustenta el planteamiento son:

1. Una redignificación de la persona considerándola, no como sujeto pasivo y dependiente, sino como protagonista de su propio desarrollo, capaz de resolver, si le acercamos la oportunidad, sus necesidades de ahorro y consumo.

El individuo, entendido como caso indistinguible de humanidad, ha dejado paso a la persona, y la racionalidad a lo razonable. Es el paso de descubrir personas donde solo había masas.

2. Una visión inclusiva del capitalismo, que subsuma a grupos de población artificialmente excluidos de su lógica económica.

## 7.2 Marco Referencial

### **Antecedentes de Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña, Mediana y Micro Empresa (ACODEP)**

#### **Información General<sup>6</sup>**

ACODEP es una Organización privada de Desarrollo, sin fines de lucro y autónoma, que nace de la iniciativa de un grupo de profesionales egresados del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) que valoraron la necesidad de investigar la problemática del sector de la Pequeña, Mediana y Microempresa y desarrollaron alternativas de apoyo a este sector, el cual históricamente a sido desatendido y marginado por las instituciones financieras formales de nuestro país.

En 1989 inicia operaciones en Ciudad Sandino, municipio de la ciudad de Managua, con un censo informativo dirigido a empresarios potenciales usuarios de crédito. Un año después se obtiene la personería jurídica bajo la figura de Organismo No Gubernamental (ONG). Ya en Julio de 1991 el personal de ACODEP estaba constituido por el Presidente de la Institución, 1 Director, 4 promotores, 1 vigilante y 1 conserje.

El primer programa de crédito impulsado para el sector de la pequeña y mediana empresa se denominó “PROPYCSA” cuyo significado era “Programa para la pequeña, mediana y microempresa en Ciudad Sandino”.

Los líderes comunales de la zona fueron inicialmente las bases de apoyo estratégico en el territorio, ya que manejaban información clave como referencias personales de los empresarios y el programa se fue extendiendo con la multiplicación de información de empresario a empresario.

---

<sup>6</sup>[http://www.asomif.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=39&catid=13&Itemid=4](http://www.asomif.org/index.php?option=com_content&view=article&id=39&catid=13&Itemid=4)

La experiencia inicial estaba basada en una metodología de atención individual y es a partir de 1993 que se amplía la oferta de servicios con la forma de atención grupal. La obtención de nuevos recursos permitió la oportunidad de ofrecer servicios financieros en nuevos territorios, lo que facilitó la apertura de 3 nuevas sucursales en la ciudad de Managua a finales de 1994.

En 1996 se inició operaciones en varios departamentos del país extendiendo la red de sucursales hacia ciudades ubicadas en el resto de los departamentos.

Se incorporan dentro de los programas de la institución una serie de beneficios para los clientes, lo cual constituyó un elemento diferenciador de ACODEP para con el resto de instituciones similares. Entre estos beneficios están: los seguros de vida, las becas de estudios técnicos, los sorteos de cuenta de ahorro, rifas y otros.

La apertura de nuevas sucursales en los años 1997 y 1998 en diferente departamentos del país muestra el grado de consolidación y desarrollo que ACODEP iba alcanzando, teniendo muy en cuenta el hecho de estar cada vez más cerca de los clientes, contando en ese momento con una red de 15 sucursales.

Para la institución el cambio de siglo tuvo un significado extraordinario, logrando alcanzar la cifra de 100,000 créditos durante una década de vida institucional en favor de los pequeños negocios de este país.

ACODEP, mantiene el reto permanente de innovar y adecuar los productos y servicios financieros y no financieros a las necesidades de su grupo meta, ampliando y reforzando los beneficios a clientes penetrando en mercados rurales, estableciendo políticas de recursos humanos que fortalezcan las capacidades competitivas del personal y llegando al mayor número de personas, empresarios y territorios de la nación, todo a través de una sólida red de 27 Sucursales en todo el país.



## **Visión**

Ser líder en soluciones financieras para los Nicaragüense.

## **Misión**

Contribuir a que la Comunidad Nicaragüense tenga acceso a oportunidades de desarrollo económico y social, mediante la entrega de servicios financieros de manera integral.

## **Junta Directiva**

**Presidente:** Dack Marlon Valdivia Campos

**Vicepresidente:** Luis Humberto Guzmán Áreas

**Secretario:** Mario Alberto Rivas Reyes

**Tesorero:** Juan Francisco McRea

**Fiscal:** José Ernesto Cruz Blanco

**Gerente General:** Martha Elena Espinoza Muñoz

## **Información de Contacto**

Embajada Americana 1c arriba, 1 1/2 cuadra al lago, Managua

**Teléfono:** (505) 2255 6690 / 22663598

**Fax:** (505) 2255 6719

**Sitio oficial:** <http://www.acodep.org.ni/index.php?s=1>

**Dirección de correo electrónica:** [acodep@acodep.org.ni](mailto:acodep@acodep.org.ni)



## HIPÓTESIS

La implementación de un microseguro de gastos fúnebres constituye una estrategia válida para mejorar la equidad, la eficacia y la sustentabilidad de la población de renta baja.

## VIII. DISEÑO METODOLÓGICO

### 8.1 OBJETO DE ESTUDIO

Diseñar un producto de microseguro de gastos fúnebres y evaluar su posibilidad de mercado en segmentos de población de renta baja a través de la Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña Y Mediana Empresa (ACODEP) de la ciudad de León.

### 8.2 TIPO DE ESTUDIO Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

Se efectuará un estudio Investigación documental analítico, descriptivo, explicativo y de corte transversal, es decir, que describe e interpreta sistemáticamente un conjunto de hechos relacionados con el fenómeno de estudio, así poder desarrollar un diseño de un microseguro de gastos fúnebres en la población de renta baja para la Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (ACODEP) y de corte transversal porque se lleva a cabo una sola vez en un mismo periodo de tiempo determinado(enero – abril 2013).

De acuerdo a los objetivos, esta investigación se considera de tipo descriptiva por cuanto su alcance, basado en la observación directa y en el análisis de los documentos estudiados, pretende describir la situación tal como se presenta en la realidad.

Se clasifica como investigación de campo ya que los datos son tomados de la realidad. Así mismo, conforma una investigación no experimental ya que se observa el fenómeno tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlo.

Explicativo, porque se procura explicación para cada una de las variables en estudio.

### **8.3 Población de estudio:** Vendedores de la terminal de la ciudad de León.

#### **MUESTRA.**

Se realiza un muestreo por conveniencia, por ser una técnica de muestreo no probabilístico donde los sujetos son seleccionados dada la conveniente accesibilidad y proximidad de los mismos para el investigador. En este caso se realizó de acuerdo a la accesibilidad por el tipo de trabajo que realizan, tomando también en cuenta a las personas que desean participar como voluntarios.

