Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Facultad de Economía

Disertación previa a la obtención del título de Economista

Análisis Económico del Sector Seguros en Ecuador en el período 2017-2020: Caso aplicado al ramo de Seguro de Vida.

María Emilia Llerena Pozo

mariaemiliallere6@hotmail.com

Director: Andrés Rodríguez Estrada

adrodrigueze@puce.edu.ec

Quito, agosto de 2021

Resumen

La presente investigación consiste en conocer la situación histórica y actual, por la coyuntura, del Sector Seguros en Ecuador. Es clave identificar que el mercado asegurador juega un rol importante en la economía ecuatoriana y que, a su vez, se ve impactado por el crecimiento o decrecimiento de la misma. En los primeros meses del año 2020 la crisis sanitaria por el COVID-19, cambió no solo la restricción presupuestaria en los hogares, si no también ha creado nuevas concepciones sobre el riesgo de vida de cada persona, así se hace relevante el análisis de un estudio tanto de seguros de vida, por su relación con la crisis sanitaria y por su participación dentro del sector Seguros Privados en Ecuador.

Es por todo eso que, el conjunto de acciones por todos los actores mencionados dentro de este mercado, son las que determinarán a su vez el desarrollo del sector de seguros y cómo responden las aseguradoras ante las nuevas condiciones de los hogares. Para esto también se estudiará cómo han cambiado los patrones de consumo de seguros de vida, con todo este escenario planteado.

Palabras claves: *Economía Industrial, Concentración de Mercado, Seguros Privados, Seguros de Vida, COVID-19, Incertidumbre.*

Abstract

The present investigation consists of knowing the historical and current situation, due to the situation around COVID-19, of the Insurance Sector in Ecuador. It is crucial to identify that the insurance market plays an important role in the Ecuadorian economy and that, in turn, this market impacted by its growth or decline. In the first months of 2020, the health crisis caused by COVID-19 changed not only the budget restriction in homes, but also created new conceptions about the risk of life of each person, thus the analysis of a study of both life insurance, for its relationship with the health crisis and for its participation within the Private Insurance sector in Ecuador.

That is why, the set of actions by all the mentioned actors within this market, are those that will determine, in turn, the development of the insurance sector and how insurers respond to the new conditions of households. For this, we will also study how life insurance consumption patterns have changed, with all this raised scenario.

Keywords: Industrial Economy, Market Concentration, Private Insurance, Life Insurance, COVID-19, Uncertainty.

A mi madre, Patricia, quien me ha apoyado toda mi vida y ha sabido darme luz para seguir el camino correcto. A mi padre, Patricio, quien con su esfuerzo me ha dado una vida increíble, por cuidarme y dar todo de él para que yo pueda lograrlo todo. A mis hermanas, María José y Gaby, por motivarme a ser mejor y ser mi mayor inspiración, por su soporte incondicional y por ser las mejores amigas. A mi tía, Glory, por estar siempre para mi con todo su cariño. A toda mi familia, que siempre han sido mi soporte.

A mis amigas, Paula, María José, Joselyn, Ana María, por su amistad incondicional y verdadera.

A todas las personas que encontré en el camino, Joss, Tony, Iván, Sol, Paúl, Zaira, Sebas, Belén, Gonza, Jero, por brindarme su amistad y hacer mucho más divertida esta etapa.

A mi profesor y director, Andrés Rodríguez, por haber sido una guía y ejemplo en el camino, y por su apoyo incondicional.

A todos mis profesores durante toda la carrera, a quien quiero y admiro.

"Todos nuestros sueños pueden hacerse realidad si sólo tenemos el coraje de perseguirlos"

Walt Disney.

Análisis Económico del Sector Seguros en Ecuador en el período 2017-2020: Caso aplicado al ramo de Seguro de Vida.

Resumen 2
Abstract 3
Introducción 9
Metodología del trabajo 11
Preguntas de investigación 11
Objetivos de investigación 11
Tipo de investigación 12
Enfoque de la investigación 12
Fuentes de Información 12
Variables e Indicadores 12
Procedimiento metodológico 13
Capítulo I: Fundamentación teórica 14
Crecimiento Económico y Sector Seguros 15
Conformación Sector Seguros 17
Estructura de mercado 17
Mercado relevante 18
Barreras de entrada y salida, número de operadores 19
Niveles de Concentración 19
Comportamiento de empresas 22
Riesgo empresarial 22
Factores individuales 22
Comportamiento del consumidor 23
Capítulo II: Relación del Ramo de Seguro de Vida con el crecimiento económico del Ecuador en el período 2017-2020 26
Crecimiento Económico de Ecuador 27
Importancia del Sector en el Ecuador 29
Capítulo III: Estructura y Comportamiento de la oferta de Seguros de Vida en el Ecuador en el período 2017-2020 40
Sector Seguros 40
Transferencia del riesgo entre los agentes 40
Estructura en el Ramo Vida 43

Índices de Concentración 45
Estructura ramo vida individual y colectivo 47
Índices de Concentración Ramo Vida Individual 50
Índices de Concentración Ramo Vida Colectiva 51
Capítulo IV: Posibles cambios del patrón de consumo de la demanda de Seguros de Vida por causa del COVID-19 en la población del Distrito Metropolitano de Quito 54
Resultados Generales 54
Conclusiones 62
Recomendaciones 67
Referencias Bibliográficas 67

