



AIU
Atlantic International University

Student Publications

AIU se une a la Iniciativa de "Acceso Abierto" A través de la iniciativa de Acceso Abierto, AIU y otras instituciones a nivel mundial, planean derrumbar los muros que existen actualmente en el acceso a la información y a trabajos de Investigación.

AIU esta interesado en la diseminación de avances realizados en la investigación científica, lo cual es de suma importancia para la operación efectiva de una sociedad moderna. La Visión y Misión de AIU, son consistentes con la visión expresada en la Iniciativa de Acceso Abierto de Budapest y con la Declaración de Berlín en Acceso Abierto al conocimiento en las Ciencias y Humanidades Estamos verdaderamente complacidos, de poder hacer esta contribución a la comunidad global.

AIU sabe el valor que el conocimiento y el entendimiento, y espera que esta nueva iniciativa, pueda tener una gran repercusión en las vidas de nuestros estudiantes, y noestudiantes alrededor del mundo, quienes tienen la inclinación natural hacia la búsqueda de nuevo conocimiento.

Para ver más información acerca de esta Iniciativa, por favor sírvase a seguir el siguiente link:
<http://www.aiu.edu/spanish/StudentPublications.html>



AIU
Atlantic International University
www.aiu.edu

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY
SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS**



**INTRODUCCIÓN DE UN SEGURO DE VIDA
CON SORTEO “INVERSEGURO PLUS”**

Sandra Muñoz Ortiz de Meany

Guatemala, 03 de Julio de 2008

ABSTRACT

El presente proyecto es investigar en el mercado potencial para introducir un seguro de vida con sorteos mensuales INVERSEGURO PLUS, así mismo poder encontrar cual es la causa del por que las personas no ven la necesidad de adquirir un seguro de vida, para ello se partió con la historia del seguro, sus inicios en el siglo XVI hasta la época moderna, se encuentran datos importantes como el seguro de vida ha tenido una evolución en coberturas y protección para las personas.

En Guatemala el seguro se desarrolló con representaciones de compañías extranjeras y no fue hasta en el año de 1947 cuando los fundadores de Seguros G&T S.A., Mario Granai Andrino y Ernesto Townson Pinto, se asocian y fundaron lo que se llamó primero Compañía de Seguros Generales Granai & Townson Sociedad Anónima, que actualmente ha funcionado por más de 60 años.

Debido al desarrollo de la industria del seguro en Guatemala se creó un departamento que rige a las compañías de seguros, esta entidad forma parte de la Superintendencia de Bancos, la cual vela por el cumplimiento de los términos de contrato.

Seguros G&T, S. A., comercializa diversos seguros de vida adecuado a la economía de los Guatemaltecos, en el año 2000 se evaluó que la carencia de cultura de prevención, los plazos largos para pago de un seguro de vida y las primas altas y mensuales, son parte desmotivadora para que un guatemalteco adquiriera un seguro de vida. Por tal motivo durante el desarrollo de este proyecto se evalúa la creación de un seguro de vida con sorteos mensuales que sea un incentivo adicional tangible para los asegurados en vida y que los motive a adquirir su cobertura.

INDICE		
		Página No.
	Dedicatoria	i
	Abstract	ii
	Capítulo No. 1. Introducción	01
	Capítulo No. 2. Información del Proyecto	03
2.1.	Antecedentes	03
	Historia del Seguro	03
	¿Qué es un seguro?	03
	Los seguros en la actualidad	07
	Experiencia en Guatemala del seguro	07
	Experiencia en Seguros G&T, S. A.	08
	Gráfica No. 1 Razones porque las personas no adquieren un seguro de vida	10
	Gráfica No. 2 Cuentahabientes Banco G&T Continental	11
2.2.	Problema	12
2.2.1.	Árbol del problema	13
2.2.2.	Árbol de objetivos	14
2.2.3.	Análisis de opciones de solución	14
2.3.	Objetivos de esta investigación	15
2.4.	Justificación de esta investigación	16
2.5.	Marco técnico conceptual	17
	Capítulo No. 3. Estudio de Mercado	19
3.1.	El producto en el Mercado	19
3.1.1.	Defición del producto	19
3.1.2.	Producto principal y subproductos	20
3.1.3.	Producto sustituto o similar	20
3.2.	El área del mercado	21
3.2.1.	Población consumidora, contingente actual y futuro	21
	Gráfica No. 3 Empleos crados por sector	22
	Gráfica No. 4 ¿quiénes dan empleos?	23
	Gráfica No. 5 Expectativas crecimiento de empleo	24
3.2.2.	Estructura de la población por grupos, edades y segmentos	25
3.2.3.	Tasa de crecimiento de la población	25
	Gráfica No. 6 Tasa de crecimiento de la población de Guatemala	25
3.2.4.	Ingresos de la población	26
	Gráfica No. 7 Tendencia del Salario Mínimo	26
3.3.	Comportamiento de la Demanda	27
	Gráfica No. 8 ¿Cree usted necesario contar con un seguro de vida?	27
	Gráfica No. 9 ¿Cuántos miembros de su familia están bajo su cargo?	28
	Gráfica No. 10 ¿Le gustaría un seguro de vida con cuotas económicas y sorteos mensuales?	29
3.4.	Comportamiento de los Precios	30
3.5.	Análisis de la Comercialización	31
	Capítulo No. 4. Estudio Técnico	34
4.1.	Tamaño	34

4.2	Localización		36
4.3	Proceso de Producción		38
4.5.	Organización		55
4.6.	Calendario		56
4.7	Resumen		56
	Capítulo No. 5. Estudio Administrativo Legal		57
5.1.	Estructura Administrativo Legal		57
5.2.	Marco Legal del Proyecto		57
5.3	Estructura Administrativa		58
5.4.	Descripción de perfil y puestos		59
5.5.	Résumen		76
	Capítulo No. 6. Estado Financiero		77
6.1.	Análisis de Costos		77
	Cuadro No. 1 Costo de Inversión		77
	Cuadro No. 2 Costo total de operación		78
	Cuadro No. 3 Cálculo de proyecciones de venta		78
6.2.	Analisis de ingresos		81
6.3.	Recursos financieros para la inversión		82
6.4.	Punto de equilibrio		82
	Cuadro No. 4 Punto de equilibrio		82
	Cuadro No. 5 ventas de acuerdo Punto de equilibrio		83
	Cuadro No. 6 ventas de acuerdo Punto de equilibrio Anual		83
6.5.	Cuadro de Flujo de Efectivo		84
	Cuadro No. 7 Flujo de efectivo		84
6.6.	Estados financieros Proyectados		84
	Cuadro No. 8 Estos financieros proyectados		84
6.7.	Evaluación Económica		85
6.7.1.	Valor Actual Neto (VAN)		85
	Cuadro No. 9 Determinación del valor actual		85
	Cuadro No. 10 Trema		86
6.7.2	Tasa Interno de Retorno		86
6.7.3	Relación Beneficio/Costo		86
6.7.4	Recuperación de la inversión		87
6.8.	Sensibilidades		87
6.9.	Resumen		88
7	Conclusiones		89
8	Recomendaciones		90
9	Bibliografía		91
10	Glosario		93
11	Anexos		96
	Distribución Geográfica (Anexo No. 1)		97
	Mapa de Guatemala (Anexo No. 2)		98
	Análisis de Involucrados (Anexo No. 3)		99
	Cálculo de proyecciones de Venta e Ingresos (Anexo No. 4)		100
	Costos de Operación y de Inversión Anual (Anexo No. 5)		101
	Flujo de Fondos (Anexo No. 6)		103
	Estados Financieros Proyectados (Anexo No. 7)		104
	Determinación del Valor Actual (Anexo No. 8)		105
	Estados Financieros Proyectados Escenario Pesimista (Anexo No. 9)		106
	Encuesta realizada		107



INTRODUCCIÓN

Las personas están expuestas a enfrentar peligros desde el momento que son concebidos en el vientre de su madre hasta el momento de su fallecimiento. Aunque el riesgo de poder fallecer es más propenso para las personas mayores quienes a diario deben salir a sus trabajos para llevar el sustento a sus familias. El riesgo que tiene la clase trabajadora ha aumentado debido a la violencia e inseguridad que existe en Guatemala. Si el día tiene 24 horas de las cuales generalmente están fuera de sus hogares 15 horas diarias, la semana laboral tiene 5 días y en el mes hay 4 semanas, quiere decir que están expuestos a fallecer o sufrir un accidente 300 horas al mes.

Esta situación hace meditar y pensar, ¿Qué se puede hacer para evitarlo? Quedarse en casa encerrados, no salir a la calle, aislarse de todo lo que les rodea no sería la mejor elección. Lo que debe pensar cada ser humano responsable es que opciones se tiene al alcance para que al momento de faltar en el hogar, la familia cuente con un resguardo económico y puedan gozar de las mismas comodidades que están acostumbradas, asistir al colegio, al doctor, con el dentista, comprar comida, salir de vacaciones o de compras. Una opción importante es adquirir un seguro de vida, el cual tiene como finalidad otorgar una protección económica al asegurado que fallezca por cualquier causa.

Desafortunadamente, sólo se toma conciencia de lo importante que es contar con un seguro de vida hasta que se sufre o afecta directamente a algún miembro de una familia cercana y lamentablemente se quedan madres, padres, esposas e hijos, desamparados quienes están a la espera de ayuda por parte de algún familiar, teniendo que cambiar su estilo de vida, de un día para otro.

La vida es lo único que no tiene un límite de suma asegurada para asignar, sino de acuerdo a los ingresos y el nivel de vida se elige el monto de la suma asegurada.

En Seguros G&T, S. A. se comercializa un seguro de vida InverSeguro el cual está dirigido a todos los trabajadores de cualquier empresa privada o del estado que con el apoyo de su patrono puedan adquirir protección y ahorro para que al momento de fallecimiento del asegurado los beneficiarios puedan seguir adelante.

El presente proyecto es para introducir un seguro de vida que tenga como un valor agregado sorteos mensuales InverSeguro Plus, el cual será promovido por una fuerza de ventas especializada y arraigada a Seguros G&T, S. A. con el compromiso de asesorar a los trabajadores al momento de adquirir su cobertura.

Capítulo 2.

Información del Proyecto

2.1. Antecedentes

¿Qué es un Seguro?

El seguro responde a una necesidad de previsión para compensar las consecuencias económicas de acontecimientos dañosos. Dado el carácter masivo que reviste la industria aseguradora, se ha convertido en una función de interés público.

Historia del seguro:

Ante todos los peligros por los que se ha visto amenazado el hombre, desde sus orígenes, ha tratado de encontrar soluciones, adoptando distintas actitudes. Entre todas estas actitudes está la de transferir el peligro o riesgo al que se encuentra expuesto. Para llevar a cabo esta operación aparece el Seguro.

Primera etapa

A esta etapa se le llama la Pre-historia del Seguro, la cual abarca desde los orígenes del ser humano hasta el siglo IV. Algunos autores hacen referencia a los siguientes hechos y fechas que han ido quedando registrados con la historia:

En la Biblia, en el Antiguo Testamento

Aparece un suceso de prevención cuando José en Egipto tiene un sueño de 7 años de abundancia y 7 años de escasez, luego hizo almacenar granos durante un año para prever años de escasez.

Egipto

En Egipto, se maneja la idea de ayuda mutua entre los socios de una institución para ayudar en los ritos funerarios del socio que falleciera.

Roma

En Roma, existía una asociación de militares que aportaban una cuota con la que tenían derecho a una indemnización para gastos de viaje por cambio de guarnición en caso de retiro o muerte.

Segunda etapa

Desarrollo y Formación del Seguro

A partir del siglo XIV hasta el siglo XVII, el seguro se desarrolló y evolucionó, así:

Italia

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

Entre los años de 1318 a 1320 en Florencia, Italia en los libros de la casa comercial de Francesco Del Bene y Compañía, aparecen ya asentados los gastos hechos en Niza, Francia que indican dos actas que se hicieron para la seguridad de los mencionados fardos.

En 1347, aparece el "primer contrato de seguro marítimo" y en 1730, en Génova, Italia se reparten entre varios aseguradores un seguro, dando así paso a lo que se puede tomar como un "Coaseguro y/o Reaseguro", no se sabe como fue manejado si como reaseguro o como coaseguro.

El primer contrato de seguro conocido relativo al Seguro Marítimo data de 1347, suscrito en Génova. Amparaba tanto los accidentes del transporte como la tardanza en la llegada del buque a su destino.

Aparecen las primeras Instituciones de Seguro en los Ramos Marítimos, Vida e Incendio con bases más técnicas, especialmente se apoyan en la Ley de los Grandes Números y la Ley de las Probabilidades.

La aparición de estas empresas, se debió principalmente al gran florecimiento de la industria en esa época, los grandes descubrimientos y por la regulación jurídica a través del control administrativo.

Inglaterra

Las primeras pólizas de **Seguro de Vida** se expidieron en Londres en The Royal Exchange por comisionistas que se distribuían el riesgo entre grupos de comerciantes que se reunían, siendo emitida la primera póliza de este ramo en 1583.

Con el Incendio de Londres en 1666 el Seguro de Daños toma fuerza. En 1677, en Hamburgo, se funda la primera caja general pública de incendios, formada por varios propietarios que reunían cierta cantidad para socorrerse entre ellos en caso de incendio.

En 1681, surge la primera compañía de Seguro contra Incendio "FIRE Office".

Fue en un entorno marítimo donde más tarde nació la institución Lloyd's de Londres, una de las comunidades aseguradoras más famosas del mundo.

A inicio 1688, Eduard Lloyd era dueño de un café frecuentado por comerciantes y banqueros londinenses que se reunían allí para negociar. Los financieros que ofrecían contratos de seguros escribían su nombre bajo la cantidad específica de riesgo que aceptaban cubrir a cambio de cierto pago o prima. A estos agentes se les llegó a conocer como underwriters

(literalmente, "suscriptores"), pues suscribían el contrato, es decir, firmaban al pie. Finalmente, en 1769, Lloyd's se convirtió en una comunidad formal de aseguradores que llegó a ocupar el primer lugar en los seguros de transporte marítimo.

Las bases técnicas del seguro surgen desde 1654 con el Cálculo de Probabilidades y la Ley de los Grandes Números, iniciando por De Mére. En 1693, en Londres, se presentó un estudio sobre mortalidad humana y así una serie de estudios que benefició la empresa del Seguro. En 1699 surge la compañía de seguros sobre la vida "Society of Assurance of Widows and Orphans".

Todas estas aportaciones ayudaron al surgimiento de las empresas aseguradoras con estas bases.

Tercera etapa

Esta tercera etapa se sitúa a finales del siglo XVIII, hasta nuestros días.

Seguro Moderno

Es en esta época, en la que el seguro adquiere su verdadero desarrollo, principalmente en el siglo XX, con la creación de empresas aseguradoras y reaseguradoras en el mundo, sobre bases altamente técnicas y científicas, y usando los elementos y conceptos más modernos conforme se les fue descubriendo, tales como la ley de los grandes números, el cálculo de probabilidades, las tablas de mortalidad, los cálculos actuariales, entre otros.

Es importante resaltar que en esta época la humanidad emprende una carrera vertiginosa, casi desenfadada en los sectores técnicos y económicos, una mecanización moderna acelerada por la que de la noche a la mañana surgen gigantescas industrias, tales como el violento desarrollo de la industria petroquímica, industria siderúrgica y otras muchas, agregando a éste el desarrollo atómico y últimamente la carrera espacial, todo este tremendo movimiento ha dado lugar al apareamiento de nuevos peligros y nuevas necesidades que hay que amparar con el seguro, además la madre naturaleza golpea con terribles terremotos, inundaciones, huracanes etc., que dejan una cauda gigantesca de daños y pérdidas.

Las consecuencias de las guerras mundiales, la primera de 1910 a 1914 y la Segunda de 1940 a 1944, las otras guerras como la de Vietnam, las guerras internas, las pequeñas guerras entre naciones, todas ellas son causantes de la muerte de millones de personas y la destrucción de

bienes materiales y servicios esenciales que después hay que reconstruir en forma acelerada para lograr recuperaciones económicas rápidas, lo que también ha creado peligros y necesidades antes no conocidos.

Por todo lo anteriormente expuesto, el seguro se convirtió y hasta la fecha lo es, en una gran industria que forma parte vital de la economía de todos los países; afirmando que en el mundo no hay nación, por pequeña que esta sea, que no tenga que ver con la industria del seguro, en otras palabras el seguro ya es parte de la vida del ser humano.

Los Seguros en la actualidad

Hoy día los seguros se siguen contratando a fin de compartir los riesgos. Las compañías modernas estudian las estadísticas que indican la frecuencia de pérdidas en el pasado, y con esos datos prevén las que experimentarán sus clientes en el futuro. Con las primas que reciben de sus numerosos asegurados establecen un fondo para compensar a los que les ocurría algún tipo de daño.

Experiencia en Guatemala del seguro

En Guatemala, aunque no se conoce con certeza como se desarrolló esta industria, sí se puede citar como referencias que en los años 1930 a 1945 el seguro existía en el mercado guatemalteco, pero sólo existían compañías extranjeras con oficinas representativas que atendían las necesidades de los habitantes.

En 1945 aparece la primera compañía nacional, pero durante el año de 1946, cuando los fundadores de Seguros G&T S.A., y Mario Granai Andrino y Ernesto Townson Pinto, se asocian y fundan lo que se llamó primero Compañía de Seguros Generales Granai & Townson Sociedad Anónima adquiriendo legalidad para operar en agosto de 1947 cuando fue autorizada, en la actualidad es más conocida como Seguros G&T, S. A. que tiene ya más de 60 años de servir a Guatemala.

Se ha llegado a tal grado de desarrollo, que hubo necesidad de la creación de oficinas fiscalizadoras gubernamentales, en Guatemala es el departamento de Inspección de Seguros y Fianzas de la Superintendencia de Bancos, adjunta al Banco de Guatemala, esto se hizo necesario por la gran cantidad de Compañías que surgieron en el mercado.

Estas oficinas vigilan el comportamiento y el fiel cumplimiento de las obligaciones derivadas de los contratos de seguro, ya que como se sabe el público usuario entrega su dinero (prima), a cambio de un papel, contrato que es una promesa, que dice que en caso de suceder una pérdida o daño de los bienes identificados, en la póliza, la compañía aseguradora va a responder con el pago de este daño o pérdida siempre que se cumplan los términos del contrato de seguro.

Experiencia en Seguros G&T, S. A. con el seguro de vida

La historia de Seguros G&T se remonta a hace mas de seis décadas, precisamente al año 1937, cuando los señores Mario Granai Andrino y Ernesto Townson Pinto, coincidieron en sus actividades empresariales y decidieron aliarse para promover productos de seguro del extranjero. En efecto, en aquel entonces, representaban a la firma de corretaje de seguros Lloyd's de Londres, para la cual generaban negocios, tanto en el ramo de vida, como de daños. Esta alianza comercial, fructificó y pronto, en 1945, fundaron la Compañía de Seguros Granai & Townson, entidad que representaba en Guatemala, a Rhode Island Insurance Company.

Pasados apenas dos años, del nacimiento de la compañía, derivado de la coyuntura económica difícil del país que se marcaba por la caída en los precios de los principales productos de exportación, las divisas empezaron a escasear, y los pioneros de los seguros en Guatemala, deciden entonces, el 29 de agosto de 1947, fundar la Compañía de Seguros Generales Granai & Townson, S.A., a través de la cual se ponían a disposición del público, una gama completa de productos de seguro, nacionales. El capital aportado en aquel entonces por los socios, fue de Q. 50,000.00.

La compañía de Seguros G&T, S. A. nació desde sus inicios en donde se ubicaba el corazón comercial y de negocios del país, actualmente Centro Histórico de la ciudad; conforme los recursos lo permitieron y la ciudad se fue moviendo hacia el sur, Seguros G&T buscó localizarse en 1960, a inmediaciones del corazón financiero de la ciudad, se conoce como Centro Cívico. La compañía conserva su edificio, mismo que ha sido remozado completamente y ha encontrado en la descentralización, la forma adecuada de atender a su creciente número de clientes.

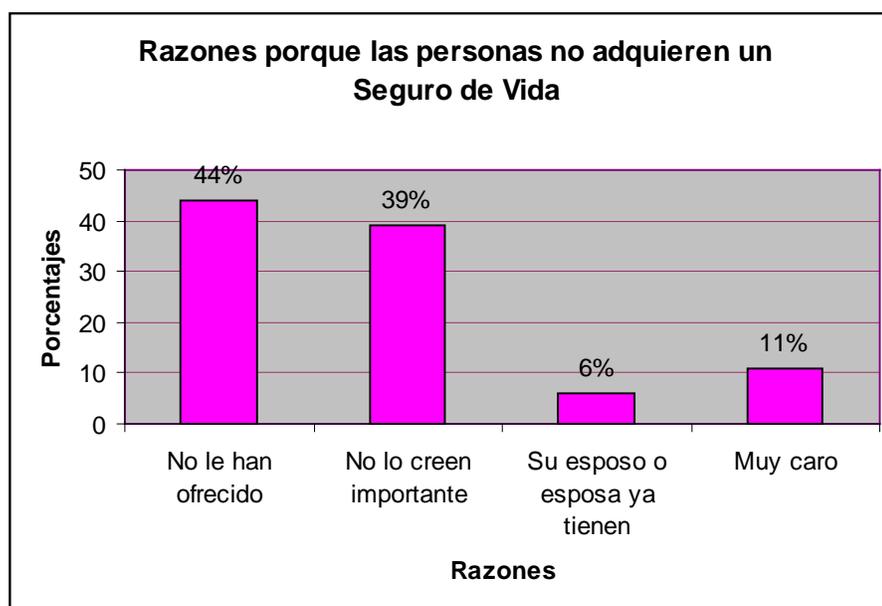
Definitivamente el concepto del seguro ha cambiado y la eficacia con la que es necesario atender a los clientes también. De esa cuenta la empresa pionera en seguros en Guatemala, se ha convertido con el paso de los años, en la Líder e Innovadora, garantizando a sus clientes y usuarios la mejor tecnología, y además la certeza de que tendrán antes que nadie, productos y servicios de punta. Pero el esfuerzo no se ha quedado allí, Seguros G&T ha continuado estrechando sus lazos con el exterior, lo cual, garantiza a sus clientes un sólido respaldo, mientras que permite dotar a sus accionistas, cuyo número con el tiempo también creció, de los mejores dividendos de la Industria de Seguros Guatemalteca.

Seguros G&T, S. A., desde 1947 comercializa diversos seguros de vida adecuado a la economía de los Guatemaltecos, en el año 2000 se evaluó que la carencia de cultura de

prevención, los plazos largos para pago de un seguro de vida y las primas altas y mensuales, también eran parte desmotivadora para que un guatemalteco adquiriera un seguro de vida. A enero del año 2008 no se han alcanzado las metas establecidas en el proyecto InverSeguro por lo cual es necesario introducir un seguro de vida con sorteos mensuales denominado **InverSeguro Plus** el cual está dirigido a trabajadores de cualquier empresa privada o pública que a través de descuento en nómina de salarios con el apoyo de sus patronos pueden adquirir coberturas que van desde los Q.15,000.00 a Q.100,000.00 de suma asegurada. Se comercializa por una fuerza de ventas independiente de las que ofrecen seguros de automóvil, seguros de incendio y líneas aliadas, seguros de gastos médicos.