#### **8.4 OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN.**

La obtención de la información fue desarrollada bajo la perspectiva de un enfoque de estudio cuantitativo. El equipo Administrativo de ACODEP de la ciudad de León, proporcionaron la información necesaria de la organización, los trabajos realizados, los servicios que ofrecen y a quien se los ofrecen, su metodología y cierta información del personal que laboran en este.

#### **8.5 Fuentes de información.**

##### **Fuentes primarias.**

Encuesta a 100 vendedores de la terminal.

##### **Fuentes secundarias**

A través de documentos otorgados por el centro de salud; libros, investigaciones en Internet, que nos sirvieron para documentarnos, a fin de recolectar la información necesaria para cumplir los objetivos planteados.

#### **8.6 Instrumento para la obtención de la información.**

Para llevar a cabo el estudio, se aplicaron encuestas formadas por preguntas cerradas y algunas abiertas, entrevistas directas con Gerente de ACODEP, además de la documentación facilitada, para su respectivo análisis y poder realizar el diseño de la propuesta.

### **8.7 Procedimiento para el estudio de campo.**

El proceso de levantado de la información de campo tomó una semana debido a que se tuvo que acoplar al horario que los encuestados tenían disponible, cabe mencionar que su cooperación fue de un 100%, lo que garantizó obtener información veraz y confiable.

Luego que se recolectó la información, el siguiente paso fue la tabulación de la Información, esto se realizó con la ayuda del programa de computación SPSS y Word.

### **8.8 Criterios de Inclusión:**

- Personal de ACODEP así como los vendedores de la terminal
- Disponibilidad e interés en participar en la investigación.

### **8.9 Posibles sesgos en la opinión:**

- ☞ Influencia de criterios personales y de conveniencia relacionado con los comerciantes encuestados así como, los criterios del personal con los cargos que ocupan los entrevistados, relacionados con su papel funcional (papeles de trabajo) dentro de la instancia u órgano al que pertenecen y los roles que desempeñan.
- ☞ Criterios personales y de conveniencia de los vendedores.

### **8.10 Solución de posibles sesgos:**

- ☞ Objetividad por parte de los investigadores, compromiso con la verdad y credibilidad de los resultados.
- ☞ La opinión seria y profesional del personal de ACODEP y de los vendedores.

### 8.11 Consideraciones Éticas.

Las consideraciones éticas a tomar en cuenta en el procedimiento de recolección de datos son:

- a) Antes de proceder a recolectar datos, se les informa a las personas en qué consiste el trabajo investigativo de manera verbal, evitando así la distorsión de resultados.
- b) Todos los datos recopilados son utilizados únicamente para fines investigativos, sin tomar en cuenta los nombres de las personas.

Hipótesis	Variables	Conceptos	Indicadores	Escala de Medida
La implementación de un microseguro de gastos fúnebres constituye una estrategia válida para mejorar la equidad, la eficacia y la sustentabilidad de la población de renta baja.	<b>Independiente:</b>			
	Implementación de un microseguro de gastos fúnebres.	Ausencia de un microseguro de gastos fúnebres.	Decisiones tomadas por la gerencia de ACODEP.	Número de decisiones tomadas sobre el desarrollo de la propuesta.
	<b>Dependiente:</b>			
	Para mejorar la equidad, la eficacia y la sustentabilidad de la población de renta baja.	Mayor o menor grado de equidad, la eficacia y la sustentabilidad de la población de renta baja.	Convenios con los usuarios o clientes.	Número de convenios a ejecutar para el cumplimiento del programa.

## **IX. ANÁLISIS DEL MERCADO POTENCIAL DEL MICROSEGURO PARA GASTOS FÚNEBRES.**

En este capítulo se muestran las características de los vendedores que forman parte de la población de renta baja, sus preferencias y necesidades. Este análisis nos sirve como una medida sobre la aceptación de la propuesta que se está diseñando para ACODEP.

### **Características de los vendedores de la terminal.**

Esta población cuenta con ingresos promedio entre C\$3,000.00y C\$ 4,000.00 mensuales; sin embargo, manifiestan que requieren entre C\$6,800 y C\$ 7,500.00 como mínimo para vivir. Por lo general son dos las personas que contribuyen al presupuesto familiar y destinan 40% del ingreso familiar para la alimentación.

Este gremio está compuesto, en promedio, por familias con 5 personas, el jefe de familia se encuentra repartido con un 50% para hombres y el otro 50 son mujeres solteras de 48 años de edad promedio, en su mayoría los hombres realizan trabajo de obrero especializado, comerciante, chofer o transportista, y su educación alcanzada es el nivel de secundaria incompleta.

Otras características importantes de este sector son que 75% de los jefes de hogar no son clientes de ninguna entidad financiera.

Destinan 46% de su ingreso familiar para la alimentación, sin embargo el 60% considera que el ingreso actual no les alcanza para cubrir todas sus necesidades.

En relación a si les gustaría obtener un microseguro para gastos fúnebres, el 100% respondió que sí, explicando que con sacrificio lo pagarían ya que cuando han tenido algún deceso, han tenido que prestar, complicando más su situación económica, con un microseguro, tendrían más tranquilidad sobre todo cuando tiene a cargo personas mayores o enfermos de gravedad. Por lo que se darían la oportunidad del servicio funerario básico completo.

## **X. DISEÑO DE MICROSEGURO DE GASTOS FÚNEBRES.**

### **10.1 INTRODUCCION**

La Nota Técnica del Microseguro Gastos Fúnebres, que a continuación describimos está diseñada para cubrir el riesgo de muerte, con primas y suma aseguradas en Dólares Estadounidenses o su Equivalente en Córdobas de acuerdo al tipo de Cambio oficial del Banco Central de Nicaragua al momento de la venta del Seguro.

El Microseguro de Gastos Fúnebres, es una alternativa opcional para todos aquellos Empresarios y Microempresarios siendo su principal objetivo servir como un instrumento de contingencia a la pobreza, actuando como mecanismo para frenar el impacto de la pérdida humana que sufre la familia de escasos recursos debido al acontecimiento fortuito de Accidente, Enfermedades y/o Muerte natural.

#### **Obligación del Asegurador:**

Pagar la suma asegurada establecida en la póliza al momento de fallecer el asegurado (contratante).

#### **Obligación del Asegurado:**

Pagar las primas establecidas en la póliza de seguro de carácter quincenal o mensual y así mismo el asegurado está en la obligación de cumplir con el principio de buena fé.

