

Maestría en

Gestión Integral de Seguros

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Magíster en Gestión Integral de Seguros

AUTORES:

Alvarado Mosquera Grace Zusan

Garcés Andrade Andrea Carolina

Sáenz Eras Vanessa Paola

Sarmiento Marcillo Katherine Amparito

Suárez Torres Wendy Lizbeth

Tipán Chablay Mónica Elizabeth

Viñán Pérez Denisse Andrea

Diseño de un producto de protección integral para microempresarios que accedan a créditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., como plan piloto en la ciudad de Quito

Quito, (Febrero 2026)

Certificación de autoría

Nosotros, **Alvarado Mosquera Grace Zusan, Garcés Andrade Andrea Carolina, Sáenz Eras Vanessa Paola, Sarmiento Marcillo Katherine Amparito, Suárez Torres Wendy Lizbeth, Tipán Chablay Mónica Elizabeth, Viñán Pérez Denisse Andrea**, declaramos bajo juramento que el proyecto aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional y que se ha consultado la bibliografía detallada.

Cedemos nuestros derechos de propiedad intelectual a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), para que sea publicado y divulgado en internet, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y demás disposiciones legales.

**Alvarado
Mosquera
Grace Zusan**

Firmado digitalmente
por Alvarado
Mosquera Grace Zusan
Fecha: 2026.01.21
11:11:20 -05'00'

Firma del graduando
Alvarado Mosquera Grace
Zusan

**Sáenz Eras
Vanessa
Paola**

Firmado digitalmente
por Sáenz Eras
Vanessa Paola
Fecha: 2026.01.21
11:12:38 -05'00'

Firma del graduando
Sáenz Eras Vanessa Paola

**Garcés
Andrade
Andrea
Carolina**

Firmado
digitalmente por
Garcés Andrade
Andrea Carolina
Fecha: 2026.01.21
11:11:58 -05'00'

Firma del graduando
Garcés Andrade Andrea
Carolina

**Katherine
Sarmiento**

Firmado
digitalmente por
Katherine Sarmiento
Fecha: 2026.01.21
11:13:11 -05'00'

Firma del graduando
Sarmiento Marcillo Katherine
Amparito

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Suárez Torres
Wendy
Lizbeth

Firmado digitalmente por Suárez
Torres Wendy Lizbeth
Fecha: 2026.01.21 11:16:10 -0500

Firma del graduando
Suárez Torres Wendy Lizbeth

Tipán Chablay
Mónica
Elizabeth

Firmado digitalmente
por Tipán Chablay
Mónica Elizabeth
Fecha: 2026.01.21
11:14:07 -0500

Firma del graduando
**Tipán Chablay Mónica
Elizabeth**

Viñán Pérez
Denisse
Andrea

Firmado digitalmente
por Viñán Pérez
Denisse Andrea
Fecha: 2026.01.21
11:14:42 -0500

Firma del graduando
Viñán Pérez Denisse Andrea

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Nosotros, **Alvarado Mosquera Grace Zusan, Garcés Andrade Andrea Carolina, Sáenz Eras Vanessa Paola, Sarmiento Marcillo Katherine Amparito, Suárez Torres Wendy Lizbeth, Tipán Chablay Mónica Elizabeth, Viñán Pérez Denisse Andrea**, en calidad de autores del proyecto de investigación titulado ***Diseño de un producto de protección integral para microempresarios que accedan a créditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. ., como plan piloto en la ciudad de Quito*** autorizamos a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autores nos corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, (Febrero 2026)

**Alvarado
Mosquera
Grace Zusan**

Firmado digitalmente
por Alvarado Mosquera
Grace Zusan
Fecha: 2026.01.21
11:11:41 -05'00'

Firma del graduando
Alvarado Mosquera Grace
Zusan

**Sáenz Eras
Vanessa Paola**

Firmado digitalmente
por Sáenz Eras Vanessa
Paola
Fecha: 2026.01.21
11:12:53 -05'00'

Firma del graduando
Sáenz Eras Vanessa Paola

**Garcés
Andrade
Andrea
Carolina**

Firmado
digitalmente por
Garcés Andrade
Andrea Carolina
Fecha: 2026.01.21
11:12:17 -05'00'

Firma del graduando
Garcés Andrade Andrea Carolina

**Katherine
Sarmiento**

Firmado
digitalmente por
Katherine Sarmiento
Fecha: 2026.01.21
11:13:38 -05'00'

Firma del graduando
Sarmiento Marcillo Katherine
Amparito

Suárez Torres
Wendy
Lizbeth

Firmado digitalmente por
Suárez Torres
Wendy Lizbeth
Fecha: 2026.01.21
11:16:33 -05'00'

Firma del graduando
Suárez Torres Wendy Lizbeth

Tipán
Chablay
Mónica
Elizabeth

Firmado digitalmente por
Tipán Chablay
Mónica Elizabeth
Fecha: 2026.01.21
11:14:24 -05'00'

Firma del graduando
Tipán Chablay Mónica Elizabeth

Viñán Pérez
Denisse
Andrea

Firmado digitalmente por Viñán Pérez
Denisse Andrea
Fecha: 2026.01.21
11:14:56 -05'00'

Firma del graduando
Viñán Pérez Denisse Andrea

Aprobación de dirección y coordinación del programa

Nosotros, **Váls Tejedor Iván Manuel Director/a EIG** y **Arias Maune Esteban José Coordinador/a UIDE**, declaramos que los graduandos: **Alvarado Mosquera Grace Zusan, Garcés Andrade Andrea Carolina, Sáenz Eras Vanessa Paola, Sarmiento Marcillo Katherine Amparito, Suárez Torres Wendy Lizbeth, Tipán Chablay Mónica Elizabeth, Viñán Pérez Denisse Andrea** son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.



 Director/a de la
 Maestría en Gestión Integral de
 Seguros



Firmado electrónicamente por:
**ESTEBAN JOSE ARIAS
 MAUNE**

Validar únicamente con FirmaEC

 Coordinador/a de la
 Maestría en Gestión Integral de
 Seguros

DEDICATORIA

El presente proyecto de investigación es dedicado, en primer lugar, a Dios, por guiarnos y brindarnos la fortaleza, constancia y sabiduría necesarias para culminar esta etapa académica. A nuestras familias, por su apoyo incondicional, comprensión y acompañamiento permanente a lo largo de este proceso de formación profesional.

De manera especial, dedicamos este trabajo a todas las personas que contribuyeron directa e indirectamente al desarrollo del proyecto, así como a quienes, con su orientación y confianza, fortalecieron nuestro crecimiento académico y profesional. Este logro es reflejo del esfuerzo conjunto, el compromiso compartido y el respaldo recibido durante todo el proceso.

AGRADECIMIENTOS

Los autores del presente proyecto expresan su sincero agradecimiento a la institución académica por la formación impartida durante el programa de maestría, así como por el rigor metodológico y académico que permitió el desarrollo de este trabajo de investigación.

De manera especial, agradecemos a los docentes y tutores del programa por su guía, acompañamiento y valiosos aportes técnicos, los cuales fueron fundamentales para la estructuración, análisis y consolidación del proyecto.

Asimismo, extendemos un agradecimiento especial a la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., por la apertura institucional, el acceso a información relevante y el apoyo brindado para el desarrollo del presente estudio, lo cual permitió contextualizar el análisis y fortalecer la aplicabilidad práctica de los resultados obtenidos.

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo diseñar y evaluar la viabilidad de un producto de protección integral dirigido a microempresarios que acceden a microcréditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., en respuesta a la creciente vulnerabilidad financiera y al contexto de inseguridad que afecta a este segmento en el Ecuador.

La investigación se desarrolla bajo un enfoque aplicado, con metodología descriptiva y analítica, utilizando información institucional y herramientas de análisis financiero y de riesgos. A través del análisis PESTEL y la definición del mercado objetivo, se identifican las principales problemáticas que enfrentan los microempresarios y se estructura un producto de seguros alineado a sus necesidades y a la gestión de riesgos de la Cooperativa.

El análisis financiero demuestra la viabilidad técnica y económica del producto, considerando la proyección de primas sobre créditos nuevos, la siniestralidad esperada, los gastos administrativos y el margen de intermediación. Asimismo, se evidencia que la implementación del seguro contribuye a la reducción del riesgo de incumplimiento, la disminución de provisiones por cartera vencida, la estabilización de los flujos de recuperación y la protección del capital institucional.

Finalmente, se propone una estrategia de comercialización integrada al modelo financiero, orientada a la colocación masiva del producto a través de los canales de la Cooperativa. Los resultados permiten concluir que el producto de protección integral es



viable y constituye una herramienta estratégica para fortalecer la sostenibilidad financiera y la gestión de riesgos institucional.

Palabras clave: Microcrédito, microempresario, Cooperativa de Ahorro y crédito, extorsión, secuestro, inseguridad, riesgo.

TABLA DE CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS	12
LISTA DE TABLAS	18
LISTA DE FIGURAS	19
Capítulo 1.....	21
Introducción	21
1.1 Definición del proyecto.....	22
1.2 Naturaleza o tipo de proyecto.....	22
1.3 Planteamiento del problema e importancia del estudio.....	23
1.4 Objetivos.....	24
1.4.1 Objetivo general	24
1.4.2 Objetivos Específicos	25
1.5 Justificación e importancia del proyecto de investigación.....	25
1.6 Análisis situacional.....	29
1.7 Perfil de la organización.....	33
1.7.1 Nombre de la empresa.....	33
1.7.2 Misión, visión, valores	33
1.7.3 Actividades, perfil, marcas, productos y servicios	35
1.7.4 Ubicación de la sede	36

1.7.5	Ubicación de las operaciones	36
1.7.6	Propiedad y forma jurídica	37
1.7.7	Mercados servidos o ubicación de sus actividades de negocio.....	38
1.7.8	Tamaño de la organización.....	39
1.7.9	Información sobre empleados y otros trabajadores.....	39
1.7.10	Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa.....	39
1.7.11	Modelo de negocio	40
Capítulo 2.....		43
Marco conceptual y legal.....		43
2.1.	Marco conceptual	43
2.1.1.	Mutualidad	43
2.1.2.	Secuestro	43
2.1.3.	Ramo	44
2.1.4.	Extorsión	44
2.1.5.	Vacuna	44
2.1.6.	PYME	44
2.1.7.	Siniestro	45
2.1.8.	Asegurado	45
2.1.9.	Socios.....	45
2.1.10.	Tasa	45

2.1.11.	Interés Asegurable	46
2.1.12.	Cooperativa	46
2.1.13.	Riesgo	46
2.1.14.	Deducible	46
2.1.15.	Póliza de seguro	46
2.1.16.	Condiciones particulares	47
2.1.17.	Exclusiones	47
2.1.18.	Carencia.....	47
2.2.	Marco legal	47
2.2.1.	Ley General de seguros	47
2.2.2.	Código de Comercio.....	48
2.2.3.	Regulaciones de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS).	48
2.2.4.	Ley de protección de datos.....	49
2.2.5.	Normas sobre microseguros y seguros colectivos	49
Capítulo 3.....		51
Diseño del producto.....		51
3.1.	Nombre del producto.....	51
3.2.	Objetivo del producto	51
3.3.	Perfil del microempresario	51

3.4.	Planes de seguro propuesto.....	52
3.4.1.	Particularidades del producto.....	54
3.5.	Diseño técnico.....	66
3.5.1.	Exposición y Base Técnica.....	66
3.5.2.	Segmentación del Riesgo.....	66
3.5.3.	Tarificación.....	67
3.6.	Proceso operativo.....	69
3.6.1.	Suscripción y emisión.....	69
3.6.2.	Cobranza.....	70
3.6.3.	Atención de Reclamos.....	70
3.7.	Simulación real datos de la cooperativa.....	73
3.7.1.	Gráficos comparativos.....	75
3.7.2.	Escenarios de Siniestralidad.....	77
Capítulo 4.....		82
4.....	Análisis financiero	
		82
4.1	Estructura de ingresos del producto.....	83
4.2	Estructura de costos y siniestralidad esperada.....	84
4.2.1.	Composición general de la estructura de costos.....	84

4.2.2. Siniestralidad esperada.....	85
4.2.3. Metodología de estimación	85
4.3 Medición de la rentabilidad del producto	86
4.3.1. Base anual de exposición asegurable.....	86
4.3.2. Ingreso anual por primas comerciales	86
4.3.3. Prima técnica anual	87
4.3.4. Siniestralidad esperada.....	88
4.3.5. Gastos administrativos	88
4.3.6. Resultado técnico del producto.....	88
4.3.7 Indicadores de rentabilidad	89
4.3.8. Ingreso anual para la cooperativa	89
4.3.9. Interpretación de la rentabilidad	90
4.3.10 Morosidad	90
Capítulo 5.....	92
5. Comercialización del producto.....	92
5.1. Objetivo de la estrategia de comercialización.....	92
5.2. Segmentación y mercado objetivo.....	92
5.3. Propuesta de valor del producto.....	93
5.4. Canal de comercialización	94
5.5. Estrategia de venta y vinculación al crédito.....	94

5.6. Política de precios y percepción de valor	95
5.7. Comunicación y material comercial	96
5.8. Capacitación del personal comercial	96
5.9. Beneficios comerciales para la cooperativa.....	97
5.10. Evaluación y seguimiento comercial	97
5.11. Articulación entre la estrategia de comercialización y la rentabilidad del producto	98
5.12. Impacto del canal de comercialización en la estructura de costos	99
5.13. Vinculación del seguro al crédito y estabilidad del flujo de primas	99
5.14. Segmentación comercial y control de la siniestralidad	100
5.15. Coherencia entre volumen comercial proyectado y rentabilidad esperada.....	101
5.16. Síntesis de la integración comercial y financiera	101
Conclusiones	102
Recomendaciones	103
Bibliografía	104
Anexos	107

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Distribución geográfica de las agencias de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltd Tabla 6.

Distribución geográfica de las agencias de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. a..... 36

Tabla 2. Mercados servidos por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. a nivel nacional..... 38

Tabla 3. Planes de seguro propuestos del producto ““Contigo29””..... 52

Tabla 4. Detalle de las coberturas principales del producto de protección integral para microempresas 55

Tabla 5. Detalle de las asistencias incluidas en las coberturas especiales del producto ““Contigo29””..... 57

Tabla 6. Segmentación por actividad económica..... 66

Tabla 7. Distribución geográfica de las agencias de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda 68

Tabla 8. Siniestralidad historica 2023-2025 687

Tabla 9. Distribución de montos y números de operaciones de microcréditos a nivel nacional y en la ciudad de Quito 74

Tabla 10. Siniestralidad esperada por plan de cobertura 78

Tabla 11. Ajuste conservador de la siniestralidad por plan de producto “Contigo29”

..... 78

Tabla 12. Escenario adverso de siniestralidad por plan del producto “Contigo29” 79

Tabla 13. Ingreso anual por primas comerciales del producto “Contigo29” según plan de cobertura..... 87

Tabla 14. *Evaluación de morosidad por segmento de crédito (2022-2025)*..... 91

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Comparación del monto promedio de crédito a nivel nacional y en la ciudad de Quito 75

Figura 2. Comparación de la morosidad de microcrédito a nivel nacional y en la ciudad de Quito 76

Figura 3. Comparación de la morosidad de microcrédito a nivel nacional y en la ciudad de Quito 76

Figura 4. Siniestralidad esperada y aumento en escenario adverso por plan del producto “Contigo29” 80



Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Capítulo 1

Introducción

La educación financiera se ha vuelto un elemento esencial para el progreso económico y social, especialmente en contextos donde los microempresarios representan una parte significativa del sistema productivo nacional. En Ecuador, las cooperativas de ahorro y crédito desempeñan un rol clave en la inclusión financiera, facilitando el acceso a recursos económicos para emprendedores que, en diversos casos, no cuentan con respaldo en el sistema financiero.

Sin embargo, el acceso al crédito, si bien es una herramienta poderosa para el crecimiento de los negocios, también conlleva riesgos que pueden comprometer la estabilidad financiera de los microempresarios y sus familias. En este sentido, la educación y la protección financiera se presentan como elementos complementarios e indispensables para garantizar su uso responsable y sostenible del crédito.

Este proyecto busca diseñar un producto de protección integral para microempresarios que acceden a créditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., y que además encuentren en este producto una solución que les permita dar continuidad a su negocio en el caso de que sean expuestos a situaciones de extorsión o vacunación que actualmente aquejan a la población económicamente activa en el Ecuador.

1.1 Definición del proyecto

El proyecto se enmarca en el entorno de las micro, pequeñas y medianas empresas en Ecuador, un sector que constituye la base del sector productivo nacional. Estas unidades económicas se caracterizan por estructuras de capital limitadas y una alta fragilidad ante eventos imprevistos. El contexto actual demanda un producto que trascienda el concepto de seguro tradicional, integrando coberturas esenciales como incendio, desastres naturales y robo, pero también priorizando la seguridad integrando coberturas complementarias para extorsión y secuestro.

El objetivo es garantizar la continuidad operativa del microempresario, salvaguardando así la cartera crediticia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.. Se identifica un aspecto crítico entre la vulnerabilidad inherente a la microempresa y la necesidad de la Cooperativa de mitigar el riesgo crediticio y la tasa de morosidad, a través de la creación de un seguro diseñado a la medida.

1.2 Naturaleza o tipo de proyecto

Los microempresarios en Ecuador operan en un entorno de alta vulnerabilidad, enfrentando riesgos operativos y de seguridad que amenazan su continuidad y sustento. Y aunque el acceso a créditos es vital para su desarrollo, sucesos negativos como robos, extorsiones o daños a sus bienes pueden impactar la inversión y su capacidad de pago. Hoy el mercado asegurador no tiene productos accesibles, comprensibles y ajustados a la realidad operativa de este sector, dejando un gran vacío en su protección integral.

El proyecto busca crear un producto de protección integral para microempresarios, que

cubra ante riesgos de extorsión y secuestro a socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. en la ciudad de Quito que tomen un crédito.

1.3 Planteamiento del problema e importancia del estudio

En Ecuador, el microcrédito se ha afianzado como uno de los métodos más importantes para incluir financieramente a los sectores de la economía popular y solidaria. Esto se logra en particular por medio de las cooperativas de ahorro y crédito, que desempeñan un rol esencial en la intermediación financiera nacional. Las cooperativas de ahorro y crédito brindan oportunidades de financiamiento a los trabajadores independientes, emprendedores y microempresarios, porque en muchas ocasiones están excluidos del sistema financiero tradicional por su perfil de riesgo, ingresos bajos o informalidad. Así, el microcrédito se transforma en un instrumento esencial para promover el crecimiento económico del país.

Sin embargo, el panorama actual ha evidenciado una desaceleración en el crecimiento de la cartera de microcrédito, evidenciando una alta vulnerabilidad de los microemprendimientos frente a factores como la inseguridad, inestabilidad económica, reducción del poder adquisitivo y el limitado acceso a mecanismos de protección financiera y, a pesar de la relevancia del sector cooperativo en la asignación de créditos a nivel nacional, los microempresarios continúan enfrentando elevados niveles de exposición al riesgo, tanto en lo personal como en lo productivo, lo que, incrementa la probabilidad de incumplimiento de sus obligaciones financieras y pone en peligro la continuidad de sus negocios.