De acuerdo a una encuesta realizada a 100 personas por **CERTEZA CONSULTING GROUP** (empresa guatemalteca de publicidad y mercadeo) en el año 2002 las razones por las que los trabajadores no adquieren un seguro son las siguientes:

Gráfica No. 1



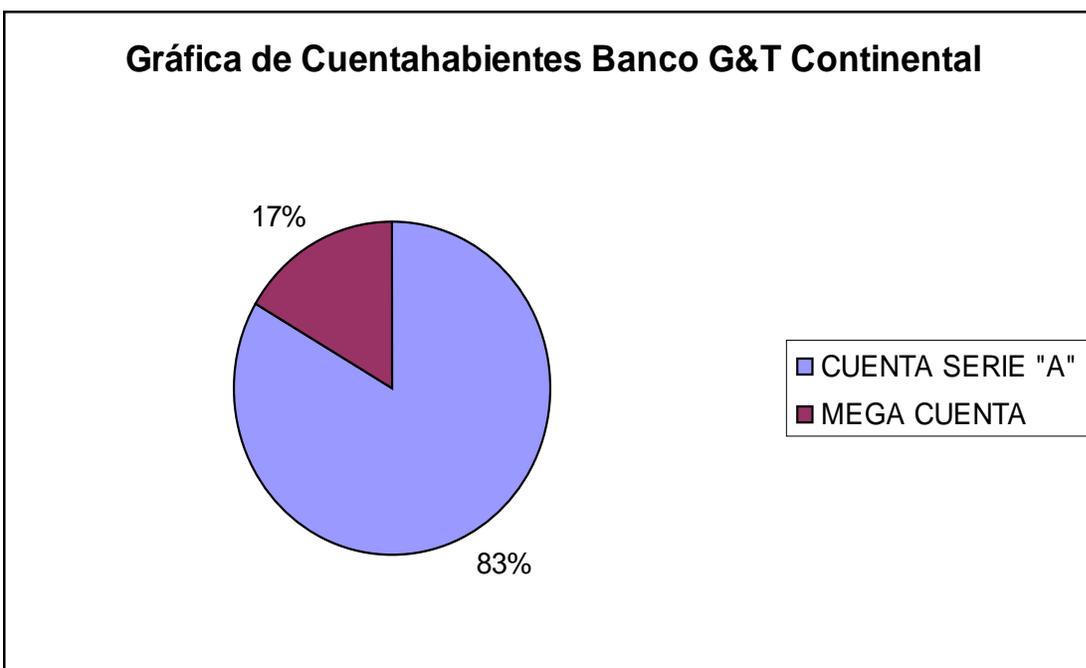
Fuente: Certeza Consulting Group 2002

De acuerdo a la encuesta el 44% de las personas encuestadas no le han ofrecido un seguro, 39% lo consideran muy caro, 11% no lo creen importante y 6% su esposo o esposa ya tienen

un seguro. Lo cual refleja que en el mercado hay 94% de trabajadores que son clientes potenciales para ofrecerles un seguro de vida con sorteo mensual.

El **Banco G&T Continental** cuenta con libreta **Serie "A"** con un promedio de 500,000 tarjetahabientes la cual cancela intereses mensual fijo de 0.25%, con sorteos ordinarios mensuales y sorteos extraordinarios trimestrales y la **Mega cuenta** que no tiene sorteo promedio de 100,000 tarjetahabientes cancelando intereses anuales por 0.75% el cual varia de acuerdo a su promedio de manejo mensual, puede disminuir.

Gráfica No. 2



Fuente: Banco G&T Continental, 2008

Se puede observar que el 83% de los cuentahabientes se encuentran más motivados por los sorteos mensuales, semestrales y anuales que realiza la cuenta de ahorro serie "A", el porcentaje de intereses mensual que se cancela por tener sus ahorros en el banco, no es relevante.

De acuerdo a la información referencial ante la tendencia de las personas a motivarse ahorrar en una cuenta de ahorro que tenga sorteos mensuales y semestrales, proporciona un margen de factibilidad para crear un seguro de vida con sorteo incorporado, en donde generará ventas de InverSeguro Plus y brindando protección y ahorro a más familias guatemaltecas con el apoyo de los patronos de empresas privadas y públicas, brindando un beneficio más de las prestaciones que la ley exige.

2.2. Problema

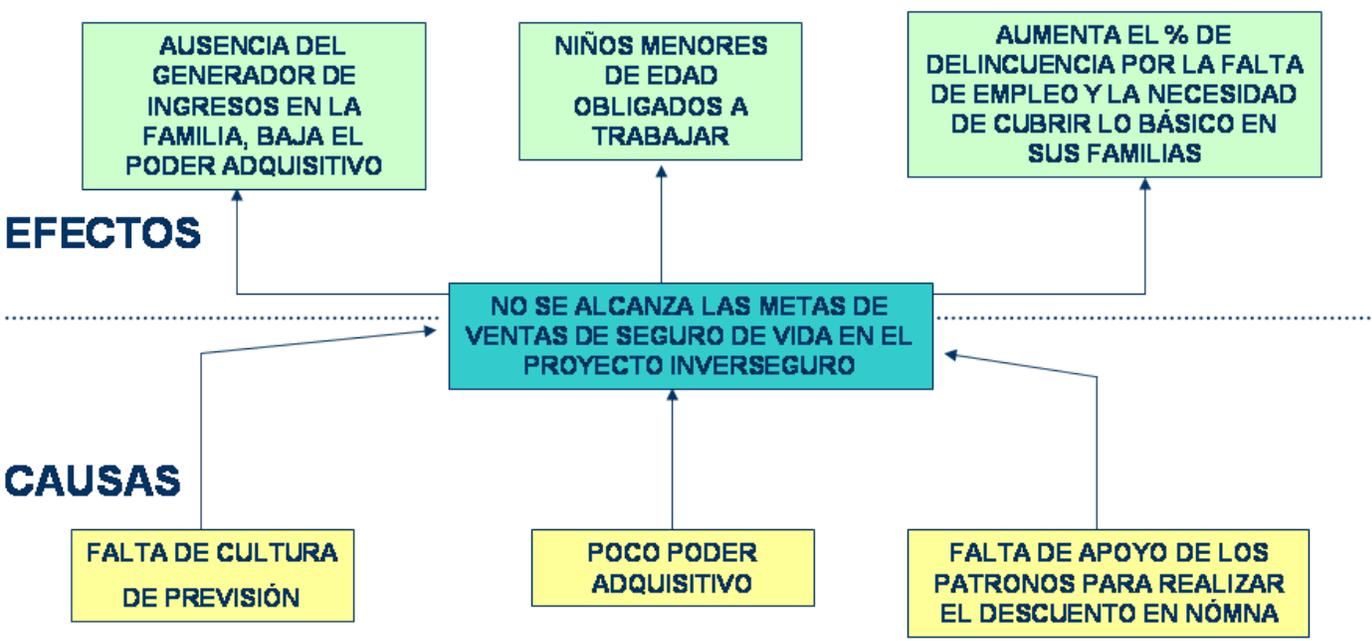
En la actualidad en el proyecto InverSeguro no se alcanzan las metas establecidas en ventas, pero con la introducción de un seguro de vida con sorteos mensuales InverSeguro Plus se comercializaran 600 nuevos seguros de vida mensuales.

Los temas relacionados con los seguros en general son muy amplios y de una terminología técnica, además involucra algunos términos que lo hacen complejo y de una interpretación difícil, la comprensión no es de una forma simple y entendible, los términos generales y particulares del seguro de vida son amplios y al investigarlos profundamente se realizó un razonamiento para poder redactar de una forma sencilla en donde no se pierda la esencia del significado y se adecue a un lenguaje coloquial en donde las personas al leerlo lo puedan entender fácilmente.

Debido a la complejidad en la interpretación de las condiciones, cláusulas y beneficios del seguro de vida y la poca cultura que se tiene sobre la adquisición de este seguro y los frutos que trae para las familias de sus trabajadores, los patronos son parte esencial para poder brindar como una prestación adicional, un seguro vida a un costo accesible y a la carencia de asesores que interpreten los clausulados de forma didáctica y entendible para las personas que no manejan estos términos, se efectuará un análisis para describir de una forma simple, puntual y comprensible los aspectos relacionados con este seguro para que sirva de apoyo para su interpretación.

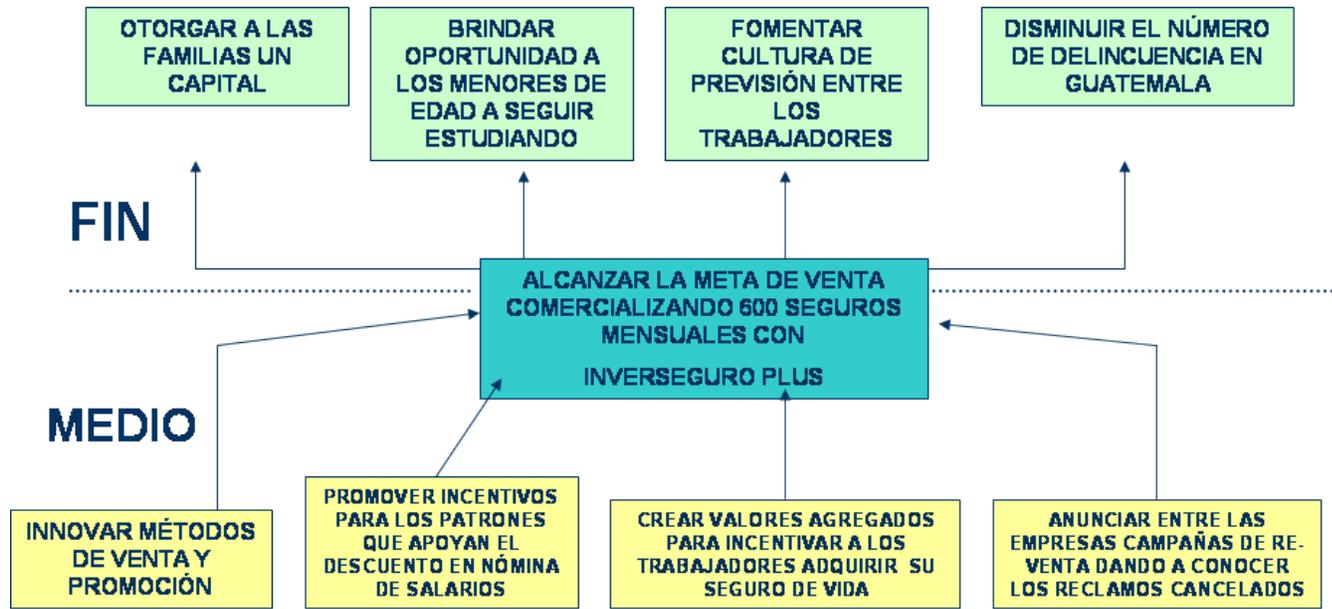
2.2.1. Árbol de problema

ÁRBOL DE PROBLEMA



2.2.2. Árbol de Objetivos

ÁRBOL DE OBJETIVOS



2.2.3. Análisis de opciones de solución

La opción para motivar a los trabajadores a adquirir un seguro de vida, es ofreciendo la opción de participar en sorteos mensuales de premios como electrodomésticos, televisores, teléfonos celulares, computadoras, cuota de seguro de vida, vales cangeables en supermercado. InverSeguro Plus se comercializará con el apoyo de las empresas para ofrecer a sus trabajadores un seguro de vida con sorteos mensuales descontado directamente de la nómina de sueldo.

Crear un programa de capacitación o un valor agregado a las empresas que brinde la oportunidad que cada trabajador adquiera su seguro de vida descontado en nómina de salarios mensualmente.

Dar a conocer las condiciones generales del seguro de vida en un lenguaje entendible para que sea de fácil interpretación para todos los trabajadores.

2.3. Objetivos de esta Investigación

Objetivo General

Introducir un seguro de vida con opción de participar en sorteos mensuales, para que al momento de fallecimiento del asegurado se otorgue a los beneficiarios la suma asegurada asignada.

Objetivos Específicos

Establecer el monto de inversión a realizar para el lanzamiento de un seguro de vida con sorteo.

Determinar el número de clientes potenciales los cuales estén interesados en un seguro de vida que tenga ahorro, protección y sorteos.

Segmentar el mercado basado en edades, nivel socio económico de los trabajadores que son nuestros clientes potenciales para adquirir un seguro de vida, así como las empresas que brindan empleo y son el apoyo para la comercialización de “InverSeguro Plus”.

2.4. Justificación de esta investigación

Esta investigación se realiza para aumentar la venta del seguro de vida que actualmente se comercializa en el proyecto InverSeguro a través de InverSeguro Plus un seguro de vida con sorteos mensuales.

Un seguro de vida es instrumento financiero para ayudar a los beneficiarios designados por el asegurado para poder seguir adelante aunque falte el generador de ingresos de la familia y no cambiar de un momento a otro el nivel de vida al que estaban acostumbrados a vivir.

Los beneficios que brinda el seguro de vida Inverseguro Plus es dar protección y ahorro desde el momento de su contratación, cuidando así lo que más quiere un ser humano su familia.

Con el apoyo de los patronos que ya cuentan con seguro de vida InverSeguro de sus trabajadores se está fomentando la cultura de prevención y ahorro entre más de 15,000 guatemaltecos asegurados que al momento de una eventualidad en el futuro están protegidos.

Cuando una empresa brinda dentro de sus prestaciones una cobertura de seguro vida es un incentivo para poder emplear a una persona ya que es una protección que le podrá traer tranquilidad a la persona o a la familia del empleado candidato que esta calificando para una plaza en un determinado puesto de trabajo.

2.5. Marco teórico conceptual

¿Qué es InverSeguro Plus?

Es una póliza de un seguro de vida colectivo administrada individualmente, está orientada a la fuerza laboral de cualquier sector o actividad económica. Adicional a la cobertura de protección el seguro cuenta con un fondo de ahorro y sorteo mensuales.

El trabajador no tiene que pagar su seguro durante toda su vida ya que se caracteriza por contar con **PRIMA UNICA**, lo cual significa que el valor del seguro se cancela en un solo pago a través de un máximo de 24 cuotas mensuales, descontado en su nómina de salario.

El trabajador puede contratar el seguro sin exámenes médicos y sin importar su edad, siempre que no haya cumplido 60 años.

El seguro cubre la indemnización por cualquier causa de muerte la cual es cancelada inmediatamente (dentro de 48 del fallecimiento del asegurado).

¿Cómo se comercializa?

InverSeguro Plus, se comercializa de acuerdo al estudio de mercado por una fuerza de ventas que realiza la presentación del producto a los gerentes generales, gerentes de recursos humanos o propietarios de cualquier empresa privada y pública del país, para que brindar la oportunidad de adquirir su seguro de vida con sorteos mensuales a través de descuento en nómina.

Cuando las autoridades de las empresas den su aprobación para poder ofrecerle a sus trabajadores InverSeguro Plus se puede realizar a través de platicas informativas en un lapso de 20 a 30 minutos, de acuerdo al horario acordado, por medio de mantas vinílicas o un video presentando los beneficios de InverSeguro Plus.

El asegurado tendrá mejores tasas de interés de las que obtendría en una cuenta de ahorro individual en cualquier banco del sistema, ganando 8.33% intereses anual, capitalizable mensualmente directamente a su fondo de ahorro.

La cobertura inicia a partir de la entrega de la solicitud firmada a nuestros ejecutivos.

El reclamo por fallecimiento se cancela a los beneficiarios en 48 horas si presentan los requisitos completos, por cualquier causa de muerte incluyendo el suicidio a partir de los dos años de cobertura.

Capítulo 3.

Estudio de Mercado

3.1. El producto en el mercado

3.1.1. Definición del producto

InverSeguro Plus, es un seguro de vida colectivo administrado individualmente (el trabajador si se retira de la empresa puede llevarse su certificado de vida sin perder su cobertura ni su fondo de ahorro) que lleva como un agregado o un atractivo para todos los clientes un sorteo mensual de electrodomésticos, cuotas de su seguro, televisores, DVD, teléfonos celulares, vales cangeables de supermercado. El cual se comercializa a través de una fuerza de venta especializada que se dedica exclusivamente a promocionar este producto. La prima de este seguro se descuenta a través de descuento en nómina con la ayuda de los patronos y se cancela en un máximo no mayor a 2 años.

El producto InverSeguro Plus, tiene la cualidad de inducir al asalariado a la formación de esas dos culturas tan constructivas y beneficiosas para su vida de protección y ahorro. En efecto, el trabajador tiene la posibilidad de estar protegido, a la vez que acumula valores que puedan estar a su disposición a partir del momento que termina de realizar los pagos programados, para cubrir su prima única. De manera que a parte de la protección de los suyos, en caso de que él o ella lleguen a faltar, se forma un fondo, recompensando con tasas de interés que difícilmente un individuo en lo particular podría conseguir con las sumas ahorradas y que puede ser utilizado para cubrir cualquier contingencia y participa en sorteos mensuales.

El InverSeguro Plus, posee dos atributos fundamentales que lo hacen único y atractivo, siendo el principal de ellos que su adquisición se hace bajo el concepto de Prima Única es decir, que habiendo adquirido el seguro por un plazo muy largo, el trabajador estará protegido y muchos de ellos, eventualmente, de por vida. En efecto, al asegurado se le garantiza un periodo mínimo de cobertura de 15 Años. El segundo atributo importante, es la cómoda forma de pago que se logra, tomando como base su precio accesible. En tal sentido, el trabajador elige la periodicidad de los descuentos en nomina, adaptándolos a su presupuesto y en vida participa en sorteos mensuales.

3.1.2. Producto principal y subproductos

InverSeguro Plus será un subproducto de InverSeguro, el cual se crea con la necesidad de aumentar las ventas establecidas en el proyecto. InverSeguro Plus brindará cobertura de protección, ahorro y como un incentivo adicional a los clientes se complementa con sorteo mensual.

3.1.3. Producto sustituto o similar

InverSeguro Plus no tiene ningún seguro igual o similar en el mercado ninguna aseguradora tiene un seguro de vida con prima única, de bajo costo y con sorteo incluido.

A través del Banco G&T Continental se comercializa el seguro de vida Tecsefin un seguro de vida que se descuenta a través de débito en cuenta, pero no cuenta con fondo de ahorro ni sorteos, únicamente cubre por fallecimiento o accidentes. La única competencia que existe son los demás seguros de vida tradicionales que se venden a un costo de acuerdo a la edad del asegurado y que se cancela toda la vida, o un plazo no menor a 10 años si tiene ahorro reembolsable.

Además como un producto similar son los fondos de retiro que se comercializan en cualquier banco del sistema los cuales son a un plazo no menor de cinco años para recuperar su ahorro.

Cuadro comparativo de los beneficios de adquirir InverSeguro Plus versus un Fondo de retiro:

INVERSEGURO PLUS	FONDO DE RETIRO
Seguro de Vida Q. 50,000.00	Seguro de Vida Q. 0.00
Fondo de ahorro Q. 3,900.00	Fondo de ahorro Q. 5,000.00
Tasa de Interes 8.33%	Tasa de Interes 3%
Sorteos mensuales	Sorteos mensuales
Electrodomésticos, televisores, DVD, teléfonos celulares, cuotas de seguro y vales cangeables de supermercados	Ninguno
Plaza de reintegro 2 años	Plaza de reintegro 5 años

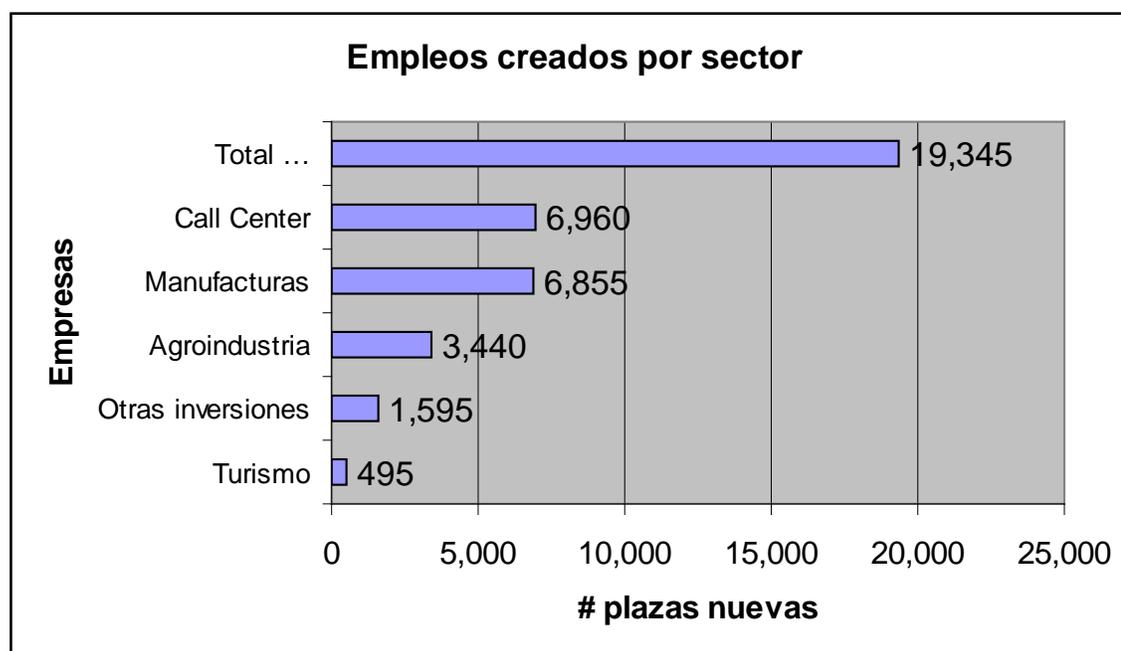
3.2. El área del mercado

3.2.1. Población consumidora, contingente actual y futuro:

InverSeguro Plus se comercializará a todos los trabajadores de empresas privadas o públicas.

De acuerdo al informe del Ministerio de Trabajo y Previsión Social al año 2006 los empleados por sector son los siguientes:

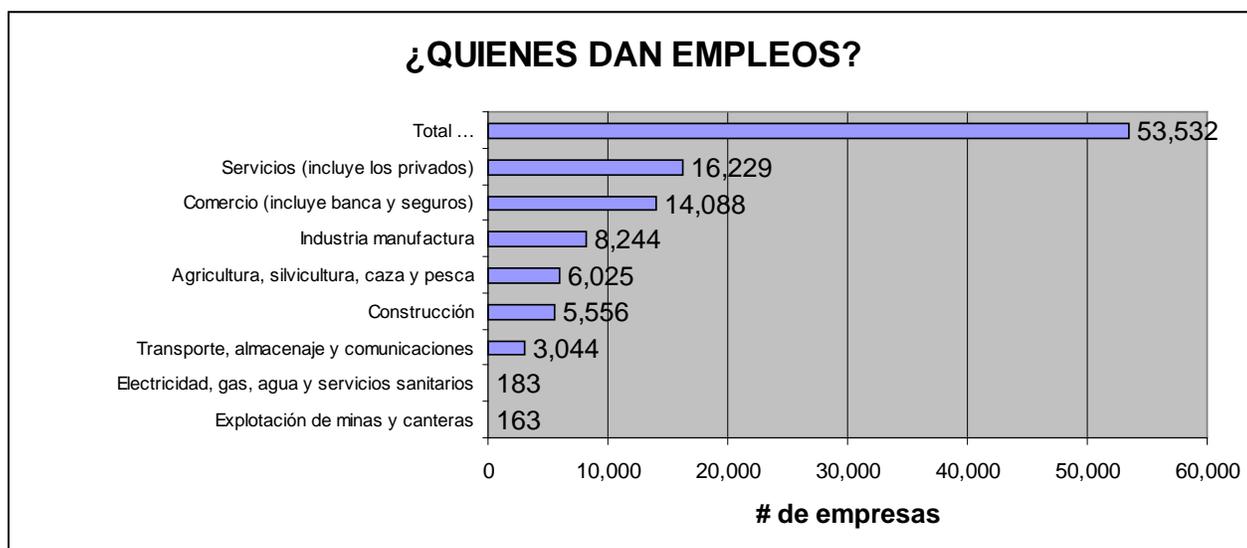
Gráfica No. 3



Fuente: Ministerio de Trabajo y Previsión Social Año 2006

Al revisar la gráfica anterior se puede observar que al año 2006 se generaron 19,345 nuevos empleados los cuales son un buen mercado para comercializar un seguro de vida, con el apoyo de los patrones al realizar los descuentos a sus trabajadores que adquieran InverSeguro Plus.