#### **Componentes esenciales del seguro.**

**Asegurador:** Entidad Aseguradora o Microfinanciera que asume el Riesgo.

**Contratante:** Persona que contrato el seguro y/o póliza.

**Beneficiario:** Persona establecida en la póliza por el contratante.

**Póliza:** Contrato de seguro.

## 10.2 Objetivos del Plan

El objetivo de este microseguro es cubrir los gastos por servicios funerarios ocasionados por el fallecimiento del asegurado.

## 10.3 Descripción de población objetivo

Este seguro va dirigido principalmente a la población de renta baja que tengan interés en brindar protección a sus dependientes económicos al momento de fallecer.

## 10.4 Microseguro de vida (Gastos Fúnebres)

### 10.4.1 Características Generales

<b>Nombre del Producto:</b>	Microseguro de Gastos Funerarios
<b>Cobertura de Gastos Funerarios:</b>	800.00 Dólares
<b>Descripción de la Cobertura:</b>	El Microseguro de Gastos Fúnebres cubre el riesgo de muerte por cualquier causa natural o accidental
<b>Moneda:</b>	Dólares Estadounidenses
<b>Temporalidad o Vigencia del Contrato:</b>	Renovable Anualmente
<b>Edades de Admisión:</b>	15-65 Años

### 10.4.2 Bases Técnicas.

Las Estadísticas utilizadas para el cálculo de la prima del Microseguro de gastos fúnebres son las descritas a continuación:

**Prima Pura de Riesgo:** Es la requerida para absorber el Costo del Siniestro.

**Mortalidad Teórica:** Datos tomados de la Tabla de Mortalidad CSO 41 (1941 Commissioners Standard Ordinary Mortality Table), Combinados.

**Tasa de Interés Técnico:** 4.5% anual.

### 10.4.3 Valores Actuariales

#### Primas Netas.

1. Prima neta única.

$$A^1_{x:\overline{n}|} = \frac{M_x - M_{x+n}}{D_x}$$

2. Valor presente de una anualidad temporal anticipada.

$$\ddot{a}_{x:\overline{n}|} = \frac{N_x - N_{x+n}}{D_x}$$

3. Prima neta nivelada.

$$P_x = \frac{A^1_{x:\overline{n}|}}{\ddot{a}_{x:\overline{n}|}}$$

Donde:

x: edad de emisión o edad de entrada.

n: plazo de temporalidad.

$\alpha$ : la menor edad de la tabla de mortalidad en la cual no hay sobrevivientes = 100 para la CSO 41.

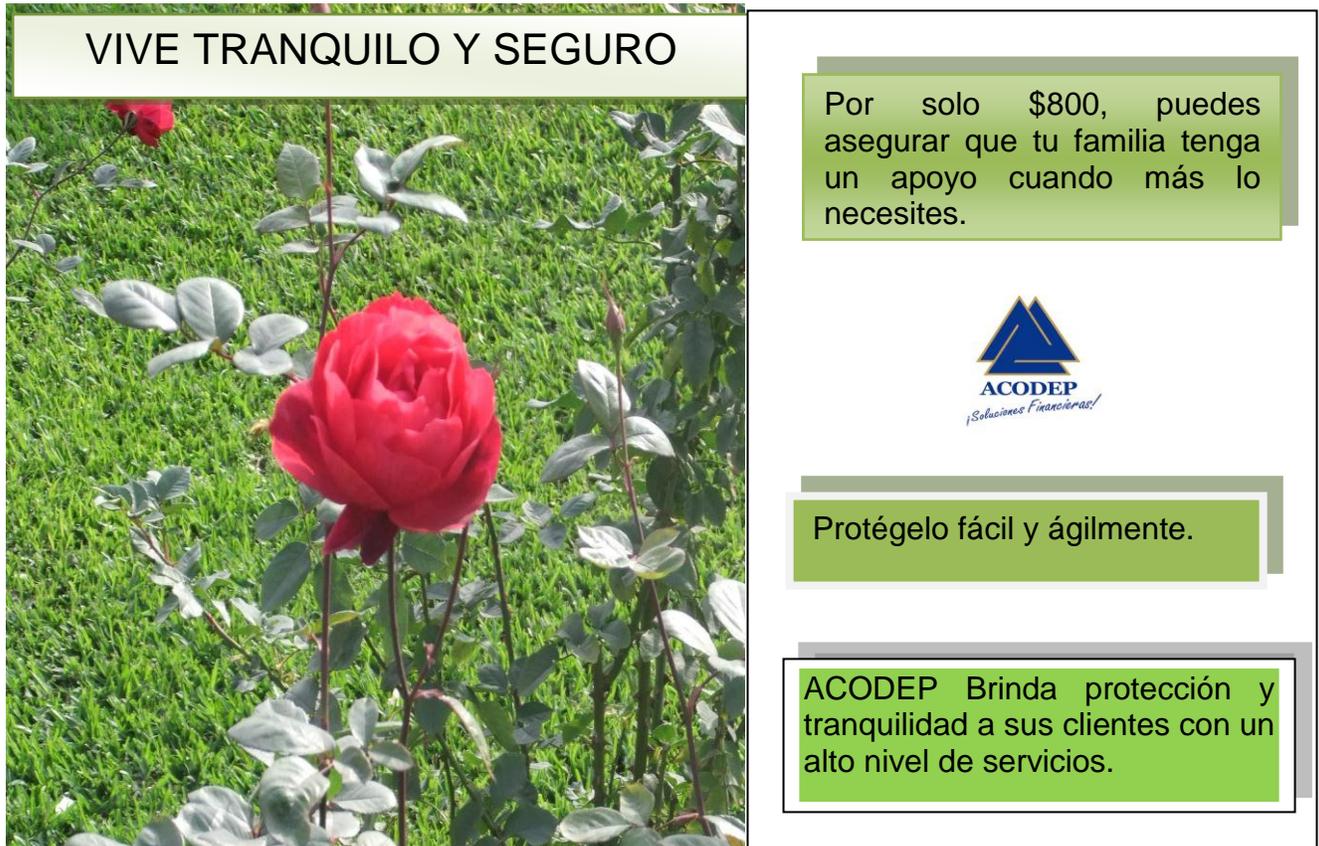
$\infty$ : límite superior o final de la tabla =  $\alpha - x - 1$

v:  $1/(1+i)$  = Factor de descuento actuarial.

En base a la nota técnica y haciendo uso de la tabla de Mortalidad CSO41 (1941Commissioners Standard Ordinary Mortality Table), Combinados tenemos el valor de la Prima Bruta para las siguientes edades:

<b>EDADES</b>	<b>PRIMA BRUTA\$</b>
20	2.38
25	2.98
30	3.91
35	5.33
40	7.47

## 10.5 Folleto del microseguro



VIVE TRANQUILO Y SEGURO

Por solo \$800, puedes asegurar que tu familia tenga un apoyo cuando más lo necesites.