En este sentido se evidencia la necesidad de fortalecer los mecanismos de protección financiera asociados al sector microcrédito, que no solamente se enfoquen en el otorgamiento del crédito, sino también en considerar la mitigación de riesgos que puedan afectar la capacidad de pago del microempresario mediante instrumentos integrales de protección.

Diversos estudios y estadísticas evidencian un incremento de los hechos delictivos que afectan a un gran número de microempresarios, quienes representan una parte fundamental de la fuerza productiva del país (García, 2025). Ante este panorama, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. enfrenta el gran reto de que sus socios mantengan buenos hábitos de pago, pero también de cuidar su salud financiera y protegerse de los riesgos que implican socios microempresarios expuestos a la inseguridad.

Hoy en día no existe un mecanismo de protección para abordar este tipo de situaciones. Entonces quedan expuestos los pequeños empresarios a la delincuencia y la cooperativa no tiene cómo defenderse ante esa vulnerabilidad.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Diseñar un producto de protección integral para microempresarios que acceden a créditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., como un mecanismo de mitigación del riesgo crediticio y de apoyo a la continuidad de sus actividades productivas.

1.4.2 Objetivos Específicos

1.4.2.1. Identificar el mercado objetivo del producto dentro de la cartera de microcrédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., a partir de la definición del perfil del microempresario, considerando su actividad económica y monto del crédito.

1.4.2.2. Analizar la problemática que enfrenta el microempresario, considerando factores de inseguridad, cierre de negocios y su incidencia en los niveles de morosidad del microcrédito, como base para la necesidad de un producto de protección integral.

1.4.2.3. Diseñar un producto de protección integral que responda al perfil y a las necesidades del microempresario, alineado al portafolio de productos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., a fin de garantizar la continuidad de sus actividades productivas.

1.4.2.4. Evaluar la viabilidad económica del producto de protección integral como una herramienta de mitigación del riesgo crediticio asociado a la cartera de microempresarios.

1.5 Justificación e importancia del proyecto de investigación

En los últimos años, la delincuencia organizada en Ecuador ha aumentado significativamente, lo que ha causado serios problemas a toda la población, especialmente a los emprendedores del país. El secuestro y la extorsión, entre otras actividades criminales, amenazan no solo la viabilidad de las empresas, sino también el sustento de los empresarios, obstaculizando su desarrollo y sostenibilidad.

“Los datos del Registro Estadístico de Empresas y Establecimientos (REEM) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) revelan que Ecuador cuenta con 1’187.910 microempresas, que representan el 91,7% del total de empresas activas. Sin embargo, juntas generan apenas 680.082 empleos, el 18,6% del empleo formal del país” (Redacción La Hora, 2025, p. 5).

No obstante, aproximadamente solo el 25% de ellas posee algún tipo de cobertura de seguro, una cifra que deja en evidencia su alta vulnerabilidad ante riesgos externos, lo cual es un motivo de preocupación al evidenciar que un solo evento inesperado puede poner en riesgo la existencia de una PYME.

Según los números proporcionados por el Banco Central de Ecuador (BCE), la delincuencia continúa siendo un obstáculo para la reactivación económica. En la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial, se descubrió que el 28,4% de las empresas experimentó algún tipo de impacto debido a la inseguridad durante la primera mitad del año 2025. (El Oriente: Redacción, 2025). Las pequeñas tiendas, restaurantes y peluquerías del barrio están en la mira de extorsionadores y ladrones. Muchos han tenido que reducir su horario de atención o incluso cerrar su negocio, y eso golpea directamente su economía.

“De acuerdo con la Asociación de Restaurantes y Cafeterías de Ecuador (ARCE), las regiones con los niveles más altos de criminalidad han visto una caída del 15% en sus ventas. Según la Federación de Cámaras de Comercio de Ecuador, ha habido un descenso

del 10% en el número de visitas a los centros comerciales en Quito y Guayaquil durante el año pasado” (Seguridad, 2024).

En comparación con el mismo período de 2023, las denuncias por extorsión en Ecuador se dispararon un 81% en los cinco primeros meses de 2025, el año más violento de la historia del país.

Según datos abiertos del Servicio Integrado de Seguridad ECU 911, el centro de llamadas de emergencia recibió a nivel nacional 3.092 alertas por extorsión entre enero y mayo del 2025; en el mismo período del año anterior se registraron 1.699 alertas. El aumento anual es del 15% respecto a 2024 (2.693 alertas).

Está claro que la extorsión sigue aumentando y está causando un gran impacto. Los grupos delictivos ejercen cada vez más presión sobre una variedad de sectores sociales y productivos, que van desde los comerciantes y tenderos hasta los educadores y transportistas. De acuerdo con los datos proporcionados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS) el microcrédito ocupa el segundo lugar en participación dentro de la cartera de crédito, con un 39%, con un saldo de \$ 7.663 millones y un monto promedio de \$ 6.427. No obstante, el aumento de la delincuencia a nivel nacional ha provocado la disminución en el otorgamiento a créditos en un 4.3% en comparación con el año 2024. Lo cual ha obligado a las cooperativas a cambiar su estrategia de comercialización y enfocarse en una buena recuperación (Redacción La Hora, 2025).

El Gobierno ecuatoriano en vista del aumento de la inseguridad, en especial a la extorsión mediante vacunas a los negocios, a través de “la Asamblea Nacional aprobó una ley de seguridad que tipifica las vacunas, denominada la Ley de Fortalecimiento Institucional y de Seguridad Integral. La actual ley modificó el artículo 185 del Código Orgánico Integral Penal (COIP). Esa parte tipifica el delito de la extorsión, sin embargo, crea el agravante de las vacunas” (Ecuavisa periodista digital, 2023).

Los microempresarios de la provincia de Pichincha en especial la ciudad de Quito, son el motor de la economía del país, ya que detrás de estos existen familias que generan empleo y de esta manera mantienen activa la economía local.

En Ecuador, la violencia representa hasta un 10 % del PIB, es decir, más de \$ 19.000 millones anuales. Guayaquil, Quito y Machala son las ciudades con más llamadas al ECU 911 por extorsiones en lo que va del año.

En Guayaquil, los extorsionadores exigen a comerciantes y tenderos valores fluctuantes entre \$ 2.000 y \$ 5.000 dólares ; les amedrantan con explosivos a sus negocios y les cobran hasta \$100 dólares semanales para dejarlos trabajar.

En base a lo anteriormente citado la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. vio la necesidad de solicitar un producto que proteja a este nicho de mercado que se encuentra vulnerable ante este tipo de situaciones. Bajo este escenario planteamos diseñar el producto “Contigo29” con coberturas complementarias para extorsión y secuestro, las cuales están diseñadas para una protección integral ante este tipo de riesgos.

Considerando que las instituciones financieras son de gran apoyo para los microempresarios, resulta de vital soporte que este sea efectivo, sostenible y accesible para todos los socios de la cooperativa.

1.6 Análisis situacional

El análisis PESTEL de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. se detalla a continuación; este análisis nos permitirá entender los factores externos del ambiente ecuatoriano que afectan el funcionamiento de la entidad:

Político:

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., se desenvuelve en un entorno respaldado por políticas públicas del Estado ecuatoriano que brinda al sector popular y solidario, promoviendo la inclusión financiera y su crecimiento, estas políticas favorecen sus condiciones y consolidan un entorno que permite el acceso para que los ciudadanos puedan obtener productos del sistema financiero como son los créditos. Este apoyo fortalece la confianza de sus socios y clientes, lo cual permite la expansión a nivel nacional.

Sin embargo, puede existir posibles cambios regulatorios, políticos, tributarios o ajustes en las normas de control por parte del ente regulador. La cooperativa puede verse afectada en su funcionamiento y estrategia operativa, por lo que, es primordial mantener una gestión responsable y prudente, una cartera diversificada y políticas de crédito responsables para garantizar su sostenibilidad y estabilidad a largo plazo.

Económico:

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., se encuentra respaldada y se mantiene estable dentro del sistema financiero ecuatoriano al ser su moneda oficial el dólar, por lo que, su operatividad está en un entorno monetario predecible y con baja volatilidad de cambio. Crea confianza con sus socios, impulsa el ahorro y la otorgación de créditos, fortaleciendo y aumentando la base de socios y clientes de la cooperativa, con lo que, permite la expansión a nuevos segmentos crediticios y consolida su posición en el mercado financiero.

Según la revista Forbes, la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., fundada en 1972 hasta diciembre del 2024 sumaba US\$ 1.100 millones en activos, lo que demuestra solvencia y posicionamiento en el sistema financiero nacional (Maldonado Ordoñez, 2025)

Sin embargo, el aumento del desempleo e inseguridad nacional ha afectado los índices de mora en la cartera de crédito, especialmente en el segmento microcrédito. Esta situación obliga a la cooperativa a usar estrategias de recuperación de cartera para reducir riesgos y diversificar sus productos.

Social

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., se caracteriza por ser una institución con un enfoque social, el cual se evidencia mediante sus programas, capacitaciones y agencias en todo el país. A nivel nacional realizan brigadas médicas, webinar enfocados a la educación financiera, capacitaciones como alfabetización digital

para adultos mayores y celebran junto a sus socios y clientes fechas festivas como “Colada Morada La29”, esto mantiene la cercanía con sus socios y aumenta la lealtad de estos hacia la cooperativa.

Perder el enfoque social por fortalecer el aspecto comercial puede romper la confianza de sus socios tradicionales, es por ello, que la cooperativa debe mantener estas prácticas que generan confianza y lealtad en sus socios y clientes.

Existe aún un segmento tradicional que no se encuentra familiarizado con la tecnología actual, por lo que, prefieren la atención presencial. Es por lo que la cooperativa debe garantizar una transición inclusiva que ofrezca atención, capacitación y diversos canales de atención de fácil manejo y seguridad cibernética entre sus socios digitales y no digitales.

Tecnológico

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., ofrece a sus clientes y socios el servicio de la App móvil y canales en línea, en los cuales se incluye múltiples servicios como son facilito, pago de servicios básicos, QR de pago y cobro entre la misma institución, pago de tarjetas de créditos, transacciones interbancarias todo esto con un CORE bancario estable y seguro.

Al contar con canales electrónicos también se expone a vulnerabilidades como son los ataques, fraudes y caídas del sistema, lo que puede dañar la confianza e imagen con sus usuarios, esto obliga que la cooperativa siga fortaleciendo su seguridad informática y creando planes de continuidad.

Ecológico

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., promueve la sostenibilidad integrando a su estrategia practicas sociales y ambientales, mediante la participación en eventos y ferias sostenibles lo cual le ha permitido posicionarse como una empresa socialmente responsable.

Entre los proyectos de cultura sostenible se encuentran la Gestión de residuos “Puntos Limpios” y “Dia de Reciclaje”, proyectos de reforestación, implementación de oficinas sostenibles, generación de residuos sólidos, en donde se promueve el cuidado del medio ambiente a través de un reciclaje responsable, con estas acciones la reputación de la marca crece pues actualmente los clientes valoran cada vez más estas iniciativas verdes, lo que puede influir en sus decisiones en cuanto a ahorro, inversiones y créditos.

Actualmente el cambio climático representa un desafío importante para la cooperativa, pues al existir un evento catastrófico podría afectar directamente a la estabilidad económica de sus socios y clientes especialmente en zonas rurales del país. La cooperativa al responder de una manera asertiva puede diferenciarse como una institución resiliente y responsable mostrando que se interesa por el bienestar y seguridad de sus socios.

Legal

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., se desarrolla bajo un marco legal sólido, regulada por la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y las normativas de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria la cual le brinda

respaldo jurídico e institucional, sin embargo, esta entidad también exige altos estándares de solvencia y transparencia a través de reportes y auditorías periódicas lo cual implica costos operativos y posibles riesgos por incumplimiento, esto exige a la institución adaptarse de manera ágil al cumplimiento de normas y a la administración de riesgos normativos, así como también tiene la obligación de resguardar los derechos de sus clientes y garantizar prácticas éticas en toda su gestión.

1.7 Perfil de la organización.

1.7.1 Nombre de la empresa

Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

1.7.2 Misión, visión, valores

Misión

Siempre comprometidos en servir a nuestros socios, clientes y sus familias, generando la mejor experiencia.

Visión

Ser reconocida a nivel nacional por su excelencia en el servicio personalizado.

Valores

1. Transparencia

- Garantizar que la información sea clara, precisa y oportuna
- Ser coherente entre lo que se dice y se hace
- Ser éticos y morales

- Dar a conocer los resultados en cuanto al desarrollo de los objetivos y actividades encomendadas

2. Pasión por el servicio

- Buscar siempre la generación de experiencias memorables
- Trabajar con calidad e iniciativa
- Ser proactivos con las necesidades de nuestros socios y clientes
- Tener buena actitud, amabilidad y cumplir con los acuerdos y compromisos

3. Compromiso

- Entregar un esfuerzo extraordinario cuando sea requerido
- Cumplir en tiempo y forma las obligaciones contraídas y no evadir

responsabilidades.

- Velar y ser eficiente en el uso de los recursos de la empresa.
- Incentivar y dar ejemplo de adhesión a las causas de la 29

4. Innovación

- Tener buena predisposición y adaptación al cambio para la mejora continua.
- Investigar constantemente tendencias y mejores practicas
- Cuestionar los procedimientos y formas de hacer las cosas
- Proponer e implementar ideas y conceptos disruptivos prácticos y funcionales

1.7.3 Actividades, perfil, marcas, productos y servicios

Actividad: Financiera

Productos:

Ahorros Vista

- ✓ Cuenta Socio
- ✓ Cuenta Cliente
- ✓ Cuenta Angelitos

Ahorro Programado

- ✓ Cuenta Mejor Futuro La29
- ✓ Cuenta Cesantía 29
- ✓ Cuenta Mundialista 29

Crédito

- ✓ Ordinario
- ✓ Credioro
- ✓ Mi Casa 29
- ✓ Microcrédito
- ✓ Credilisto
- ✓ Credifuerzas
- ✓ Crediconvenio
- ✓ Crediélite

Depósitos a Plazo Fijo

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

1.7.4 Ubicación de la sede

Pichincha, Quito, dirección: Av. República E7-16 y Calle La Pradera, Sector

Iñaquito

1.7.5 Ubicación de las operaciones

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. Cuenta con 34 agencias

a nivel nacional, sus agencias son:

Tabla 1.

Distribución geográfica de las agencias de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

Nº	Agencia	Provincia	Cantón
1	Cuenca	Azuay	Cuenca
2	El Ángel	Carchi	Espejo
3	Tulcán	Carchi	Tulcán
4	Riobamba	Chimborazo	Riobamba
5	Brigada	Cotopaxi	Latacunga
6	Latacunga	Cotopaxi	Latacunga
7	Machala	El Oro	Machala
8	Esmeraldas	Esmeraldas	Esmeraldas
9	Albán Borja	Guayas	Guayaquil
10	Centenario	Guayas	Guayaquil
11	Guayaquil Centro	Guayas	Guayaquil
12	Ibarra	Imbabura	Ibarra
13	Loja	Loja	Loja
14	Quevedo	Los Ríos	Quevedo
15	Manta	Manabí	Manta
16	Portoviejo	Manabí	Portoviejo
17	Macas	Morona Santiago	Morona Santiago
18	Tena	Napo	Tena
19	Coca	Orellana	Francisco De Orellana
20	Puyo	Pastaza	Pastaza
21	Shell	Pastaza	Mera

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

22	Carapungo	Pichincha	Quito
23	Centro Histórico	Pichincha	Quito
24	Colon	Pichincha	Quito
25	Oficina Principal	Pichincha	Quito
26	Prensa	Pichincha	Quito
27	Quicentro	Pichincha	Quito
28	Recreo	Pichincha	Quito
29	San Rafael	Pichincha	Rumiñahui
30	Tumbaco	Pichincha	Tumbaco
31	Libertad	Santa Elena	Libertad
32	Santo Domingo	Santo Domingo	Santo Domingo
33	Lago Agrio	Sucumbíos	Lago Agrio
34	Ambato	Tungurahua	Ambato

Nota. Elaboración Propia. Información institucional sobre las agencias a nivel nacional de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

1.7.6 Propiedad y forma jurídica

- **Razón social:** Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.
- **RUC:** 1790567699001
- **Provincia:** Pichincha
- **Estado jurídico:** Activo
- **Gerente:** Cruz Alvear Ángel Fabian
- **Presidente:** Peñaherrera Zavala Hegel Xavier
- **Vicepresidente:** Vásquez Guerrero Jose Luis
- **Secretario:** Navas Chauca Karina Elizabeth
- **Fecha de constitución:** 29/11/1999

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

1.7.7 Mercados servidos o ubicación de sus actividades de negocio

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. Cuenta con 34 agencias a nivel nacional:

Tabla 2.

Mercados servidos por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. a nivel nacional

Nº	Agencia	Provincia	Cantón
1	Cuenca	Azuay	Cuenca
2	El Ángel	Carchi	Espejo
3	Tulcán	Carchi	Tulcán
4	Riobamba	Chimborazo	Riobamba
5	Brigada	Cotopaxi	Latacunga
6	Latacunga	Cotopaxi	Latacunga
7	Machala	El Oro	Machala
8	Esmeraldas	Esmeraldas	Esmeraldas
9	Albán Borja	Guayas	Guayaquil
10	Centenario	Guayas	Guayaquil
11	Guayaquil Centro	Guayas	Guayaquil
12	Ibarra	Imbabura	Ibarra
13	Loja	Loja	Loja
14	Quevedo	Los Ríos	Quevedo
15	Manta	Manabí	Manta
16	Portoviejo	Manabí	Portoviejo
17	Macas	Morona Santiago	Morona Santiago
18	Tena	Napo	Tena
19	Coca	Orellana	Francisco De Orellana
20	Puyo	Pastaza	Pastaza
21	Shell	Pastaza	Mera
22	Carapungo	Pichincha	Quito
23	Centro Historico	Pichincha	Quito
24	Colon	Pichincha	Quito
25	Oficina Principal	Pichincha	Quito
26	Prensa	Pichincha	Quito

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

27	Quicentro	Pichincha	Quito
28	Recreo	Pichincha	Quito
29	San Rafael	Pichincha	Rumiñahui
30	Tumbaco	Pichincha	Tumbaco
31	Libertad	Santa Elena	Libertad
32	Santo Domingo	Santo Domingo	Santo Domingo
33	Lago Agrio	Sucumbíos	Lago Agrio
34	Ambato	Tungurahua	Ambato

Nota. Elaboración Propia. Datos conseguidos de la información institucional publicada por la Cooperativa de Ahorro y Crédito 26 de Octubre Ltda.

1.7.8 Tamaño de la organización

Tamaño: Por el volumen de ventas y número de empleados se la denomina Gran Empresa.