Gráfica No. 4



Fuente: Ministerio de Trabajo y Previsión Social Año 2006

Es un total de 53,532 empresas nuevas que pueden dar la oportunidad a sus trabajadores a poder obtener un seguro de vida a través de autorizar el descuento en nómina, como un beneficio adicional a sus prestaciones de ley, el cual se comercializará en toda la república de Guatemala.

Contingente actual

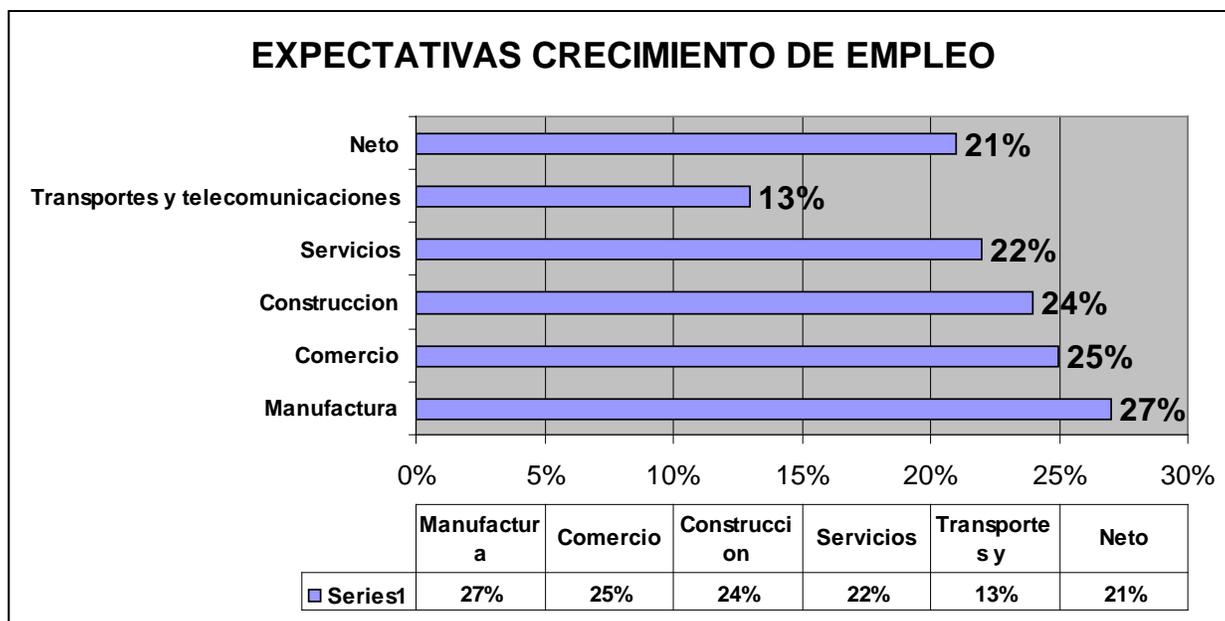
InverSeguro cuenta con 900 empresas afiliadas al proyecto en las cuales únicamente el 20% de los trabajadores que se encuentran en la planilla de sueldos y salarios adquieren su seguro de vida y el 80% restante son clientes potenciales, a quienes se les hará una presentación sobre los beneficios de InverSeguro Plus.

Contingencia en el futuro

En todas las empresas existe de un 6% a un 15% de rotación de personal lo cual indica que eventualmente si se brinda un excelente servicio y se obtiene una buena relación con el contacto en el departamento de Recursos Humanos, se pueden realizar presentaciones informativas de cómo pueden adquirir su seguro de vida al personal de nuevo ingreso.

Expectativas de crecimiento según el Ministerio de Trabajo y Previsión Social al 2006 es el siguiente:

Gráfica No. 5



Fuente: Ministerio de Trabajo y Previsión Social Año 2006

De acuerdo al análisis de la gráfica de expectativa de crecimiento de empleo el promedio que se espera es de un 26.5% lo cual es una oportunidad para dar a conocer el producto InverSeguro Plus generando una buena oferta para la demanda en potencia.

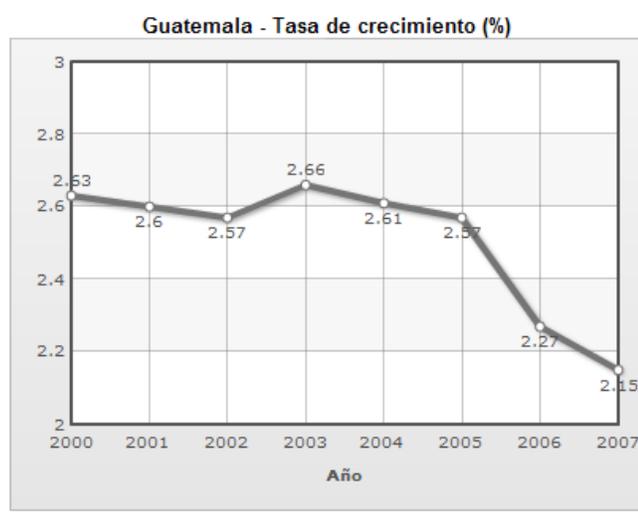
3.2.2 Estructura de la población por grupos, edades y segmentos

InverSeguro Plus está dirigido a hombres y mujeres con una edad mínima de 0 años (recién nacido) y edad máxima de 60 años, segmentado a empresas que se encuentren ubicados en la república de Guatemala.

El mínimo para aperturar una póliza de seguro de vida de InverSeguro Plus, de acuerdo a las condiciones generales de la póliza es de 10 trabajadores no importando el sexo ni edad.

3.2.3 Tasa de crecimiento de la población

Gráfica No. 6



Fuente: CIA World Factbook

A menos que sea indicado, toda la información en esta página es correcta hasta Enero 1, 2007

Distribución de la población de Guatemala por edades es la siguiente:

Distribución por edad:

0-14 años: 40,8% (hombres 2.641.179/mujeres 2.556.397)

15-64 años: 55,5% (hombres 3.426.376/mujeres 3.642.157)

65 años y más: 3,6% (hombres 213.801/mujeres 248.201)

Fuente: CIA World Factbook Enero 2007

La mayoría de las personas están ubicadas en una edad entre 15 y 64 años, edad potencialmente activa para trabajar y ventaja para poder ofrecer un producto como InverSeguro Plus.

3.2.4. Ingresos de la población

Nivel Actual, según el Ministerio de Trabajo y Previsión Social al 2006 sobre la tendencia de salario mínimo es el siguiente:

Gráfica No. 7



Fuente: Ministerio de Trabajo y Previsión Social Año 2006

Para el año 2008 el salario mínimo en el área agrícola es de Q.47.00 diarios un total de 30 días al mes Q.1,410.00 más la bonificación por decreto y empresas no agrícola es de Q.48.50 diarios un total de 30 días al mes Q.1,455.00 más la bonificación de decreto.

Un producto como InverSeguro Plus esta adecuado a la economía de los guatemaltecos cuya finalidad es brindar protección y ahorro teniendo sorteos mensuales para motivar a sus asegurados. El cual se comercializará a todos los trabajadores de la república de Guatemala con el apoyo del descuento en nómina de salario con el apoyo de sus patronos.

3.3. Comportamiento de la Demanda

En Guatemala de acuerdo a la estadística de los 19,345 nuevos empleos generados en 2006 (Ministerio de Trabajo y Previsión Social) son clientes potenciales para ofrecer InverSeguro Plus y brindar la oportunidad de adquirir su seguro de vida.

Durante el desarrollo del proyecto se realizó una encuesta entre un grupo de 40 trabajadores de empresas afiliadas al proyecto (muestra establecida por catedrático del proyecto) de las cuales los resultados fueron los siguientes, para la comercialización del seguro de vida con sorteo:

Gráfica No. 8

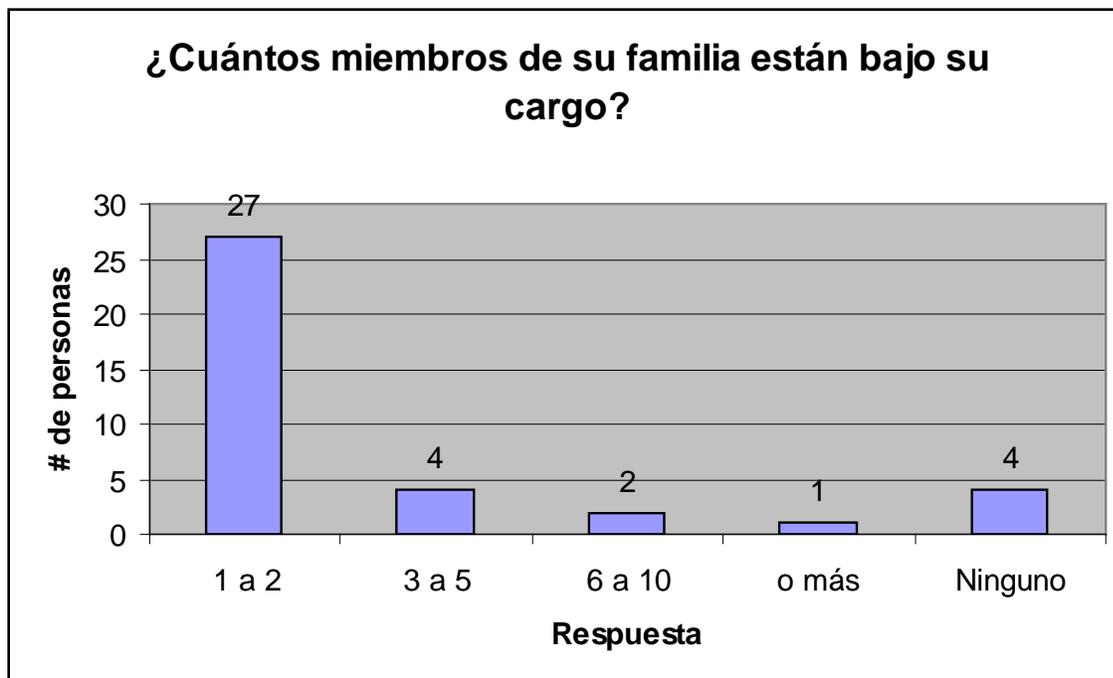
Pregunta No. 6 de la encuesta realizada.



De acuerdo a los resultados reflejados en la gráfica a cada 40 trabajadores que se le ofrezca InverSeguro Plus la posibilidad de 38 personas lo acepten y 2 personas lo rechazan.

Gráfica No. 9

Pregunta No.5 de la encuesta realizada.



Podemos observar que 34 personas encuestadas tienen miembros de su familia que dependen de su ingreso mensual para poder cubrir sus necesidades. A los cuales les sería de mucho beneficio el adquirir un seguro de vida con ahorro y sorteos mensuales.

Gráfica No. 10

Pregunta No.10 de la encuesta realizada.



De cada 10 personas 8 les gustaría poder adquirir un seguro de vida con sorteos mensuales, lo cual refleja en las dos preguntas esenciales es que no se ha explotado aún en el mercado y no se ha sido creativo para brindar al cliente el producto que llena no sólo sus necesidades sino que excede las expectativas del mercado.

Descripción de los premios que los trabajadores les gustaría ganar al comercializar InverSeguro Plus en las empresas, de acuerdo a la pregunta No. 10 realizada en la encuesta.

- Televisores
- Electrodomésticos
- Teléfonos celulares
- Cuotas de su seguro de vida
- Vales canjeables en supermercado
- Computadoras, Laptop
- Estufas, refrigeradoras, lavadoras
- Radiograbadoras, equipos de sonido y lpool

3.4. Comportamiento de los Precios

a) *Análisis de las series históricas de precios*

A partir de julio 2002 a la fecha los precios al mercado de InverSeguro (seguro de vida con ahorro), han sido los siguientes:

Tabla de precio de InverSeguro sin sorteo:

INVERSEGURO			
PLANES	SUMA ASEGURADA	PRIMA ÚNICA	CUOTA MENSUAL
10 KILATES	Q15,000.00	Q1,500.00	Q62.50
14 KILATES	Q25,000.00	Q2,500.00	Q104.17
18 KILATES	Q50,000.00	Q5,000.00	Q208.33
24 KILATES	Q100,000.00	Q10,000.00	Q416.66

A la fecha no existe otro producto con las mismas características y precios similares.

Precio sugerido para comercializar InverSeguro Plus (seguro de vida, ahorro y sorteos mensuales.)

INVERSEGURO PLUS			
PLANES	SUMA ASEGURADA	PRIMA UNICA	CUOTA MENSUAL
10 KILATES PLUS	Q15,000.00	Q1,800.00	Q75.00
14 KILATES PLUS	Q25,000.00	Q3,000.00	Q125.00
18 KILATES PLUS	Q50,000.00	Q6,000.00	Q250.00
24 KILATES PLUS	Q100,000.00	Q10,800.00	Q450.00

Estos precios tienen un margen de crecimiento comparado con Inverseguro, el cual sirve para poder adquirir los premios que se rifaran por cada 100 trabajadores activos que estén cancelando sus pagos.

Si los trabajadores adquieren un seguro de vida colectivo a través de la empresa donde laboran, tendran cobertura de un seguro de vida, aportan cuota cómodas por un tiempo indefinido, pero al momento de retirarse de la empresa por renuncia o despido, pierde automáticamente la cobertura y el dinero aportado sin recuperar ni un centavo.

Pero en InverSeguro Plus, al momento de retirarse de la empresa, se pueden llevar su certificado contando así con la cobertura de su seguro de vida y cuentan con su fondo de ahorro que después de cancelar su prima única lo pueden retirar y como un valor adicional y mientras estén cancelando sus cuotas pueden participar en sorteos mensuales.

3.5 Análisis de la Comercialización

a) Canales de comercialización

InverSeguro Plus tiene que ser comercializado con una fuerza de venta arraigado a Seguros G&T, S. A. que tengan el conocimiento del producto y ofrecerlo a los trabajadores con ética y

profesionalismo. Los asesores de venta deben poseer cualidades de servicio y vocación de ayudar a fomentar la cultura de protección a través de su seguro de vida con sorteo incorporado.

b) Formas de comercialización

Los asesores deberán concertar una cita con los Gerente Generales, Gerente de Recursos Humanos, Gerente Financiero o Propietarios de empresas para presentar el proyecto de InverSeguro Plus a través del siguiente material:

- CD información general del proyecto
- Revista informativa sobre los beneficios de InverSeguro Plus
- Presentación de Venta con mantas vinílicas sobre los planes, premios y beneficios que ofrece InverSeguro Plus
- Unifolios para los trabajadores
- Afiches para colar en las empresas informando sobre InverSeguro Plus

Cuando las autoridades de las empresas autorizan a los asesores de venta poder ofrecer InverSeguro Plus a los trabajadores, la venta se realiza de las siguientes formas:

- Se ofrece con una presentación con mantas vinílicas a los trabajadores de la empresa por grupos exponiendo entre 20 a 30 minutos
- Por medio de un video que expone los beneficios del seguro de vida
- Con una revista o cartapacio comercializandolo de persona en persona

c) Capacidad de competencia

No existe ningún seguro de vida con sorteo que pueda competir directamente con InverSeguro Plus, lo cual es una ventaja para el producto en el mercado. Indirectamente la competencia en el mercado financiero, son todos los seguros de vida que se comercializan en todo el país, a través de los bancos con la venta de fondo de retiro los cuales se venden a un plazo mínimo de 5 años y no cuentan con un seguro de vida.

d) Oferta potencial del proyecto

InverSeguro Plus ofrece a los trabajadores un seguro de vida el cual les brindara cobertura, ahorro y oportunidad de participar en sorteos mensuales, con cuotas económicas que se ajustan a las posibilidades de acuerdo a sus ingresos mensuales.

Resumen

InverSeguro Plus es un seguro de vida con sorteos mensuales el cual se comercializará con el apoyo de las empresas que descontaran directamente de la nómina de salario la cuota correspondiente. Los beneficios son de protección y ahorro para las familias de sus trabajadores y para los asegurados la participación en vida de sorteos mensuales. Al momento de fallecimiento del asegurado los beneficiarios reciben una suma asegurada más el ahorro generado, capital que pueden invertir y cubrir sus necesidades familiares.

InverSeguro Plus no tiene competencia directa, únicamente los seguros de vida que se comercializan normales y los fondos de retiro que venden en cualquier banco del sistema de la república de Guatemala, pero estos se cancelan en plazos largos y que muy pocas veces se recupera el capital invertido.

Capítulo 4.

Estudio Técnico

4.1 Tamaño

a) Capacidad del proyecto

Seguros G&T, S. A. cuenta con recursos y solidez para poder invertir en este proyecto, aunque la inversión es mínima ya está dirigido en material de apoyo para la fuerza de venta y reclutamiento de los asesores, debido a que la estructura administrativa y procesos ya están establecidos.

A la fecha, el proyecto InverSeguro tiene la capacidad de emitir 100 certificados diarios con un cumplimiento de un estándar de 24 horas para entregar los documentos a los supervisores de grupo para entregar los certificados a los asegurados en la empresa correspondiente. Contando con un software muy moderno, de fácil comprensión, que administrativamente se puede obtener información general de las empresas, estados de cuenta de cada asegurado, estadísticas de ventas, cobros y siniestralidad.

b) Factores condicionantes del tamaño

Como se mostró anteriormente con la gráfica de empleos creados por sector y el número de empresas que dan trabajo, nuestro mercado es dirigido a 19,345 nuevos trabajadores y 53,532 (empresas) a las cuales hay que presentar los beneficios de InverSeguro Plus.

Los insumos básicos para este producto InverSeguro Plus son:

- Software InverSeguro Plus
- Condiciones generales de la póliza
- Hojas bond en blanco
- Tarjetas plásticas
- Cinta y cartuchos de tinta para imprimir
- Bolsas plásticas
- Hojas con las condiciones generales de la póliza
- Hojas bond con membrete

- Afiche, revistas, CD'S y unifoliales
- Papel de facturas
- Recibos provisionales
- Escritorio, archivo, sillas, teléfonos, útiles de oficina
- Compra de aparatos eléctricos y otros para el sorteo

Recurso humano, a la fecha para atender a los 17,000 asegurados y 900 empresas que confían la protección de sus trabajadores esta conformado de la siguiente manera:

- Jefe Administrativo
- Auxiliar de Atención al Cliente
- Auxiliar de Emisión
- Auxiliar de Cobros
- Gestor y Auditoria de Calidad
- Dos mensajeros cobradores

Los cuales trabajan de 8 a 9 horas diarias y en fines de mes para la aplicación de pago de los asegurados de 8:00 a 12:00 p.m.

En el área de ventas la estructura ideal para comercializar InverSeguro Plus sería la siguiente:

- Gerente de Ventas
- Un coordinador
- 10 asesores de ventas

4.2 Localización

El país para promover InverSeguro Plus es en toda la república de Guatemala.

El producto InverSeguro Plus atenderá a sus clientes en la 6ª. Avenida 1-73 Zona 4 Edificio Mini 2do nivel Ala Sur Anexo Seguros G&T en un horario de lunes a viernes de 8:00 a 17:00 horas.

AGENCIA ESCUINTLA

4 AVENIDA 1-70 A y B ZONA 1, ESCUINTLA
TEL: 7889-3414 y 7889-4460

AGENCIA COATEPEQUE

3 CALLE Y 5 AVENIDA ZONA 1, COATEPEQUE
TEL: 7775-7713

AGENCIA JALAPA

1 AVENIDA 0-86 ZONA 2 FRENTE A SALON EMBAJADOR
TEL: 7922-4392

AGENCIA MAZATENANGO

1ª. AVENIDA 1-50 "C" ZONA 2 C.C. SAN BARTOLOMÉ 2DO. NIVEL LOCAL 20
TEL: 7872-1846 y 7872-3597

AGENCIA QUETZALTENANGO

7ª. CALLE 4-65 ZONA 2 PLAZA VARSOVIA LOCALES 6 y 7
TELEFAX: 7761-8678 y 77610646

AGENCIA SALAMA

8 CALLE Y 7A. AVENIDA 7-00 ZONA 1
TEL. 7940-0054

AGENCIA COBAN

5ª. AVENIDA 2-23 ZONA 4, COBAN, ALTA VERAPAZ
TELS: 7979-3206, 7979-3207, 7951-4393 y 7951-1425

AGENCIA ZACAPA

4A. AVENIDA 12-54 ZONA 1 EDIFICIO JIMENEZ 2DO. NIVEL LOCAL 10
TELS: 7941-5546, 7941-0576 y 7941-0423

AGENCIA PETEN

4ª. CALLE 6-76 ZONA 1, CALLE PRINCIPAL SANTA ELENA, PETEN
TEL: 7926-0765

AGENCIA HUEHUETENANGO

4ª. CALLE 6-81 ZONA 1, EDIF. VILLA ROSA OF. 206
TEL. 7764-1587

AGENCIA PUERTO BARRIOS

CALZADA JUSTO RUFINO BARRIOS ENTRE 17 Y 18 CALLE
TEL. 7948-8315

AGENCIA CHIMALTENANGO

3ª. CALLE 6-301 ZONA 1, CHIMALTENANGO CARRETERA INTERAMERICANA
TEL: 5517-903

AGENCIA CHIQUIMULA

5ª. CALLE 8-50 ZONA 1, CHIQUIMULA
TEL: 7942-0181 y 7942-2145

AGENCIA VILLA NUEVA

5ª. AVENIDA 5-55 ZONA 1 PLAZA VICTORIA 2DO. NIVEL LOCAL 1 y 2, VILLA NUEVA
TELS: 6636-4094 y 6636-4088

Y a través de nuestras 14 agencias distribuidas en toda la república de Guatemala en:

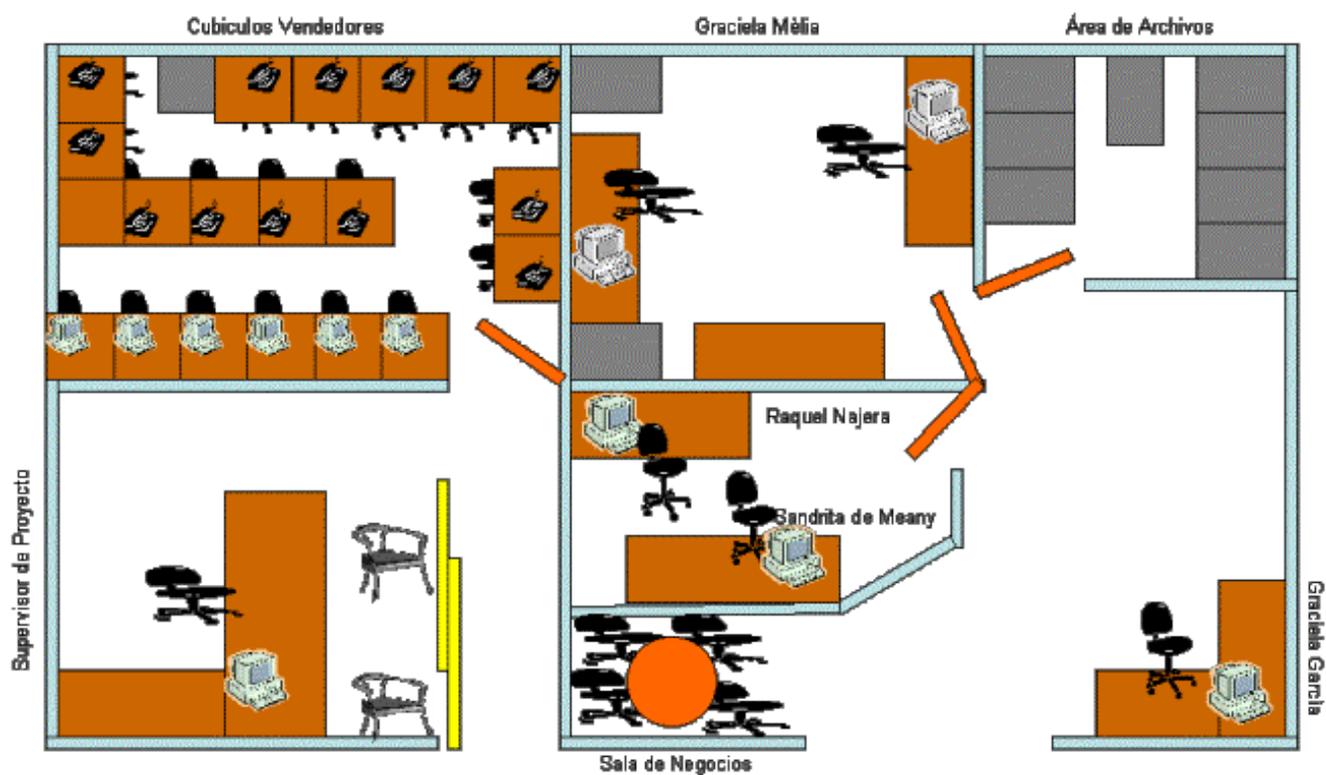
c) Condiciones geográficas y físicas

Se iniciará promoviendo en toda la república de Guatemala, con el apoyo de los Gerentes Departamentales en el mes de julio 2008 se planea tener capacitado a los asesores departamentales para promover InverSeguro Plus.