Protégelo fácil y ágilmente.

ACODEP Brinda protección y tranquilidad a sus clientes con un alto nivel de servicios.

¿Cómo me afilio al microseguro?

Afiliarse es muy sencillo. Lo podrás hacer en el momento en que estés solicitando un crédito, abriendo una cuenta de ahorros o cuenta corriente, o sólo deberás acercarte a ACODEP y solicitar la afiliación.

Deberás completar una solicitud de afiliación con la información que allí se solicita.

El seguro lo podrás pagar mensualmente con las cuotas de tu crédito, a través del débito automático a tu cuenta de ahorros o cuenta corriente, o también al contado en las ventanillas de tu agencia.

Si tomaste tu seguro con el crédito, una vez cancelado éste podrás continuar con el seguro indicado en tu agencia el cambio de cuenta de cargo, es decir, si prefieres pagar el seguro a través de una cuenta de ahorros o una cuenta corriente.

### **¿Cuales son las coberturas de este seguro?**

Seguro de Sepelio indemniza los gastos funerarios a los Beneficiarios después de acreditarse el fallecimiento del titular del seguro, sea este por causa natural o accidental. Permitirá a tus Beneficiarios afrontar con tranquilidad los gastos que demanden el sepelio. Este seguro inicia su cobertura desde el momento en que te afilies.

### **¿Quiénes pueden ser mis beneficiarios?**

El Beneficiario es la persona o personas que el Asegurado elige para que reciban la Suma Asegurada en caso que el Asegurado fallezca.

Los Beneficiarios deberán ser indicados en las solicitudes del seguro señalando la relación que se tiene y su porcentaje de participación.

### **Requisitos al momento de presentar un reclamo:**

- Acta y Certificado de Defunción del Asegurado.
- Documentación de Identidad del Asegurado.
- Atestado Policial en caso de Muerte Accidental.

### **Seguro de indemnización por gastos funerarios**

- Es sencillo.
- Solo debes llenar, firmar la solicitud y realizar el pago correspondiente.
- Es accesible.
- Costo muy bajo, pago anual a tu elección, atención en tu propia localidad.
- Transparente.
- En tu certificado se establece cuanto recibe tu beneficiario en caso de suceder tu fallecimiento.
- Ágil y sin complicaciones.

Una vez entregada la documentación solicitada, se paga la suma asegurada en menos de una semana sin tener que comprobar el gasto funerario.

El seguro asume los gastos funerarios del titular, quitándole a los familiares ante un evento tan doloroso la preocupación de un gasto no previsto.

## XI. CONCLUSIONES

- El mercado de microseguros de gastos fúnebres es un tema inexplorado y complejo, pero con potencial, siempre y cuando se use la lógica del sector y se aprovechan las bases institucionales ya establecidas.
- La población de renta baja tienen dos desventajas: La primera es su dificultad para generar ingresos razonables y la segunda es la vulnerabilidad hacia desgracias físicas o económicas. Desafortunadamente, estas dos desventajas se refuerzan una a otra: La pobreza es fuente de incremento de la vulnerabilidad a las desgracias económicas y el efecto de éstas incrementan la pobreza.
- La población en estudio cuenta con ingresos promedios mensuales para poder subsistir, sin embargo al momento de indagar si les gustaría adquirir un producto de microseguro de gastos fúnebres se manifestaron en estar de acuerdo en obtenerlo aunque harían un esfuerzo para pagarlo dándose así la oportunidad de un servicio básico completo.
- Productos Microfinancieros como el crédito y el ahorro, para los pobres se constituyen en una herramienta muy efectiva para disminuir la pobreza, ayudando a brindar seguridad social y económica.
- En la elaboración de un diseño de microseguro de gastos fúnebres, se debe tomar en cuenta tanto los aspectos técnicos del producto a promover, como los actores con los que se va aliar para la iniciativa. Las estadísticas utilizadas para dicho diseño se basaron en la prima pura de riesgo, mortalidad teórica, tasa de interés y los valores actuariales.
- El diseño del producto debe ser un proceso participativo entre el segmento de población con el que se va a trabajar, y la entidad financiera.

## XII. RECOMENDACIONES

- Mejorar la implementación de un producto de este tipo de manera que venga a beneficiar o a solventar en una parte los gastos en caso de un evento fortuito en las familias de escasos recursos de la zona rural y urbana.
  
- Antes de diseñar un plan de seguro o microseguro se deben realizar estudios estadísticos y financieros dentro de la microfinanciera o institución que servirá de gestor del producto.
  
- Cualquier modificación que se requiera realizar en el microseguro de gastos fúnebres debe valorarse con un especialista actuarial, también se deben realizar valuaciones actuariales del microseguro en un tiempo determinado como en un periodo de 4 años después de haberse impulsado al mercado.

### XIII. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

**Factibilidad:** se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

**Factibilidad Económica:** Se refiere a que se dispone del capital en efectivo o de los créditos de financiamiento necesario para invertir en el desarrollo del proyecto, mismo que deberá haber probado que sus beneficios a obtener son superiores a sus costos en que incurrirá al desarrollar e implementar el proyecto o sistema; tomando en cuenta la recesión económica y la inflación para determinar costos a futuro.

**Pobreza:** Es una situación o forma de vida que surge como producto de la imposibilidad de acceso o carencia de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas humanas que inciden en un desgaste del nivel y calidad de vida de las personas, tales como la alimentación, la vivienda, la educación, la asistencia sanitaria o el acceso al agua potable. También se suelen considerar la falta de medios para poder acceder a tales recursos, como el desempleo, la falta de ingresos o un nivel bajo de los mismos.

#### **Precariedad**

Se trata del conjunto de condiciones que determinan una situación de desventaja o desigualdad.

#### **Renta**

Incremento neto de riqueza. Todo ingreso que una persona física o jurídica percibe y que puede consumir sin disminuir su patrimonio. Diferencia entre los ingresos y los gastos necesarios para su obtención. Se utiliza con frecuencia de forma impropia para hacer referencia a los ingresos obtenidos, en concepto de sueldos y salarios, alquileres, rendimientos del capital, etcétera, sin deducir previamente los gastos que su obtención comporta.

**Renta per cápita:** La renta per cápita, PIB/PBI per cápita o ingreso per cápita, es la relación que hay entre el PIB (producto interno bruto), entre la cantidad de habitantes de un país. Para conseguirlo, hay que dividir el PIB de un país entre su población.

**Vulnerabilidad:** Nivel de riesgo que afronta una familia o individuo a perder la vida, sus bienes y propiedades, y su SISTEMA DE SUSTENTO (esto es, su medio de vida) ante una posible CATÁSTROFE. Dicho nivel guarda también correspondencia con el grado de dificultad para recuperarse después de tal catástrofe (Pérez de Armiño, 1999:11).