Total, activos: \$ 1.146.329.197

Total, pasivos: \$ 1.044.672.170

Total, patrimonio: \$ 101.318.017

Socios a nivel nacional: \$ 332.564

1.7.9 Información sobre empleados y otros trabajadores

Total, de empleados: 558

- 44% género masculino
- 56% género femenino

1.7.10 Principales cifras, ratios y números que definen a la empresa

- Calificación de riesgo global de fortaleza financiera: “AA”
- Se ubica entre las 5 primeras Cooperativas de segmento 1

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

1.7.11 Modelo de negocio

Hemos desarrollado un modelo integral para el desarrollo de nuevos productos que combinan innovación, sostenibilidad, inclusión, responsabilidad social y ambiental, promoviendo además la mejora continua. Este enfoque se materializa en proyectos estratégicos que buscan ofrecer soluciones accesibles, ágiles, eficientes y de impacto positivo en los socios. Aunque nuestros productos están dirigidos a todo el público, nuestro mercado principal son los miembros de las fuerzas armadas, como policías, militares y marinos, en servicio activo o pasivo.

Las cooperativas, por su naturaleza, operan bajo principios de colaboración y beneficio mutuo. Así en nuestra institución, la calidad y la eficiencia son pilares fundamentales que impactan en el bienestar de todos los socios/ clientes y en la sostenibilidad de la institución.

Por eso, se ha incluido elementos de ESG en el análisis de las operaciones de microcrédito por medio del Sistema de Administración de Riesgo Ambiental y Social (SARAS). Este sistema nos permite determinar, evaluar, clasificar y gestionar los riesgos según el nivel que representan las actividades económicas llevadas a cabo por nuestros clientes y socios. Estas actividades están clasificadas en el " Reglamento de control para la gestión del riesgo social y ambiental en las cooperativas de ahorro y crédito, así como en las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito que se dediquen a la vivienda", Resolución No SEPS-IGT-IGS-IGJ-INFMR-INR-INGINT-2022-003.

Además, implementamos la Política de Gestión de Riesgos Ambientales y Sociales, en la que se definen los compromisos contraídos por la Cooperativa con el desarrollo sostenible y el reconocimiento de los efectos sociales y ambientales que se detecten durante las operaciones. Asimismo, se divulga la metodología utilizada al declarar:

“La Metodología de Categorización de Riesgos Ambientales y Sociales de esta institución considera imperativamente dentro de su análisis la actividad económica del socio/cliente, el nivel de ventas anuales y el monto del financiamiento a ser otorgado”.

Además, esta política establece lo siguiente:

- Identificar los efectos sociales y ambientales, tanto internos como externos, durante la realización de sus operaciones, servicios y productos; y definir las medidas para enfrentarlos o reducirlos en colaboración con el departamento de Responsabilidad Social.
- Fomentar el entrenamiento constante de los empleados que participan en la administración de los riesgos sociales y ambientales.
- Proporcionar los recursos financieros requeridos para robustecer la gestión de los riesgos sociales y medioambientales.
- Revisar y actualizar anualmente y cuando resulte pertinente la presente política, en función de las exigencias en materia ambiental y social

- Elaborar los informes mensuales, cuatrimestral y semestrales de la Gestión de Riesgo Ambiental y Social como insumo base para la presentación del Informe Anual al órgano de control.
- Ejecutar campañas comunicacionales internas y externas como parte de la difusión del sistema.

Capítulo 2

Marco conceptual y legal

En esta sección se desarrollan y precisan los principales conceptos que sustentan el estudio, así como los criterios normativos vigentes en el Ecuador que regulan la operación aseguradora. La comprensión clara y rigurosa de estas definiciones permitirá establecer una base conceptual sólida y el análisis de viabilidad. Asimismo, se incorporan referencias del contexto socioeconómico y de inseguridad que enfrenta el microempresario ecuatoriano, como elemento central para justificar la pertinencia y urgencia de este tipo de cobertura.

2.1. Marco conceptual

2.1.1. Mutuality

“Entidad aseguradora constituida por la asociación de personas que se reparten entre sí los riesgos que individualmente les corresponde, fijando las cantidades con que cada una de ellas habrá de contribuir al resarcimiento de los daños o pérdidas colectivas. De acuerdo con la legislación española, las mutualidades pueden ser a prima fija o a prima variable”. (Fundación MAPFRE, s.f.)

2.1.2. Secuestro

“La noción alude a la acción y el resultado de un secuestro: privar a una persona de su libertad de forma ilegal para solicitar algo a cambio de su liberación; tomar por la

fuerza un medio de transporte; obstaculizar judicialmente la distribución de un producto; o embargar un bien por vías legales”. (Definición.de, s.f.)

2.1.3. Ramo

“Conjunto de modalidades de seguros que se refieren a riesgos de propiedades o naturaleza similares. En esta dirección se habla de ramo de vida, ramo de automóviles, ramo de incendios y así sucesivamente. Para determinar la homogeneidad cualitativa de los riesgos es esencial clasificar estos en ramos”. (Fundación MAPFRE, s.f.)

2.1.4. Extorsión

“El amenazar a una persona o un miembro de su familia con hacerle daño, ya sea en su honra, bienes o integridad física, con el propósito de influir en las decisiones durante el procedimiento del Concurso o la ejecución del respectivo Contrato, independientemente de si se logró o no el objetivo”. (Law Insider)

2.1.5. Vacuna

“Término de carácter coloquial en varios países de América Latina que se emplea para aludir a los pagos que son requeridos de forma constante por bandas delictivas para posibilitar el desarrollo normal de un negocio, bajo amenazas expresas o implícitas. Es una forma de extorsión”. (Andrade, 2024)

2.1.6. PYME

Son las siglas de Pequeñas y Medianas Empresas.

2.1.7. Siniestro

“Es la ocurrencia de un evento, en el que comienzan las obligaciones de la empresa aseguradora. Estas pueden incluir el pago de una suma monetaria, la prestación de servicios, asistencia legal, reparación de un daño, entre otros”. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, s.f.)

2.1.8. Asegurado

“El asegurado es el individuo que ostenta el interés asegurable, es decir, aquel cuyo patrimonio o persona pueda verse impactados, de forma directa o indirecta, por la ocurrencia de un siniestro”. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, s.f.)

2.1.9. Socios

“Un socio de una cooperativa es un individuo o entidad que se une en un sistema de libre ingreso y salida voluntaria con el objetivo de llevar a cabo actividades empresariales orientadas a cumplir sus expectativas y requerimientos económicos y sociales. Esta estructura tiene un funcionamiento democrático, donde cada miembro tiene derecho al voto sin importar su contribución al capital; además, la responsabilidad por las deudas sociales está restringida a las participaciones del capital social que haya firmado” (Gambilos Software, s.f.)

2.1.10. Tasa

“Es el porcentaje que se utilizará sobre la suma asegurada para calcular el costo del seguro”. (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, s.f.)

2.1.11. Interés Asegurable

“Es la relación que tiene el asegurado con los bienes o personas que están protegidos por la póliza y que pueden ser valorados económicamente. Si este interés no se presenta, el contrato de seguros será inválido”. (Fundación MAPFRE, s.f.)

2.1.12. Cooperativa

“Es una sociedad formada por individuos que se unen de manera voluntaria y libre, con el objetivo de llevar a cabo actividades empresariales y cumplir así con sus aspiraciones y necesidades económicas y sociales, que tiene una estructura democrática”. (Gambilos Software, s.f.)

2.1.13. Riesgo

“Es lo que puede ocurrir en un futuro, ya sea próximo o lejano, y que causa preocupación por sus consecuencias. Posee un aspecto negativo, vinculado a pérdidas económicas o daños físicos o mentales, y otro positivo que facilita la obtención de beneficios personales o financieros”. (Fundación MAPFRE, s.f.)

2.1.14. Deducible

“La suma de dinero que debe pagar por una pérdida asegurada es lo que se conoce como deducible”. (Insurance information institute, s.f.)

2.1.15. Póliza de seguro

“Grupo de documentos que formalizan el contrato del seguro. Los derechos y las obligaciones de los involucrados en el contrato (aseguradora, asegurado, beneficiario y tomador) están incluidos en la póliza. Está compuesta por las condiciones generales, las

particulares y las especiales, así como por los apéndices o suplementos que se generen en ella”. (Fundación MAPFRE, s.f.)

2.1.16. Condiciones particulares

“Documento que forma parte de la póliza de seguros y en el cual se especifican las propiedades del riesgo particular del asegurado. Algunas de estas características incluyen la duración del contrato, la fecha en que vencen las primas, el tipo de riesgo cubierto, entre otras”. (Fundación MAPFRE, s.f.)

2.1.17. Exclusiones

“Decisión, que por lo general es responsabilidad de la entidad aseguradora, en virtud de la cual ciertos riesgos no están incluidos en las coberturas de la póliza o, aunque estén incluidos, las garantías del contrato no se aplicarán si se dan determinadas condiciones o circunstancias previamente establecidas” (Fundación MAPFRE, s.f.).

2.1.18. Carencia

“En algunas pólizas de seguros, el periodo inicial en el que las coberturas o una parte de ellas no están vigentes” (Fundación MAPFRE, s.f.).

2.2. Marco legal

2.2.1. Ley General de seguros

Regula la actividad aseguradora en el Ecuador, define los elementos esenciales del contrato de seguro, las responsabilidades de las aseguradoras, derechos de los asegurados y las normas relacionadas con la aprobación de productos, tarifas, coberturas y exclusiones

(Ley General de Seguros, 2014). Establece que toda póliza debe cumplir con principios de transparencia, legalidad y suficiencia técnica junto con la base legal para la creación de seguros colectivos vinculados a productos financieros como el microcrédito.

2.2.2. Código de Comercio

Rige las relaciones jurídicas mercantiles; los contratos de seguros. Establece principios fundamentales como la buena fe, la obligación contractual, la responsabilidad entre las partes y la manera en que se deben interpretar los contratos mercantiles (SuperCias, 2019). Este código ampara legalmente el contrato de seguro colectivo entre la aseguradora, la cooperativa y los microempresarios asegurados.

2.2.3. Regulaciones de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS).

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, organismo que dicta reglas de cumplimiento obligatorio para el mercado de seguros. Entre ellas se encuentran las exigencias para:

- Aprobación de pólizas de seguros.
- Entrega de notas técnicas actuariales.
- Armado de pólizas colectivas.
- Claridad de la información proporcionada al asegurado.
- Defensa del asegurado.

Estas normas se justifican ya que el producto a lanzar debe ser aprobado previamente por la SCVS, en cumplimiento de normas técnicas y legales antes de su venta.

2.2.4. Ley de protección de datos

Regula el tratamiento adecuado, seguro y ético de la información personal. Establece principios de consentimiento, finalidad, confidencialidad, proporcionalidad y seguridad (Ley de Protección de Datos Personales, 2021). Este marco legal es indispensable para el producto de protección integral, ya que la aseguradora y la cooperativa manejan datos sensibles de los microempresarios, incluyendo información financiera, personal y relacionada con eventos delictivos.

2.2.5. Normas sobre microseguros y seguros colectivos.

Dado que el producto se vincula directamente al microcrédito otorgado por una cooperativa de ahorro y crédito, también debe considerarse la normativa de la SEPS, entidad que regula la gestión del riesgo de crédito, provisiones y riesgo operativo dentro de las cooperativas.

a) Resolución SEPS-IGT-IGS-463-2018-F (Gestión Integral de Riesgos)

Esta resolución establece los lineamientos para la implementación del Sistema de Gestión Integral de Riesgos (GIR) en las cooperativas. Regula la identificación, medición, control y monitoreo de riesgos de crédito, operativo, liquidez y reputación. El seguro propuesto actúa como un instrumento de mitigación del riesgo de crédito, alineándose con

los principios definidos por esta resolución (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), 2018).

b) Resolución SEPS-IGT-IGS-660-2021-F (Provisiones y Calificación de Cartera)

Esta resolución regula la clasificación de activos de riesgo y la constitución de provisiones en las cooperativas. Exige que las COAC implementen mecanismos que reduzcan la pérdida esperada de su cartera crediticia. El seguro de protección integral contribuye directamente al cumplimiento de esta normativa, al reducir el impacto financiero de eventos delictivos sobre la capacidad de pago del socio (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), 2018).

Capítulo 3

Diseño del producto

3.1. Nombre del producto

“Contigo29”

3.2. Objetivo del producto

Brindar protección integral a los microempresarios afiliados a la cooperativa, cubriendo los riesgos que pueden afectar su negocio y su bienestar personal, como daños materiales, robo, extorsión y secuestro.

3.3. Perfil del microempresario

El perfil del microempresario para acceder a un crédito contempla a toda persona que pueda justificar sus ingresos y cuente con un negocio con al menos un año de operación continua, además de tener la documentación comercial vigente. El monto mínimo a financiar es de \$ 500 y máximo puede llegar hasta \$ 80.000 el cual se encuentra definido dentro del documento “Matriz de productos por tipos de Segmento”, el que se detalla en el Anexo 1; sin embargo, el valor final se determina conforme al análisis de la actividad económica, flujo de ingresos y capacidad de pago del solicitante.

3.4. Planes de seguro propuesto

Tabla 3.

Planes de seguro propuestos del producto “Contigo29”

Cobertura / Beneficio	PLAN A		PLAN B		PLAN C		PLAN D	
	Créditos \$ 500 – 20.000	Deducible	Créditos \$ 20.001 – 40.000	Deducible	Créditos \$ 40.001 – 60.000	Deducible	Créditos \$ 60.001 – 80.000	Deducible
Incendio / explosión / daños de la naturaleza	\$ 5.000	5% del siniestro, mínimo \$ 100	\$ 10.000	5% del siniestro, mínimo \$ 200	\$ 20.000	10% del siniestro, mínimo \$ 300	\$ 30.000	10% del siniestro, mínimo \$ 500
Robo y/o asalto	\$ 1.000	10% del siniestro, mínimo \$ 100	\$ 2.500	10% del siniestro, mínimo \$ 150	\$ 4.000	10% del siniestro, mínimo \$ 200	\$ 5.000	15% del siniestro, mínimo \$ 300
Extorsión	\$ 500 por evento / 1.000 agregado anual	20% del siniestro, mínimo \$ 50 por evento	\$ 1.000 por evento / 3.000 agregado anual	25% del siniestro, mínimo \$ 100 por evento	\$ 2.000 por evento / 4.000 agregado anual	30% del siniestro, mínimo \$ 200 por evento	\$ 3.000 por evento / 5.000 agregado anual	30% del siniestro, mínimo \$ 300 por evento
Secuestro	\$ 1.000 por evento / 2.000 agregado anual	10% del siniestro, mínimo \$ 100	\$ 2.000 por evento / 4.000 agregado anual	15% del siniestro, mínimo \$ 200	\$ 3.000 por evento / 5.000 agregado anual	20% del siniestro, mínimo \$ 300	\$ 4.000 por evento / 6.000 agregado anual	20% del siniestro, mínimo \$ 400
Asistencia Pyme	\$ 150	No aplica	\$ 150	No aplica	\$ 150	No aplica	\$ 150	No aplica

Asistencia profesional	\$ 300	No aplica	\$ 500	No aplica	\$ 700	No aplica	\$ 1.000	No aplica
Continuidad de negocio por extorsión y secuestro	2 cuotas del crédito	No aplica	3 cuotas del crédito	No aplica	4 cuotas del crédito	No aplica	4 cuotas del crédito	No aplica
Daños materiales por actos extorsivos	—	No aplica	\$ 1.000 agregado anual	20% del siniestro, mínimo \$ 200	\$ 1.500 agregado anual	25% del siniestro, mínimo \$ 300	\$ 2.000 agregado anual	30% del siniestro, mínimo \$ 400
Gastos Extraordinarios para Continuidad Operativa	—	No aplica	—	No aplica	\$ 2.000 agregado anual	25% del siniestro, mínimo \$ 300	\$ 3.000 agregado anual	30% del siniestro, mínimo \$ 400
Carencia	30 días	No aplica	30 días	No aplica	30 días	No aplica	30 días	No aplica
Tasa comercial	0.50%		0.65%		0.80%		0.95%	

Nota. Elaboración Propia. Los planes A, B, C y D se estructuran en función del rango de crédito, establecimiento diferentes límites de cobertura, deducibles y beneficios complementarios.

3.4.1. Particularidades del producto

La Dirección Comercial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., de acuerdo con la información que ha obtenido a través de sus asesores de crédito y gestores de cobranzas, ha podido evidenciar que una de las principales causas de morosidad en los microcréditos es la inseguridad que actualmente aqueja al país, reflejándose en casos de extorsión y secuestro a los microempresarios, lo cual crea una necesidad a la Cooperativa de salvaguardar este segmento. Con dichos antecedentes ha solicitado al área de seguros de la Cooperativa la creación de un producto que cubra esta necesidad, es por esto que se ha procedido a desarrollar el producto “Contigo 29” motivo de este proyecto.

Unidad de exposición: Todos los microcréditos vigentes en la cooperativa

Periodicidad: Prima mensual vinculada a la cuota, durante todo el plazo del crédito.

Modalidad: Seguro colectivo

Solicitante /tomador: Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

Asegurado: Socio reportado por el solicitante / tomador

Beneficiario: Socio reportado por el tomador a excepción de la cobertura de Continuidad de negocio por extorsión y secuestro quien el beneficiario es la cooperativa.

Límites de edad por cobertura:

Edad de Ingreso

-De 18 años cumplidos hasta 74 años 11 meses y 29 días

Edad de Permanencia

-De 18 años cumplidos hasta 80 años cumplidos

Garantías: En la solicitud de crédito se incorpora una declaración de no ser víctima de extorsión en la actualidad y de no mantener acuerdos con grupos delictivos

Facturación y pagos: Mensual

El valor de la prima es el resultado del siguiente cálculo: Valor prima

total = (valor asegurado saldo insoluto * tasa total) * el # de días.

Tasa:

Plan A Tasa neta 0,50%

Plan B Tasa neta 0,65%

Plan C Tasa neta 0,80%

Plan D Tasa neta 0,95%

Tiempo de notificación de siniestros: 5 días hábiles

3.4.1.1. Coberturas Principales

Este seguro cubre las pérdidas, destrucción o daños imprevistos y accidentales, que se produzcan a consecuencia de:

Tabla 4.

Detalle de las coberturas principales del producto de protección integral para microempresas

Cobertura	Detalle
-----------	---------

Incendio	Cubre los daños materiales directos que sufran los bienes asegurados a causa de incendio, incluyendo los gastos necesarios para extinguir el fuego y evitar su propagación.
Explosión	Protege contra daños ocasionados por explosiones internas o externas que afecten los bienes asegurados, sin importar el origen del accidente.
Terremoto, Temblor, Erupción Volcánica	Cubre daños materiales causados por terremoto, temblor o erupción volcánica, destrucción parcial o total de los bienes asegurados.
Lluvia e Inundación incluyendo Granizada	Cubre los daños materiales directos por lluvia, inundación, granizo que cause daños o pérdidas en los bienes asegurados.
Robo y Asalto	Cubre la pérdida de bienes asegurados por robo con fuerza, violencia o asalto dentro del local asegurado, incluyendo daños al local por el robo.
Extorsión	• Pagos obligados por amenazas directas hacia el negocio o el propietario. • Acompañamiento y asesoría especializada. • Reembolso de pagos extorsivos verificados (bajo protocolo de validación).
Secuestro	• Pago de rescate (según límites establecidos con protocolos). • Costos de negociación y asistencia profesional.
Cobertura de Daños Materiales Relacionados con Actos Extorsivos (de	Cubre daños al establecimiento directamente relacionados con la amenaza o acto extorsivo: • Rotura de vidrios o ventanas. • Daños por incendio provocado.

acuerdo al plan establecido)	• Daños por detonación de explosivos artesanales. • Daños por vandalismo dirigido específicamente contra el negocio. No cubre pérdidas por asaltos comunes NO vinculados a extorsión.
Cobertura de Gastos Extraordinarios para Continuidad Operativa (de acuerdo al plan establecido)	• Reubicación temporal del negocio (arriendo temporal de local). hasta 30 días • Protección y vigilancia temporal en el negocio por hasta 72 horas. • Transporte seguro para el microempresario y su familia por 7 días.