El área física esta conformada de la siguiente forma:

- Una recepción de atención al cliente
- Oficina del Gerente de Ventas
- Mini oficina del Jefe Administrativo
- Una habitación para el auxiliar de emisión, cobros y gestor de cobro
- Una Sala de call center para 30 asesores

Inverseguros



4.3. *Proceso de producción*

a) Descripción de procesos

Los procesos que se realizan en el área administrativa son los siguientes:

EMISIÓN

1. Recepción de la papelería de la empresa contratante. (Hoja de datos empresariales, formulario del IVE (Unidad de previsión de riesgo de cualquier empresa de giro financiero) que corresponda y solicitudes de seguro de Vida Colectivo.)
2. El auxiliar de Atención al cliente recibe la orden y la ingresa al Sacpro (control de flujo de documentos o requerimiento de los asegurados.)
3. Si es póliza nueva se trasladan el formulario del IVE (Unidad de previsión de riesgo de cualquier empresa de giro financiero) y toda la papelería que se debe adjuntar a la Unidad de Prevención de Riesgos de la compañía para la respectiva revisión y autorización.
4. Si los documentos están correctos el área administrativa corroborará todos los datos de La Hoja de Registro de empresa directamente con el Gerente que aprobó la venta ó con la

persona encargada del descuento en nómina se coordina la forma en que desea el envío de cobro. (Jefe Administrativo)

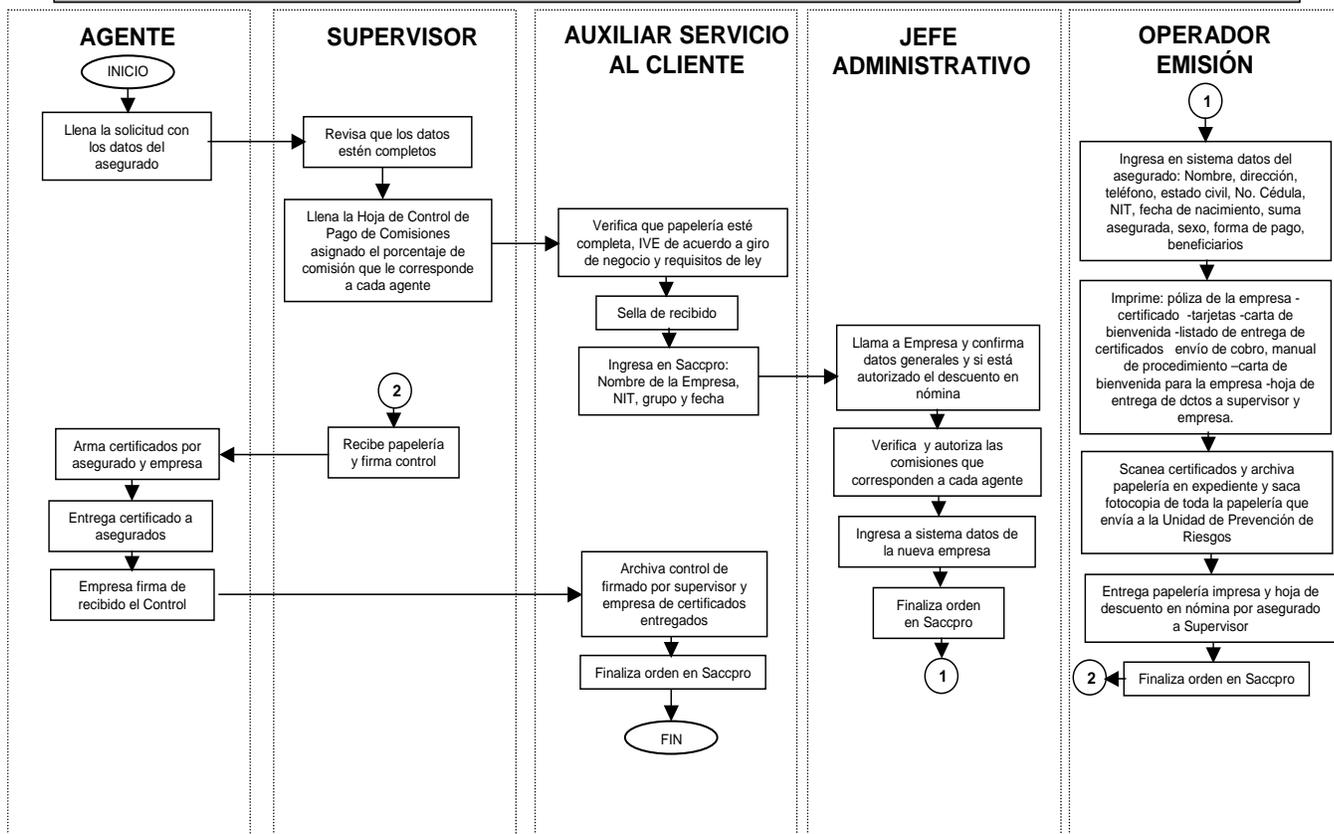
5. Se procede a dar de alta en el Sistema la nueva empresa, se le asigna el número de Póliza y se traslada para ingresar los certificados nuevos. (Jefe Administrativo.)
6. Se validan y se ingresan los certificados con todos los datos correspondientes para su debido ingreso.
7. Al ingresar todo, se procede a emitir la siguiente papelería:
 - 7.1 Reporte de Emisión
 - 7.2 Manual de Procedimiento para Encargado descuento en nómina y/o cambios generales de los asegurados
 - 7.3 Póliza de Empresa
 - 7.4 Listado de firmas de entrega de certificados
 - 7.5 Carta de Bienvenida para Asegurados
 - 7.6 Certificados Individuales
 - 7.7 Tarjeta de identificación del asegurado
 - 7.8 Listado envío de cobro
 - 7.9 Envío de Carta de autorización al Patrono para efectuar los descuentos correspondientes
 - 7.10 Bolsas Plásticas para empaque de Certificados
8. Entrega de todo lo anterior al Supervisor de cada grupo para proceder a compaginar para la entrega de los mismos, a la empresa correspondiente. Con la Hoja de control de entrega de Documentos.
9. Archivo y custodia de los certificados originales.
10. Los supervisores regresan la hoja de recepción de documentos por la empresa al auxiliar de servicio al cliente para cerrar el círculo del Sacpro (control interno de seguimiento de procesos).

ALTAS DE CERTIFICADOS ADICIONALES

1. Se entrega al Gerente de Ventas para que valide los datos de la solicitud que estén completos para su debido ingreso.

2. Auxiliar de Servicio al cliente ingresa al Sacpro (control interno de seguimiento de procesos) la solicitud de inclusión en póliza.
3. Se procede a revisar la configuración de la póliza para pago de comisiones (Jefe Administrativo.)
4. Se traslada al operador, para que se proceda a ingresar todos los datos al sistema de los asegurados.
5. Al ingresar todo, se procede a emitir la siguiente papelería:
 - 5.1 Reporte de Emisión
 - 5.2 Listado de firmas de entrega certificados
 - 5.3 Cartas de Bienvenida para asegurados
 - 5.4 Certificados Individuales
 - 5.5 Tarjeta de identificación del asegurado
 - 5.6 Listado envío de cobro actualizado
 - 5.7 Entrega de Bolsas Plásticas para empaque de Certificados y Hoja de control de entrega de documentos al supervisor.
 - 5.8 Archivo y custodia de los certificados originales.
6. Los supervisores regresan la hoja de recepción de documentos por la empresa al auxiliar de servicio al cliente para cerrar el círculo del Sacpro (control interno de seguimiento de procesos).

PÓLIZAS NUEVAS



JUNIO 2008

SOLICITUD DE BAJAS

BAJA – CON TALONARIO

Esto tiene efecto si el asegurado se retira de la empresa contratante de la póliza, pero desea seguir pagando su InverSeguro Plus en G&T a través de **TALONARIO DE PAGO**.

1. Se recibe una carta de la empresa contratante en la que especifica que el asegurado deja de laborar con la empresa.
2. Se procede a trasladar al asegurado a la nómina de Asegurados sin Conducto Empresa.
3. Se procede a contactar al asegurado para confirmar si desea continuar con el seguro.
4. Se emite un Talonario de recibos a pagar con las mensualidades que están pendientes de cobro.
5. Se entrega adjunto con el talonario el Procedimiento de pago con el mismo, en cualquier agencia del Banco G&T Continental.
6. El operador entrega el talonario al supervisor de grupo con Hoja de Control de entrega de documentos ó bien se envía por cargo expreso a las agencias de Seguros G&T de toda la república ó al Banco G&T Continental.
7. Por ningún motivo se puede utilizar Cargo Expreso para enviar directamente a las direcciones de los asegurados.

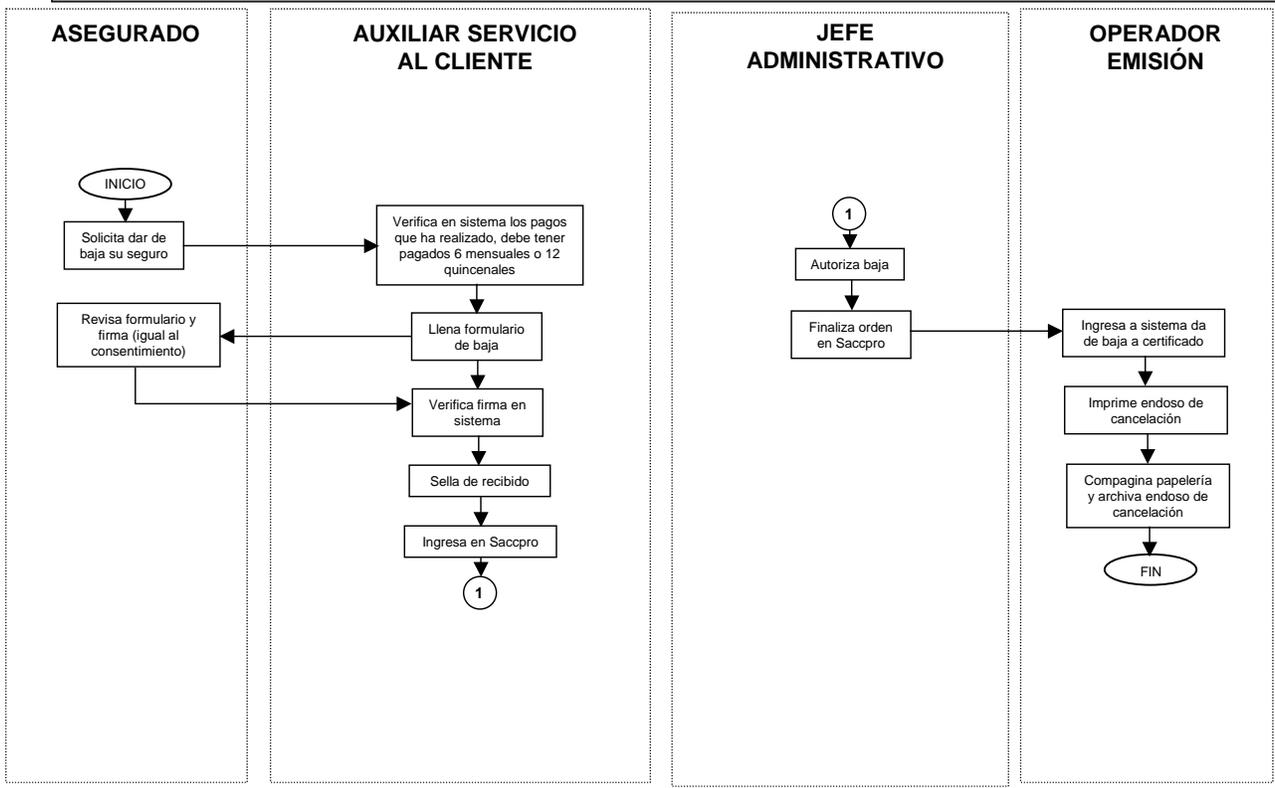
BAJA SIN AHORRO

Esto tiene efecto si el asegurado se retira de la empresa contratante de la Póliza, y no desean continuar con el seguro.

Si el asegurado desea retirarse pero tiene menos de 6 cuotas canceladas, no puede reclamar su ahorro, ya que esto se especifica en las Condiciones Generales de la Póliza Original.

1. Se emite un endoso de exclusión para ser entregado al asegurado.
2. Archivo y custodia del endoso de exclusión.

BAJAS SIN AHORRO



JUNIO 2008

BAJA CON AHORRO

Si el asegurado tiene más de 6 cuotas canceladas pero desea retirarse definitivamente, el sistema le calcula el ahorro hasta la fecha en que se realizará la baja.

1. El asegurado entregará una carta solicitando su baja y devolución de ahorro en donde indica su número de cédula, nombre completo y firma del titular.
2. La auxiliar de servicio al cliente procede a ingresar la orden.
3. Jefe administrativo procede a revisar si están canceladas las cuotas requeridas para realizar el trámite correspondiente.
4. El operador procede a realizar la baja (emite endoso de Exclusión, cálculo de su ahorro y genera la orden de emisión de cheque.)
5. Traslada para su revisión al Jefe Administrativo quien genera los cheques.
6. Se traslada a la Gerencia Financiera para la autorización y liberación del cheque por concepto de devolución de ahorro.
7. Archivo y custodia del endoso de exclusión.

SOLICITUD DE ASEGURARSE PROPORCIONALMENTE

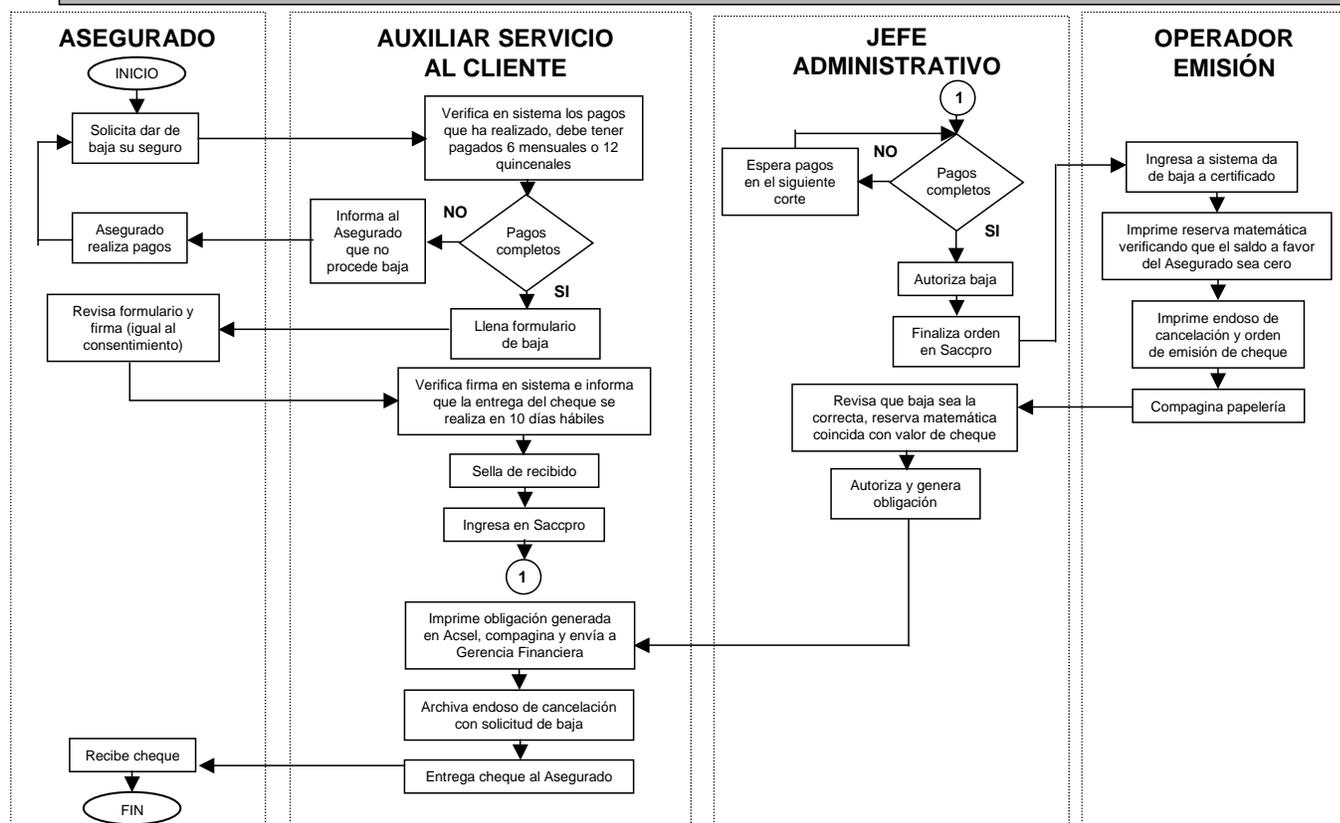
Se recibe una carta de la empresa contratante en la que se especifica que el asegurado deja de laborar con la empresa.

Si el asegurado tiene más de 6 cuotas canceladas y desea seguir asegurado el sistema calculará proporcionalmente la cantidad por la cual queda asegurado.

1. Si el asegurado desea quedarse asegurado proporcionalmente, debe de entregar una carta solicitando lo anterior.
2. Jefe administrativa revisa si están canceladas las cuotas requeridas para realizar el trámite correspondiente.

3. El operador salda el certificado.
4. El operador procede a emitir el nuevo certificado con la suma proporcional asegurada.
5. Procede entregar al Supervisor el nuevo certificado con la suma asegurado proporcional para que se proceda a entregar al asegurado.
8. Se envía por cargo expreso a las agencias de Seguros G&T de toda la república ó al Banco G&T Continental.
9. Por ningún motivo se puede utilizar Cargo Expreso para enviar directamente a las direcciones de los asegurados.
10. Archivo y custodia del endoso de exclusión.

BAJAS CON AHORRO



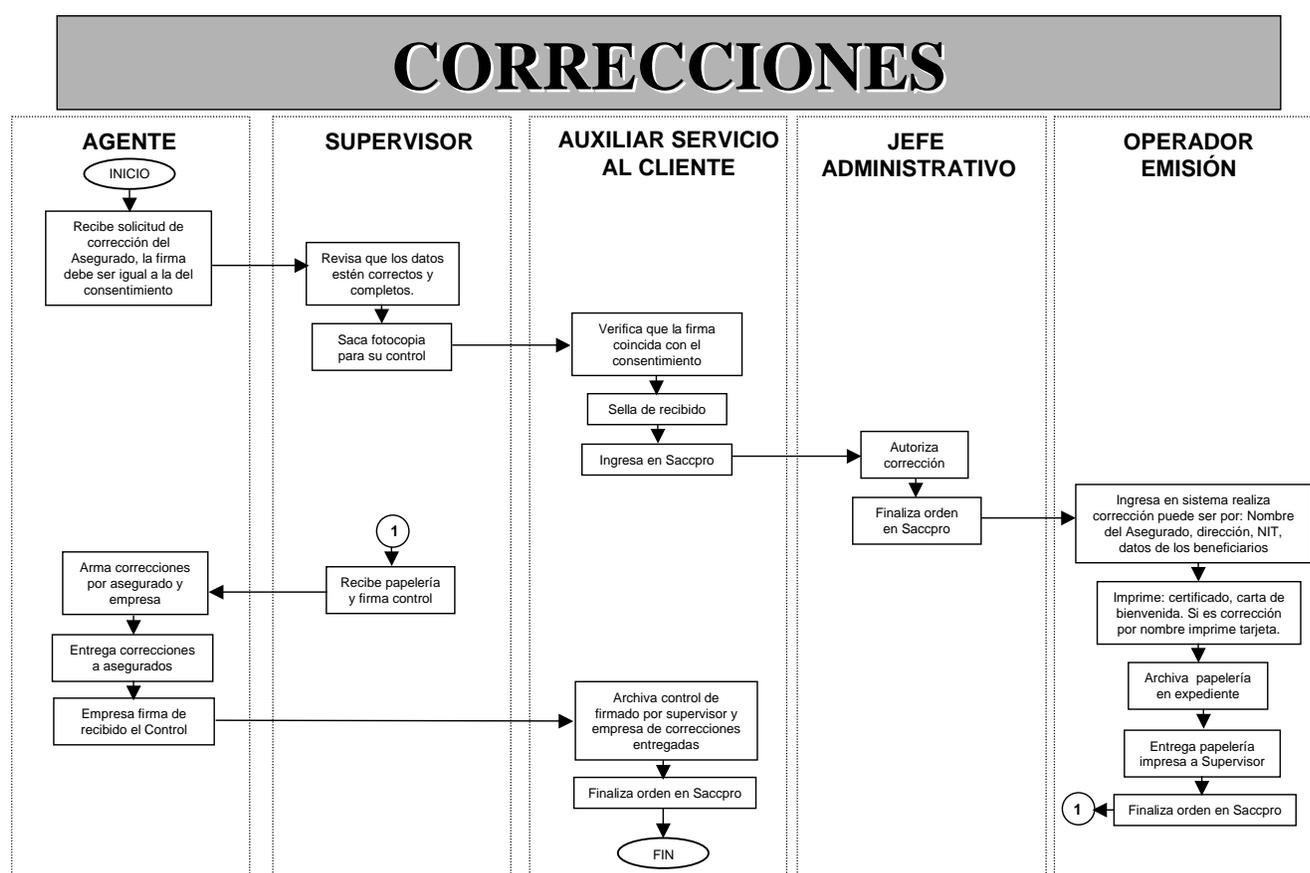
CAMBIOS GENERALES CERTIFICADOS

1. Los cambios en los certificados se harán a través de una solicitud por medio de una carta o el formato respectivo para modificaciones el cual debe de venir con la firma del asegurado.
 - 1.1 Rectificación de datos personales
 - 1.2 Cambio de dirección
 - 1.3 Cambio de Beneficiarios
 - 1.4 Cambio de Plan de Pago
 - 1.5 Cambio de Suma asegurada (únicamente cuando no hay ningún sólo pago cancelado.)
2. La auxiliar de servicio al cliente procede a recibir el cambio pero antes verifica si es la firma igual a la que realizó en el certificado original el cual está escaneado en el sistema de InverSeguro.
3. Luego procede a ingresar al Sacpro (control interno de seguimiento de procesos) la orden correspondiente.
4. Al realizar el cambio requerido, se emite un certificado nuevo y se sustituye por el anterior.
6. Se entrega al Supervisor el nuevo certificado con la modificación solicitada ó
11. Se envía por cargo expreso a las agencias de Seguros G&T de toda la república ó al Banco G&T Continental.
12. Por ningún motivo se puede utilizar Cargo Expreso para enviar directamente a las direcciones de los asegurados.
13. Archivo y custodia la solicitud correspondiente al cambio solicitado.