Añadiendo algunos elementos más a esa idea básica, Chambers (1989:1) la define como “la exposición a contingencias y tensión, y la dificultad para afrontarlas. La vulnerabilidad tiene por tanto dos partes: una parte externa, de los riesgos, convulsiones y presión a la cual está sujeto un individuo o familia; y una parte interna, que es la indefensión, esto es, una falta de medios para afrontar la situación sin pérdidas perjudiciales.”

**Principio de Buena Fe:** Principio básico y característico de todos los contratos que obliga a las partes a actuar entre sí con la máxima honestidad, no interpretando arbitrariamente el sentido recto de los términos recogidos en su acuerdo, ni limitando o exagerando los efectos que naturalmente se derivarían del modo en que los contratantes hayan expresado su voluntad y contraído sus obligaciones.

En cuanto al asegurado, este principio le obliga a describir total y claramente la naturaleza del riesgo que pretende asegurar, a fin de que el asegurador tenga una completa información que le permita decidir sobre su denegación o aceptación y, en este último caso, pueda aplicar la prima correcta, así como procurar evitar la ocurrencia del siniestro o, una vez producido, intentar disminuir sus consecuencias.

## XIV. BIBLIOGRAFIA

### 14.1 Referencias Bibliográficas.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administración de Recursos Humanos**. 2ª Ed. Mc. Graw Hill.

Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Colado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar. "Metodología de la investigación". Editorial McGraw Hill, segunda edición, México, 1998

Vargas, Óscar-René. Pobreza en Nicaragua: Un abismo que se agranda. 2da ed, Ed. CEREN octubre 1999.

### 14.2 Referencias Electrónicas.

[http://www.microseguros.info/uploads/media/Las\\_microfinanzas\\_y\\_los\\_microseguros\\_en\\_America\\_LATina\\_y\\_el\\_Caribe\\_-\\_Situacion\\_y\\_perpectivas.pdf](http://www.microseguros.info/uploads/media/Las_microfinanzas_y_los_microseguros_en_America_LATina_y_el_Caribe_-_Situacion_y_perpectivas.pdf)

[http://www.microseguros.info/uploads/media/Las\\_microfinanzas\\_y\\_los\\_microseguros\\_en\\_America\\_LATina\\_y\\_el\\_Caribe\\_-\\_Situacion\\_y\\_perpectivas.pdf](http://www.microseguros.info/uploads/media/Las_microfinanzas_y_los_microseguros_en_America_LATina_y_el_Caribe_-_Situacion_y_perpectivas.pdf)

<http://www.compromisoempresarial.com/rsc/2009/12/microseguros-la-segunda-revolucion-del-desarrollo/>

<http://www.basedelapiramide.net/index.php?apartado=10>

[http://www.asomif.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=39&catid=13&Itemid=4](http://www.asomif.org/index.php?option=com_content&view=article&id=39&catid=13&Itemid=4)

<http://www.mapfre.com/wdiccionario/terminos/vertermino.shtml?b/buena-fe.htm>



## **XV. ANEXOS.**

## FUNCION BUSCARV

### **BUSCARV**

Busca un valor específico en la columna más a izquierda de una matriz y devuelve el valor en la misma fila de una columna especificada en la tabla. Utilice BUSCARV en lugar de BUSCARH cuando los valores de comparación se encuentren en una columna situada a la izquierda de los datos que desea encontrar.

La V de BUSCARV significa "Vertical".

Su sintaxis la siguiente:

### **BUSCARV (valor\_buscado;matriz\_buscar\_en;indicador\_columnas;ordenado)**

- *Valor\_buscado*: Es el valor que se busca en la primera columna de la matriz. Valor\_buscado puede ser un valor, una referencia o una cadena de texto.
- *Matriz\_buscar\_en*: Es la tabla de información donde se buscan los datos. Utilice una referencia a un rango o un nombre de rango, como por ejemplo Base\_de\_datos o Lista.

Si el argumento ordenado es VERDADERO, los valores de la primera columna del argumento matriz\_buscar\_en deben colocarse en orden ascendente: ...; -2; -1; 0; 1; 2; ... ; A-Z; FALSO; VERDADERO. De lo contrario, BUSCARV podría devolver un valor incorrecto.

Para colocar los valores en orden ascendente, elija el comando Ordenar del menú Datos y seleccione la opción Ascendente.

Los valores de la primera columna de *matriz\_buscar\_en* pueden ser texto, números o valores lógicos.

El texto en mayúsculas y en minúsculas es equivalente.

- *Indicador\_columnas*: Es el número de columna de *matriz\_buscar\_en* desde la cual debe devolverse el valor coincidente.

### **IMPORTANTE:**

1. Si el argumento *indicador\_columnas* es igual a 1, la función devuelve el valor de la primera columna del argumento *matriz\_buscar\_en*.
  2. Si el argumento *indicador\_columnas* es igual a 2, devuelve el valor de la segunda columna de *matriz\_buscar\_en* y así sucesivamente. Si *indicador\_columnas* es menor que 1, BUSCARV devuelve el valor de error #¡VALOR!; si *indicador\_columnas* es mayor que el número de columnas de *matriz\_buscar\_en*, BUSCARV devuelve el valor de error #¡REF!
- *Ordenado*: Es un valor lógico que especifica si BUSCARV debe localizar una coincidencia exacta o aproximada. Si se omite o es VERDADERO, devolverá

una coincidencia aproximada. En otras palabras, si no localiza ninguna coincidencia exacta, devolverá el siguiente valor más alto inferior a *valor\_buscado*. Si es FALSO, BUSCARV encontrará una coincidencia exacta. Si no encuentra ninguna, devolverá el valor de error # N/A.

## OBSERVACIONES

- a) Si BUSCARV no puede encontrar *valor\_buscado* y ordenado es VERDADERO, utiliza el valor más grande que sea menor o igual a *valor\_buscado*.
- b) Si *valor\_buscado* es menor que el menor valor de la primera columna de *matriz\_buscar\_en*, BUSCARV devuelve el valor de error #N/A.
- c) Si BUSCARV no puede encontrar *valor\_buscado* y ordenado es FALSO, devuelve el valor de error #N/A.

## TABLA DE MORTALIDAD.

Se denomina **tabla de mortalidad** a un registro estadístico de sobrevivientes de una determinada colectividad social, representada por una sucesión numérica de personas que, a una edad  $x$  de años enteros, se encuentran con vida.

La tabla está compuesta por columnas, unas con letras minúsculas y otras mayúsculas.

**Columna  $x$ :** Representa la edad alcanzada por los sobrevivientes. Comienza a la edad cero (0), recién nacidos o que no han cumplido un año de edad, y termina en una edad extrema de la tabla, llamada edad  $\omega$  (omega).