Nota. Elaboración Propia. Se describen las coberturas incluidas en el producto, así como los eventos y gastos asociados a cada riesgo asegurado.

3.4.1.2. Coberturas especiales

Asistencias para los microempresarios

Tabla 5.

Detalle de las asistencias incluidas en las coberturas especiales del producto “Contigo29”

Asistencias	Detalle
Asistencia de plomería	Si ocurre un desperfecto no previsto en las instalaciones de abastecimiento o sanitarias del local que impida el suministro o la evacuación de aguas, se enviará al técnico especializado lo más pronto posible. Éste llevará a cabo la asistencia de urgencia requerida para reanudar el servicio, siempre que las condiciones de las redes lo permitan.

	Para el asegurado, no habrá costo alguno por el servicio de Emergencia hasta un monto máximo de \$50 por evento y \$150 al año. El valor anterior incluye el coste de la mano de obra y los materiales. Exclusiones: El arreglo de las averías relacionadas con grifos, cisternas, calentadores, depósitos y sus acoples, bombas hidráulicas y tanques hidroneumáticos queda excluido. También se excluyen la reparación de los canales y bajantes, así como la reparación de goteras a causa de una deficiente impermeabilización o protección en las cubiertas o paredes externas del edificio. Finalmente, tampoco se incluyen las reparaciones de fallos que surgen debido a filtraciones o humedades.
Asistencia de electricidad	En caso de que ocurra un corte total o parcial del suministro eléctrico debido a una avería repentina e inesperada en las instalaciones eléctricas del local, se enviará con la mayor rapidez posible a un técnico especializado. Este llevará a cabo la asistencia de emergencia requerida para reestablecer el abastecimiento de electricidad, siempre y cuando las condiciones de las redes lo permitan. El asegurado no tendrá que pagar absolutamente nada por el servicio de emergencia hasta un total de \$50 por evento, con un límite anual de \$150. El costo de la mano de obra y de los materiales está incluido en el valor previo. Exclusiones: Las reparaciones de averías individuales de mecanismos como enchufes, interruptores, conductores, etc., no están incluidas. Y/o

	la reparación de fallas relacionadas con componentes de iluminación como focos, fluorescentes, lámparas, etc. Y/o arreglar fallas en electrodomésticos, calefacción y, en general, cualquier avería de un dispositivo que utiliza la electricidad como fuente de energía.
Asistencia de cerrajería	Si en algún momento ocurren hechos fortuitos como la pérdida, el extravío o el robo de las llaves, o si la cerradura queda inservible por un intento de robo u otra razón que impida abrir las puertas principales del local, se enviará lo más pronto posible a un experto técnico. Este se encargará de prestar la asistencia de emergencia requerida para reestablecer el acceso al inmueble y garantizar que la puerta principal cierre correctamente. Hasta \$50 por evento, con un límite anual de \$150, el servicio de emergencia no le costará nada al asegurado. El valor previo abarca el costo de los materiales y del trabajo manual. Excepciones: Se excluyen reparaciones y/o reposiciones de cerraduras que permitan el acceso a dependencias internas del inmueble por puertas interiores, así como la apertura o reparación de cerraduras de guardarropas y alacenas.

Asistencia de vidrios	Si los cristales de las ventanas o de cualquier otra superficie de cristal que sea parte del cerramiento de la pyme asegurada se rompen debido a un evento repentino e inesperado, se llevará a cabo la Asistencia de Emergencia. Este servicio de emergencia no le costará nada al asegurado, hasta un máximo de \$50 por evento y \$150 en total por año. El valor anterior incluye el coste de la mano de obra y los materiales. Exclusiones: Quedan excluidos todos los cristales que, aunque se encuentren dentro de la vivienda, no influyan en el cerramiento de la casa del asegurado en caso de rotura, así como los espejos.
Asistencia Profesional	• Línea de emergencia y manejo de crisis con asesor experto. • Acompañamiento legal en denuncia en Fiscalía. • Asesoría de seguridad preventiva: • Evaluación básica de riesgos del negocio. • Instrucciones de manejo seguro de rutas, horarios y personal. • Recomendaciones de protección familiar.

Nota. Elaboración Propia. Las asistencias se brindan como servicios complementarios orientados a la continuidad operativa y seguridad de microempresario, conforme a las condiciones del producto propuesto.

3.4.1.3. Exclusiones

Esta póliza no cubre los perjuicios o daños materiales causados de manera directa por:

- Involucramiento del asegurado en actividades ilegales o delitos perpetrados por él mismo, sus socios o sus familiares directos.
- Uso del negocio con el objetivo de realizar lavado de activos, narcotráfico o cualquier otro tipo de actividad ilícita.
- Situaciones en las que se confirme que el asegurado organizó el evento o lo aceptó.
- Amenaza o extorsión preexistente: casos en los que el asegurado ya había sido víctima de extorsión antes de contratar el seguro y no lo comunicó.
- No están cubiertos los siniestros ocurridos antes de la fecha de inicio de la póliza.
- La cobertura no opera si el asegurado no informa a la aseguradora y a las autoridades competentes sobre la extorsión en los plazos estipulados.
- A menos que se acuerde expresamente, no se cubren pérdidas de negocio, pérdida de reputación o pérdida de futuras ganancias.
- Conducta deshonesto o infidelidad de los socios, accionistas, administradores o cualquier miembro del personal del asegurado.
- Variaciones en la humedad o temperatura del ambiente;
- Falta de inventario, pérdidas misteriosas, mermas y otros tipos de pérdidas detectadas tras el inventario;
- Responsabilidad civil, tanto contractual como extracontractual;
- Ganancia cesante. Margen de utilidad; pérdidas de mercado, indirectas y por

consecuencias, sin importar el motivo;

- El deterioro gradual de materiales o de cualquier componente de una máquina que se deriva del empleo o del desgaste normal, corrosión, oxidación, erosión, fermentación, defectos ocultos y daños producidos por la calefacción o la deshidratación a los que han sido expuestos los bienes asegurados;
- Animales en general, y específicamente aquellos que pueden ser considerados plagas, como ratas, polillas o gorgojos;
- Contaminación del medio ambiente;
- Sanciones o multas monetarias aplicadas por costos y gastos incurridos en eventos de contaminación o polución, incluyendo filtraciones de cualquier tipo, ya sea por mandato de cualquier autoridad gubernamental relacionada con la definición de deterioro ambiental. Gastos asociados con la extracción de contaminantes del agua o la tierra, así como los relacionados con el reemplazo, la restauración o la eliminación de agua o tierra contaminada.
- Cualquier modificación o destrucción accidental de datos o códigos de programas informáticos provocada por la manipulación descuidada o incorrecta de los equipos computacionales, el funcionamiento defectuoso de dichos programas o la intervención de instrucciones o programas electrónicos externos;
- Conflicto bélico, ya sea internacional o civil, invasión, acto de hostilidad

procedente del enemigo foráneo, rebelión o sedición; y además,

- Radiaciones ionizantes o contaminación de cualquier tipo debido a la radiactividad de los combustibles nucleares, residuos generados por la combustión de estos combustibles, materiales o armas nucleares; en otras palabras, reacciones nucleares, radiación nuclear o contaminación radioactiva.

Riesgos no asegurados.

- Actividades o negocios explícitamente excluidos, como son las casas de apuestas, los bares, los moteles, las discotecas y los centros de tolerancia.
- Créditos que tienen un retraso de pago mayor a 60 días en el momento del suceso
- Terrenos, vías de acceso y sus anexos, astilleros, muelles, aserraderos, siembras, bosques, agua, animales y minas (con sus respectivos contenidos), así como cualquier bien o contenido que no esté especificado en la póliza.
- Joyas, lingotes de oro o plata, metales preciosos, medallas, utensilios para el hogar y cualquier otro objeto que cuente con un valor artístico, científico o histórico.
- Todo tipo de bienes en tránsito, mercancía que esté fuera de las bodegas o expuesta a la intemperie en los lugares asegurados mencionados en la póliza, a menos que se acuerde explícitamente lo contrario.
- Explosivos, juegos de pirotecnia, cartuchos para armas;

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

- Cultivos permanentes o en desarrollo, salvo si se trata de propósitos experimentales de investigación;
- Líneas públicas de distribución y transmisión de energía, puentes, postes, represas y túneles;

3.4.1.4. Obligaciones de las partes

Obligaciones del asegurado (microempresario)

- Cumplir con los pagos de las cuotas.
- Proveer información veraz, declarar con exactitud los datos necesarios para la contratación y renovación de la póliza.
- Notificar inmediatamente a la aseguradora y a la cooperativa cualquier situación de extorsión, secuestro o intento de estos hechos
- Colaborar en la investigación, facilitar la documentación, testimonios y cooperar con las autoridades y la aseguradora en el proceso de gestión del siniestro.
- No realizar acuerdos ni pagos a extorsionadores o secuestradores sin la intervención o aprobación de la aseguradora.

Obligaciones de la aseguradora

- Entregar al asegurado el documento que detalla las coberturas, condiciones y exclusiones del seguro.

- Proporcionar asesoramiento inmediato y apoyo especializado cuando se declare un evento cubierto
- Pagar las sumas aseguradas y/o cubrir los costos, según lo pactado en la póliza y una vez comprobado el siniestro.
- Mantener la privacidad de la información recibida y la identidad de los involucrados.
- Explicar claramente coberturas, exclusiones y procedimientos antes y después de la contratación.
- Ajustarse a las leyes ecuatorianas sobre seguros y protección al consumidor.

Obligaciones de la cooperativa

- Facilitar la vinculación de los microempresarios al seguro, verificando que cumplan los requisitos.
- Informar a los microempresarios sobre los beneficios y la forma de cobertura, sensibilizándolos en sus derechos y obligaciones.
- Coordinar el cobro de las primas y remitirlas a la aseguradora.
- Servir de canal de apoyo en la solución y comunicación de siniestros entre asegurados y aseguradora.
- Mantener actualizada la base de asegurados y notificar cualquier cambio a la aseguradora.

- Velar por el cumplimiento del contrato por parte de asegurados y aseguradora.

3.5. Diseño técnico:

3.5.1. Exposición y Base Técnica

Cartera base: se toma como referencia la cartera nacional de microcréditos de la ciudad de Quito, donde: número promedio de créditos anuales es de 2.339 en Quito y el monto promedio de crédito es de \$ 22.460 en Quito, con mayor riesgo de impago en días y monto, la data fue extraída de la base de datos histórica proporcionada por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. que se presenta en el Anexo 2.

3.5.2. Segmentación del Riesgo

- Zona Geográfica: Ciudad de Quito, por su mayor monto medio y días de impago según base de datos analizada
- Actividad económica: Se usan las categorías que aparecen en la base de la Cooperativa, comercio al por menor, transporte, servicios profesionales, restaurantes, salud, educación, fabricación de productos diversos, comercio al por mayor.

- **Tabla 6.**

Segmentación por actividad económica

Actividad Económica	Número de créditos	Porcentaje
Agricultura	47	2%
Comercio al por mayor	164	7%

Comercio al por menor	538	23%
Construcción	47	2%
Educación	47	2%
Fabricación de productos diversos	234	10%
Ganadería	23	1%
Otros servicios	23	1%
Restaurantes	187	8%
Salud	94	4%
Servicios profesionales	561	24%
Tecnología	23	1%
Transporte	351	15%
Total general	2.339	100%

3.5.3. Tarificación

La Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. para análisis y desarrollo de la tarificación nos proporcionó la siniestralidad histórica en que mantiene vigente en las coberturas de incendios y robo, y para desarrollo de este producto hemos tomado como referencia un porcentaje adicional para la cobertura de extorsión, según la siguiente tabla.

Tabla 8.

Siniestralidad histórica 2023-2025

Planes	Cobertura	Años			Total	Promedio histórico	Adicional por extorsión	Total, siniestralidad esperada
		2023	2024	2025				
PLAN A	Incendio	0%	0%	8%	8%	25%	5%	30%
	Robo	10%	12%	20%	42%			
PLAN B	Incendio	1%	2%	5%	8%	28%	7%	35%
	Robo	11%	15%	22%	48%			
PLAN C	Incendio	2%	2%	8%	12%	28%	10%	38%
	Robo	10%	15%	18%	43%			

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

PLAN D	Incendio	0%	1%	9%	10%	30%	12%	42%
	Robo	6%	18%	25%	49%			

En base a la siniestralidad esperada se ha procedió a realizar la siguiente tabla de tarificación:

Tabla 8.

Tarificación según cada plan

Plan	Tasa comercial	Tasa técnica	Tasa pura	Siniestralidad esperada
A	0,50%	0,38%	0,12%	30,00%
B	0,65%	0,50%	0,18%	35,00%
C	0,80%	0,62%	0,23%	38,00%
D	0,95%	0,73%	0,31%	42,00%

Nota. Elaboración Propia. La tasa técnica se compone de la tasa pura y el porcentaje de gastos administrativos.

Para la tarificación se tomó en cuenta las siguientes variables;

- **Tasa comercial= La Tasa Técnica * 1.30% mark up Cooperativa va))**
- **Tasa técnica= La Tasa Pura / Siniestralidad esperada**
- **Tasa Pura = Tasa técnica x Siniestralidad esperada**

El 65% calculado es la tasa técnica esperada la cual se compone de la siguiente manera:

Tasa técnica esperada= Riesgo puro – 25% de gastos – 10% Margen técnico

Tasa técnica esperada= 100% -25%-10%

Tasa técnica esperada= 65%

Siniestralidad: La siniestralidad es el componente central de la prima.

La siniestralidad es un dato real proporcionado por la cooperativa, su data histórica de

siniestralidad permitió realizar un escenario de siniestralidad ajustado a la realidad en las coberturas de incendios y robos.

El adicional por extorsión se incorpora como un ajuste técnico aplicado a la siniestralidad histórica, con el fin de reflejar el mayor riesgo asociado al contexto de seguridad en la ciudad de Quito. Dicho ajuste se define de forma escalonada, en función del nivel de riesgo y comportamiento histórico de cada plan, aplicando el principio de prudencia para preservar la suficiencia técnica del esquema tarifario.

- **Gastos administrativos**

Los gastos administrativos contemplan:

- Costos reales de operación del seguro
- Participación de la cooperativa en la cobranza
- Atención de siniestros complejos (extorsión, secuestro)
- Emisión masiva sin intermediarios
- Gestión del convenio (reportes + conciliaciones)

Por lo señalado anteriormente se ha definido un gasto administrativo del 25%.

3.6. Proceso operativo:

3.6.1. Suscripción y emisión

- El seguro se contrata de forma automática y obligatoria debido a las políticas internas de la cooperativa al aprobarse el crédito de microempresa.

- El asesor comercial de la Cooperativa debe validar que la actividad económica no se encuentre dentro del listado de actividades excluidas como moteles, centros de tolerancia, bares, discotecas, casas de apuestas.

3.6.2. Cobranza

- La prima se incluye en la cuota mensual del crédito y se recauda con el mismo medio de pago
- En caso de mora superior a 60 días, la cobertura se suspende automáticamente hasta la regularización.

3.6.3. Atención de Reclamos

1. Notificación a través de línea de atención 24/7 o en agencias de la cooperativa.
2. Para siniestros relacionados a las coberturas de extorsión/secuestro:
 - Comunicación formal escrita notificando sobre la ocurrencia del siniestro
 - Presentación de denuncia formal ante las autoridades competentes
 - Verificación de cobertura: vigencia, mora, actividad permitida, no preexistencia.
 - Coordinación con la Unidad de Riesgos y asesoría legal de la aseguradora para proteger al asegurado y a la cooperativa.
3. Para siniestros relacionados al resto de cobertura de la póliza:
 - Notificación por escrito de carácter formal acerca del suceso del siniestro

- Detalle valorado de la pérdida, que incluya el documento proforma original de reparación o reposición de los bienes dañados y/o las facturas originales;
- Documentos que certifiquen el siniestro, con información precisa sobre su origen y causas, las condiciones en las que tuvieron lugar los daños o pérdidas, y la cantidad a indemnizar; libros contables principales y auxiliares o los estados financieros más recientes;
- Denuncia ante las autoridades competentes, en el caso de robo

4. Liquidación:

Este proceso inicia desde el aviso del siniestro y finaliza en el pago de la indemnización o rechazo sustentado.

Aviso del siniestro (Notificación inicial)

Canal: Agencia de la cooperativa

El asegurado debe informar: tipo de siniestro, fecha y hora, descripción breve, documentación disponible

Documentación inicial requerida

Según el tipo de siniestro:

- **Robo o daños materiales/ Extorsión/ Secuestro:** denuncia policial, evidencia fotográfica, inventarios, facturas / estimaciones de reparación, informes médicos (si aplica)

- **Continuidad de negocio / pago de cuotas:** evidencia de cierre forzado, notificación de amenazas, registro de ventas o flujo interrumpido.

Verificación y validación del siniestro

Responsable: Aseguradora / Unidad de investigación de siniestros

Ajuste del siniestro (cuantificación económica)

Responsable: Ajustador interno o externo

Comunicación de decisión al asegurado

Responsable: Aseguradora

Se envía por escrito: monto a indemnizar, cálculo de deducible y plazo estimado de pago.

En caso de rechazo: carta de negativa formal, sustentación técnica, derecho de apelación del asegurado.

Liquidación y pago

Responsable: Aseguradora

Modalidad de pago:

Para coberturas directas:

Pago directo al asegurado.

Para continuidad del negocio / cuotas del crédito:

Pago directo a la Cooperativa, aplicado a la deuda, no al socio.

Cierre del expediente

3.7. Simulación real datos de la cooperativa

Con el objetivo de ilustrar el impacto del producto, se desarrolla una simulación tomando como referencia la información proporcionada por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. correspondiente a los 3 últimos periodos (2023, 2024, 2025), la base de datos detallada en el anexo 2 utilizada en esta simulación presenta los siguientes resultados:

- Se han colocado 11.551 microcréditos a nivel nacional, siendo la ciudad de Quito el 20,34% del total nacional con 2.339 créditos a microempresarios.
- El promedio nacional de crédito es de \$16.164 , pero en la ciudad de Quito llega a \$22.460, un 39% más que el promedio del país. Esta diferencia indica que los microempresarios de Quito le dan más valor a cada operación de crédito, aumentando el riesgo de pérdida para la Cooperativa en caso de siniestro.
- La morosidad promedio en la ciudad de Quito (123 días) es 49 días mayor que el promedio nacional, lo que representa un incremento del 66% en riesgo crediticio de acuerdo al Anexo 3 Promedio de mora en la ciudad de Quito. El mayor riesgo de impacto efectivamente es la ciudad de Quito con una mayor probabilidad de incumplimiento, vulnerabilidad de los microempresarios ante imprevistos, lo que aumenta la necesidad de un seguro que mitigue el riesgo crediticio en esta ciudad.