REPOSICIÓN DE TARJETA

1. Si el asegurado solicita una reposición de su Tarjeta de Inverseguro, debe de enviarnos una carta solicitando la misma.

2. La auxiliar de servicio al cliente procede a ingresar al Sacpro (control interno de seguimiento de procesos) la orden.
3. Se procede a emitir la nueva tarjeta.
4. Se procede a entregarla al Asegurado ó al Supervisión para su entrega final.



PROCESO DE COBROS

PLANILLA DE COBRO

1. Al momento de la emisión de una Póliza se imprimen los envíos de Cobro del próximo descuento a realizarse en la empresa afiliada.
2. En el segundo día hábil se procede a imprimir todas las planillas de cobro para ser enviados por El Correo para su distribución antes del 14 de cada mes.
3. Se debe de llevar el control de envío de las planillas de cobro y sin ningún motivo debe de dejarse de enviar el mismo número de empresas afiliadas.
4. Jefe Administrativo es la persona responsable de llevar el control de los ingresos y pagos pendientes de las empresas y deberá trasladar un informe diario.

ENVIO DE PLANILLA

1. La planilla de Pago, se puede trasladar de la siguiente forma:
 - 1.1 Fax
 - 1.2 E-mail
 - 1.3 Personalmente (impreso)
 - 1.4 Archivo de texto
2. Una empresa puede tener varias planillas para el pago, previa solicitud a emisión.
3. La Auxiliar de cobro es la persona encargada de solicitar y coordinar como se procederá para recoger el pago correspondiente.
4. Se procederá con el siguiente horario para ingreso de Pagos a Caja:
 - 4.1 Lo recibido por el cobrador y/o mensajero a las 17:00 horas se procederá a entregar al Auditor Calidad y Gestor de Cobros

- 4.2 El auxiliar de emisión recibirá los cheques correspondientes y realizará los ingresos a caja a diario excepto lo recibido el día viernes por la tarde.
5. Con el recibo de ingreso a caja y un número de obligación, se procederá a aplicar el pago en el sistema.
 6. Si el cheque no corresponde al total del listado de cobro del mes, el auxiliar de cobros deberá de trasladarlo al gestor y operador de cobros para que se comunique con la empresa afiliada para solicitar el listado a las personas que se les debe aplicar dicho pago.
 7. Ver proceso de Facturación.
 8. Archivo y custodia.

FORMAS DE PAGO

Existen las siguientes formas de pago.

1. Cheque a nombre SEGUROS G&T, S. A.
2. Efectivo.
3. Talonario de Pago empresarial

PAGO CON CHEQUE

Para proceder a aplicar el pago de las empresas que lo hacen a través de un cheque a nombre de Seguros G&T, S. A., se debe de hacer lo siguiente:

1. Verificar que el cheque cuadre con la planilla de cobro generado para el mes correspondiente.
2. Se extiende un recibo provisional al momento de recibir el cheque de la empresa afiliada.
3. Se procede a ingresar el pago a caja de Seguros G&T.

- a. Duplicado queda con el comprobante de ingreso a caja que se debe de entregar a la persona encargada de aplicar el cobro a cada asegurado, se adjunta copia celeste del recibo provisional extendido.
9. Con el recibo de Ingreso a Caja y un Número de Obligación, se procederá a aplicar el pago en el sistema.
10. Si el cheque no corresponde al total del listado de cobro del mes, el auxiliar de cobros deberá de trasladarlo al Gestor y operador de cobros para que se comuniquen con la empresa afiliada para solicitar el listado a las personas que se les debe aplicar dicho pago.
11. Ver proceso de Facturación.
12. Archivo y custodia.

PAGO EN EFECTIVO

De preferencia no debe de recibirse ningún pago en efectivo por seguridad, pero si se realiza de esta manera se procede de la siguiente forma:

1. Verificar que el efectivo cuadre con la planilla de cobro generado para el mes correspondiente.
2. Se extiende un recibo provisional al momento de recibir el efectivo de la empresa afiliada.
 1. Se procede a ingresar al caja de Seguros G&T.
 2. Con el recibo de Ingreso a Caja y un Número de Obligación, se procederá a aplicar el pago en el sistema.
 3. Si el efectivo no corresponde al total del listado de cobro del mes, el auxiliar de cobros deberá de comunicarse con la empresa afiliada para solicitar el listado a las personas que se les debe aplicar dicho pago.
 4. Ver proceso de Facturación.
 5. Archivo y custodia.

PAGO CON TALONARIO

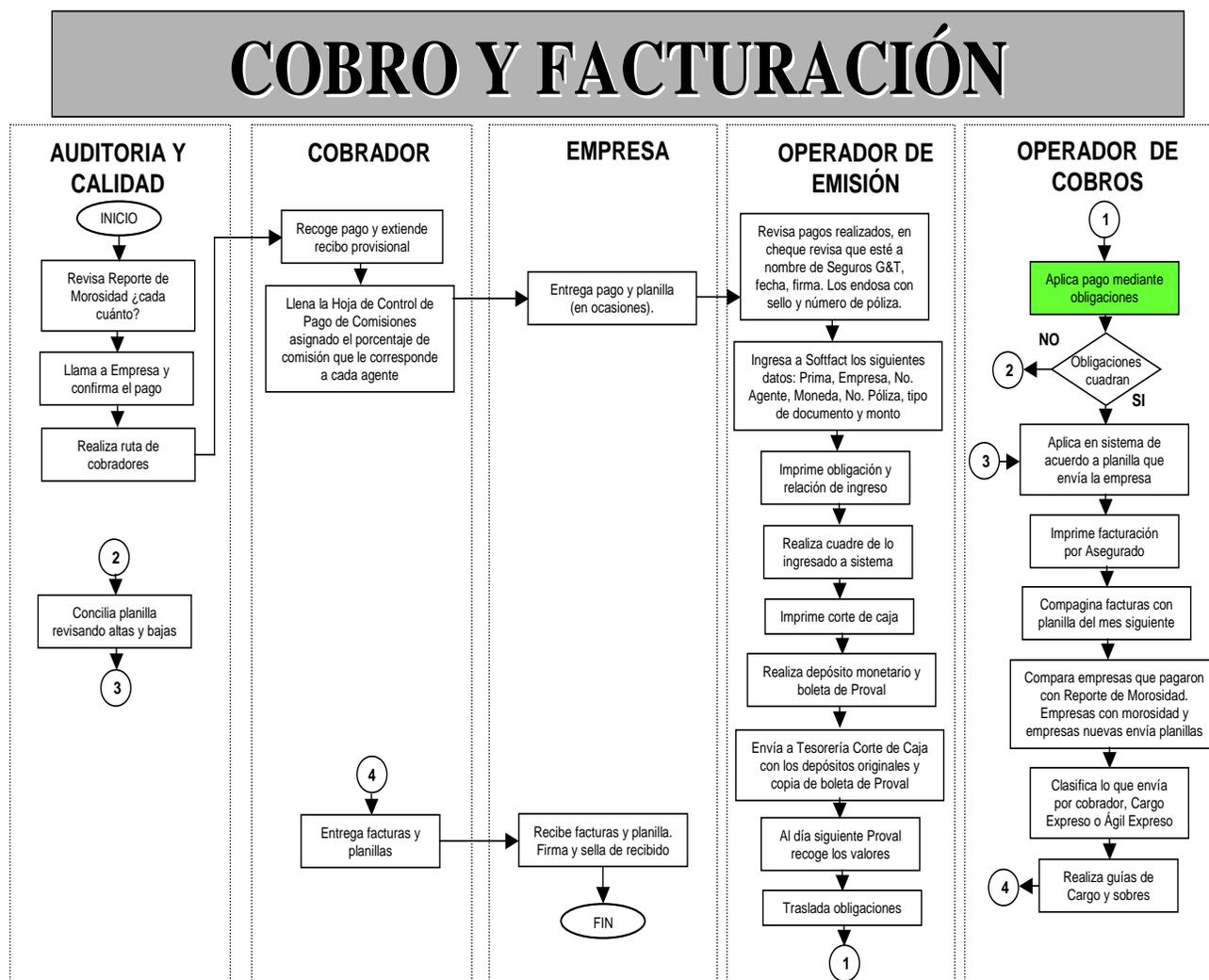
Para proceder a aplicar el pago de asegurados con talonario se debe de hacer lo siguiente:

1. El Banco G&T Continental envía por correo los depósitos de cada uno de los asegurados que han pagado.
2. Se procede a guardar cada hoja en Archivo Excel,
3. Luego se hace una hoja por semana para ingresar al caja y poder generar el número de obligación de una forma global
4. La Hoja tiene que contener la siguiente información:
 - a. Número de póliza
 - b. Número de certificado
 - c. Fecha de la operación
 - d. No. De la operación bancaria
 - e. Monto
3. Con el recibo de Ingreso a Caja y un Número de Obligación, se procederá a aplicar el pago en el sistema de forma masiva.
4. Ver proceso de Facturación.
5. Se procederá a entregarlas a un Servicio de Correo para su reparto.
6. Archivo y custodia.

PROCESO DE APLICACIÓN DE PAGO Y FACTURACION

1. El pago realizado por la empresa genera una obligación la cual será entregada a Auxiliar de cobros para la respectiva aplicación del pago.
2. Es importante que se respeten los montos indicados en la planilla de pago, para la aplicación rápida y efectiva de los mismos.
3. El auxiliar de cobros se encarga de aplicar el pago para su respectiva facturación.
4. Ya aplicado el pago se procede a facturar de acuerdo a lo establecido con la empresa contratante.
5. Se imprimen las facturas generadas por el pago.
6. Se empacan por Póliza con su Hoja de Entrega para la Empresa designada.

7. Se realiza ruta para envío de facturas.
8. Se archiva el codo de cada factura emitida junto al listado de pago, recibo de ingreso a caja y si se emitió constancia de pago se adjunta al mismo.
9. Si se acordó con la empresa afiliada que ellos absorberán un porcentaje del pago del seguro para sus trabajadores, debe de quedar configurado antes de ingresar los certificados. Ejemplo: la empresa puede cancelar 80% y los trabajadores 20% y/o un monto fijo en general Q. 20.00, Q. 30.00.



CUENTA CORRIENTE – COMISIONES

Este proceso es manejado únicamente por el Departamento de Pago de Comisiones.

Emisión únicamente tiene acceso a consulta de Pre-liquidación y Liquidación.

Jefe de Pago de comisiones genera el 15 una pre-liquidación para el pago del 80% de las comisiones generadas a esa fecha, se procede a pagar en día 15 de cada mes y si hay feriado el siguiente día hábil.

Pago de fin de mes, el primer día hábil del siguiente mes realiza la Liquidación del mes y genera el pago de comisiones, haciendo efectivo el pago el tercer día hábil de cada mes.

El Gestos de Cobro genera el listado de las comisiones del mes para sus controles y se realiza la hoja de la integración del pago de cada agentes de ventas.

Es importante que posean una cuenta de depósitos monetarios del Banco G&T Continental para que luego del tercer mes les acrediten su pago en quincena y fin de mes.

PROCEDIMIENTO AL OPERAR UN RECLAMO

1. Al momento de fallecimiento de un asegurado, se deben de presentar los beneficiarios con lo siguientes documentos:
 - 1.1 Póliza o Certificado Original de Seguro (tarjeta de consentimiento de beneficiarios.)
 - 1.2 Certificado de Nacimiento del Asegurado original
 - 1.3 Fotocopia autenticada de la Cédula completa del Asegurado que falleció.
 - 1.4 Certificado de Defunción original.

- 1.5 Fotocopias de Cédulas de los Beneficiarios (autenticadas.)
- 1.6 Certificaciones de Nacimiento de Beneficiarios Menores de Edad, original.
- 1.7 En caso de ser Accidente Reporte de Médico y el Ministerio Público, (copia.)
2. Jefe administrativo revisa en el sistema si el asegurado estaba vigente, si esta al día con sus pagos y quienes eran los beneficiarios.
3. Se procede a llenar la Hoja de control de Reclamo No.
4. Se verifican que los beneficiarios llenen los requisitos anteriores.
5. Jefe administrativa genera en el sistema el cálculo del siniestro y del ahorro hasta el momento.
6. Se traslada el expediente para su autorización con el gerente estratégico de Ventas.
7. La auxiliar de servicio al cliente emite el finiquito y realiza la gestión de cheque en el área de Gerencia Financiera.
8. Se traslada al departamento de auditoría Interna para la liberación del cheque correspondiente.
9. Se procede a entregar el cheque correspondiente a los beneficiarios con el apoyo del Coordinador de Ventas y la empresa si esta coordinado de esa forma con el beneficiario.
10. Beneficiarios deben de firmar el finiquito correspondiente.
11. Archivo y custodia.

c) Descripción de las instalaciones, equipos y personal

La instalación de InverSeguro Plus es en las oficinas de Seguros G&T, S. A. ubicado en la 6ª. Avenida 1-73 zona 4 edificio Mini 2d nivel ala Sur Anexo.



Equipo que se requiere es el siguiente:

- 13 computadoras
- 1 impresora laser
- 1 impresora de rodillo para imprimir carné
- Archivos para recopilar los certificados y operación de aplicación de pago por empresa
- Archivo para guardar los artículos de proveeduría
- 30 cubículos para los asesores
- 6 escritorios
- 25 teléfonos
- 36 sillas tipo secretariales
- 4 mesas redondas para reuniones por grupo
- Útiles de oficina como: engrapadoras, sacabocados, reglas, tijeras, marcadores, hojas bond, bolsas plásticas, tarjetas plásticas, papel membretado, revistas, afiches, cds, etc.

Personal administrativo

- Jefe Administrativo
- Auxiliar de Atención al Cliente
- Auxiliar de Emisión
- Auxiliar de Cobros
- Gestor y Auditoría de Calidad
- Dos mensajeros cobradores

Personal de ventas

- Gerente de Ventas
- Un coordinador
- 10 asesores de ventas

4.5 Organización

El gerente de proyecto es quien coordina a los supervisores para que a su vez trabajen con los cuatros agentes a su cargo para comerializar InverSeguro Plus. La jefe administrativa supervisa los procesos administrativos para brindar el servicio a los clientes.

4.6 Cronograma de implementación del proyecto

Este cronograma es definir los procesos, actividades y responsables para poder implementar InverSeguro Plus en Seguros G&T, S. A.

ACTIVIDADES A REALIZARSE	RECURSOS NECESARIOS	FECHA INICIAL	FECHA FINAL	PERSONA RESPONSABLE
Presentación del proyecto para aprobación a Gerencia General y Gerencia Estratégica de Ventas	Presentación Power Point del Proyecto elaborado	01/07/2008	01/07/2008	Jefe Administrativo
Cambios en el sistema para realizar los sortos automáticos	Ing. De Ingesis	05/07/2008	05/07/2008	Ingeniero de sistemas
Solicitud de afiches y mantas vinílicas	Grupo Imprime	05/07/2008	21/07/2008	Imprenta
Capacitación a la fuerza de ventas	Condiciones generales de la póliza y manuales de procesos	17/07/2008	25/07/2008	Jefe Administrativo
Entrenamiento en presentación de venta de INVERSEGURO PLUS	Supervisores	18/07/2008	30/07/2008	Gerente de Proyecto
Lanzamiento de nuevo servicio INVERSEGURO PLUS	Promoción	04/08/2008	31/08/2008	Gerente de Proyecto

4.7 Resumen

En este capítulo se desarrolla el análisis de capacidad que tiene el implementar el proyecto, revisando las dimensiones en cuanto a mobiliario y equipo, software para administrar todos los procesos que deben realizarse para comercializar InverSeguro Plus y lanzarlo al mercado. Se describen todos los procesos paso por paso para que el jefe administrativo conjuntamente con gerente del proyecto seleccionen sus métricas para medir las actividades que se deben realizar para alcanzar los estandares establecidos para los procesos administrativos y en venta el poder alcanzar las metas.

Capítulo 5.

Estudio Administrativo – Legal

5.1 Estructura Administrativo – Legal

El producto InverSeguro Plus se comercializará como un servicio más del portafolio que ofrece Seguros G&T, S.A.

Seguros G&T, S. A. esta bajo el Régimen Tributario optativo del 31% ISR y en la SAT es un retenedor del IVA.

5.2 Marco Legal del Proyecto

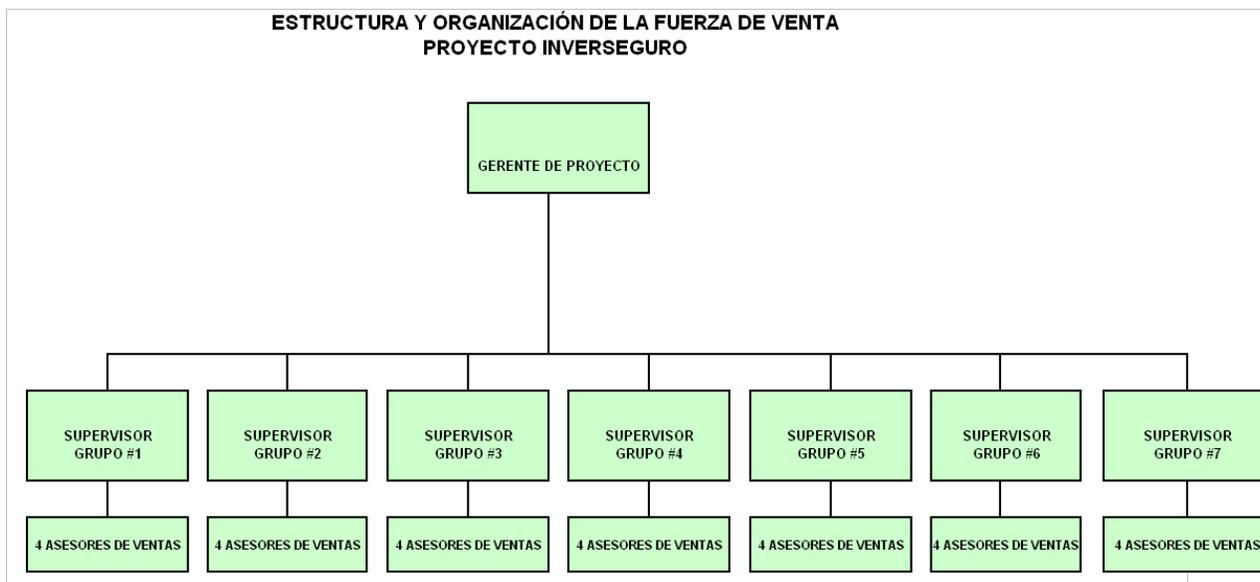
Legalmente Seguros G&T, S. A. está constituida bajo la razón social Seguros G&t, S. A. ò Sociedad Anónima.

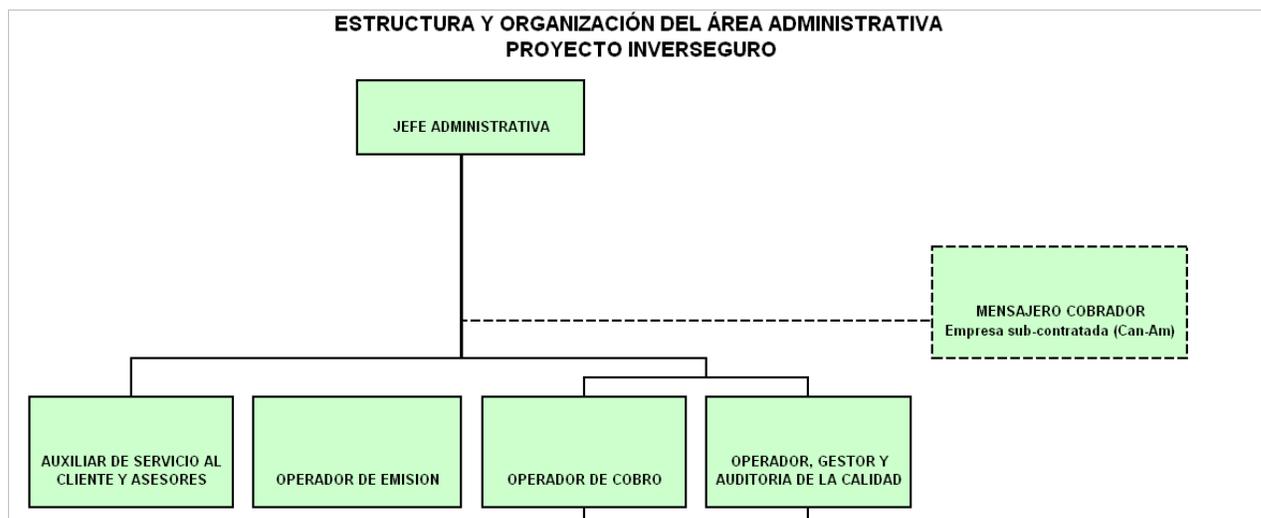
Bajo las leyes emitidas dentro de la república de Guatemala como sigue:

- **Constitución Política de la República de Guatemala (Año 1985)**
- **Código de Comercio (Decreto 2-70)**

- Leyes del ISR (Decreto 26-92)
- Reglamento del ISR (Acuerdo Gubernamental No. 206-2004)
- Ley del IVA (Decreto 27-92)
- Reglamento del IVA (Acuerdo Gubernativo 424-2006)
- Código Tributario (Decreto 6-91)
- Ley del Impuesto Sobre Productos Financieros (Decreto 26-95)
- Ley de Impuesto Extraordinario y Temporal de Apoyo a los Acuerdos de Paz (Decreto 19-2004)

5.3 Estructura de Ventas y Administrativa





5.4 Descripción y perfil de Puestos

GERENTE DE PROYECTO

Requerimientos Personales

- **Edad:** 30 – 50 años
- **Sexo:** Indistinto
- **Estado Civil:** Casado (No indispensable)
- **Posición Económica e Imagen:** Media

- **Requiere Vehículo:** Sí
- **Disponibilidad de Horario:** Sí
- **Disponibilidad de viajar al interior:** Sí

Preparación académica requerida

- **Carrera Universitaria:** Licenciatura en Administración de Empresas y Mercadotecnia o carrera afín. Estudios avanzados en Maestría.
- **Idioma Inglés:** Intermedio
- **Paquetes de Computación:** Word, Excel, Correo Electrónico, Power Point.
- **Experiencia:** 4 años en puesto similares.