**Columna  $l_x$ :** Indica el número de sobrevivientes a cada edad  $x$  (l viene del inglés *life, live o living* y  $x$  es la edad alcanzada).

**Columna  $dx$ :** Es el número de personas que fallecen a la edad  $x$  y se representa por la diferencia entre el número de sobrevivientes a las edades consecutivas  $x$  y  $x+1$ , es decir  $dx = l_x - l_{x+1}$ .

**Columna  $q_x$ :** Es la probabilidad que tiene una persona de edad  $x$  de fallecer dentro del año, es decir, de no alcanzar la edad siguiente  $x+1$ .

**Columna  $C_x$ :** Es el número de fallecidos a la edad  $x$ , descontados por un plazo equivalente a su edad mas un año.

**Columna Dx:** Es el número de sobrevivientes descontados a una determinada tasa de interés anual por un tiempo equivalente a su edad.

**Columna Mx:** Es la suma del número de fallecidos a la edad  $x$ , descontados por un plazo equivalente a su edad más un año.

**Columna Nx:** Es la suma del número de sobrevivientes descontados a una determinada tasa de interés anual por un tiempo equivalente a su edad.

**Columna Rx:** Es la sumatoria de todas las  $Mx$  desde  $x$  hasta el final de la tabla.

**Columna Sx:** Es la sumatoria de todas las  $Nx$  desde  $x$  hasta el final de la tabla.

En si todos corresponden a una relación de artificios matemáticos que facilitan enormemente los cálculos, no obedecen a nada conceptual, pero que combinados con factores financieros a una determinada tasa de interés anual conducen a obtener valores que ayudan a determinar formulas actuariales de fácil desarrollo y comprensión.

A continuación mencionamos algunos gastos que se pueden solventar con la suma asegurada del microseguro de vida de gastos fúnebres, cabe recalcar que dicha suma asegurada disminuirá en gran proporción los gastos del fallecimiento. A sabiendas que siempre habrá una mano amiga en esos momentos de dificultad como familiares cercanos o vecinos.

Caja fúnebre modelo OLIMPO "AZ".C\$ 8,750.00	
Terreno en el cementerio.	2,500.00
Zanjar hoyo.	700.00
Misa de Cuerpo Presente	600.00
Carro fúnebre1,927.00	

### Tabla de mortalidad CSO 41.

x	$I_x$	$d_x$	$q_x$	$C_x$	$D_x$	$M_x$	$N_x$	$R_x$	$S_x$
0	10000,000	225,800	0.02258	216,077	10000000	1171,666	205013,536	37247,562	3895898,745
1	9774,200	56,397	0.00577	51,645	9353301.44	955,589	195013,536	36075,896	3690885,209
2	9717,803	40,232	0.00414	35,255	8898883.14	903,945	185660,235	35120,306	3495871,673
3	9677,571	32,710	0.00338	27,430	8480422.74	868,690	176761,352	34216,361	3310211,438
4	9644,861	28,838	0.00299	23,141	8087807.58	841,260	168280,929	33347,672	3133450,086
5	9616,023	26,540	0.00276	20,380	7716387.59	818,119	160193,121	32506,411	2965169,157
6	9589,483	25,029	0.00261	18,392	7363722.83	797,739	152476,734	31688,292	2804976,036
7	9564,454	23,624	0.00247	16,612	7028233.03	779,347	145113,011	30890,553	2652499,302
8	9540,830	22,039	0.00231	14,830	6708969.66	762,735	138084,778	30111,205	2507386,291
9	9518,791	20,180	0.00212	12,994	6405236.31	747,905	131375,808	29348,470	2369301,514
10	9498,611	18,712	0.00197	11,530	6116418.38	734,910	124970,572	28600,565	2237925,705
11	9479,898	18,107	0.00191	10,677	5841501.47	723,380	118854,154	27865,655	2112955,134
12	9461,792	18,167	0.00192	10,251	5579276.75	712,703	113012,652	27142,275	1994100,980
13	9443,625	18,698	0.00198	10,097	5328769.89	702,452	107433,375	26429,572	1881088,328
14	9424,927	19,510	0.00207	10,081	5089204.71	692,356	102104,605	25727,119	1773654,953
15	9405,417	20,222	0.00215	9,999	4859971.35	682,275	97015,401	25034,764	1671550,347
16	9385,196	20,554	0.00219	9,725	4640691.33	672,276	92155,429	24352,489	1574534,947
17	9364,642	21,070	0.00225	9,541	4431127.45	662,550	87514,738	23680,213	1482379,517
18	9343,572	21,490	0.00230	9,312	4230772.65	653,010	83083,611	23017,663	1394864,779
19	9322,081	22,093	0.00237	9,161	4039274.52	643,698	78852,838	22364,654	1311781,169
20	9299,988	22,599	0.00243	8,967	3856173.62	634,537	74813,563	21720,956	1232928,331
21	9277,389	23,286	0.00251	8,842	3681151.31	625,570	70957,390	21086,419	1158114,767
22	9254,103	23,968	0.00259	8,709	3513791.03	616,728	67276,238	20460,849	1087157,377
23	9230,135	24,737	0.00268	8,601	3353770.63	608,019	63762,447	19844,121	1019881,139
24	9205,398	25,499	0.00277	8,484	3200748.83	599,418	60408,677	19236,102	956118,692
25	9179,899	26,438	0.00288	8,418	3054433.26	590,934	57207,928	18636,683	895710,015
26	9153,461	27,369	0.00299	8,339	2914484.68	582,516	54153,495	18045,749	838502,087
27	9126,092	28,382	0.00311	8,275	2780641.5	574,177	51239,010	17463,233	784348,592
28	9097,710	29,568	0.00325	8,250	2652625.56	565,902	48458,369	16889,056	733109,582
29	9068,142	30,832	0.00340	8,232	2530147.87	557,652	45805,743	16323,155	684651,213
30	9037,311	32,173	0.00356	8,220	2412962.07	549,420	43275,595	15765,503	638845,470
31	9005,138	33,589	0.00373	8,213	2300834.38	541,199	40862,633	15216,083	595569,875
32	8971,549	35,168	0.00392	8,228	2193542.84	532,987	38561,799	14674,884	554707,242
33	8936,380	36,818	0.00412	8,243	2090855.65	524,759	36368,256	14141,897	516145,443
34	8899,562	38,713	0.00435	8,294	1992575.43	516,515	34277,400	13617,139	479777,187
35	8860,849	40,671	0.00459	8,339	1898476.29	508,221	32284,825	13100,623	445499,787
36	8820,178	42,866	0.00486	8,410	1808384.96	499,882	30386,348	12592,403	413214,962
37	8777,312	45,203	0.00515	8,487	1722101.64	491,472	28577,964	12092,521	382828,614
38	8732,109	47,677	0.00546	8,566	1639457.24	482,985	26855,862	11601,049	354250,650
39	8684,431	50,457	0.00581	8,675	1560292.63	474,419	25216,405	11118,064	327394,788
40	8633,975	53,358	0.00618	8,779	1484428.07	465,744	23656,112	10643,646	302178,384
41	8580,617	56,546	0.00659	8,903	1411726.61	456,965	22171,684	10177,902	278522,272
42	8524,071	59,924	0.00703	9,028	1342031.89	448,062	20759,957	9720,937	256350,588
43	8464,146	63,566	0.00751	9,164	1275212.83	439,034	19417,925	9272,874	235590,630
44	8400,581	67,541	0.00804	9,318	1211134.91	429,870	18142,713	8833,840	216172,705
45	8333,040	71,747	0.00861	9,472	1149662.57	420,552	16931,578	8403,970	198029,992
46	8261,292	76,252	0.00923	9,633	1090683.23	411,079	15781,915	7983,419	181098,415
47	8185,041	81,114	0.00991	9,806	1034082.51	401,446	14691,232	7572,340	165316,500
48	8103,927	86,226	0.01064	9,976	979746.177	391,639	13657,149	7170,894	150625,268
49	8017,701	91,803	0.01145	10,163	927580.553	381,664	12677,403	6779,255	136968,118
50	7925,899	97,647	0.01232	10,345	877473.45	371,500	11749,823	6397,591	124290,715
51	7828,251	103,881	0.01327	10,531	829342.562	361,155	10872,349	6026,091	112540,892
52	7724,371	110,458	0.01430	10,716	783097.786	350,624	10043,007	5664,935	101668,543
53	7613,912	117,483	0.01543	10,907	738659.797	339,908	9259,909	5314,312	91625,537
54	7496,429	124,816	0.01665	11,088	695944.762	329,001	8521,249	4974,404	82365,628
55	7371,614	132,542	0.01798	11,268	654887.351	317,913	7825,304	4645,403	73844,379
56	7239,072	140,655	0.01943	11,443	615418.638	306,645	7170,417	4327,490	66019,074
57	7098,417	149,067	0.02100	11,605	577474.692	295,202	6554,998	4020,846	58848,657
58	6949,350	157,820	0.02271	11,757	541002.606	283,597	5977,524	3725,644	52293,659