Existen posibles factores que influyen en la morosidad elevada en la Cooperativa que podrían relacionarse con costos de operación elevados, mayor

exposición al tema de la inseguridad, mayor competencia comercial y financiera.

- Dentro de la Cooperativa se manejan créditos en montos máximos tanto a nivel nacional como para la ciudad de Quito, a continuación, se detallan los cálculos de exposición:

Tabla 9.

Distribución de montos y números de operaciones de microcréditos a nivel nacional y en la ciudad de Quito.

	Monto máximo crédito	No. Operaciones	Monto mínimo crédito	No. Operaciones
Nacional	80.000	7	500	77
Quito	80.000	1	400	85

Nota. Elaboración Propia. Se presentan los montos máximo y mínimo de crédito, así como el número de operaciones registradas para el análisis de exposición del producto.

$$\text{Quito} = 85 \times 80.000 = \$ 6.800.000$$

$$\text{Nacional} = 77 \times 80.000 = \$ 6.160.000$$

- Exposición total estimada Quito (promedio): \$ 52.533.940 (2.339×22.460)

Los 85 créditos máximos representan 3,63% de los créditos ($85/2.339$) y 12,94% de la exposición total de Quito ($6.800.000 / 52.533.940$).

- Resto del país (Nacional, excl. Quito)

$$\text{Créditos en monto mínimo: } 7 \times \$ 500 = \$ 3.500$$

- Comparación entre grupos de top-montos

Total, créditos combinados (nacional + Quito): 162

Quito concentra $85/162 = 52,47\%$ del conteo de créditos top y 52,47% de la exposición agregada entre estos créditos (6.800k / 12.960k).

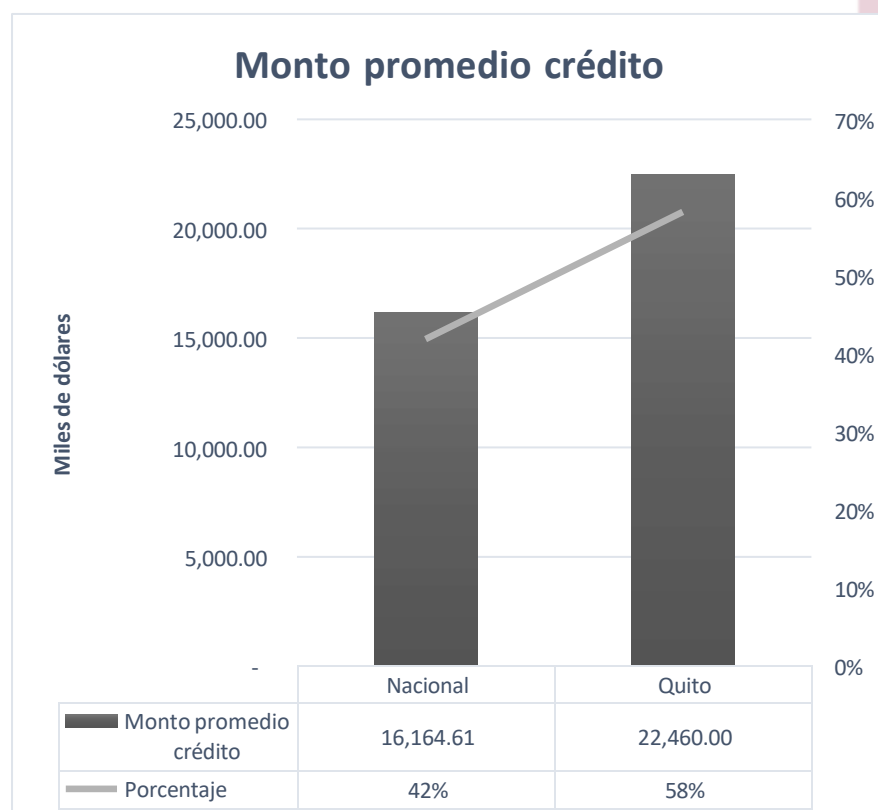
Por lo tanto, la ciudad de Quito por sí sola concentra más exposición en créditos tope (\$ 6.8M) que todo el resto del país (\$ 6.16M).

3.7.1. Gráficos comparativos

Descripción del gráfico sugerido:

Figura 1.

Comparación del monto promedio de crédito a nivel nacional y en la ciudad de Quito

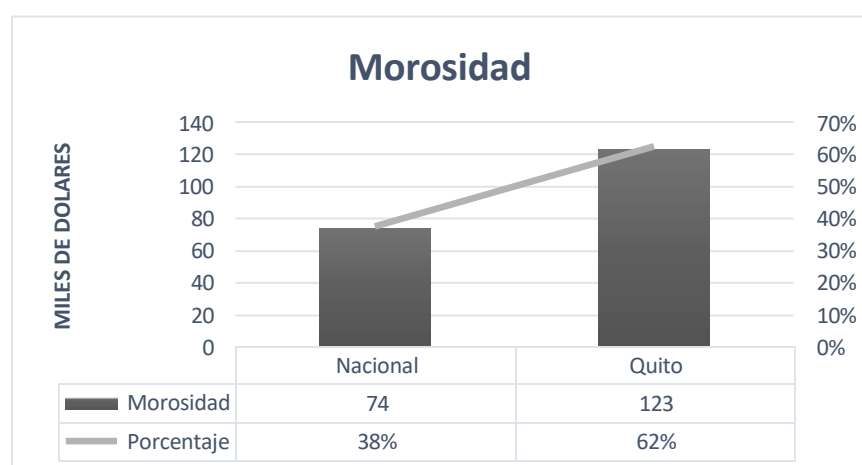


Nota. Elaboración Propia. Base de datos Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Figura 2.

Comparación de la morosidad de microcrédito a nivel nacional y en la ciudad de Quito



Nota. Elaboración Propia. Base de datos Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

Figura 3.

Comparación de la morosidad de microcrédito a nivel nacional y en la ciudad de Quito



Nota. Elaboración Propia. Base de datos Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

3.7.2. Escenarios de Siniestralidad

El análisis de escenarios de siniestralidad constituye una herramienta fundamental para comprender, anticipar y gestionar los riesgos que se pueden enfrentar al momento de la creación de nuevos productos. La siniestralidad, entendida como la ocurrencia y frecuencia de eventos que generan pérdidas no solo impacta en la estabilidad financiera de las entidades, sino también en la confianza de los asegurados y en la sostenibilidad del sistema asegurador en su conjunto.

En este proyecto se abordará la construcción de escenarios de siniestralidad considerando variables críticas como la frecuencia, severidad, exposición al riesgo, el objetivo es proporcionar un marco analítico que permita evaluar la vulnerabilidad del producto frente a distintos contextos, a continuación, se propone tres escenarios de experiencia siniestral:

Escenario Esperado

Dentro de este escenario se considera lo siguiente:

Frecuencia de siniestros acorde al análisis de riesgo de Quito (alto riesgo de inseguridad, pero con límites moderados).

- No hay eventos catastróficos extremos (terremoto grande, ola de extorsiones fuera de patrón).
- El comportamiento delictivo se mantiene en la tendencia actual (incrementó, pero no de manera excesiva).

Tabla 10.

Siniestralidad esperada por plan de cobertura

Plan	Siniestralidad esperada	Comentario Técnico
A	30%	Microempresas pequeñas, sin grandes sumas aseguradas. Robo y pequeñas extorsiones dominan.
B	35%	Negocios más visibles, algo más castigados por extorsión y daños materiales.
C	38%	Mayor concentración de montos y más exposición a continuidad de negocio.
D	42%	Negocios grandes, con más riesgo de extorsión y pérdida severa.

Nota. Elaboración Propia. La siniestralidad esperada se estima considerando el nivel de exposición, severidad de los eventos cubiertos y el monto promedio de crédito por plan, los datos son proporcionados por la Cooperativa en base a su siniestralidad histórica 2023-2025.

Es un producto rentable: entre 30–42 % de siniestralidad neta, más 25 % gastos y 10 % margen, se traduce en un producto técnicamente sano

Escenario Conservador

Dentro de este escenario se considera lo siguiente:

Menos frecuencia de extorsiones y robos.

Sin eventos catastróficos relevantes.

Buen impacto de educación y prevención con los socios.

Tabla 11.

Ajuste conservador de la siniestralidad por plan de producto “Contigo29”

Plan	Siniestralidad esperada	Ajuste conservador	Siniestralidad conservadora
A	30%	-8 puntos	22%
B	35%	-8 puntos	27%
C	38%	-8 puntos	30%
D	42%	-9 puntos	33%

Nota. Elaboración Propia. De acuerdo con la simulación de escenarios de siniestralidad del producto propuesto.

En este escenario, el producto tiene resultados técnicos favorables con una buena gestión del riesgo tanto por parte de la aseguradora, así como también de la Cooperativa.

Escenario Adverso

Dentro de este escenario se considera lo siguiente:

- Incremento de la delincuencia (oleada de extorsiones, más robos, más uso de la cobertura de cuotas).
- Uno o varios eventos de daños materiales relevantes (motín, disturbios, atentados a locales).
- Mayor concentración de negocios en zonas de alto riesgo.

Tabla 62.

Escenario adverso de siniestralidad por plan del producto “Contigo29”

Plan	Siniestralidad esperada	Aumento en escenario adverso	Siniestralidad adversa
A	30%	+10 puntos	40 %

B	35%	+12 puntos	47 %
C	38%	+15 puntos	53 %
D	42%	+18 puntos	60 %

Nota. Elaboración Propia. El escenario adverso considera un incremento en la frecuencia de severidad de los siniestros debido al aumento de eventos delictivos y uso de coberturas de continuidad de negocio.

Plan A y B: en este escenario se manejan rangos entre el 40–47 %.

Plan C y D: en este escenario se maneja un rango entre el 53–60 % de siniestralidad neta que reduce de manera importante el margen técnico.

La siniestralidad neta esperada del producto “Contigo 29” se sitúa entre el 30 % y el 42 % según el plan, niveles que resultan coherentes con productos de protección Pyme y permiten asegurar la viabilidad técnica del seguro.

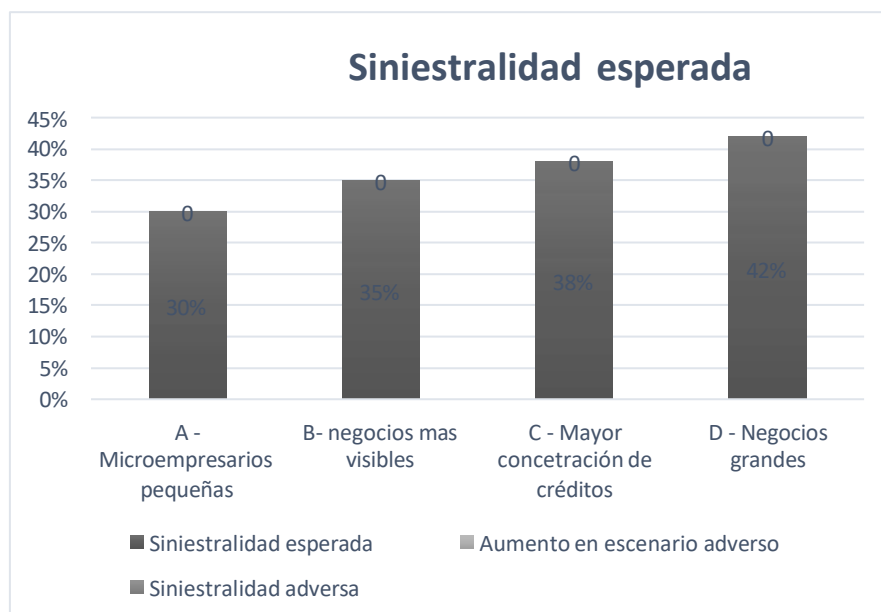
En un escenario conservador, la siniestralidad podría disminuir entre un 22 % y un 33 %, dando como resultado técnicos favorables y margen para futuras mejoras de cobertura o ajustes tarifarios en favor del socio.

En un ambiente negativo donde se multipliquen los casos de extorsión, robo y reclamos por pérdida de continuidad de negocio, la siniestralidad neta podría dispararse entre un 40% y un 60%, en especial en los planes de mayor suma asegurada (C y D). En este contexto, la incorporación de deducibles en las coberturas críticas cumple un rol fundamental, al moderar el impacto de la severidad y evitar que la experiencia siniestral haga insostenible el producto en el mediano plazo.

Figura 4.

Siniestralidad esperada y aumento en escenario adverso por plan del producto “Contigo29”

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.



Nota. Elaboración Propia. De acuerdo con la base de datos de la Cooperativa de Ahorro y Crédito

29 de Octubre Ltda.

Capítulo 4

4. Análisis financiero

El presente capítulo tiene como objetivo evaluar la viabilidad económica y la rentabilidad del producto de seguro “Contigo29”, diseñado para microempresarios que acceden a créditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. La investigación se fundamenta en datos históricos de 2025 relativos a los desembolsos de microcrédito, una estructura técnica de primas establecida para cada plan, supuestos de accidentes, gastos administrativos y margen de intermediación, los cuales fueron factores determinantes en el diseño del producto. El análisis económico determina si las primas actuales son adecuadas para sufragar los siniestros proyectados, los costos operativos y el margen de beneficios necesario para garantizar la sostenibilidad del producto tanto para la aseguradora como para la cooperativa. El análisis se desarrolla sobre los siguientes supuestos técnicos y operativos:

- Unidad de exposición: microcréditos vigentes otorgados por la cooperativa.
- Modalidad: seguro colectivo vinculado al crédito.
- Periodicidad de pago: prima mensual incluida en la cuota del crédito.
- Segmentación: cuatro planes de seguro definidos según el monto del crédito:

Plan A: \$ 500 – \$ 20.000

Plan B: \$ 20.001 – \$ 40.000

Plan C: \$ 40.001 – \$ 60.000

Plan D: \$ 60.001 – \$ 80.000

La cartera analizada se realizó en base a los datos del año 2025 de los créditos colocados en la ciudad de Quito donde evidencia un total de 750 operaciones, con un monto acumulado superior a \$ 16.260.111, concentrándose el mayor número de créditos en el rango de \$ 500 a \$ 40.000, lo cual justifica un enfoque de producto masivo con primas accesibles y control estricto de la siniestralidad.

4.1 Estructura de ingresos del producto

Los ingresos del proyecto provienen de las primas cobradas a los asegurados. Estas primas se calculan a partir de la tasa comercial definida para cada plan, aplicada sobre el saldo insoluto del crédito asegurado.

La estructura de la prima se compone de:

- Prima pura (riesgo): cubre exclusivamente la siniestralidad esperada.
- Gastos administrativos: equivalentes al 25% de la prima pura.
- Margen técnico: 10% adicional para absorber desviaciones adversas de siniestralidad.
- Mark-up de la cooperativa: 30% aplicado sobre la prima neta como retribución por la distribución, cobranza y administración del seguro.

Esta estructura garantiza que el producto sea financieramente sostenible y atractivo para todos los actores involucrados.

4.2 Estructura de costos y siniestralidad esperada

La estructura de costos del producto “Contigo29” se fundamenta en un enfoque de suficiencia técnica, orientado a garantizar que las primas recaudadas permitan cubrir adecuadamente la siniestralidad esperada, los gastos administrativos inherentes a la operación del seguro y un margen técnico prudencial que asegure la sostenibilidad del producto en el tiempo.

Dado que se trata de un seguro colectivo, masivo y vinculado al microcrédito, la correcta estimación de los costos y de la siniestralidad resulta crítica para evitar desviaciones que puedan comprometer el equilibrio financiero del proyecto.

4.2.1. Composición general de la estructura de costos

La estructura de costos del producto se organiza en tres grandes componentes:

1. Siniestralidad esperada
2. Gastos administrativos
3. Margen técnico de seguridad

Estos componentes se integran dentro de la prima técnica, sobre la cual posteriormente se aplica el mark-up de la cooperativa para obtener la prima comercial.

4.2.2. Siniestralidad esperada

La siniestralidad esperada representa el costo principal del producto, ya que corresponde al valor estimado de las indemnizaciones que la aseguradora deberá asumir durante el periodo de cobertura.

4.2.3. Metodología de estimación

La siniestralidad se estimó considerando los siguientes factores:

- Frecuencia esperada de siniestros, basada en:
 - Incremento de eventos de robo, extorsión y secuestro en la ciudad de Quito.
 - Exposición propia del segmento microempresarial.
- Severidad esperada, determinada por:
 - Límites asegurados por cobertura y por plan.
 - Inclusión de coberturas de continuidad de negocio (pago de cuotas del crédito).
- Segmentación por monto de crédito, que incrementa la severidad a medida que el plan es superior.
- Límites agregados anuales, que permiten controlar el riesgo de acumulación.

Sobre esta base, se definió que la tasa pura (riesgo) corresponde al 65% de la prima técnica, valor alineado con prácticas prudenciales para seguros masivos con coberturas de riesgo delictivo.

4.3 Medición de la rentabilidad del producto

La medición de la rentabilidad del producto “Contigo29” se realiza a partir de una proyección financiera basada exclusivamente en los créditos nuevos otorgados anualmente por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda., dado que la cobertura del seguro se activa únicamente al momento de la colocación del crédito y no se aplica de manera retroactiva sobre la cartera histórica.

Para el análisis de la rentabilidad se tomará la base de créditos nuevos para microempresarios del año 2025.

4.3.1. Base anual de exposición asegurable

A partir de la información disponible, se obtiene el siguiente base anual promedio:

- **Monto total colocado:** \$ 16.260.111
- **Colocación promedio anual:** \$ 21.680
- **Número promedio de créditos nuevos por año:** 750 operaciones

Esta cartera anual constituye la exposición asegurable real sobre la cual se calculan las primas del producto en la ciudad de Quito

4.3.2. Ingreso anual por primas comerciales

La cartera anual se distribuye por planes de acuerdo con la estructura histórica de colocaciones:

Tabla 13.

Ingreso anual por primas comerciales del producto “Contigo29” según plan de cobertura

Plan	% cartera	Cartera anual (\$)	Tasa comercial	Prima anual (\$)
A (\$500 – \$20.000)	30%	4.807.572,72	0.50%	24.037,86
B (\$20.001 – \$40.000)	30%	4.829.548,73	0.65%	31.392,07
C (\$40.001 – \$60.000)	19%	3.091.182,94	0.80%	24.729,46
D (\$60.001 – \$80.000)	22%	3.531.807,11	0.95%	33.552,17
Total	100%	16.260.111,50		113.711,56

Nota. Elaboración Propia. De acuerdo a la base de datos en la distribución histórica de la cartera de microcrédito de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

Prima comercial anual total estimada: \$ 113.711

Este valor representa el ingreso bruto anual generado por el seguro, considerando únicamente los créditos nuevos colocados durante un ejercicio.

4.3.3. Prima técnica anual

La prima comercial incluye un mark-up del 30% correspondiente a la cooperativa. Por tanto, la prima técnica anual se calcula como:

$$\text{Prima técnica} = \frac{113.711}{1.30} = 87.470 \$$$

Esta prima técnica es la base para cubrir siniestros, gastos administrativos y margen técnico.