Habilidades y destrezas

- Liderazgo.
- Facilidad de expresión.
- Habilidad para hablar en público.
- Habilidad numérica.
- Habilidad para realizar controles internos.
- Habilidad en manejo de conflictos.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Administración efectiva del tiempo.
- Orientado a resultados.
- Habilidad de delegar y supervisión.

Perfil del Puesto

- Persona con iniciativa, organizada, persistente y responsable.

- Capacidad para coordinar, motivar, capacitar y controlar a un equipo de ventas.
- Conocimiento para elaboración de planes de trabajo y ejecución de presupuesto.
- Acostumbrado a trabajar bajo presión, cumpliendo metas y objetivos.
- Capacidad para trabajar y motivar a su equipo
- Disponibilidad de horario completa.
- Excelente presentación.

Responsabilidades del puesto:

- Coordinar con los supervisores para que realice las metas de prospección, Presentación de producto y venta de acuerdo al plan de ventas de la gerencia del proyecto.
- Responsable de velar por la integración de su equipo de ventas, el cual deberá estar completamente comprometido con la empresa, identificado con el producto, capacitándolos, apoyándolos, motivándolos y delegándoles funciones manteniendo el mayor grado de ética para tener una excelente relaciones con los demás grupos.
- Alto criterio para la toma de decisiones en la administración de su equipo de trabajo velando por los intereses, administración y gastos del proyecto.
- Buscar e innovar estrategias, planificar con los supervisores.
- Velar por que su equipo de trabajo cumpla con las metas establecidas.
- Realizar procesos constante de selección de agentes.

SUPERVISOR DE PROYECTO

Requerimientos Personales

- **Edad:** 30 – 50 años
- **Sexo:** Indistinto
- **Estado Civil:** Casado (No indispensable)

- **Posición Económica e Imagen:** Media
- **Requiere Vehículo:** No
- **Disponibilidad de Horario:** Sí
- **Disponibilidad de viajar al interior:** Sí

Preparación académica requerida

- **Carrera Universitaria:** Estudios avanzados en Administración de Empresas y Mercadotecnia o carrera afín.
- **Paquetes de Computación:** Word, Excel, Correo Electrónico, Power Point.
- **Experiencia:** 2 años mínimo.

Habilidades y destrezas

- Liderazgo.
- Facilidad de expresión.
- Habilidad para hablar en público.
- Habilidad numérica.
- Habilidad para realizar controles internos.
- Habilidad en manejo de conflictos.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Administración efectiva del tiempo.
- Orientado a resultados.
- Habilidad de delegar y supervisión.

Perfil del Puesto

- Persona con iniciativa, organizada, persistente y responsable.

- Capacidad para coordinar, motivar, capacitar y controlar a un equipo de ventas.
- Conocimiento para elaboración de planes de trabajo.
- Capacidad para llevar controles y estadísticas de ventas.
- Acostumbrado a trabajar bajo presión, cumpliendo metas y objetivos.
- Atención a clientes internos y externos.
- Capacidad para trabajar en equipo.
- Disponibilidad de horario completa.
- Excelente presentación.

Responsabilidades del puesto:

- Velar por que su equipo de trabajo realice las metas de prospección, presentación de producto y venta de acuerdo al plan de ventas de la gerencia del proyecto.
- Responsable de velar por la integración de su equipo de ventas, el cual deberá estar completamente comprometido con la empresa, identificado con el producto, capacitándolos, apoyándolos, motivándolos y delegándoles funciones manteniendo el mayor grado de ética para tener una excelente relaciones con los demás grupos.
- Alto criterio para la toma de decisiones en la administración de su equipo de trabajo velando por los intereses, administración y gastos del proyecto.
- Mantener la interlocución en toma de decisiones en bien del proyecto con otros grupos a nivel de coordinadores.
- Velar que su equipo de trabajo de seguimiento a las empresas en prospección, presentación de producto y ventas.
- Realizar las presentaciones de InverSeguro Plus en las instalaciones de las empresas contactadas.
- Buscar e innovar estrategias, planificar con su grupo y delegar los procesos establecidos para las presentaciones de producto como las de ventas.
- Velar por que su equipo de trabajo cumpla en mantener actualizada su base de datos, fichas y controles de supervisión y medición (número de empleados, contactos, números telefónicos, dirección y estatus de la empresa.)

- Coordinar con el gerente del proyecto la cantidad de personal que se necesita para realizar una labor efectiva para el cierre de Venta en ausencia de algún integrante del grupo por emergencia.
- Coordinar con anticipación las presentaciones de producto o venta, para realizar con su grupo de trabajo la preparación de su equipo, material y papelería correspondiente.
- En presentaciones de venta debe de coordinarse con sus asesores el punto de reunión para la presentación del producto el cual como prestigio de la compañía deben de presentarse 15 minutos antes de la hora establecida.
- Coordinar con su equipo de trabajo el proceso de post-venta para la captación de nuevos asegurados y control de bajas y altas.
- Responsable de que las empresas de su cartera estén en movimiento continuo no más allá de 6 meses.

EJECUTIVOS DE VENTA

Requerimientos Personales

- **Edad:** 26 – 50 años
- **Sexo:** Indistinto
- **Estado Civil:** Casado (No indispensable)
- **Posición Económica e Imagen:** Media
- **Requiere Vehículo:** No
- **Disponibilidad de Horario:** Sí
- **Disponibilidad de viajar al interior:** Sí

Preparación académica requerida

- **Carrera Universitaria:** Estudios avanzados en Administración de Empresas, Mercadotecnia y carrera afín.
- **Paquetes de Computación:** Word, Excel, Correo Electrónico, Power Point.
- **Experiencia:** 1 año mínimo.

Habilidades y destrezas

- Facilidad de expresión
- Habilidad para hablar en público
- Habilidad matemática
- Buenas relaciones interpersonales
- Administración efectiva del tiempo
- Orientado a resultados
- Capacidad persuadir
- Extrovertido
- Conocimiento en cultura general
- Deseos de superación personal
- Disciplina

Perfil del Puesto

- Persona con iniciativa, organizada, persistente y responsable.
- Acostumbrado a trabajar bajo presión, cumpliendo metas y objetivos.
- Atención a clientes internos y externos.
- Disponibilidad de horario completa.
- Excelente presentación.

Responsabilidades del puesto:

- Realizar las metas de prospección, presentación de producto y venta de acuerdo al plan de ventas de la gerencia del proyecto.
- Dar seguimiento a las empresas en prospección.
- Colaborar con su grupo las presentaciones de producto como las de Ventas.
- Dar seguimiento a la presentación de producto.
- Ser responsable en mantener actualizada su base de datos, fichas y formularios de controles de medición (número de empleados, contactos, números telefónicos, dirección y estatus de la empresa.)
- Apoyarse con el supervisor y grupo con anticipación ante una presentación de producto o venta, para realizar la preparación de su equipo, material y papelería correspondiente.
- Un día antes de la presentación de venta, debe de realizar una revisión de su material de trabajo.
- Debe de coordinarse con sus asesores el punto de reunión para la presentación del producto el cual como prestigio de la compañía deben de presentarse 15 minutos antes de la hora establecida.
- Realizar con efectividad el cierre de venta, resolviendo dudas, ayudándole a llenar formulario con todos los datos requeridos en cada presentación que realice.
- Mantener y ampliar la cartera de clientes de su grupo de trabajo, previa autorización de la gerencia del proyecto.
- Satisfacer la necesidad de los clientes con una adecuada y eficiente asesoría sobre el producto.
- Avocarse directamente con su supervisor para cualquier duda o apoyo logístico o cualquier índole.

JEFE ADMINISTRATIVO

Requerimientos Personales

- Edad: 25 – 35 años
- Sexo: Femenino o masculino
- Estado Civil: Casada
- Posición económica e Imagen: Media
- Requiere vehículo: Sí
- Disponibilidad de horario: Sí
- Disponibilidad de viajar al interior: Sí

Preparación académica requerida

- **Carrera Universitaria:** Estudios Universitarios en Administración de Empresas, Mercadotecnia o carrera afín.
- **Paquetes de Computación:** Word, Excel, Correo Electrónico, Power Point, Internet.
- **Experiencia:** 2 años mínimo indispensable

Habilidades y destrezas

- Iniciativa.
- Liderazgo.
- Creativa.
- Innovadora.
- Administración efectiva del tiempo.
- Con alta vocación de servicio.
- Habilidad numérica.

Perfil del Puesto

- Persona con iniciativa, organizada, extrovertida, persistente y responsable.
- Experiencia en manejo de personal.
- Con buenas relaciones en trabajo en equipo.
- Capacidad para llevar controles y estadísticas de ventas.
- Acostumbrada a trabajar bajo presión.
- Velar en el cumplimiento de metas y objetivos.
- Habilidad para atender a clientes internos y externos.
- Capacidad para toma de decisiones.
- Excelente presentación.
- Capacidad para coordinar reuniones con clientes.

Responsabilidades del puesto:

- Velar por el cumplimiento de todas las políticas y normas, controles y métodos de InverSeguro Plus.
- Coordinar, controlar y supervisar el correcto desarrollo de las actividades del proyecto.
- Atender las consultas de las diferentes empresas interesadas en el producto.
- Encargada de la programación de capacitación del personal de nuevo ingreso sobre toda el área administrativa.
- Supervisión en el trámite de la asignación de no. de agente ante la Superintendencia de Bancos a través del departamento de contabilidad.
- Supervisar por el cumplimiento del pago para coordinadores y asesores del producto, con el departamento de pago de comisiones.
- Control del presupuesto de InverSeguro.
- Administración interna de las instalaciones y el personal de InverSeguro.
- Apoyo al coordinador de ventas en todos los procesos administrativos.
- Responsable de la supervisión documentación proceso diario de la aplicación del área de emisión, cobro y atención al cliente, velando por cumplir nuestro estándar de 24 horas.

- Responsable de verificar los datos de la HOJA DE REGISTRO DE EMPRESA, para coordinar el envío de planilla, etc.
- Responsable del control de los expedientes de pagos por Empresa.
- Supervisión directa de las atribuciones de cada auxiliar a su cargo, velando el cumplimiento de todos los procesos operativos del área.
- Mantenimiento y automatización del sistema.
- Generación de cheques por devolución de ahorro.
- Generación del cheque por fallecimiento.

AUXILIAR DE SERVICIO AL CLIENTE

Requerimientos Personales

- Edad: 18 – 25 años
- Sexo: Femenino
- Estado Civil: Soltero
- Posición Económica e Imagen: Media
- Requiere Vehículo: No
- Disponibilidad de Horario: Sí
- Disponibilidad de viajar al interior: No indispensable

Preparación académica requerida

- **Carrera Universitaria:** Estudios en la Carrera de Administración de Empresas y Mercadotecnia.
- **Paquetes de Computación:** Word, Excel, Correo Electrónico, Power Point, Oracle, Access, Internet y paquetes de programación (opcional).

- **Experiencia:** 1 año mínimo (No indispensable)

Habilidades y destrezas

- Habilidad matemática
- Buenas relaciones interpersonales
- Administración efectiva del tiempo
- Orientado a resultados
- Concreción estadística
- Motricidad y rapidez en ingreso de datos
- Paciente

Perfil del Puesto

- Persona con iniciativa, organizado, y responsable.
- Acostumbrado a trabajar bajo presión.
- Atención a clientes externos e internos.
- Disponibilidad de horario completa.
- Excelente presentación.
- Facilidad de expresión

Responsabilidades del puesto:

- Atención de las llamadas recibidas de clientes externos e internos.
- Atender las consultas de las diferentes empresas interesadas en el producto.
- Ingreso de documentos varios para traslado a suscripción en el sacpro (control interno de seguimiento de procesos).

- Apoyar a los coordinadores de grupo y asesores proporcionándoles el material necesario de proveeduría.
- Llevar control de existencia del material publicitario para realizar la venta de InverSeguro Plus.
- Coordinar el envío de papelería agencia departamentales.
- Hacer pedido de proveeduría los días convenidos cuidando de tener en existencia lo necesario.
- Realiza el trámite de la asignación de número de agente ante la Superintendencia de Bancos a través del departamento de pago de comisiones.
- Llevar correctamente los archivos de los expedientes de los agentes con todos los documentos requeridos.
- Llevar el control de fecha de ingreso, listado de planta telefónica, cumpleaños, solicitud de clave telefónica, tarjetas de presentación, etc. (ver hoja de control de alta).
- Elabora y da seguimiento a las solicitudes de devolución de ahorro.
- Ingreso de las facturas a la hoja de control del presupuesto.
- Trámite de nota de crédito.
- Control y seguimiento de la entrega de documentos a empresas afiliadas “auditoria para supervisores de grupo” a través del Sacpro (control interno de seguimiento de procesos).
- Custodia del archivo de la bajas con devolución de ahorro.
- Elaboración de finiquito, trámite de cheque en auditoria y carta para entrega del cheque correspondiente a los beneficiarios.
- Realizar cualquier otro trámite en relación a las actividades que se realizan en el área.
- Coordinación de cualquier evento del departamento.

AUXILIAR DE EMISIÓN

Requerimientos Personales

- Edad: 19 – 25 años
- Sexo: Masculino o femenino
- Estado Civil: Soltero
- Posición Económica e Imagen: Media
- Requiere vehículo: No
- Disponibilidad de horario: Sí
- Disponibilidad de viajar al interior: No indispensable

Preparación académica requerida

- **Carrera Universitaria:** Estudios en la Carrera de Administración de Empresas y Mercadotecnia.
- **Paquetes de Computación:** Word, Excel, Correo Electrónico, Power Point, Oracle, Access, Internet y paquetes de programación (opcional).
- **Experiencia:** 1 año mínimo (No indispensable)

Habilidades y destrezas

- Habilidad matemática
- Buenas relaciones interpersonales
- Administración efectiva del tiempo
- Orientado a resultados
- Concreción estadística
- Motricidad y rapidez en ingreso de datos

Perfil del Puesto

- Persona con iniciativa, organizado, y responsable.
- Acostumbrado a trabajar bajo presión.
- Atención a supervisores.
- Disponibilidad de horario completa.
- Excelente presentación.

Responsabilidades del puesto:

- Responsable de digitar toda la información y documentación que se entregue al jefe administrativo de proyecto, para proceder con la emisión de las pólizas y certificados de las ventas realizadas cumpliendo con el estándar de 24 horas.
- Elaboración de las bajas con y sin devolución de ahorro.
- Realización de modificaciones en certificados.
- Responsable del control de los expedientes por empresa con los certificados de las mismas.
- Realizará el archivo de los documentos digitados diariamente, para su mejor control y localización.
- Emitirá las tarjetas plásticas de identificación de cada asegurado.
- Elaborará los reportes de ventas de manera diaria.
- Emisión de endoso por modificaciones.
- Emitirá los talonarios de pago, si es el caso.
- Impresión de estados de cuenta semestral.
- Generación de carta cumpleaños.
- Responsable de todo el equipo de computación y del software de su área de trabajo.
- Realiza los ingresos a caja a diario.
- Envío del cuadro al área de tesorería.
- Apoyo en fin de mes a la aplicación de cobros.

AUXILIAR DE COBRO

Requerimientos Personales

- Edad: 19 – 25 años
- Sexo: Masculino
- Estado Civil: Soltero
- Posición Económica e Imagen: Media
- Requiere Vehículo: NO
- Disponibilidad de Horario: Sí
- Disponibilidad de viajar al interior: No indispensable

Preparación académica requerida

- **Carrera Universitaria:** Estudios en la Carrera de Administración de Empresas y Mercadotecnia.
- **Paquetes de Computación:** Word, Excel, Correo Electrónico, Power Point, Oracle, Access, Internet y paquetes de programación (opcional.)
- **Experiencia:** 1 año mínimo (No indispensable)

Habilidades y destrezas

- Habilidad matemática
- Buenas relaciones interpersonales
- Administración efectiva del tiempo
- Orientado a resultados
- Concreción estadística
- Motricidad y rapidez en ingreso de datos

Perfil del Puesto

- Persona con iniciativa, organizado, y responsable.
- Acostumbrado a trabajar bajo presión.
- Atención a supervisores.
- Disponibilidad de horario completa.
- Excelente presentación.

Responsabilidades del puesto:

- Responsable de la generación de forma masiva de la planilla de cobro para todas las empresas afiliadas.
- Compaginar y envío de la planilla de cobro dentro los 5 primeros días del mes.
- Aplicación de cobro de cada empresa de acuerdo a la planilla que ellos nos envían mensualmente.
- Facturación de los pagos aplicados y envío a empresas afiliadas.
- Archivo de las obligaciones en la póliza correspondientes
- Envío de cartas recordatorio de pago para las personas que poseen talonario a través de correo.

GESTOR Y AUDITORIA DE LA CALIDAD**Requerimientos Personales**

- Edad: 20 – 25 años
- Sexo: femenino
- Estado Civil: casada
- Posición Económica e Imagen: Media
- Requiere Vehículo: No
- Disponibilidad de Horario: Sí
- Disponibilidad de viajar al interior: No indispensable

Preparación académica requerida

- **Carrera Universitaria:** Estudios en la Carrera de Administración de Empresas y Mercadotecnia.
- **Paquetes de Computación:** Word, Excel, Correo Electrónico, Power Point, Oracle, Access, Internet y paquetes de programación (opcional).
- **Experiencia:** 1 año mínimo (No indispensable)

Habilidades y destrezas

- Habilidad matemática
- Habilidad de persuadir
- Buenas relaciones interpersonales
- Administración efectiva del tiempo
- Orientado a resultados

Perfil del Puesto

- Persona con iniciativa, organizado y responsable.

- Acostumbrado a trabajar bajo presión.
- Disponibilidad de horario completa.
- Excelentes relaciones interpersonales.
- Buena presentación.

Responsabilidades del puesto:

- Responsable de la realizar mínimo 50 llamadas al día para gestionar pago de planilla en las empresas afiliadas.
- Confirmación de recepción de planilla de descuentos y facturas.
- Atención de cuadros de planilla por empresa.
- Coordinar la ruta del cobrador y controlar que todo lo asignado del día sea entrega el mismo día (envío de facturas, planilla y recopilación de cheques.)
- Recepción de cheques de los mensajeros y traslado al auxiliar de emisión para su ingreso a caja con el libro de conocimientos.
- Solicitud de planilla de pagos ingresados que no cuadran.
- Apoyo en la aplicación de cobro.
- Reimpresión de facturas a empresas que lo solicitan.
- Archivo de documentos.
- Envío de cartas de baja por morosidad y/o saldados en el cierre contable dentro los 5 primeros días del mes.

5.5 Resumèn

El capítulo anterior se puede analizar como debe de estar constituida legalmente la empresa que va a comercializar InverSeguro Plus y las leyes que la rigen legalmente en cuanto al pago de impuesto y responsabilidades tributarias dentro de la república de Guatemala. Se describe como se encuentra conformada la estructura administrativa, con la debida descripción de puestos y los perfiles, las atribuciones y funciones principales para que en conjunto se pueda llevar a cabo la

comercialización efectiva del seguro de vida InverSeguro Plus. Así mismo, se describe el perfil y las atribuciones para el área de ventas.

Capítulo 6.

Estudio Financiero

6.1 Análisis de Costos

a) Costo de la Inversión

Cuadro No. 1

Costo de Inversión	
Publicidad de Lanzamiento	Q240,000.00
Sistema Ingesis (cambio de programación)	Q108,000.00
Estudio Factibilidad del Proyecto	Q50,000.00
Folletos material de venta	Q60,000.00
	Q458,000.00

Dentro de los costos de inversión entre la publicidad para el lanzamiento de InverSeguro Plus es en anuncio de prensa y radio la cual ayudará a dar a conocer sobre este seguro de vida con sorteos mensuales.

En el sistema o software debe de invertirse para configurar los sorteos mensuales y que todo se por medio del sistema para obtener al ganador.

El material de venta debe de modificarse indicando los precios, las sumas aseguradas y los premios que pueden obtener al adquirir su seguro de vida.

b) Costo Total de la Operación

A continuación se detalla los gastos totales de la operación por año, y luego los totales del período de cinco años.

Cuadro No. 2

RESUMEN DE COSTOS DE OPERACIÓN	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	TOTALES
Total de Gastos de Adquisición	Q1,144,978.57	Q1,259,476.43	Q1,385,424.07	Q1,523,966.48	Q1,676,363.13	Q6,990,208.68
Total de Gastos Administrativos	Q1,231,563.96	Q1,354,720.35	Q1,490,192.39	Q1,639,211.63	Q1,803,132.79	Q7,518,821.11
TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN	Q2,376,542.53	Q2,614,196.78	Q2,875,616.46	Q3,163,178.10	Q3,479,495.91	Q14,509,029.78

c) Costos Unitarios Básicos y su Estructura

A continuación se adjunta la tabla correspondiente al cálculo del pago de comisiones por venta y los ingresos de acuerdo a las ventas proyectadas según la prima suscrita y neta, las metas de venta para InverSeguro Plus son de 600 certificados mensuales los cuales es la meta establecida de acuerdo al promedio de ventas que se ha realizado de InverSeguro en los años anteriores, al año se proyecta 7,200 certificados nuevos.

Cuadro No.3

**CALCULO DE PROYECCIONES DE VENTA E INGRESOS EN PRIMAS DEL PRODUCTO
SORTINVERSEGURO**

PRIMA BRUTA	PRIMA NETA SIN IVA	5.5.	AGENTE	SUPER	GERENTE
Q1,800.00	Q1,607.14	Q88.39	Q61.88	Q22.10	Q4.42
Q3,000.00	Q2,678.57	Q147.32	Q103.13	Q36.83	Q7.37
Q6,000.00	Q5,357.14	Q294.64	Q206.25	Q73.66	Q14.73
Q10,800.00	Q9,642.86	Q530.36	Q371.25	Q132.59	Q26.52

MENSUAL						
SUMA ASEG	PRIMA	META	DISTRIBUCION	24 Meses	1 Mes	Anual
Q15,000.00	Q1,607.14	2160	30%	Q3,471,428.57	Q144,642.86	Q1,735,714.29
Q25,000.00	Q2,678.57	3960	55%	Q10,607,142.86	Q441,964.29	Q5,303,571.43
Q50,000.00	Q5,357.14	936	13%	Q5,014,285.71	Q208,928.57	Q2,507,142.86
Q100,000.00	Q9,642.86	144	2%	Q1,388,571.43	Q57,857.14	Q694,285.71
TOTAL VENTAS MENSUALES		7200	100%	Q20,481,428.57	Q853,392.86	Q10,240,714.29
						20%
						Q2,048,142.86

AGENTE 70%							
TARIFA POR PLAN	TOTAL COMISIONES	AGENTE 40%	AGENTE 20%	SUPERVISOR 25%	GERENTE 5%	Base Fija	Base por 12 meses
Q88.39	Q190,928.57	Q53,460.00	Q80,190.00	Q47,732.14	Q9,546.43	Q12,000.00	Q144,000.00
Q147.32	Q583,392.86	Q163,350.00	Q245,025.00	Q145,848.21	Q29,169.64	Q4,500.00	Q54,000.00
Q294.64	Q275,785.71	Q77,220.00	Q115,830.00	Q68,946.43	Q13,789.29	Q2,000.00	Q24,000.00
Q530.36	Q76,371.43	Q21,384.00	Q32,076.00	Q19,092.86	Q3,818.57		
	Q1,126,478.57	Q315,414.00	Q473,121.00	Q281,619.64	Q56,323.93	Q18,500.00	Q222,000.00

Total Comisiones Anual Q1,144,978.57

Total Comisión Mensual Q95,414.88

Anexo No. 4

En el cuadro No.3 podemos observar el costo de Prima Única o Precio de InverSeguro Plus de acuerdo al plan elegido, la distribución de pago de comisiones para los agentes que se divide en agente líder quien gana el 40% de la comisión base y los agentes que acompañan para cerrar negocios devengan un 20% de la comisión de agente, a parte cada supervisor tiene su comisión así como el gerente del proyecto.