59	6791,531	166,868	0.02457	11,896	505948.744	271,840	5436,521	3442,046	46316,135
60	6624,663	176,150	0.02659	12,017	472265.63	259,944	4930,572	3170,206	40879,614
61	6448,513	185,588	0.02878	12,115	439912.045	247,928	4458,307	2910,262	35949,042
62	6262,925	195,278	0.03118	12,199	408852.991	235,812	4018,395	2662,334	31490,736
63	6067,647	204,844	0.03376	12,246	379047.804	223,613	3609,542	2426,522	27472,341
64	5862,803	214,461	0.03658	12,268	350479.569	211,367	3230,494	2202,909	23862,799
65	5648,342	223,900	0.03964	12,257	323118.686	199,099	2880,014	1991,542	20632,306
66	5424,441	233,034	0.04296	12,208	296947.618	186,842	2556,896	1792,443	17752,291
67	5191,407	241,712	0.04656	12,117	271952.87	174,635	2259,948	1605,601	15195,396
68	4949,695	249,762	0.05046	11,981	248125.114	162,518	1987,995	1430,966	12935,448
69	4699,934	257,086	0.05470	11,802	225459.063	150,536	1739,870	1268,449	10947,453
70	4442,847	263,461	0.05930	11,573	203948.758	138,735	1514,411	1117,912	9207,583
71	4179,387	268,609	0.06427	11,291	183592.915	127,162	1310,462	979,177	7693,172
72	3910,777	272,425	0.06966	10,959	164395.597	115,870	1126,869	852,016	6382,710
73	3638,353	274,696	0.07550	10,574	146357.703	104,911	962,474	736,146	5255,841
74	3363,657	275,181	0.08181	10,137	129481.049	94,337	816,116	631,234	4293,367
75	3088,476	273,763	0.08864	9,650	113768.617	84,201	686,635	536,897	3477,251
76	2814,714	270,269	0.09602	9,117	99219.2982	74,550	572,866	452,696	2790,616
77	2544,445	264,597	0.10399	8,541	85829.915	65,434	473,647	378,146	2217,750
78	2279,848	256,688	0.11259	7,929	73592.7867	56,893	387,817	312,712	1744,103
79	2023,160	246,542	0.12186	7,288	62494.7128	48,964	314,224	255,820	1356,286
80	1776,618	234,247	0.13185	6,626	52515.892	41,676	251,730	206,856	1042,062
81	1542,371	219,942	0.14260	5,954	43628.3939	35,050	199,214	165,180	790,332
82	1322,429	203,866	0.15416	5,281	35796.1578	29,096	155,585	130,130	591,119
83	1118,563	186,319	0.16657	4,618	28973.9925	23,816	119,789	101,034	435,533
84	932,244	167,692	0.17988	3,978	23107.9374	19,197	90,815	77,218	315,744
85	764,552	148,422	0.19413	3,369	18135.1977	15,220	67,707	58,021	224,929
86	616,129	128,999	0.20937	2,802	13985.2744	11,851	49,572	42,802	157,222
87	487,130	109,911	0.22563	2,285	10581.0311	9,049	35,587	30,951	107,650
88	377,219	91,664	0.24300	1,823	7840.79719	6,764	25,006	21,902	72,063
89	285,555	74,655	0.26144	1,421	5679.88849	4,941	17,165	15,138	47,058
90	210,899	59,261	0.28099	1,079	4014.29516	3,520	11,485	10,198	29,893
91	151,639	45,754	0.30173	797	2762.02714	2,440	7,471	6,678	18,408
92	105,885	34,269	0.32364	572	1845.58918	1,643	4,709	4,238	10,937
93	71,616	24,826	0.34666	396	1194.5289	1,071	2,863	2,595	6,229
94	46,790	17,359	0.37100	265	746.826325	675	1,669	1,524	3,366
95	29,431	11,661	0.39621	170	449.525128	410	922	849	1,697
96	17,770	7,947	0.44719	111	259.730887	239	472	439	775
97	9,823	5,386	0.54826	72	137.398882	128	212	199	303
98	4,438	3,216	0.72467	41	59.3957616	56	75	71	91
99	1,222	1,222	1.00000	15	15.6492201	15	16	15	16
100	0	0		0	0	0	0	0	0