4.3.4. Siniestralidad esperada

De acuerdo con el diseño técnico del producto, la tasa pura (riesgo) representa el 65% de la prima técnica, considerando la frecuencia y severidad esperada de los eventos cubiertos.

$$\text{Siniestralidad esperada} = 87.470 \times 65\% = \$56.855$$

Este valor corresponde al costo anual estimado de indemnizaciones por incendios, robos, extorsión, secuestro y continuidad del negocio.

4.3.5. Gastos administrativos

Los gastos administrativos se han definido en un 25% de la prima técnica, coherente con un producto colectivo de alta masificación y cobro integrado al crédito.

$$\text{Gastos administrativos} = 87.470 \times 25\% = \$21.867$$

Estos gastos incluyen emisión, gestión de siniestros, administración del convenio y soporte operativo.

4.3.6. Resultado técnico del producto

El resultado técnico anual se obtiene restando a la prima técnica los siniestros esperados y los gastos administrativos:

$$\text{Resultado técnico} = 87.470 - 56.855 - 21.867$$

$$\text{Resultado técnico} = \$ 8.747$$

El resultado técnico es positivo, lo que evidencia que el producto es rentable desde el punto de vista asegurador, incluso bajo un enfoque conservador.

4.3.7 Indicadores de rentabilidad

a) Ratio de siniestralidad

$$\text{Siniestralidad} = \frac{56.855}{87.470} = 65\%$$

Indica cuanto paga la aseguradora en siniestros frente a lo que se cobra en primas.

b) Ratio de gastos

$$\text{Gastos} = \frac{21.867}{87.470} = 25\%$$

Indica cuanto gasta la aseguradora en los procesos operativos.

c) Ratio combinado

$$\text{Ratio combinado} = 65\% + 25\% = 90\%$$

Un ratio combinado inferior al 100% confirma la rentabilidad técnica y sostenibilidad del producto.

4.3.8. Ingreso anual para la cooperativa

El ingreso generado por el mark-up del 30% aplicado sobre la prima neta es:

$$\text{Ingreso cooperativa} = 113.711 * 30\% = 26.241.13 \$$$

Este ingreso remunera la cobranza, administración del seguro y el rol de canal exclusivo, sin que la cooperativa asuma riesgo asegurador.

4.3.9. Interpretación de la rentabilidad

Los resultados obtenidos permiten concluir que:

- El producto genera excedente técnico para la aseguradora.
- La cooperativa obtiene ingresos recurrentes adicionales.
- La prima es suficiente para cubrir siniestros y gastos.
- El esquema es sostenible y escalable conforme crezca la colocación de créditos.

Adicionalmente, la cobertura de continuidad del negocio contribuye indirectamente a la reducción del riesgo de mora en la cartera de microcréditos.

La medición de la rentabilidad del producto “Contigo29”, en función de colocaciones anuales de nuevos créditos, evidencia que el seguro es rentable y está en línea con la operación real de la cooperativa. El resultado técnico favorable, el ratio combinado del 90% y la generación de ingresos tanto para la aseguradora como para la cooperativa aseguran la sostenibilidad del proyecto y su contribución estratégica a la gestión del riesgo de crédito.

4.3.10 Morosidad

Tabla 14.
Evaluación de morosidad por segmento de crédito (2022-2025)

Años	2022	2023	2024	2025							
Segmentos	diciembre	diciembre	diciembre	enero	Febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto
Consumo	3,05%	5,69%	6,60%	6,75%	6,73%	6,93%	6,97%	7,02%	6,88%	6,89%	6,89%
Inmobiliario	2,52%	3,70%	4,57%	4,80%	4,73%	4,75%	4,80%	4,67%	4,54%	4,46%	4,45%
Microcrédito	5,33%	9,69%	10,79%	11,00%	10,99%	11,19%	11,33%	11,47%	11,29%	11,15%	11,06%
Productivo	3,41%	8,58%	13,12%	13,29%	13,56%	12,18%	11,59%	11,18%	11,09%	10,76%	12,70%
Total general	14,31%	27,66%	35,08%	35,84%	36,01%	35,05%	34,69%	34,34%	33,80%	33,26%	35,10%

Nota. Elaboración Propia. Los valores expresados en porcentajes de cartera vencida por segmento y período, información proporcionada por la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

El análisis numérico basado exclusivamente en la información de morosidad evidencia que el segmento microcrédito presenta niveles elevados, crecientes y volátiles de incumplimiento, con efectos directos sobre la probabilidad de incumplimiento, las provisiones, la estabilidad de los flujos de recuperación y la protección del capital institucional.

La incorporación del producto “Contigo29” se justifica financieramente como un mecanismo de mitigación del riesgo crediticio, cuyo impacto se manifiesta en la contención del crecimiento de la morosidad, la reducción proporcional de la cartera vencida, la mayor estabilidad de los flujos financieros y la protección del capital institucional, reforzando la viabilidad económica del proyecto.

Capítulo 5

5. Comercialización del producto

5.1. Objetivo de la estrategia de comercialización

El presente capítulo tiene como objetivo definir la estrategia de comercialización del producto “Contigo29”, orientada a garantizar su adecuada colocación, comprensión y adopción por parte de los microempresarios que acceden a créditos en la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. asegurando al mismo tiempo la sostenibilidad técnica del producto y la mitigación del riesgo crediticio de la institución.

La estrategia de comercialización se diseña bajo un enfoque integrado, masivo y vinculado al crédito, considerando el perfil del microempresario ecuatoriano, sus limitaciones de acceso a seguros tradicionales y la necesidad de contar con mecanismos de protección simples, accesibles y directamente asociados a su actividad productiva.

5.2. Segmentación y mercado objetivo

El producto “Contigo29” está dirigido exclusivamente a microempresarios socios de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. que accedan a un crédito del segmento microcrédito dentro de los rangos establecidos en el diseño técnico del producto, La segmentación comercial se estructura de la siguiente manera:

Segmentación principal

- Microempresarios con créditos productivos entre \$ 500 y \$ 80.000.

- Negocios con al menos un año de operación comprobable.
- Actividades económicas permitidas según políticas de suscripción de la cooperativa.

Segmentación secundaria

- Ubicación geográfica: ciudad de Quito (plan piloto).
- Nivel de exposición al riesgo según monto del crédito.
- Capacidad de pago y flujo de ingresos del negocio.

Esta segmentación permite ofrecer planes diferenciados (A. B. C y D) alineados al saldo del crédito del crédito y al nivel de riesgo, facilitando la comprensión del producto y evitando un supraseguro o infraseguro.

5.3. Propuesta de valor del producto

El producto “Contigo29” se posiciona como una solución de protección integral vinculada al crédito, cuyo principal valor radica en:

Cobertura ante riesgos tradicionales (incendio, robo, daños por agua).

- Cobertura especializada ante riesgos emergentes (extorsión y secuestro).
- Asegurar la continuidad del negocio con el pago de las cuotas del crédito.
- Acceso a asistencias y acompañamiento profesional sin costo adicional.

En base a lo expuesto, se puede argumentar que, como producto, no es un costo, sino un mecanismo de soporte financiero para el microempresario o la cooperativa.

5.4. Canal de comercialización

El canal de comercialización del producto “Contigo29” es directo e institucional, a través de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda. bajo la modalidad de seguro colectivo vinculado al crédito.

Canal principal

- Agencias de la cooperativa a nivel nacional.
- Asesores comerciales.

Canales complementarios

- Plataforma digital de la cooperativa.
- Material informativo físico y digital.

Este esquema permite una distribución masiva, eficiente y de bajo costo, aprovechando la infraestructura existente de la cooperativa y su relación de confianza con los socios.

5.5. Estrategia de venta y vinculación al crédito

La estrategia de comercialización se basa en la vinculación obligatoria del seguro al crédito, bajo el principio de protección mutua y mitigación del riesgo crediticio.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

El proceso comercial se desarrolla de la siguiente manera:

1. Solicitud y análisis del crédito por parte del microempresario.
2. El rubro del seguro “Contigo29” constara en la tabla de pagos de acuerdo al modelo de tablas con un ejemplo de cada plan según el Anexo 4 Simulación del producto Contigo29 en tablas de pagos.
3. Explicación clara y simplificada del producto por parte del asesor de crédito.
4. Emisión automática del certificado de cobertura.

Este modelo elimina la necesidad de decisiones complejas por parte del socio, reduce la resistencia a la contratación y garantiza una alta inclusión del producto.

5.6. Política de precios y percepción de valor

La prima del seguro “Contigo29” se encuentra integrada en la cuota del crédito, lo que permite:

- Evitar pagos adicionales o desembolsos extraordinarios.
- Facilitar la planificación financiera del microempresario.
- Incrementar la percepción de accesibilidad del producto.

Desde el punto de vista comercial el precio se comunica en términos de beneficio y protección, destacando el impacto positivo que tiene el seguro en la continuidad del negocio y en la estabilidad financiera del socio.

5.7. Comunicación y material comercial

La comunicación del producto se fundamenta en principios de simplicidad, claridad y cercanía, considerando el nivel de educación financiera del segmento objetivo.

Los principales mensajes comerciales se enfocan en:

- Protección del negocio frente a la inseguridad.
- Apoyo en momentos críticos.
- Tranquilidad para el microempresario y su familia.
- Respaldo de la cooperativa.

El material comercial incluye:

- Fichas informativas por plan.
- Preguntas frecuentes.
- Protocolos de actuación en caso de siniestro.

5.8. Capacitación del personal comercial

La correcta comercialización del producto requiere una capacitación específica a los ejecutivos de crédito enfocada en:

- Comprensión integral del producto.
- Diferenciación entre planes.

- Manejo de objeciones frecuentes.
- Explicación de coberturas sensibles como extorsión y secuestro.
- Procedimientos de atención inicial ante un siniestro.

La capacitación fortalece la confianza del personal comercial y garantiza una comunicación adecuada y responsable hacia los socios.

5.9. Beneficios comerciales para la cooperativa

Desde el punto de vista institucional la comercialización del producto “Contigo29” genera beneficios estratégicos para la cooperativa tales como:

- Reducción del riesgo crediticio.
- Disminución de la morosidad asociada a eventos delictivos.
- Fortalecimiento de la relación con los socios.
- Diferenciación frente a otras cooperativas.
- Cumplimiento de principios de responsabilidad social y sostenibilidad.

5.10. Evaluación y seguimiento comercial

La estrategia de comercialización contempla indicadores de seguimiento entre los que se destacan:

- Número de créditos asegurados.
- Distribución de planes contratados.

- Tasa de siniestralidad por plan.
- Impacto del seguro en la morosidad.
- Nivel de satisfacción de los socios.

Estos indicadores permiten realizar ajustes oportunos en la estrategia comercial y asegurar la sostenibilidad del producto en el mediano y largo plazo.

5.11. Articulación entre la estrategia de comercialización y la rentabilidad del producto

La estrategia de comercialización del producto “Contigo29” ha sido diseñada de manera coherente y complementaria con el análisis financiero del proyecto de tal forma que, la forma de distribución, el esquema de cobro y el modelo de vinculación al crédito contribuyen directamente a la sostenibilidad económica del producto y a la mitigación del riesgo financiero de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

A diferencia de los canales tradicionales de venta de seguros individuales.

“Contigo29” es un producto de venta masiva, colectiva y obligatoria, atada a la colocación de créditos productivos. Este modelo hace posible lograr economías de escala, disminuir los costos de adquisición y administración, garantizar un flujo permanente de primas durante la vida del crédito. las cuales impactan favorablemente los indicadores financieros del proyecto.

5.12. Impacto del canal de comercialización en la estructura de costos

El uso de la Cooperativa como canal exclusivo de comercialización elimina la necesidad de intermediarios externos, agentes o brokers, lo que se traduce en una reducción significativa de los costos de adquisición del seguro. Esta decisión estratégica se refleja directamente en la estructura de gastos administrativos, los cuales se han estimado en un 25% de la prima pura, porcentaje técnicamente sustentado y consistente con modelos de seguros colectivos masivos. Asimismo, la utilización de la infraestructura existente de la cooperativa (agencias, asesores de crédito, sistemas de cobranza) permite que los costos operativos marginales del producto sean bajos, contribuyendo a mejorar el margen técnico y comercial del seguro sin trasladar sobrecostos al microempresario.

5.13. Vinculación del seguro al crédito y estabilidad del flujo de primas

Desde el punto de vista financiero, la inclusión de la prima del seguro dentro de la cuota mensual del crédito constituye uno de los principales factores de estabilidad del modelo. Este mecanismo:

- Reduce el riesgo de cancelación o falta de pago de la prima.
- Garantiza una recaudación periódica y predecible.
- Asegura la vigencia continua de la cobertura durante el plazo del crédito.

En consecuencia, el flujo de ingresos por primas proyectado en el capítulo financiero se sustenta en una base realista y conservadora, alineada con la dinámica crediticia de la cooperativa y con los volúmenes históricos de colocación de microcréditos.

5.14. Segmentación comercial y control de la siniestralidad

La segmentación comercial del producto en planes A, B, C y D, definida en función del monto del crédito, no solo cumple un rol comercial, sino que constituye un elemento clave del control financiero del producto. Al asignar límites de cobertura, deducibles y beneficios diferenciados según el nivel de exposición, se logra:

Graduar la severidad esperada de los siniestros.

- Restringir la concentración de riesgos.
- Ajustar la prima técnica a la exposición real.
- Mantener la siniestralidad en los rangos soportables establecidos en la tarificación.

Esta segmentación hace que la estrategia comercial no sacrifique la capacidad técnica del producto y que la cartera asegurada crezca en la misma medida que lo haga la capacidad financiera del modelo.

5.15. Coherencia entre volumen comercial proyectado y rentabilidad esperada

Las ventas proyectadas en el capítulo financiero se basan en datos históricos de colocación de microcréditos de la cooperativa, específicamente en la ciudad de Quito. Por ser un seguro atado solamente a créditos nuevos, la proyección de primas se apalanca en flujos incrementales y no en la cartera total, fortaleciendo la prudencia del modelo financiero.

Así, la rentabilidad esperada del producto depende de:

- Volúmenes comerciales alcanzables.
- Tasas técnicas adecuadamente calculadas.
- Gastos administrativos controlados.
- Un esquema de comercialización que maximiza eficiencia operativa.

5.16. Síntesis de la integración comercial y financiera

En conjunto, la estrategia de comercialización del producto “Contigo29” se encuentra plenamente alineada con su análisis financiero, constituyendo un modelo integral en el que:

- La forma de comercialización sostiene la rentabilidad.
- La rentabilidad valida la viabilidad comercial.
- El control del riesgo técnico protege el margen.
- La protección del crédito fortalece la sostenibilidad institucional.

Esta coherencia entre comercialización y rentabilidad garantiza que el producto no solo sea viable desde el punto de vista técnico y financiero, sino también pertinente, accesible y sostenible para el segmento de microempresarios al que se dirige.

Conclusiones

El proyecto evidencia que el microempresario que tiene acceso a microcréditos está expuesto a riesgos de inseguridad, como extorsiones y delitos, que atentan contra la continuidad de su negocio y aumentan la probabilidad de incumplimiento de sus obligaciones financieras, perjudicando al socio y a la cartera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre” Ltda.

El producto de protección total “Contigo29” satisface esta necesidad, combinando coberturas tradicionales de daños materiales con coberturas específicas de extorsión, secuestro y pérdida de beneficio, ajustándose al perfil del microempresario y diferenciándose de la oferta tradicional de seguros en el mercado ecuatoriano.

El estudio técnico-financiero demuestra que el producto es viable y sostenible, ya que la estructura de primas, la tarificación por planes, la siniestralidad esperada y los gastos administrativos generan un resultado técnico positivo incluso en escenarios conservadores, asegurando la suficiencia técnica del seguro.

Con la implementación del producto se apoya a disminuir el riesgo crediticio de la cooperativa, disminuyendo la probabilidad de incumplimiento, disminuyendo la provisión por cartera vencida, estabilizando los flujos de recuperación y protegiendo el capital institucional, convirtiéndose en una herramienta estratégica en la gestión integral de riesgos.

Recomendaciones

Se recomienda elaborar el producto “Contigo29” como un plan piloto en la ciudad de Quito para luego hacer seguimiento de su comportamiento técnico, operativo y financiero y realizar los ajustes de coberturas, deducibles y tasas en función de la siniestralidad real.

Debe fortalecer la capacidad personal comercial y de crédito de la cooperativa para que comunique adecuadamente el alcance, beneficios y exclusiones del seguro, a fin de que el microempresario comprenda el producto y no genere falsas expectativas.

Se recomienda incorporar el producto al Sistema Integrado de Gestión de Riesgos de la cooperativa, para que su efecto en la disminución de la morosidad, provisiones y riesgo crediticio pueda ser cuantificado y sirva de base para la toma de decisiones estratégicas.

Para concluir, es producible analizar a mediano plazo la expansión del producto a otras ciudades y nichos de microcrédito, adaptado a tarificación y coberturas al riesgo zonal, para fortalecer la sostenibilidad financiera y social de la cooperativa.

Bibliografía

Andrade. W. L. (30 de 05 de 2024). *Remuvac*. Remuvac:

<https://remuvac.com/index.php/home/article/view/48/64>

Definición.de. (s.f.). Definición.de: <https://definicion.de/secuestro/>

Ecuavisa periodista digital. (05 de 01 de 2023). *Ecuavisa*. Ecuavisa:

<https://www.ecuavisa.com/noticias/politica/vacunas-asamblea-ley-extorsion-XX4123635>

El Oriente: Redacción. (24 de 09 de 2025). *EL Oriente*. EL Oriente:

<https://www.eloriente.com/articulo/bce-inseguridad-afecta-a-casi-3-de-cada-10-negocios-en-ecuador/53040>

Fundación MAPFRE. (s.f.). Fundación MAPFRE:

<https://www.fundacionmapfre.org/publicaciones/diccionario-mapfre-seguros/mutualidad>

Gambilos Software. (s.f.). *Gambilos Software*.

<https://www.gabilos.com/comosehace/formasjuridicas/textosociedadcooperativa.htm>

García. A. (19 de Junio de 2025). *Primicias*. <https://www.primicias.ec/seguridad/extorsiones-ecuador-guayaquil-llamadas-emergencia-ecu911-record-alertas-98878/>

Insurance information institute. (s.f.). *Insurance information institute*.

<https://www.iii.org/es/article/entendiendo-sus-deducibles-del-seguro>

Law Insider. (s.f.). *Law Insider*. Law Insider:

<https://www.lawinsider.com/es/dictionary/extorsion-o-coaccion?>

Ley de Protección de Datos Personales. (2021). *registrolpublicos.gob.ec*.

<https://www.registrospublicos.gob.ec/programas-servicios/servicios/proyecto-de-ley-de-proteccion-de-datos/>

Ley General de Seguros. (2014). *cosede.gob.ec*. [https://www.cosede.gob.ec/wp-](https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/LEY-GENERAL-SEGUROS.pdf?utm_source)

[content/uploads/2016/08/LEY-GENERAL-SEGUROS.pdf?utm_source](https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2016/08/LEY-GENERAL-SEGUROS.pdf?utm_source)

Maldonado Ordoñez. P. (07 de 02 de 2025). *FORBES*.