La fuente de esta tabla de cálculo de proyección de venta y de ingresos de prima suscrita es de acuerdo a las ventas proyectadas, estos cálculos se calculan en el software actual de InverSeguro, en donde se distribuyen los planes, porcentajes de venta por plan, prima suscrita en dos años, anul y mensualmente.

d) Clasificación de los Costos en fijos y Variables

Distribución de costos fijos y variables detallado:

COSTOS DE OPERACIÓN Y DE INVERSIÓN

	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	TOTALES
Sueldos Ordinarios	Q120,000.00	Q132,000.00	Q145,200.00	Q159,720.00	Q175,692.00	Q732,612.00
Aguinaldos	Q9,999.96	Q10,999.96	Q12,099.95	Q13,309.95	Q14,640.94	Q61,050.76
Indemnización	Q11,666.67	Q12,833.33	Q14,116.67	Q15,528.33	Q17,081.17	Q71,226.17
Vacaciones	Q5,013.33	Q5,514.67	Q6,066.13	Q6,672.75	Q7,340.02	Q30,606.90
Bono 14 Decreto 42-82	Q10,000.00	Q11,000.00	Q12,100.00	Q13,309.99	Q14,640.99	Q61,050.98
Seguros y Fianzas	Q4,500.00	Q4,950.00	Q5,445.00	Q5,989.50	Q6,588.45	Q27,472.95
Bonificación Vacacional	Q10,000.00	Q11,000.00	Q12,100.00	Q13,310.00	Q14,641.00	Q61,051.00
Gastos diversos Funcionarios y Empleados	Q3,000.00	Q3,300.00	Q3,630.00	Q3,993.00	Q4,392.30	Q18,315.30
Cuota Patronal IGSS	Q15,204.00	Q16,724.40	Q18,396.84	Q20,236.52	Q22,260.18	Q92,821.94
Cuota Superintendencia de Bancos	Q92,448.00	Q101,692.80	Q111,862.08	Q123,048.29	Q135,353.12	Q564,404.28
Servicios Computarizados	Q114,348.00	Q125,782.80	Q138,361.08	Q152,197.19	Q167,416.91	Q698,105.97
Honorarios Otros	Q12,000.00	Q13,200.00	Q14,520.00	Q15,972.00	Q17,569.20	Q73,261.20
Depreciación de mobiliario y equipo	Q12,000.00	Q13,200.00	Q14,520.00	Q15,972.00	Q17,569.20	Q73,261.20
Depreciación de equipo de computo	Q19,200.00	Q21,120.00	Q23,232.00	Q25,555.20	Q28,110.72	Q117,217.92
Depreciación de otros equipos	Q384.00	Q422.40	Q464.64	Q511.10	Q562.21	Q2,344.36
Alquileres de Mobiliario y Equipo	Q12,000.00	Q13,200.00	Q14,520.00	Q15,972.00	Q17,569.20	Q73,261.20
Cuotas Asociaciones diversas	Q2,400.00	Q2,640.00	Q2,904.00	Q3,194.40	Q3,513.84	Q14,652.24
Gastos diversos Administrativos	Q2,400.00	Q2,640.00	Q2,904.00	Q3,194.40	Q3,513.84	Q14,652.24
Papelaría y Útiles	Q60,000.00	Q66,000.00	Q72,600.00	Q79,860.00	Q87,846.00	Q366,306.00
Gastos Diversos de Adquisición	Q36,000.00	Q39,600.00	Q43,560.00	Q47,916.00	Q52,707.60	Q219,783.60
CanAm	Q40,800.00	Q44,880.00	Q49,368.00	Q54,304.80	Q59,735.28	Q249,088.08
Soporte Técnico	Q108,000.00	Q118,800.00	Q130,680.00	Q143,748.00	Q158,122.80	Q659,350.80
Cargo Express	Q30,000.00	Q33,000.00	Q36,300.00	Q39,930.00	Q43,923.00	Q183,153.00
Telefono Local	Q36,000.00	Q39,600.00	Q43,560.00	Q47,916.00	Q52,707.60	Q219,783.60
Telefono Celular	Q3,000.00	Q3,300.00	Q3,630.00	Q3,993.00	Q4,392.30	Q18,315.30
Patentes de Agentes	Q6,000.00	Q6,600.00	Q7,260.00	Q7,986.00	Q8,784.60	Q36,630.60
Alquiler edificio Mini	Q36,000.00	Q39,600.00	Q43,560.00	Q47,916.00	Q52,707.60	Q219,783.60
Capacitación	Q12,000.00	Q13,200.00	Q14,520.00	Q15,972.00	Q17,569.20	Q73,261.20
Comisiones Asociaciones	Q30,000.00	Q33,000.00	Q36,300.00	Q39,930.00	Q43,923.00	Q183,153.00
Mantenimiento de aire acondicionado	Q6,000.00	Q6,600.00	Q7,260.00	Q7,986.00	Q8,784.60	Q36,630.60
Folleto material de venta	Q60,000.00	Q66,000.00	Q72,600.00	Q79,860.00	Q87,846.00	Q366,306.00
Gasolina	Q30,000.00	Q33,000.00	Q36,300.00	Q39,930.00	Q43,923.00	Q183,153.00
Publicidad de Lanzamiento	Q240,000.00	Q264,000.00	Q290,400.00	Q319,440.00	Q351,384.00	Q1,465,224.00
Viáticos Agentes	Q24,000.00	Q26,400.00	Q29,040.00	Q31,944.00	Q35,138.40	Q146,522.40
Publicaciones en Prensa Libre	Q16,000.00	Q17,600.00	Q19,360.00	Q21,296.00	Q23,425.60	Q97,681.60
Mantenimiento de equipo de Oficina	Q1,200.00	Q1,320.00	Q1,452.00	Q1,597.20	Q1,756.92	Q7,326.12
TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	Q1,231,563.96	Q1,354,720.35	Q1,490,192.39	Q1,639,211.63	Q1,803,132.79	Q7,518,821.11
TOTAL DE GASTOS DE ADQUISICIÓN	Q1,144,978.57	Q1,259,476.43	Q1,385,424.07	Q1,523,966.48	Q1,676,363.13	Q6,990,208.68
TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN	Q2,376,542.53	Q2,614,196.78	Q2,875,616.46	Q3,163,178.10	Q3,479,495.91	Q14,509,029.78

Anexo No. 5 (Detallado el 1ero año)

6.2 Análisis de Ingresos

PROYECCION DE VENTAS

Proyección de los ingresos mensuales:

A continuación se detalla la proyección de ventas mensuales con relación a distribución en porcentajes de aceptación que tiene InverSeguro en la actualidad, se calcula el monto de facturación de acuerdo a la meta de 600 certificados de InverSeguro Plus.

Proyección de Ingresos Mensuales:				
SUMA ASEGURADA	PRIMA NETA	META	DISTRIBUCION	1 MES
Q15,000.00	Q66.96	180	30%	Q12,053.57
Q25,000.00	Q111.61	330	55%	Q36,830.36
Q50,000.00	Q223.21	78	13%	Q17,410.71
Q100,000.00	Q401.79	12	2%	Q4,821.43
TOTAL VENTAS MENSUALES		600	100%	Q71,116.07

Proyección de los ingresos anuales:

Detalle de proyección de Ventas Anuales de acuerdo a la prima suscrita de 24 meses y la distribución de facturación anual con base a la meta de 7,200 certificados vendidos.

Proyección de Ingresos Anuales:						
SUMA ASEGURADA	PRIMA NETA	META	DISTRIBUCION	24 Meses	1 Mes	Anual
Q15,000.00	Q1,607.14	2160	30%	Q3,471,428.57	Q144,642.86	Q1,735,714.29
Q25,000.00	Q2,678.57	3960	55%	Q10,607,142.86	Q441,964.29	Q5,303,571.43
Q50,000.00	Q5,357.14	936	13%	Q5,014,285.71	Q208,928.57	Q2,507,142.86
Q100,000.00	Q9,642.86	144	2%	Q1,388,571.43	Q57,857.14	Q694,285.71
TOTAL VENTAS ANUALES		7200	100%	Q20,481,428.57	Q853,392.86	Q10,240,714.29

6.3 Recursos Financieros para la Inversión

Para la inversión del proyecto se cuenta con Q.458,000.00 en inversión, los cuales son financiados a través de Seguros G&T, S. A. no se necesita solicitar préstamo bancario debido a que no se invertirá en activos o en compra de mobiliario y equipo, sino está dirigido a publicidad masiva, material de venta, costo de modificaciones al sistema.

6.4 Punto de Equilibrio

Conforme a la clasificación de los costos variables y fijos, se detalla los precios unitarios para determinar la contribución marginal y el punto de equilibrio a continuación:

Cuadro No. 4

PUNTO DE EQUILIBRIO

	ANUAL	MENSUAL
PUNTO DE EQUILIBRIO	Q 4,497,255.10	Q 374,771.26
Total Ventas	Q 10,240,714.29	
Total Gastos Fijos	Q 1,231,563.96	
Total Gastos Variables	Q 7,436,315.98	
Margen de Contribucion	27.4%	

Se puede observar que el margen de contribución es el 27.4% por lo cual para no perder ni ganar las ventas deben alcanzar los Q. 4,497,255.10 y en unidades es un total de 3,156 certificados vendidos anualmente.

Punto de Equilibrio

Cuadro de ventas de acuerdo al Punto de Equilibrio detalle mensual.

MENSUAL					
SUMA ASEGURADA	PRIMA	META	DISTRIBUCIÓN	1 MES	MES ACUMULADO CUANDO SE CUMPLA LA META
Q15,000.00	Q66.96	79	30%	Q5,283.48	Q63,401.79
Q25,000.00	Q111.61	145	55%	Q16,143.97	Q193,727.68
Q50,000.00	Q223.21	34	13%	Q7,631.70	Q91,580.36
Q100,000.00	Q401.79	5	2%	Q2,113.39	Q25,360.71
TOTAL VENTAS MENSUALES		263	100%	Q31,172.54	Q374,070.54

Cuadro No.5

Tabla para el cálculo de proyección de ventas mensuales que debe realizarse para alcanzar el punto de equilibrio.

Cuadro de ventas de acuerdo al Punto de Equilibrio detalle Anual.

ANUAL						
SUMA ASEG	PRIMA	META	DISTRIBUCION	24 Meses	1 Mes	Anual
Q15,000.00	Q1,607.14	947	30%	Q1,521,642.86	Q63,401.79	Q760,821.43
Q25,000.00	Q2,678.57	1736	55%	Q4,649,464.29	Q193,727.68	Q2,324,732.14
Q50,000.00	Q5,357.14	410	13%	Q2,197,928.57	Q91,580.36	Q1,098,964.29
Q100,000.00	Q9,642.86	63	2%	Q608,657.14	Q25,360.71	Q304,328.57
TOTAL VENTAS ANUALES		3156	100%	Q8,977,692.86	Q374,070.54	Q4,488,846.43

Cuadro No. 6

Tabla de cálculo de proyección de venta anual para que la empresa no pierda ni gane de acuerdo al punto de equilibrio calculado anteriormente.

6.5 Cuadro de Flujo de Efectivo:

Para los gastos iniciales de operación, se iniciará con la inversión de Q. 458,000.00 los cuales serán para el lanzamiento y mercadeo de InverSeguro Plus.

Cuadro No. 7

Flujo de Efectivo						
Nombre	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	TOTAL PROYECTO
						Q0.00
Ingresos	Q10,240,714.29	Q11,264,785.71	Q12,391,264.29	Q13,630,390.71	Q14,993,429.79	Q62,520,584.79
TOTAL INGRESOS	Q10,240,714.29	Q11,264,785.71	Q12,391,264.29	Q13,630,390.71	Q14,993,429.79	Q62,520,584.79
EGRESOS						
Fijos	Q2,376,542.53	Q2,614,196.78	Q2,875,616.46	Q3,163,178.10	Q3,479,495.91	Q14,509,029.78
Variables (Reservas Matemáticas Actuariales)	Q6,291,337.41	Q6,920,471.15	Q7,612,518.26	Q8,373,770.09	Q9,211,147.10	Q38,409,244.00
IMPUESTOS	Q487,578.65	Q536,336.51	Q589,970.17	Q648,967.18	Q713,863.90	Q2,976,716.41
TOTAL EGRESOS OPERACIÓN	Q9,155,458.58	Q10,071,004.44	Q11,078,104.89	Q12,185,915.37	Q13,404,506.91	Q55,894,990.20
APORTE ORIGINAL DE INVERSION	Q458,000.00	Q0.00	Q0.00	Q0.00	Q0.00	Q458,000.00
TOTAL EGRESOS	Q9,613,458.58	Q10,071,004.44	Q11,078,104.89	Q12,185,915.37	Q13,404,506.91	Q56,352,990.20
FLUJO GENERADO	Q627,255.70	Q1,193,781.27	Q1,313,159.40	Q1,444,475.34	Q1,588,922.87	Q6,167,594.59

Ampliación en Anexo No. 6

6.6 Estados Financieros Proyectados

Cuadro No. 8

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

PROYECTO SORTINVERSEGURO ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO DEL AÑO 2008 AL 2012 (EXPRESADO EN QUETZALES)

Descripción de Producto InverSeguro	10%					TOTAL	
	Año 0	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04		
Plan de 10 Kilates Plus		1,735,714.29	1,909,285.71	2,100,214.29	2,310,235.71	2,541,259.29	10,596,709.29
Plan de 14 Kilates Plus		5,303,571.43	5,833,928.57	6,417,321.43	7,059,053.57	7,764,958.93	32,378,833.93
Plan de 18 Kilates Plus		2,507,142.86	2,757,857.14	3,033,642.86	3,337,007.14	3,670,707.86	15,306,357.86
Plan de 24 Kilates Plus		694,285.71	763,714.29	840,085.71	924,094.29	1,016,503.71	4,238,683.71
Ventas Netas		10,240,714.29	11,264,785.71	12,391,264.29	13,630,390.71	14,993,429.79	62,520,584.79
(-) Costos de Operación		2,376,542.53	2,614,196.78	2,875,616.46	3,163,178.10	3,479,495.91	14,509,029.78
GANANCIA BRUTA EN VENTAS		7,864,171.76	8,650,588.93	9,515,647.83	10,467,212.61	11,513,933.87	48,011,555.00
(-) Gastos de Operación							
Fondo de Ahorro Asegurados 70%		5,504,920.23	6,055,412.25	6,660,953.48	7,327,048.83	8,059,753.71	33,608,088.50
Cálculo Actuarial 10%		786,417.18	865,058.89	951,564.78	1,046,721.26	1,151,393.39	4,801,155.50
		6,291,337.41	6,920,471.15	7,612,518.26	8,373,770.09	9,211,147.10	38,409,244.00
GANANCIA ANTES DE ISR		1,572,834.35	1,730,117.79	1,903,129.57	2,093,442.52	2,302,786.77	9,602,311.00
ISR		487,578.65	536,336.51	589,970.17	648,967.18	713,863.90	2,976,716.41
GANANCIA DEL EJERCICIO		1,085,255.70	1,193,781.27	1,313,159.40	1,444,475.34	1,588,922.87	6,625,594.59
COSTO DE INVERSION	458,000	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD MARGINAL		1,085,255.70	1,193,781.27	1,313,159.40	1,444,475.34	1,588,922.87	6,625,594.59

Ampliación en Anexo No. 7

6.7 Evaluación Económica

6.7.1. Valor Actual Neto (VAN): se estableció los flujos netos de fondos del año 1 al año 5 utilizamos la herramienta de valuación económica.

Para el efecto consideramos como año cero de la inversión la suma de las inversiones para este proyecto colocándose dentro de la línea de tiempo con un valor negativo una salida o un desembolso.

En cuanto al VAN obtenido, podemos ver que es positivo en la suma de **Q.2,887,446.15** al finalizar el análisis de los flujos de los cinco primeros años, siendo superior a la inversión inicial del proyecto de Q. 458,000.00.

Cuadro No. 9

DETERMINACIÓN DEL VALOR ACTUAL -VAN-

Nombre	INVERSIÓN INICIAL	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	TOTAL PROYECTO
Ingresos		Q 10,240,714.29	Q 11,264,785.71	Q 12,391,264.29	Q 13,630,390.71	Q 14,993,429.79	Q 62,520,584.79
Gastos de Operación							
Fijos		Q 2,376,542.53	Q 2,614,196.78	Q 2,875,616.46	Q 3,163,178.10	Q 3,479,495.91	Q 14,509,029.78
Variables (Reservas Matemáticas)		Q 6,291,337.41	Q 6,920,471.15	Q 7,612,518.26	Q 8,373,770.09	Q 9,211,147.10	Q 38,409,244.00
Total Gastos mes		Q 8,667,879.93	Q 9,534,667.93	Q 10,488,134.72	Q 11,536,948.19	Q 12,690,643.01	Q 52,918,273.79
Utilidad		Q 1,572,834.35	Q 1,730,117.79	Q 1,903,129.57	Q 2,093,442.52	Q 2,302,786.77	Q 9,602,311.00
IMPUESTO		Q 487,578.65	Q 536,336.51	Q 589,970.17	Q 648,967.18	Q 713,863.90	Q 2,976,716.41
UTILIDAD NETA		Q 1,085,255.70	Q 1,193,781.27	Q 1,313,159.40	Q 1,444,475.34	Q 1,588,922.87	Q 6,625,594.59
Depreciación Activos		Q 31,584.00	Q 157,920.00				
FLUJOS REALES	(Q458,000.00)	Q 1,116,839.70	Q 1,225,365.27	Q 1,344,743.40	Q 1,476,059.34	Q 1,620,506.87	
VAN	Q2,887,446.15						

Para establecer los flujos netos de fondos, sumamos las depreciaciones dado que estas son únicamente un escudo fiscal y únicamente se establece por medio de una partida contable y no un desembolso real.

Se utilizó como tasa de rendimiento mínima aceptada del 20% la cual cubre la inflación, el posible rendimiento que obtendría la inversión en un banco, más un premio por el riesgo asumido en este negocio.

La distribución de la tasa mínima aceptada del 20% se determina de la siguiente manera:

Cuadro No. 10

TREMA	
Tasa de inflación anual	12%
Tasa libre de riesgo	5%
Tase de ganancia	3%
Total ..	<u>20%</u>

6.7.2 Tasa Interno de Retorno

La tasa interna de retorno como se ve en el cuadro refleja un porcentaje alto, la cual está en 253%. Esto nos indica que por la inversión realizada de Q. 458,000.00, durante la proyección de los 5 primeros años se percibe un retorno de Q.6,783,515.

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
TIR 253%	458,000	1,116,840	1,225,365	1,344,743	1,476,059	1,620,507

6.7.3 Relación Beneficio/Costo

La razón costo beneficio es positiva (1.18) por lo tanto este proyecto es rentable a partir del primer año.

RELACION COSTO / BENEFICIO

Ingresos Actualizados	62,520,584.79
Egresos Actualizados	52,918,273.79

Razon Costo Beneficio	1.18
------------------------------	-------------

6.7.4 Recuperación de la Inversión

La inversión de acuerdo al estado de resultados en el primer año, se percibe una utilidad de Q 1,085,255.70 lo cual supera la inversión de Q. 458,000.00. Si la proyección de ventas de InverSeguro Plus se vende 600 certificados mensuales, la inversión se recupera al 5 mes del lanzamiento del proyecto, de acuerdo a la prima cobrada mensualmente.

6.8 Sensibilidades

En el caso de poco o nulo rendimiento en el proyecto

Estimando un escenario pesimista, en donde únicamente se alcancen ventas del 75% del total estimado en el escenario anterior, se tendría como resultado los siguientes estados financieros:

**ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS
PESIMISTA
PROYECTO INVERSEGURO PLUS
ANALISIS DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO
DEL AÑO 2008 AL 2012
(EXPRESADO EN QUETZALES)**

Descripción	Año 0	10%		10%		TOTAL	
		Año 01	Año 02	Año 03	Año 04		Año 05
Plan de 10 Kilates		1,301,785.71	1,431,964.29	1,575,160.71	1,732,676.79	1,905,944.46	7,947,531.96
Plan de 14 Kilates		3,977,678.57	4,375,446.43	4,812,991.07	5,294,290.18	5,823,719.20	24,284,125.45
Plan de 18 Kilates		1,880,357.14	2,068,392.86	2,275,232.14	2,502,755.36	2,753,030.89	11,479,768.39
Plan de 24 Kilates		520,714.29	572,785.71	630,064.29	693,070.71	762,377.79	3,179,012.79
Ventas Netas		7,680,535.71	8,448,589.29	9,293,448.21	10,222,793.04	11,245,072.34	46,890,438.59
(-) Costos de Operación		2,094,922.88	2,304,415.17	2,534,856.69	2,788,342.36	3,067,176.60	12,789,713.70
GANANCIA BRUTA EN VENTAS		5,585,612.83	6,144,174.11	6,758,591.52	7,434,450.68	8,177,895.74	34,100,724.89
(-) Gastos de Operación							
Fondo de Ahorro Asegurados 70%		3,909,928.98	4,300,921.88	4,731,014.07	5,204,115.47	5,724,527.02	23,870,507.42
Cálculo Actuarial 10%		558,561.28	614,417.41	675,859.15	743,445.07	817,789.57	3,410,072.49
		4,468,490.26	4,915,339.29	5,406,873.22	5,947,560.54	6,542,316.60	27,280,579.91
GANANCIA ANTES DE ISR		1,117,122.57	1,228,834.82	1,351,718.30	1,486,890.14	1,635,579.15	6,820,144.98
ISR		346,308.00	380,938.79	419,032.67	460,935.94	507,029.54	2,114,244.94
GANANCIA DEL EJERCICIO		770,814.57	847,896.03	932,685.63	1,025,954.19	1,128,549.61	4,705,900.03
COSTO DE INVERSION	458,000	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UTILIDAD MARGINAL		770,814.57	847,896.03	932,685.63	1,025,954.19	1,128,549.61	4,705,900.03

Ampliación en Anexo No. 9

Se puede analizar que la utilidad acumulada al finalizar los 5 años, es de Q.
4,705,900.03 realizando 5,400 certificados anuales, 450 certificados mensuales.