## Ejemplo.

### Datos.

	A	B	C	D	E
1	<b>Seguros de Gastos Funerarios</b>				
2					
3	Tabla:	CSO 41	=A11:J111		
4	S.A.	\$ 800.00			
5	X:	20			
6	N:	15			
7	M:	20			

### Calculo del Factor de Descuento Actuarial.

	A	B	C	D	E
1	<b>Seguros de Gastos Funerarios</b>				
2					
3	Tabla:	CSO 41		Tasa (i):	4.50%
4	S.A.	\$ 800.00		v: $1/(1+i)=$	$=1/(1+E3)$
5	X:	20			
6	N:	15			
7	M:	20			

### Calculo de la Prima Neta Única.

	A	B	C	D	E	F
1	<b>Seguros de Gastos Funerarios</b>					
2						
3	<b>Tabla:</b>	CSO 41		<b>Tasa (i):</b>	4.50%	
4	<b>S.A.</b>	\$	800.00	<b>v: 1/(1+i)=</b>	0.9569378	
5	<b>X:</b>	20		<b>PNU</b>	=+(BUSCARV(B5,A11:J111,7,2)-	
6	<b>N:</b>	15			BUSCARV(B5+B6,A11:J111,7,2))//	
7	<b>M:</b>	20			BUSCARV(B5,A11:J111,6,2)	

### Calculo del Valor Presente de una Anualidad Temporal Anticipada.

	A	B	C	D	E	F	G
1	<b>Seguros de Gastos Funerarios</b>						
2							
3	<b>Tabla:</b>	CSO 41		<b>Tasa (i):</b>	4.50%		
4	<b>S.A.</b>	\$	800.00	<b>v: 1/(1+i)=</b>	0.9569378		
5	<b>X:</b>	20		<b>PNU</b>	0.03275689		
6	<b>N:</b>	15		<b>VP <math>\ddot{a}_{x:n}</math></b>	=+(BUSCARV(B5,A11:J111,8,2)-		
7	<b>M:</b>	20			BUSCARV(B5+B6,A11:J111,8,2))//		
8					BUSCARV(B5,A11:J111,6,2)		
9					<small>BUSCARV(valor_buscado, matriz_buscar_en, indicador_columnas, [ordenado])</small>		

### Calculo de la Prima Neta Nivelada.

	A	B	C	D	E
1	<b>Seguros de Gastos Funerarios</b>				
2					
3	Tabla:	CSO 41	A11:J111	Tasa (i):	4.50%
4	S.A.	\$ 800.00		v: $1/(1+i)=$	0.9569378
5	X:	20		PNU	0.03275689
6	N:	15		VP $\ddot{a}_{x:n}$	11.0287406
7	M:	20		P.N.N.	$=+E5/E6$

### Calculo de la Prima Bruta.

	A	B	C	D	E
1	<b>Seguros de Gastos Funerarios</b>				
2					
3	Tabla:	CSO 41	A11:J111	Tasa (i):	4.50%
4	S.A.	\$ 800.00		v: $1/(1+i)=$	0.9569378
5	X:	20		PNU	0.03275689
6	N:	15		VP $\ddot{a}_{x:n}$	11.0287406
7	M:	20		P.N.N.	0.00297014
8				<b>PRIMA BRUTA</b>	$=+E7*B4$

\$ 2.38



## ENCUESTA

Buenos días, (Buenas tardes). Somos estudiantes de la carrera de Ciencias Actuariales y Financieras de la UNAN-León y estamos realizando una investigación con relación a los servicios de seguros para gastos fúnebres, por lo que le estamos solicitando con el debido respeto nos cediera unos minutos para el llenado de la presente encuesta, con esto pretendemos recopilar información para la elaboración de nuestro trabajo monográfico.

Agradecemos de antemano su valiosa colaboración

Fecha: \_\_\_\_\_

No. de encuesta: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

Sexo: \_\_\_\_\_

1. Estado civil:

Soltero (a) \_\_\_ Acompañado (a) \_\_\_ Viudo (a) \_\_\_

Divorciado (a) \_\_\_ Casado (a) \_\_\_ Otros: Especifique. \_\_\_\_\_

Nivel Académico:

Analfabetos \_\_\_ Primaria Incompleta: \_\_\_ Primaria Completa: \_\_\_

Secundaria Incompleta: \_\_\_ Secundaria Completa: \_\_\_

Técnico; \_\_\_ Profesional: \_\_\_ Otro \_\_\_ Especifique: \_\_\_\_\_

1. ¿Cuántas personas dependen del salario de usted?

A) 1-3 \_\_\_

B) 4-6 \_\_\_

C) mayor que 6 \_\_\_

2. ¿Qué tipo de empleo tiene su pareja?

A) Permanente \_\_\_

B) Temporal \_\_\_

Especifique su ocupación: \_\_\_\_\_

3. El salario que usted devenga está entre los:

A) < 3,000 \_\_\_\_

B) 3,000-4,000 \_\_\_\_

C) 4,001-5,000 \_\_\_\_

D) 5,001- 6,000 \_\_\_\_

E) 6,001- 7,000 \_\_\_\_

F mayor a 7,000 \_\_\_\_

4. Percibe otros ingresos:

Si \_\_\_\_

No \_\_\_\_

5. ¿Cuál considera es el salario mínimo para vivir?

6. ¿Cuántas personas contribuyen la presupuesto del hogar?

1: \_\_\_\_ 2: \_\_\_\_ 3: \_\_\_\_ Más de 3: \_\_\_\_

7. ¿Qué porcentaje de los ingresos es destinado para la alimentación?

10%: \_\_\_\_ 20%: \_\_\_\_ 30%: \_\_\_\_ 40%: \_\_\_\_ 50%: \_\_\_\_ Más del 50%: \_\_\_\_

8. ¿Sus ingresos les alcanza para cubrir sus necesidades?

A) Sí \_\_\_\_

B) No \_\_\_\_

9. ¿Cuántas personas conforman su hogar?

2: \_\_\_\_ 3: \_\_\_\_ 4: \_\_\_\_ 5: \_\_\_\_ 6: \_\_\_\_ 7: \_\_\_\_ 8: \_\_\_\_ 9: \_\_\_\_ 10: \_\_\_\_ Más de 10: \_\_\_\_

10. ¿Cuenta con algún seguro actualmente:

Sí: \_\_\_\_ No: \_\_\_\_

En el caso de contar con un seguro, especifique el seguro: \_\_\_\_\_

11. Es cliente de alguna institución financiera:

Sí:\_\_\_\_ No:\_\_\_\_

12: ¿Le gustaría obtener un microseguro de gastos fúnebres?

Sí:\_\_\_\_ No:\_\_\_\_

Especifique por qué le gustaría obtenerlo:\_\_\_\_

**GRACIAS POR SU TIEMPO**