<https://www.forbes.com.ec/rankings/las-10-cooperativas-ahorro-mas-activos-ecuador-n67233/amp>

Redacción La Hora. (02 de 06 de 2025). *La Hora*. La Hora:

<https://www.lahora.com.ec/economia/Ecuador-por-que-las-microempresas-generan-poco-empleo-formal-20250601-0019.html>

Redacción La Hora. (2025. 06 02). *La Hora*. La Hora:

<https://www.lahora.com.ec/economia/Ecuador-por-que-las-microempresas-generan-poco-empleo-formal-20250601-0019.html>

Seguridad. L. (09 de 07 de 2024). *Laar Seguridad*. Laar Seguridad :

<https://www.laarseguridad.com/articulos/impacto-de-la-inseguridad-en-la-economia-ecuatoriana/b>

SuperCias. (2019). *CODIGO DE COMERCIO*.

https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/lotaip/a2/2019/JUNIO/C%C3%B3digo_de_Comercio.pdf

Superintendencia de Compañías. Valores y Seguros. (s.f.). *Superintendencia de Compañías.*

Valores y Seguros.

https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/glo_ter/GLOSARIO_TERMINOS.pdf

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS). (2018). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS)*. <https://www.seps.gob.ec/resoluciones-de-entidades-del-sector-financiero-popular-y-solidario/>

Anexos

Anexo 1- Matriz de productos por tipos de segmentos

PRODUCTO DE CRÉDITO	DESTINO FINANCIERO	LÍMITES MONTO		LÍMITES PLAZO		PERFIL
		MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO	
MICRO 29, MICRO CONSUMO Y MICRO PROFESIONAL	MICRO 29: FINANCIAMIENTO DE PAGOS/ ACTIVO FIJO/ CAPITAL DE TRABAJO MICRO CONSUMO: NO RELACIONADO A LA ACTIVIDAD LABORAL MICRO MICRO PROFESIONAL: NO RELACIONADO A LA ACTIVIDAD LABORAL MICRO	300	1.000	1	12	P01
						P02
						P03
						P04
						P06
		1.001	3.000	1	18	P01
						P02
						P03
						P04
						P06
		3.001	5.000	1	24	P01
						P02
						P03
						P04
						P06
		5.001	10.000	1	48	P01
						P02
						P03
						P06
		10.001	25.000	1	60	P01
						P02
						P03
						P06
		25.001	35.000	1	72	P01
						P02
						P03
						P06
		35.001	50.000	1	84	P01
						P02
						P03
						P06
		50.001	80.000	1	96	P01
						P02
						P03
						P06
CREDITO INVERSIONISTA 29	ADQUISICIÓN DE BIENES O PAGO DE SERVICIOS Y CONSOLIDACIÓN DE DEUDAS	1.000	1% del Patrimonio Técnico	1	60	N/A

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Anexo 2 – Base de datos 2023, 2024 y 2025

CREDITO	FECHA DE CONCESIÓN	MONTO	CIUDAD	GENERO	PLAZO
320212600001	14/1/2025	80,000.00	PUERTO LÓPEZ	M	2199
1103123000	24/2/2023	72,000.00	PUERTO LÓPEZ	M	123
2304987000	20/1/2023	8,000.00	PUERTO LÓPEZ	M	1087
2102038000	28/11/2023	15,000.00	TIWINTZA	M	1658
210071900001	20/12/2023	4,500.00	TIWINTZA	F	748
3503368000	17/2/2023	24,000.00	PINAS	M	1824
350051600001	23/5/2024	15,010.00	HUAQUILLAS	M	1841
3504257000	31/1/2024	5,050.00	HUAQUILLAS	M	1091
350015300002	28/6/2024	23,010.33	HUAQUILLAS	F	2157
2802278000	30/9/2025	5,001.00	PIMAMPIRO	F	1468
2802378000	29/2/2024	5,500.00	PIMAMPIRO	F	1100
2802225000	3/2/2023	8,000.00	PIMAMPIRO	M	1466
2900742000	27/3/2025	35,500.00	PIMAMPIRO	F	2557
2802046000	20/8/2024	5,100.00	PIMAMPIRO	M	1113
2802177000	31/7/2024	3,100.00	PIMAMPIRO	M	728
2802217000	30/12/2024	2,200.00	PIMAMPIRO	F	561
2802203000	31/5/2024	2,200.00	PIMAMPIRO	F	558
2802343000	30/5/2023	3,300.00	PIMAMPIRO	M	612
504150000	16/7/2024	15,001.00	LOJA	M	1825
506018000	26/1/2023	5,001.00	LOJA	M	757
50601800002	31/7/2023	25,000.00	LOJA	M	1477
50601800001	26/9/2024	10,000.00	LOJA	M	1244
6045100010512	26/4/2023	17,200.86	LOJA	M	181
505577000	5/6/2024	10,000.00	LOJA	F	1478
507290000	6/1/2023	5,001.00	LOJA	F	1465
506580000	30/5/2025	2,000.00	LOJA	M	543
50658000001	30/6/2023	3,500.00	LOJA	M	742
506622000	27/4/2023	1,500.00	LOJA	F	562
504192000	17/1/2024	10,000.00	LOJA	M	1463
50134800002	31/5/2024	12,000.00	LOJA	F	829
507217000	25/4/2024	3,001.00	LOJA	F	738

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

504708000	14/9/2023	30,000.00	LOJA	M	2405
50029700001	28/4/2025	53,000.00	LOJA	F	2843
50029700002	26/7/2024	45,870.64	LOJA	F	2550
50058800002	26/6/2024	6,007.25	LOJA	F	1755
504274000	28/2/2025	10,300.00	LOJA	M	1461
507523000	19/1/2024	10,001.00	LOJA	M	1830
504377000	30/5/2024	3,500.00	LOJA	F	747
507616000	28/6/2024	3,500.00	LOJA	F	750
507215000	25/11/2024	2,000.00	LOJA	M	553
506846000	22/2/2023	20,000.00	LOJA	F	1837
507316000	13/2/2023	5,000.00	LOJA	M	721
50304900001	28/2/2023	80,000.00	LOJA	F	2733
506519000	13/11/2024	15,000.00	LOJA	M	1449
504538000	8/8/2023	5,001.00	LOJA	M	796
50177100001	17/2/2023	4,283.79	LOJA	F	924
504194000	12/9/2025	3,001.00	LOJA	F	651
50419400001	11/1/2024	13,500.00	LOJA	F	1654
1205050000	28/2/2025	3,000.00	GUARANDA	M	302
1205173000	28/8/2024	3,000.00	GUARANDA	M	279
1207346000	13/5/2024	1,500.00	GUARANDA	M	263
1206515000	24/7/2024	20,000.00	GUARANDA	F	347
6041200014673	29/11/2023	15,000.00	MACHALA	M	1471
3503202000	27/3/2025	12,100.00	MACHALA	M	1652
3504639000	28/5/2025	18,000.00	MACHALA	F	1471
350221800001	18/12/2024	1,305.97	MACHALA	F	462

PROMEDIO NACIONAL	16,164
PROMEDIO QUITO	22,460

El anexo comprende de 173 hojas en total, pero hemos procedido a colocar una extracción, para referenciar de donde se obtuvieron los datos.

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

Anexo 3 - Promedio de mora en la ciudad de Quito

CREDITO	CIUDAD	ESTADO OPERACIÓN CRÉDITO	DIAS MOROSIDAD	CALIFICACION
90043400001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90119600001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90136100002	QUITO	VIGENTE	26	A3
90183500001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90186500002	QUITO	VIGENTE	26	A3
90216000001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90235600001	QUITO	CASTIGADA	731	E
90239300001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90240400001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90264700001	QUITO	CASTIGADA	372	E
90267400002	QUITO	VIGENTE	0	A2
90287900001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90290700001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90300500001	QUITO	RESOLUCION	417	E
90306400001	QUITO	VIGENTE	0	A2
903128000	QUITO	RESOLUCION	845	E
90319500001	QUITO	VIGENTE	0	A1
903241000	QUITO	VIGENTE	0	A1
90324300001	QUITO	VIGENTE	0	A1
90324400001	QUITO	RESOLUCION	376	E
903402000	QUITO	VIGENTE	0	A1
903411000	QUITO	RESOLUCION	803	E
903416000	QUITO	VENCIDA	438	E
904307000	QUITO	RESOLUCION	82	C2
904349000	QUITO	RESOLUCION	68	C1
904352000	QUITO	VIGENTE	0	A1
90436500001	QUITO	VIGENTE	0	A2
90438100001	QUITO	RESOLUCION	129	E
904438000	QUITO	RESOLUCION	355	E
904472000	QUITO	VIGENTE	0	A1

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

90449100001	QUITO	VIGENTE	0	A1
904543000	QUITO	VIGENTE	0	A1
904544000	QUITO	VIGENTE	0	A1
904548000	QUITO	VIGENTE	0	A1
904555000	QUITO	VIGENTE	0	A1
904633000	QUITO	VIGENTE	0	A1
904634000	QUITO	VIGENTE	8	A2

TOTAL NÚMERO DE CRÉDITOS	1901
PROMEDIO DE MORA	123

El anexo comprende de 40 hojas en total, pero hemos procedido a colocar una extracción, para referenciar de donde se obtuvieron los datos.

Anexo 4 - Simulación del producto Contigo29 en tablas de pagos

PLAN A

Dividendo	Fecha Pago	Días	Saldo Cap,	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro Contigo29	Abono	Cuota	Estado
1	5/1/2026	33	2000	145.47	41.07	3.55	0.95	0	191.04	POR VENCER
2	5/2/2026	31	1854.53	151.22	35.77	3.09	0.83	0	190.91	POR VENCER
3	5/3/2026	28	1703.31	157.83	29.68	2.56	0.69	0	190.76	POR VENCER
4	6/4/2026	32	1545.48	156.65	30.77	2.66	0.71	0	190.79	POR VENCER
5	5/5/2026	29	1388.83	162.84	25.06	2.16	0.58	0	190.64	POR VENCER
6	5/6/2026	31	1225.99	164.37	23.65	2.04	0.55	0	190.61	POR VENCER
7	6/7/2026	31	1061.62	167.81	20.48	1.77	0.48	0	190.54	POR VENCER
8	5/8/2026	30	893.81	171.93	16.68	1.44	0.39	0	190.44	POR VENCER
9	7/9/2026	33	721.88	173.95	14.82	1.28	0.34	0	190.39	POR VENCER
10	5/10/2026	28	547.93	179.66	9.55	0.82	0.22	0	190.25	POR VENCER
11	5/11/2026	31	368.27	182.32	7.1	0.61	0.16	0	190.19	POR VENCER
12	7/12/2026	32	185.95	185.95	3.7	0.32	0.09	0	190.06	POR VENCER
			Totales	2000	258.33	22.3	5.99	0	2,286.62	

PLAN B

Dividendo	Fecha Pago	Días	Saldo Cap.	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro Contigo29	Abono	Cuota	Estado
1	12/1/2026	34	20,000.00	141.84	378.91	36.49	12.83	-	570.07	VIGENTE
2	12/2/2026	31	19,858.16	181.11	343.03	32.98	11.61	-	568.73	POR VENCER
3	12/3/2026	28	19,677.05	220.53	307.01	29.47	10.39	-	567.40	POR VENCER
4	13/4/2026	32	19,456.52	176.84	346.93	33.38	11.75	-	568.90	POR VENCER
5	12/5/2026	29	19,279.68	215.56	311.55	29.92	10.55	-	567.58	POR VENCER
6	12/6/2026	31	19,064.12	196.12	329.31	31.66	11.15	-	568.24	POR VENCER
7	13/7/2026	31	18,868.00	199.83	325.92	31.34	11.04	-	568.13	POR VENCER
8	12/8/2026	30	18,668.17	214.99	312.07	29.99	10.57	-	567.62	POR VENCER
9	14/9/2026	33	18,453.18	185.17	339.32	32.66	11.49	-	568.64	POR VENCER
10	12/10/2026	28	18,268.01	244.60	285.02	27.36	9.65	-	566.63	POR VENCER
11	12/11/2026	31	18,023.41	215.80	311.33	29.93	10.54	-	567.60	POR VENCER
12	14/12/2026	32	17,807.61	209.02	317.53	30.55	10.75	-	567.85	POR VENCER
13	12/1/2027	29	17,598.59	245.30	284.38	27.31	9.63	-	566.62	POR VENCER
14	12/2/2027	31	17,353.29	228.47	299.76	28.82	10.15	-	567.20	POR VENCER
15	12/3/2027	28	17,124.82	264.12	267.19	25.65	9.05	-	566.01	POR VENCER
16	12/4/2027	31	16,860.70	237.78	291.25	28.00	9.86	-	566.89	POR VENCER
17	12/5/2027	30	16,622.92	252.42	277.88	26.70	9.41	-	566.41	POR VENCER
18	14/6/2027	33	16,370.50	227.08	301.03	28.98	10.19	-	567.28	POR VENCER
19	12/7/2027	28	16,143.42	280.88	251.87	24.18	8.53	-	565.46	POR VENCER
20	12/8/2027	31	15,862.54	256.65	274.01	26.35	9.28	-	566.29	POR VENCER
21	13/9/2027	32	15,605.89	251.99	278.27	26.77	9.42	-	566.45	POR VENCER

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

22	12/10/2027	29	15,353.90	285.00	248.11	23.83	8.40	-	565.34	POR VENCER
23	12/11/2027	31	15,068.90	271.66	260.30	25.03	8.81	-	565.80	POR VENCER
24	13/12/2027	31	14,797.24	276.79	255.61	24.58	8.65	-	565.63	POR VENCER
25	12/1/2028	30	14,520.45	290.89	242.73	23.33	8.22	-	565.17	POR VENCER
26	14/2/2028	33	14,229.56	270.17	261.66	25.19	8.86	-	565.88	POR VENCER
27	13/3/2028	28	13,959.39	318.17	217.80	20.91	7.37	-	564.25	POR VENCER
28	12/4/2028	30	13,641.22	306.97	228.04	21.91	7.72	-	564.64	POR VENCER
29	12/5/2028	30	13,334.25	312.59	222.90	21.42	7.55	-	564.46	POR VENCER
30	12/6/2028	31	13,021.66	310.37	224.93	21.63	7.62	-	564.55	POR VENCER
31	12/7/2028	30	12,711.29	323.99	212.49	20.42	7.19	-	564.09	POR VENCER
32	14/8/2028	33	12,387.30	307.25	227.78	21.93	7.71	-	564.67	POR VENCER
33	12/9/2028	29	12,080.05	342.90	195.21	18.75	6.61	-	563.47	POR VENCER
34	12/10/2028	30	11,737.15	341.81	196.21	18.85	6.64	-	563.51	POR VENCER
35	13/11/2028	32	11,395.34	334.17	203.19	19.55	6.88	-	563.79	POR VENCER
36	12/12/2028	29	11,061.17	360.93	178.74	17.17	6.05	-	562.89	POR VENCER
37	12/1/2029	31	10,700.24	354.26	184.83	17.77	6.26	-	563.12	POR VENCER
38	14/2/2029	33	10,345.98	348.33	190.25	18.31	6.44	-	563.33	POR VENCER
39	12/3/2029	26	9,997.65	398.03	144.84	13.89	4.90	-	561.66	POR VENCER
40	12/4/2029	31	9,599.62	375.07	165.82	15.94	5.61	-	562.44	POR VENCER
41	14/5/2029	32	9,224.55	376.53	164.48	15.82	5.57	-	562.40	POR VENCER
42	12/6/2029	29	8,848.02	400.07	142.98	13.73	4.84	-	561.62	POR VENCER
43	12/7/2029	30	8,447.95	401.99	141.22	13.57	4.78	-	561.56	POR VENCER
44	13/8/2029	32	8,045.96	399.53	143.47	13.80	4.86	-	561.66	POR VENCER
45	12/9/2029	30	7,646.43	416.66	127.82	12.28	4.33	-	561.09	POR VENCER
46	12/10/2029	30	7,229.77	424.28	120.86	11.61	4.09	-	560.84	POR VENCER

47	12/11/2029	31	6,805.49	427.89	117.56	11.30	3.98	-	560.73	POR VENCER
48	12/12/2029	30	6,377.60	439.87	106.61	10.25	3.61	-	560.34	POR VENCER
49	14/1/2030	33	5,937.73	437.06	109.18	10.51	3.70	-	560.45	POR VENCER
50	12/2/2030	29	5,500.67	459.27	88.89	8.54	3.01	-	559.71	POR VENCER
51	12/3/2030	28	5,041.40	470.47	78.66	7.55	2.66	-	559.34	POR VENCER
52	12/4/2030	31	4,570.93	470.14	78.96	7.59	2.67	-	559.36	POR VENCER
53	13/5/2030	31	4,100.79	479.02	70.84	6.81	2.40	-	559.07	POR VENCER
54	12/6/2030	30	3,621.77	490.30	60.54	5.82	2.05	-	558.71	POR VENCER
55	12/7/2030	30	3,131.47	499.26	52.35	5.03	1.77	-	558.41	POR VENCER
56	12/8/2030	31	2,632.21	506.79	45.47	4.37	1.54	-	558.17	POR VENCER
57	12/9/2030	31	2,125.42	516.38	36.71	3.53	1.24	-	557.86	POR VENCER
58	14/10/2030	32	1,609.04	525.16	28.69	2.76	0.97	-	557.58	POR VENCER
59	12/11/2030	29	1,083.88	537.39	17.51	1.68	0.59	-	557.17	POR VENCER
60	12/12/2030	30	546.49	546.49	9.14	0.88	0.31	-	556.82	POR VENCER
			Totales	20,000.00	12,236.95	1,176.33	414.32	-	33,827.60	

PLAN C

Dividendo	Fecha Pago	Días	Saldo Cap.	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro Contigo29	Abono	Cuota	Estado
1	5/1/2026	27.00	40,000.00	282.98	601.80	57.74	27.90	-	970.42	POR VENCER
2	5/2/2026	31.00	39,717.02	190.75	686.07	65.96	31.81	-	974.59	POR VENCER
3	5/3/2026	28.00	39,526.27	266.67	616.70	59.20	28.59	-	971.16	POR VENCER
4	6/4/2026	32.00	39,259.60	175.45	700.04	67.35	32.45	-	975.29	POR VENCER