Ahora bien, el Valor Presente neto de la operación, a la tasa de corte estimada del 20%, se encuentra negativo, ya que los flujos proyectados durante los períodos de 5 años, no son suficientes para cubrir la inversión inicial, así como la TIR quedaría en un 12% al finalizar los 5 períodos, por debajo de la tasa de corte estimada. Dichos escenarios se pueden ver a continuación:

DETERMINACIÓN DEL VALOR ACTUAL -VAN-

Nombre	INVERSIÓN INICIAL	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUINTO AÑO	TOTAL PROYECTO
Ingresos		Q 2,048,142.86	Q 2,252,957.14	Q 2,478,252.86	Q 2,726,078.14	Q 2,998,685.96	Q 12,504,116.96
Gastos de Operación							
Fijos		Q 1,475,359.67	Q 1,622,895.64	Q 1,785,185.20	Q 1,963,703.72	Q 2,160,074.09	Q 9,007,218.32
Variables (Reservas Matemáticas)		Q 458,226.55	Q 504,049.20	Q 554,454.12	Q 609,899.54	Q 670,889.49	Q 2,797,518.91
Total Gastos mes		Q 1,933,586.22	Q 2,126,944.84	Q 2,339,639.33	Q 2,573,603.26	Q 2,830,963.58	Q 11,804,737.23
Utilidad		Q 114,556.64	Q 126,012.30	Q 138,613.53	Q 152,474.88	Q 167,722.37	Q 699,379.73
IMPUESTO		Q 35,512.56	Q 39,063.81	Q 42,970.19	Q 47,267.21	Q 51,993.94	Q 216,807.72
UTILIDAD NETA		Q 79,044.08	Q 86,948.49	Q 95,643.34	Q 105,207.67	Q 115,728.44	Q 482,572.01
Depreciación Activos		Q 31,584.00	Q 157,920.00				
FLUJOS REALES	(Q458,000.00)	Q 110,628.08	Q 118,532.49	Q 127,227.34	Q 136,791.67	Q 147,312.44	
VAN	(Q70,582.50)						

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
TIR 12%	458,000	110,628	118,532	127,227	136,792	147,312

6.9 Resumen

El Proyecto de impulsar el seguro de vida InverSeguro Plus con sorteos mensuales, no tiene únicamente un impacto económico favorable para las familias guatemaltecas sino, tiene una rentabilidad para la empresa, con utilidades a percibirse a partir del primer año de Q. 1,085,255.70. La tasa interna de retorno refleja un porcentaje alto, la cual está en 253%. Esto nos indica que por la inversión realizada de Q. 458,000.00, durante la proyección de los 5 primeros años se percibe un retorno de Q.6,783,515. Y cálculo del costo beneficio es positivo (1.18) lo cual nos indica que da cada quetzal invertido se obtiene de retorno dieciocho centavos.

CONCLUSIONES

La introducción de un seguro de vida con sorteos mensuales de acuerdo al análisis financiero en donde se mide la factibilidad del proyecto InverSeguro Plus realizando una inversión inicial de Q. 458,000.00, al primer año de su lanzamiento tiene una utilidad de Q.1,085,255.70 lo cual nos indica que el proyecto es rentable.

El monto de inversión para el lanzamiento y comercialización de InverSeguro Plus es de Q. 458,000.00.

De acuerdo a estadísticas de apertura de empresas nuevas que han generado más empleos para el año 2006 se han generado 19,345 nuevos empleos y 53,533 empresas nuevas distribuidas en toda la república de Guatemala, quienes son nuestros clientes potenciales para comercializar InverSeguro Plus.

El mercado objetivo de InverSeguro Plus está orientado a un nivel socio económico cuyos salarios se encuentran entre el salario mínimo de Q. 1,455.00 y un salario promedio de Q. 5,000.00 a partir de los 18 años hasta los 60 años que es la edad máxima de ingreso en el plan. Las empresas que se dedican al comercio, turismo, inversión, agroindustria y call center son empresas nuevas que generan un apoyo al empleado para la comercialización InverSeguro Plus.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a los funcionarios o involucrados en la autorización del lanzamiento del seguro de vida con sorteos InverSeguro Plus que se realice a un corto plazo ya que existe una rentabilidad a partir del primer año de su promoción.

Distribuir los costos de inversión en un plazo de 6 meses para no afectar financieramente los estados de resultados esperados.

Apoyarse directamente con los agentes de ventas y el departamento de recursos humanos de las empresas afiliadas, para informar sobre los beneficios que tienen sus trabajadores al adquirir su seguro de vida con ahorro y sorteo, el cual al momento del fallecimiento del asegurado se cancelará la suma asegurada asignada a los beneficiarios. Se pueden realizar campañas de promociones y arraigar a los trabajadores a una cultura de prevención resaltando los beneficios y valores del producto.

El lanzamiento de InverSeguro Plus debe realizarse a un corto plazo, ya que existe actualmente un potencial de mercado que es oportuno aprovecharlo antes que la competencia comercialice un producto con las mismas características.

BIBLIOGRAFIA

- **El Seguro de Vida**
Black, K. Jr. (1976)
Editorial Mapfre.
- **Certeza Consulting Group, Investigación de mercado realizada en Seguros G&T, S. A. Año 2002, realizando una encuesta sobre las razones del porque las personas no cuentan con un seguro de vida, pàg**
<http://www.certezaconsulting.com/>

- [CIA World Factbook](#) - A menos que sea indicado, toda la información en esta página es correcta hasta Enero 1, 2007 gráfica de Tasa de crecimiento Guatemala.
- Manuales de procesos y políticas del proyecto InverSeguro de Seguros G&T, S. A. autorizados a marzo 2008
- Fuente: Ministerio de Trabajo y Previsión social con base a datos de la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI); Banco de Guatemala; Encuesta de Expectativa de Empleo / Manpower; Invest en Guatemala. Publicación en la revista Diagnostico Laboral No. 198 del 20 de abril de 2008 distribuida por Prensa Libre. Artículo Panorama del empleo página 18 a la 21.
- Cisneros, A. (1997)
Instituto Técnico de Capacitación y Productividad – INTECAP
- Técnico en Seguros y Fianzas, Ramo Salud. Edición 1 Guatemala: Intecap.
- Historia de Seguros G&T, S. A. y sus fundadores <http://www.segurosnyt.com.gt/>
- Historia del Seguro en general
<http://www.segurosuniversales.net/portalnew/ES11/historiaDelSeguro.html>
- Solares, C. (2004)
Gestión de Recursos Humanos por Competencias Laborales para las
Empresas de Seguros en Guatemala. (Tesis). Guatemala: Universidad
Mariano Gálvez.

- **Swiss Re, Life & Health (2003), Seminario El Seguro de Vida Grupo.
El Salvador, Hotel Presidente**

GLOSARIO

Para poder tener mayor comprensión durante el presente trabajo de palabras técnicas utilizadas en el lenguaje de seguros, le presentamos el significado de las mismas.

Asegurado

Persona natural ó jurídica que contrata por su cuenta o por cuenta de un tercero una póliza de seguro. Es la persona interesada en la traslación de los riesgos, adquiere una póliza ante un Asegurador que le cubre o protege de un interés asegurable que ésta tiene, ya sea patrimonial, de cosas o personas

Asegurar

Dar protección a personas naturales ó jurídicas en sus bienes patrimoniales ó en sus personas, para que en caso de que se realice un evento cubierto por la póliza de seguro. Las pérdidas ó daños que sufran estén garantizados con una retribución económica en especie ó en dinero, por el derecho que le otorga el contrato de seguro, aceptado por ambas partes con anterioridad y de mutuo acuerdo entre asegurado y asegurador.

Beneficios

El dinero que una póliza de seguro proporciona para pagar pérdidas con cobertura.

Cláusulas

Cada una de las disposiciones del contrato de seguro. Algunas modificaciones que sufre el contrato, en muchos casos aclarando ó aumentando ó restringiendo condiciones del contrato.

Esta amplía las condiciones particulares de la póliza, no implica cobro de prima.

InverSeguro, es una opción de protección e inversión en un solo producto que tiene por objeto la protección del individuo que forma parte laboral empresarial del país. Su accesibilidad, facilidad de pago, costo y respaldo, lo convierten en una opción única que para ser factible y operativo, requiere el apoyo del empresario y el colaborador, estrechando positivamente la relación entre ambas partes. La coincidencia de voluntad por parte del trabajador, de estar protegido y la voluntad del patrono de facilitarle la forma de pago, mediante el descuento en nomina, hace de InverSeguro un vehículo de simpatía hacia la empresa, sin que esta tenga que incurrir en costo alguno.

Prima

Es la suma que se toma como base para el cálculo del precio de los riesgos que asume el asegurador. Es la retribución o precio del seguro.

Seguro

Transferencia del riesgo de una pérdida a una aseguradora conforme a los términos y condiciones de un contrato de seguro. La aseguradora indemnizará a dicha persona contra las pérdidas, daños y perjuicios o responsabilidad civil que resulte de un evento contingente o desconocido.

Accidente

Para efectos de seguro, se considera accidente toda lesión corporal que sufra una persona asegurada directa o independientemente de cualquier otra causa, por la acción repentina de un agente externo, en forma violenta, fortuita, imprevista y ajena a su voluntad.

Titular

Persona que obtiene el beneficio del seguro médico y éste a su vez lo puede otorgar a sus dependientes. El titular únicamente en un seguro de gastos médicos goza de la cobertura de un seguro de vida.

Dependiente

Es el núcleo familiar que depende económicamente del titular, este núcleo familiar esta formado por cónyuge e hijos.

Seguro de vida

El seguro de vida es una protección económica, que se hará efectiva a los beneficiarios nombrados por el asegurado en caso del fallecimiento de éste último por cualquier causa, incluyendo la muerte causada por arma de fuego, contundente o punzo cortante, a excepción de suicidio durante los dos primeros años de cobertura con respecto a cada asegurado. Este seguro cubre al asegurado los 365 días del año las 24 horas en cualquier parte del mundo.

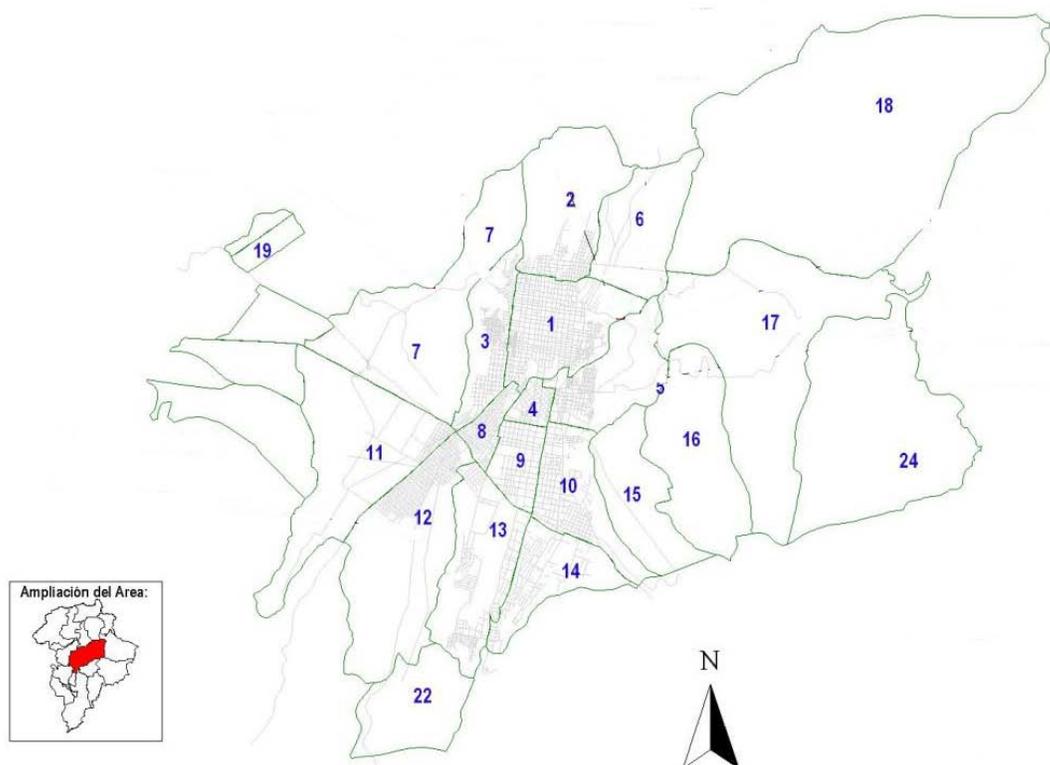
Beneficiarios

Es la persona Natural o jurídica que percibe por designación en la póliza de seguro, la indemnización que el asegurador se ve obligado a satisfacer por una pérdida ó daño que sufran los bienes asegurados y cubiertos por un riesgo amparado por la póliza de Seguro.

ANEXOS

Anexo No. 1

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA



CUALQUIER ZONA DENTRO LA CAPITAL DE GUATEMALA
(que no sean zonas de alto riesgo)

Anexo No. 2

MAPA DE GUATEMALA



Anexo No. 3

ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS	
CARGO	RESPONSABILIDAD
Actuario de Seguros G&T, S. A.	Cálculos de costo y medición de riesgo
Gerente General	Aprobación del proyecto
Gerente Estratégico de Ventas	Aprobación del proyecto
Certeza Consulting Group	Mercadeo y promoción
Gerente de Proyecto	Promoción de venta
Jefe Administrativo	Desarrollo del proyecto
Ingesis	Configuración de sistema

Anexo No. 4

CALCULO DE PROYECCIONES DE VENTA E INGRESOS EN PRIMAS DEL PRODUCTO SORTINVERSEGURO

PRIMA BRUTA	PRIMA NETA SIN IVA	5.5.	AGENTE	SUPER	GERENTE
Q1,800.00	Q1,607.14	Q88.39	Q61.88	Q22.10	Q4.42
Q3,000.00	Q2,678.57	Q147.32	Q103.13	Q36.83	Q7.37
Q6,000.00	Q5,357.14	Q294.64	Q206.25	Q73.66	Q14.73
Q10,800.00	Q9,642.86	Q530.36	Q371.25	Q132.59	Q26.52

MENSUAL							
SUMA ASEG	PRIMA	META	DISTRIBUCION	24 Meses	1 Mes	Anual	
Q15,000.00	Q1,607.14	2160	30%	Q3,471,428.57	Q144,642.86	Q1,735,714.29	
Q25,000.00	Q2,678.57	3960	55%	Q10,607,142.86	Q441,964.29	Q5,303,571.43	
Q50,000.00	Q5,357.14	936	13%	Q5,014,285.71	Q208,928.57	Q2,507,142.86	
Q100,000.00	Q9,642.86	144	2%	Q1,388,571.43	Q57,857.14	Q694,285.71	
	TOTAL VENTAS MENSUALES	7200	100%	Q20,481,428.57	Q853,392.86	Q10,240,714.29	20% Q2,048,142.86

TARIFA POR PLAN	TOTAL COMISIONES	AGENTE 70%				SUPERVISOR 25%	GERENTE 5%	Base Fija	Base por 12 meses
		AGENTE 40%	AGENTE 20%						
Q88.39	Q190,928.57	Q53,460.00	Q80,190.00	Q47,732.14	Q9,546.43	Q12,000.00	Q144,000.00		
Q147.32	Q583,392.86	Q163,350.00	Q245,025.00	Q145,848.21	Q29,169.64	Q4,500.00	Q54,000.00		
Q294.64	Q275,785.71	Q77,220.00	Q115,830.00	Q68,946.43	Q13,789.29	Q2,000.00	Q24,000.00		
Q530.36	Q76,371.43	Q21,384.00	Q32,076.00	Q19,092.86	Q3,818.57				
	Q1,126,478.57	Q315,414.00	Q473,121.00	Q281,619.64	Q56,323.93	Q18,500.00	Q222,000.00		

Anexo No. 5

COSTOS DE OPERACIÓN Y DE INVERSIÓN

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
Sueldos Ordinarios	Q10,000.00	Q10,000.00	Q10,000.00	Q10,000.00
Aguinaldos	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33
Indemnización	Q972.22	Q972.22	Q972.22	Q972.22
Vacaciones	Q417.78	Q417.78	Q417.78	Q417.78
Bono 14 Decreto 42-82	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33
Seguros y Fianzas	Q375.00	Q375.00	Q375.00	Q375.00
Bonificación Vacacional	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33
Gastos diversos Funcionarios y Empleados	Q250.00	Q250.00	Q250.00	Q250.00
Cuota Patronal IGSS	Q1,267.00	Q1,267.00	Q1,267.00	Q1,267.00
Cuota Superintendencia de Bancos	Q7,704.00	Q7,704.00	Q7,704.00	Q7,704.00
Servicios Computarizados	Q9,529.00	Q9,529.00	Q9,529.00	Q9,529.00
Honorarios Otros	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00
Depreciación de mobiliario y equipo	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00
Depreciación de equipo de cómputo	Q1,600.00	Q1,600.00	Q1,600.00	Q1,600.00
Depreciación de otros equipos	Q32.00	Q32.00	Q32.00	Q32.00
Alquileres de Mobiliario y Equipo	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00
Cuotas Asociaciones diversas	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00
Gastos diversos Administrativos	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00
Papelería y Útiles	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00
Gastos Diversos de Adquisición	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00
CanAm	Q3,400.00	Q3,400.00	Q3,400.00	Q3,400.00
Soporte Técnico	Q9,000.00	Q9,000.00	Q9,000.00	Q9,000.00
Cargo Express	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00
Teléfono Local	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00
Teléfono Celular	Q250.00	Q250.00	Q250.00	Q250.00
Patentes de Agentes	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00
Alquiler edificio Mini	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00
Capacitación	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00
Comisiones Asociaciones	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00
Mantenimiento de aire acondicionado	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00
Folletos material de venta	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00
Gasolina	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00
Publicidad de Lanzamiento	Q20,000.00	Q20,000.00	Q20,000.00	Q20,000.00
Viáticos Agentes	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00
Publicaciones en Prensa Libre	Q4,000.00	Q0.00	Q0.00	Q4,000.00
Mantenimiento de equipo de Oficina	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00
TOTAL DE COSTOS DE ADQUISICIÓN	Q95,414.88	Q95,414.88	Q95,414.88	Q95,414.88
TOTAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS	Q105,297.00	Q101,297.00	Q101,297.00	Q105,297.00
TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN	Q200,711.88	Q196,711.88	Q196,711.88	Q200,711.88

COSTOS DE OPERACIÓN Y DE INVERSIÓN

	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8
Sueldos Ordinarios	Q10,000.00	Q10,000.00	Q10,000.00	Q10,000.00
Aguinaldos	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33
Indemnización	Q972.22	Q972.22	Q972.22	Q972.22
Vacaciones	Q417.78	Q417.78	Q417.78	Q417.78
Bono 14 Decreto 42-82	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33
Seguros y Fianzas	Q375.00	Q375.00	Q375.00	Q375.00
Bonificación Vacacional	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33
Gastos diversos Funcionarios y Empleados	Q250.00	Q250.00	Q250.00	Q250.00
Cuota Patronal IGSS	Q1,267.00	Q1,267.00	Q1,267.00	Q1,267.00
Cuota Superintendencia de Bancos	Q7,704.00	Q7,704.00	Q7,704.00	Q7,704.00
Servicios Computarizados	Q9,529.00	Q9,529.00	Q9,529.00	Q9,529.00
Honorarios Otros	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00
Depreciación de mobiliario y equipo	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00
Depreciación de equipo de cómputo	Q1,600.00	Q1,600.00	Q1,600.00	Q1,600.00
Depreciación de otros equipos	Q32.00	Q32.00	Q32.00	Q32.00
Alquileres de Mobiliario y Equipo	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00
Cuotas Asociaciones diversas	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00
Gastos diversos Administrativos	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00
Papelería y Útiles	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00
Gastos Diversos de Adquisición	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00
CanAm	Q3,400.00	Q3,400.00	Q3,400.00	Q3,400.00
Soporte Técnico	Q9,000.00	Q9,000.00	Q9,000.00	Q9,000.00
Cargo Express	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00
Teléfono Local	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00
Teléfono Celular	Q250.00	Q250.00	Q250.00	Q250.00
Patentes de Agentes	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00
Alquiler edificio Mini	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00
Capacitación	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00
Comisiones Asociaciones	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00
Mantenimiento de aire acondicionado	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00
Folletos material de venta	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00
Gasolina	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00
Publicidad de Lanzamiento	Q20,000.00	Q20,000.00	Q20,000.00	Q20,000.00
Viáticos Agentes	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00
Publicaciones en Prensa Libre	Q0.00	Q0.00	Q4,000.00	Q0.00
Mantenimiento de equipo de Oficina	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00
TOTAL DE COSTOS DE ADQUISICIÓN	Q95,414.88	Q95,414.88	Q95,414.88	Q95,414.88
TOTAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS	Q101,297.00	Q101,297.00	Q105,297.00	Q101,297.00
TOTAL DE COSTOS DE OPERACIÓN	Q196,711.88	Q196,711.88	Q200,711.88	Q196,711.88

ANEXO NO. 6

Encuesta

COSTOS DE OPERACIÓN Y DE INVERSION

	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	AÑO 01
Sueldos Ordinarios	Q10,000.00	Q10,000.00	Q10,000.00	Q10,000.00	Q120,000.00
Aguinaldos	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q9,999.96
Indemnizacion	Q972.22	Q972.22	Q972.22	Q972.22	Q11,666.67
Vacaciones	Q417.78	Q417.78	Q417.78	Q417.78	Q5,013.33
Bono 14 Decreto 42-82	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q10,000.00
Seguros y Fianzas	Q375.00	Q375.00	Q375.00	Q375.00	Q4,500.00
Bonificacion Vacacional	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q833.33	Q10,000.00
Gastos diversos Funcionarios y Empleados	Q250.00	Q250.00	Q250.00	Q250.00	Q3,000.00
Cuota Patronal IGSS	Q1,267.00	Q1,267.00	Q1,267.00	Q1,267.00	Q15,204.00
Cuota Superintendencia de Bancos	Q7,704.00	Q7,704.00	Q7,704.00	Q7,704.00	Q92,448.00
Serviicios Computarizados	Q9,529.00	Q9,529.00	Q9,529.00	Q9,529.00	Q114,348.00
Honorarios Otros	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q12,000.00
Depreciacion de mobiliario y equipo	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q12,000.00
Depreciacion de equipo de computo	Q1,600.00	Q1,600.00	Q1,600.00	Q1,600.00	Q19,200.00
Depreciacion de otros equipos	Q32.00	Q32.00	Q32.00	Q32.00	Q384.00
Alquileres de Mobiliario y Equipo	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q12,000.00
Cuotas Asociacions diversas	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q2,400.00
Gastos diversos Administrativos	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q200.00	Q2,400.00
Papeleria y Utiles	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00	Q60,000.00
Gastos Diversos de Adquisicion	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q36,000.00
CanAm	Q3,400.00	Q3,400.00	Q3,400.00	Q3,400.00	Q40,800.00
Soporte Técnico	Q9,000.00	Q9,000.00	Q9,000.00	Q9,000.00	Q108,000.00
Cargo Express	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q30,000.00
Telefono Local	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q36,000.00
Telefono Celular	Q250.00	Q250.00	Q250.00	Q250.00	Q3,000.00
Patentes de Agentes	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q6,000.00
Alquiler edificio Mini	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q3,000.00	Q36,000.00
Capacitación	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q1,000.00	Q12,000.00
Comisiones Asociaciones	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q30,000.00
Mantenimiento de aire acondicionado	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q500.00	Q6,000.00
Folletos material de venta	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00	Q5,000.00	Q60,000.00
Gasolina	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q2,500.00	Q30,000.00
Publicidad de Lanzamiento	Q20,000.00	Q20,000.00	Q20,000.00	Q20,000.00	Q240,000.00
Viaticos Agentes	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q2,000.00	Q24,000.00
Publicaciones en Prensa Libre	Q0.00	Q4,000.00	Q0.00	Q0.00	Q16,000.00
Matenimiento de equipo de Oficina	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q100.00	Q1,200.00
TOTAL DE COSTOS DE ADQUISICION	Q95,414.88	Q95,414.88	Q95,414.88	Q95,414.88	Q1,144,978.57
TOTAL DE COSTOS ADMINISTRATIVOS	Q101,297.00	Q105,297.00	Q101,297.00	Q101,297.00	Q1,231,563.96
TOTAL DE COSTOS DE OPERACION	Q196,711.88	Q200,711.88	Q196,711.88	Q196,711.88	Q2,376,542.53