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

5	5/5/2026	29.00	39,084.15	250.39	631.58	60.66	29.28	-	971.91	POR VENCER
6	5/6/2026	31.00	38,833.76	207.45	670.81	64.50	31.10	-	973.86	POR VENCER
7	6/7/2026	31.00	38,626.31	211.37	667.23	64.15	30.93	-	973.68	POR VENCER
8	5/8/2026	30.00	38,414.94	238.79	642.17	61.71	29.77	-	972.44	POR VENCER
9	7/9/2026	33.00	38,176.15	173.31	702.00	67.57	32.55	-	975.43	POR VENCER
10	5/10/2026	28.00	38,002.84	292.69	592.93	56.92	27.49	-	970.03	POR VENCER
11	5/11/2026	31.00	37,710.15	228.69	651.40	62.63	30.20	-	972.92	POR VENCER
12	7/12/2026	32.00	37,481.46	210.15	668.34	64.30	30.98	-	973.77	POR VENCER
13	5/1/2027	29.00	37,271.31	282.45	602.28	57.85	27.92	-	970.50	POR VENCER
14	5/2/2027	31.00	36,988.86	242.33	638.94	61.43	29.62	-	972.32	POR VENCER
15	5/3/2027	28.00	36,746.53	314.14	573.33	55.03	26.58	-	969.08	POR VENCER
16	5/4/2027	31.00	36,432.39	252.85	629.33	60.51	29.18	-	971.87	POR VENCER
17	5/5/2027	30.00	36,179.54	279.70	604.80	58.12	28.04	-	970.66	POR VENCER
18	7/6/2027	33.00	35,899.84	219.13	660.14	63.54	30.60	-	973.41	POR VENCER
19	5/7/2027	28.00	35,680.71	332.34	556.70	53.44	25.81	-	968.29	POR VENCER
20	5/8/2027	31.00	35,348.37	273.35	610.60	58.71	28.31	-	970.97	POR VENCER
21	6/9/2027	32.00	35,075.02	257.12	625.43	60.17	29.00	-	971.72	POR VENCER
22	5/10/2027	29.00	34,817.90	325.84	562.64	54.04	26.08	-	968.60	POR VENCER
23	5/11/2027	31.00	34,492.06	289.54	595.81	57.29	27.62	-	970.26	POR VENCER
24	6/12/2027	31.00	34,202.52	295.01	590.81	56.81	27.39	-	970.02	POR VENCER
25	5/1/2028	30.00	33,907.51	321.27	566.82	54.47	26.28	-	968.84	POR VENCER
26	7/2/2028	33.00	33,586.24	265.70	617.59	59.45	28.63	-	971.37	POR VENCER
27	6/3/2028	28.00	33,320.54	372.65	519.87	49.90	24.10	-	966.52	POR VENCER
28	5/4/2028	30.00	32,947.89	338.82	550.78	52.93	25.53	-	968.06	POR VENCER
29	5/5/2028	30.00	32,609.07	345.03	545.11	52.38	25.27	-	967.79	POR VENCER

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

30	5/6/2028	31.00	32,264.04	331.65	557.33	53.59	25.84	-	968.41	POR VENCER
31	5/7/2028	30.00	31,932.39	357.41	533.80	51.30	24.75	-	967.26	POR VENCER
32	7/8/2028	33.00	31,574.98	306.17	580.61	55.89	26.92	-	969.59	POR VENCER
33	5/9/2028	29.00	31,268.81	388.61	505.29	48.53	23.43	-	965.86	POR VENCER
34	5/10/2028	30.00	30,880.20	376.66	516.21	49.61	23.93	-	966.41	POR VENCER
35	6/11/2028	32.00	30,503.54	346.34	543.91	52.33	25.22	-	967.80	POR VENCER
36	5/12/2028	29.00	30,157.20	408.28	487.32	46.80	22.59	-	964.99	POR VENCER
37	5/1/2029	31.00	29,748.92	379.21	513.88	49.41	23.82	-	966.32	POR VENCER
38	5/2/2029	31.00	29,369.71	386.38	507.33	48.78	23.52	-	966.01	POR VENCER
39	5/3/2029	28.00	28,983.33	446.72	452.20	43.41	20.96	-	963.29	POR VENCER
40	5/4/2029	31.00	28,536.61	402.13	492.94	47.40	22.85	-	965.32	POR VENCER
41	7/5/2029	32.00	28,134.48	392.57	501.67	48.26	23.26	-	965.76	POR VENCER
42	5/6/2029	29.00	27,741.91	451.00	448.29	43.06	20.78	-	963.13	POR VENCER
43	5/7/2029	30.00	27,290.91	442.33	456.21	43.84	21.15	-	963.53	POR VENCER
44	6/8/2029	32.00	26,848.58	417.67	478.74	46.06	22.19	-	964.66	POR VENCER
45	5/9/2029	30.00	26,430.91	458.06	441.84	42.46	20.48	-	962.84	POR VENCER
46	5/10/2029	30.00	25,972.85	466.44	434.18	41.72	20.13	-	962.47	POR VENCER
47	5/11/2029	31.00	25,506.41	459.43	440.59	42.36	20.43	-	962.81	POR VENCER
48	5/12/2029	30.00	25,046.98	483.39	418.70	40.24	19.41	-	961.74	POR VENCER
49	7/1/2030	33.00	24,563.59	447.29	451.68	43.48	20.94	-	963.39	POR VENCER
50	5/2/2030	29.00	24,116.30	515.12	389.71	37.43	18.07	-	960.33	POR VENCER
51	6/3/2030	29.00	23,601.18	524.23	381.38	36.63	17.68	-	959.92	POR VENCER
52	5/4/2030	30.00	23,076.95	519.43	385.77	37.07	17.88	-	960.15	POR VENCER
53	6/5/2030	31.00	22,557.52	515.17	389.66	37.47	18.06	-	960.36	POR VENCER
54	5/6/2030	30.00	22,042.35	538.36	368.47	35.41	17.08	-	959.32	POR VENCER

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

55	5/7/2030	30.00	21,503.99	548.20	359.48	34.54	16.67	-	958.89	POR VENCER
56	5/8/2030	31.00	20,955.79	545.46	361.99	34.80	16.78	-	959.03	POR VENCER
57	5/9/2030	31.00	20,410.33	555.77	352.57	33.90	16.35	-	958.59	POR VENCER
58	7/10/2030	32.00	19,854.56	554.17	354.03	34.06	16.41	-	958.67	POR VENCER
59	5/11/2030	29.00	19,300.39	600.30	311.88	29.95	14.46	-	956.59	POR VENCER
60	5/12/2030	30.00	18,700.09	599.51	312.60	30.04	14.49	-	956.64	POR VENCER
61	6/1/2031	32.00	18,100.58	588.40	322.75	31.05	14.96	-	957.16	POR VENCER
62	5/2/2031	30.00	17,512.18	621.24	292.75	28.13	13.57	-	955.69	POR VENCER
63	5/3/2031	28.00	16,890.94	653.21	263.54	25.30	12.22	-	954.27	POR VENCER
64	7/4/2031	33.00	16,237.73	614.86	298.58	28.74	13.84	-	956.02	POR VENCER
65	5/5/2031	28.00	15,622.87	674.87	243.75	23.40	11.30	-	953.32	POR VENCER
66	5/6/2031	31.00	14,948.00	659.04	258.21	24.83	11.97	-	954.05	POR VENCER
67	7/7/2031	32.00	14,288.96	662.79	254.79	24.51	11.81	-	953.90	POR VENCER
68	5/8/2031	29.00	13,626.17	700.66	220.19	21.15	10.21	-	952.21	POR VENCER
69	5/9/2031	31.00	12,925.51	697.29	223.27	21.47	10.35	-	952.38	POR VENCER
70	6/10/2031	31.00	12,228.22	710.47	211.23	20.31	9.79	-	951.80	POR VENCER
71	5/11/2031	30.00	11,517.75	730.92	192.54	18.50	8.93	-	950.89	POR VENCER
72	5/12/2031	30.00	10,786.83	744.30	180.32	17.33	8.36	-	950.31	POR VENCER
73	5/1/2032	31.00	10,042.53	751.79	173.47	16.68	8.04	-	949.98	POR VENCER
74	5/2/2032	31.00	9,290.74	766.00	160.49	15.43	7.44	-	949.36	POR VENCER
75	5/3/2032	29.00	8,524.74	790.88	137.76	13.23	6.39	-	948.26	POR VENCER
76	5/4/2032	31.00	7,733.86	795.44	133.59	12.84	6.19	-	948.06	POR VENCER
77	5/5/2032	30.00	6,938.42	814.71	115.99	11.15	5.38	-	947.23	POR VENCER
78	7/6/2032	33.00	6,123.71	818.42	112.60	10.84	5.22	-	947.08	POR VENCER
79	5/7/2032	28.00	5,305.29	851.07	82.77	7.95	3.84	-	945.63	POR VENCER

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

80	5/8/2032	31.00	4,454.22	857.45	76.94	7.40	3.57	-	945.36	POR VENCER
81	6/9/2032	32.00	3,596.77	871.47	64.13	6.17	2.97	-	944.74	POR VENCER
82	5/10/2032	29.00	2,725.30	893.46	44.04	4.23	2.04	-	943.77	POR VENCER
83	5/11/2032	31.00	1,831.84	907.03	31.64	3.04	1.47	-	943.18	POR VENCER
84	6/12/2032	31.00	924.81	924.81	15.98	1.54	0.74	-	943.07	POR VENCER
			Totales	40,000.00	35,723.63	3,433.81	1,656.18	-	80,813.62	

PLAN D

Dividendo	Fecha Pago	Días	Saldo Cap.	Capital	Interés	Seguro Desgravamen	Seguro Contigo29	Abono	Cuota	Estado
1	28/1/2026	40	80,000.00	17.61	1,841.78	159.48	88.00	-	2,106.87	VIGENTE
2	2/3/2026	33	79,982.39	233.96	1,642.31	141.86	72.58	-	2,090.71	POR VENCER
3	30/3/2026	28	79,748.43	508.29	1,389.39	119.65	61.41	-	2,078.74	POR VENCER
4	28/4/2026	29	79,240.14	464.41	1,429.84	123.21	63.19	-	2,080.65	POR VENCER
5	28/5/2026	30	78,775.73	420.33	1,470.48	126.79	64.99	-	2,082.59	POR VENCER
6	29/6/2026	32	78,355.40	323.09	1,560.14	134.68	68.95	-	2,086.86	POR VENCER
7	28/7/2026	29	78,032.31	488.05	1,408.05	121.33	62.23	-	2,079.66	POR VENCER
8	28/8/2026	31	77,544.26	392.94	1,495.74	129.05	66.11	-	2,083.84	POR VENCER
9	28/9/2026	31	77,151.32	401.16	1,488.16	128.39	65.77	-	2,083.48	POR VENCER
10	28/10/2026	30	76,750.16	461.34	1,432.67	123.53	63.32	-	2,080.86	POR VENCER
11	30/11/2026	33	76,288.82	316.23	1,566.46	135.31	69.23	-	2,087.23	POR VENCER
12	28/12/2026	28	75,972.59	579.64	1,323.61	113.99	58.50	-	2,075.74	POR VENCER
13	28/1/2027	31	75,392.95	437.94	1,454.25	125.47	64.27	-	2,081.93	POR VENCER

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

14	1/3/2027	32	74,955.01	396.52	1,492.44	128.84	65.96	-	2,083.76	POR VENCER
15	29/3/2027	28	74,558.49	606.36	1,298.97	111.86	57.41	-	2,074.60	POR VENCER
16	28/4/2027	30	73,952.13	518.00	1,380.44	119.03	61.01	-	2,078.48	POR VENCER
17	28/5/2027	30	73,434.13	528.48	1,370.77	118.19	60.58	-	2,078.02	POR VENCER
18	28/6/2027	31	72,905.65	489.98	1,406.27	121.33	62.15	-	2,079.73	POR VENCER
19	28/7/2027	30	72,415.67	549.10	1,351.76	116.55	59.74	-	2,077.15	POR VENCER
20	30/8/2027	33	71,866.57	414.72	1,475.66	127.47	65.22	-	2,083.07	POR VENCER
21	28/9/2027	29	71,451.85	616.84	1,289.31	111.10	56.98	-	2,074.23	POR VENCER
22	28/10/2027	30	70,835.01	581.11	1,322.25	114.01	58.44	-	2,075.81	POR VENCER
23	29/11/2027	32	70,253.90	498.05	1,398.83	120.76	61.82	-	2,079.46	POR VENCER
24	28/12/2027	29	69,755.85	650.03	1,258.71	108.46	55.63	-	2,072.83	POR VENCER
25	28/1/2028	31	69,105.82	569.48	1,332.97	115.00	58.91	-	2,076.36	POR VENCER
26	1/3/2028	33	68,536.34	488.88	1,407.28	121.56	62.20	-	2,079.92	POR VENCER
27	28/3/2028	27	68,047.46	775.32	1,143.20	98.39	50.53	-	2,067.44	POR VENCER
28	28/4/2028	31	67,272.14	607.85	1,297.60	111.95	57.35	-	2,074.75	POR VENCER
29	29/5/2028	31	66,664.29	620.56	1,285.88	110.94	56.83	-	2,074.21	POR VENCER
30	28/6/2028	30	66,043.73	678.11	1,232.82	106.30	54.49	-	2,071.72	POR VENCER
31	28/7/2028	30	65,365.62	691.84	1,220.16	105.21	53.93	-	2,071.14	POR VENCER
32	28/8/2028	31	64,673.78	662.20	1,247.49	107.63	55.13	-	2,072.45	POR VENCER
33	28/9/2028	31	64,011.58	676.06	1,234.71	106.53	54.57	-	2,071.87	POR VENCER
34	30/10/2028	32	63,335.52	647.46	1,261.08	108.87	55.74	-	2,073.15	POR VENCER
35	28/11/2028	29	62,688.06	788.36	1,131.17	97.47	49.99	-	2,066.99	POR VENCER
36	28/12/2028	30	61,899.70	762.02	1,155.46	99.63	51.07	-	2,068.18	POR VENCER
37	29/1/2029	32	61,137.68	694.92	1,217.32	105.09	53.80	-	2,071.13	POR VENCER
38	28/2/2029	30	60,442.76	791.52	1,128.26	97.28	49.87	-	2,066.93	POR VENCER

Nota sobre derechos de autor: Este trabajo y lo que a continuación se expone solo tiene una validez académica, quedando copia de éste en la biblioteca digital de UIDE y EIG. La distribución y uso de este trabajo por parte de alguno de sus autores con otros fines deberá ser informada a ambas Instituciones, a los directores del Máster y resto de autores, siendo responsable aquel que se atribuya dicha distribución.

39	28/3/2029	28	59,651.24	888.05	1,039.26	89.50	45.93	-	2,062.74	POR VENCER
40	2/5/2029	35	58,763.19	627.23	1,279.73	110.68	56.56	-	2,074.20	POR VENCER
41	28/5/2029	26	58,135.96	995.16	940.51	80.90	41.57	-	2,058.14	POR VENCER
42	28/6/2029	31	57,140.80	819.81	1,102.18	95.09	48.71	-	2,065.79	POR VENCER
43	31/7/2029	33	56,320.99	760.93	1,156.46	99.90	51.11	-	2,068.40	POR VENCER
44	28/8/2029	28	55,560.06	965.37	967.98	83.36	42.78	-	2,059.49	POR VENCER
45	28/9/2029	31	54,594.69	873.08	1,053.07	90.85	46.54	-	2,063.54	POR VENCER
46	29/10/2029	31	53,721.61	891.34	1,036.23	89.40	45.80	-	2,062.77	POR VENCER
47	28/11/2029	30	52,830.27	945.64	986.17	85.03	43.58	-	2,060.42	POR VENCER
48	28/12/2029	30	51,884.63	964.79	968.51	83.51	42.80	-	2,059.61	POR VENCER
49	28/1/2030	31	50,919.84	949.95	982.19	84.74	43.41	-	2,060.29	POR VENCER
50	28/2/2030	31	49,969.89	969.84	963.86	83.16	42.60	-	2,059.46	POR VENCER
51	28/3/2030	28	49,000.05	1,089.33	853.69	73.52	37.73	-	2,054.27	POR VENCER
52	29/4/2030	32	47,910.72	980.57	953.96	82.35	42.16	-	2,059.04	POR VENCER
53	28/5/2030	29	46,930.15	1,096.77	846.83	72.97	37.43	-	2,054.00	POR VENCER
54	28/6/2030	31	45,833.38	1,056.38	884.07	76.27	39.07	-	2,055.79	POR VENCER
55	29/7/2030	31	44,777.00	1,078.47	863.70	74.52	38.17	-	2,054.86	POR VENCER
56	28/8/2030	30	43,698.53	1,130.53	815.71	70.33	36.05	-	2,052.62	POR VENCER
57	30/9/2030	33	42,568.00	1,067.24	874.06	75.50	38.63	-	2,055.43	POR VENCER
58	28/10/2030	28	41,500.76	1,231.04	723.04	62.27	31.96	-	2,048.31	POR VENCER
59	28/11/2030	31	40,269.72	1,172.77	776.76	67.02	34.33	-	2,050.88	POR VENCER
60	30/12/2030	32	39,096.95	1,170.93	778.46	67.20	34.41	-	2,051.00	POR VENCER
61	28/1/2031	29	37,926.02	1,273.00	684.35	58.97	30.25	-	2,046.57	POR VENCER
62	28/2/2031	31	36,653.02	1,248.44	707.00	61.00	31.25	-	2,047.69	POR VENCER
63	28/3/2031	28	35,404.58	1,346.24	616.83	53.12	27.26	-	2,043.45	POR VENCER

64	28/4/2031	31	34,058.34	1,302.72	656.95	56.68	29.03	-	2,045.38	POR VENCER
65	28/5/2031	30	32,755.62	1,352.09	611.44	52.72	27.02	-	2,043.27	POR VENCER
66	30/6/2031	33	31,403.53	1,315.88	644.82	55.70	28.50	-	2,044.90	POR VENCER
67	28/7/2031	28	30,087.65	1,446.72	524.19	45.14	23.17	-	2,039.22	POR VENCER
68	28/8/2031	31	28,640.93	1,416.07	552.45	47.66	24.42	-	2,040.60	POR VENCER
69	29/9/2031	32	27,224.86	1,427.32	542.08	46.80	23.96	-	2,040.16	POR VENCER
70	28/10/2031	29	25,797.54	1,510.38	465.50	40.11	20.57	-	2,036.56	POR VENCER
71	28/11/2031	31	24,287.16	1,507.16	468.47	40.42	20.70	-	2,036.75	POR VENCER
72	29/12/2031	31	22,780.00	1,538.69	439.40	37.91	19.42	-	2,035.42	POR VENCER
73	28/1/2032	30	21,241.31	1,585.22	396.50	34.19	17.52	-	2,033.43	POR VENCER
74	1/3/2032	33	19,656.09	1,577.51	403.61	34.86	17.84	-	2,033.82	POR VENCER
75	29/3/2032	28	18,078.58	1,673.65	314.97	27.12	13.92	-	2,029.66	POR VENCER
76	28/4/2032	30	16,404.93	1,683.13	306.23	26.40	13.53	-	2,029.29	POR VENCER
77	28/5/2032	30	14,721.80	1,717.21	274.81	23.69	12.15	-	2,027.86	POR VENCER
78	28/6/2032	31	13,004.59	1,743.21	250.84	21.64	11.09	-	2,026.78	POR VENCER
79	28/7/2032	30	11,261.38	1,787.28	210.21	18.13	9.29	-	2,024.91	POR VENCER
80	30/8/2032	33	9,474.10	1,804.28	194.53	16.80	8.60	-	2,024.21	POR VENCER
81	28/9/2032	29	7,669.82	1,865.17	138.40	11.93	6.12	-	2,021.62	POR VENCER
82	28/10/2032	30	5,804.65	1,897.76	108.35	9.34	4.79	-	2,020.24	POR VENCER
83	29/11/2032	32	3,906.89	1,930.91	77.79	6.72	3.44	-	2,018.86	POR VENCER
84	28/12/2032	29	1,975.98	1,975.98	35.66	3.07	1.58	-	2,016.29	POR VENCER
			Totales	80,000.00	82,315.50	7,100.38	3,644.65	-	169,415.88	