Índice de Tablas

Tabla 1 Variables de la investigación, fuente e indicadores 13
Tabla 2 Cálculo de Correlación 37
Tabla 3 Aseguradoras en Ecuador 2020 41
Tabla 4 Índices de concentración en el Mercado de Seguros 46
Tabla 5 Índices de concentración en el Ramo Vida 47
Tabla 6 Índices de concentración en el Ramo Vida Individual 50
Tabla 7 Índices de concentración en el Ramo Vida Colectiva 51

Índice de Gráficos

Gráfico 1 PIB Real 27
Gráfico 2 Participación de las industrias en el PIB 28
Gráfico 3 Tasa de Crecimiento por industrias, año 2020 29
Gráfico 4 Participación del Sector Seguros en el PIB 31
Gráfico 5 Tasas de crecimiento PIB real vs PNE 31
Gráfico 6 Variación interanual PNE 2020 32
Gráfico 7 PIB real vs PNE 34
Gráfico 8 Participación Ramo Vida en Mercado de Seguros 34
Gráfico 9 Tasa de Crecimiento PIB real vs PNE Ramo Vida 35
Gráfico 10 Evolución PNE Vida Colectiva vs Vida Individual 36
Gráfico 11 Número de aseguradoras 41
Gráfico 12 Participación de Aseguradoras de Vida 43
Gráfico 13 PNE Ramo Vida 44
Gráfico 14 Participación PNE por Aseguradoras 45
Gráfico 15 Número de Aseguradoras Ramo Vida Individual vs Colectivo 48
Gráfico 16 Tasa de crecimiento Ramo Vida Individual vs Colectivo 50
Gráfico 17 Caracterización del encuestado 55
Gráfico 18 Situación COVID ..... **¡Error! Marcador no definido.**
Gráfico 19 Consumo de Seguros de Vida 57
Gráfico 20 Características de Seguros de Vida ..... **¡Error! Marcador no definido.**
Gráfico 21 Factores que influyen en el consumo de Seguros de Vida 59
Gráfico 22 ¿Tienes un seguro de vida? 60
Gráfico 23 Expectativas ..... **¡Error! Marcador no definido.**

Introducción

Ecuador ha atravesado por crisis económicas que han impactado a todos los sectores económicos. De igual forma, existen varios factores que contribuyen y afectan a la situación económica del país, reflejado en el crecimiento económico. Según el Banco Central del Ecuador (BCE, 2019) el crecimiento económico en Ecuador esperado hasta principios del año 2020 era del 0,7%, respecto al anterior año. Al final, de forma efectiva según el BCE (2021) la contracción económica en el país a cierre del año 2020 fue del 7,8%.

La mayoría de sectores económicos se han contraído, unos menos que otros, según datos del BCE (2021), entre ellos uno de lo que afrontaron la crisis de mejor manera fue el de Servicios Financieros. Dentro de esta industria, se encuentra el Sector Seguros Privados. Para Ossa (1998), las personas y empresas se encuentran en constante riesgo cuando toman decisiones respecto al futuro, es ahí en donde el mercado de seguros cumple el rol de reducir la incertidumbre ante estos eventos, aportando confianza y protección a familias, empresas y patrimonios. A esto, Feyen, Lester y Rocha (2011) añaden que el desarrollo del sector asegurador desempeña un papel trascendental en el desarrollo financiero y económico del país.

Se han realizado varios estudios e investigaciones sobre la relación causal que existe entre la evolución del mercado de seguros y el crecimiento económico Herce et al. (2013) sostiene que el sector asegurador no solo influye en el crecimiento económico, sino que existe una relación bidireccional, en la cual una mejora económica influye en la contratación y renovación de pólizas de seguros y a su vez, el desarrollo del sector asegurador contribuye de manera positiva al crecimiento económico.

En Ecuador, al año 2020, existen 30 aseguradoras activas que proveen sus servicios en ramas de: vida, generales y mixto. Cada ramo, tipo de seguro, es un mercado relevante distinto, pero en su conjunto, según Sabater (2017), el desarrollo del mercado de seguros tiene un efecto positivo sobre el crecimiento económico. Además, Arena (2008) añade que, tanto los seguros de vida como los generales tienen un efecto causal positivo en el crecimiento económico.

En Ecuador, en el año 2018, la prima neta emitida total en el país fue de USD 1.689 millones, es decir, en promedio USD 140,75 millones mensuales. Mientras que, en el año 2019, el monto anual total tuvo un incremento del 0,1% a USD1.697,5, un promedio mensual de USD141,46 millones. En enero del año 2020, la prima neta emitida total fue de USD 180,8 millones, que representa el valor mensual más alto en los últimos tres años. Sin embargo, desde enero hasta marzo tuvo un decrecimiento de USD 37,4 millones (SUPERCIAS, 2020).

La rama que se analiza es el de vida, ya que, según Contreras (2008) señala que, este seguro cubre el riesgo de muerte, en donde los beneficiarios reciben el monto contratado cuando el titular fallece. Además, Lozano (2008) indica que, el seguro de vida se diferencia del seguro de salud, puesto que, éste último está limitado a ciertas áreas de atención médica, es decir, cubren parte de los gastos médicos del asegurado cuando éste padece una enfermedad o sufre un accidente. En Ecuador, a pesar de que, a niveles generales la prima emitida total tuvo un decrecimiento, en la rama de pólizas de vida colectiva, según la SUPERCIAS (2020), se

observa que: la variación interanual de la prima neta emitida en marzo del 2020 fue de un 12,7% más que en el 2019.

El mercado relevante que se plasma en la investigación se divide además en seguros de vida individual y colectiva. En pólizas de vida individual, hubo una variación interanual negativa del -0,1%. La participación de prima emitida en pólizas de vida en marzo de 2019 representó el 21,1% sobre el total de prima emitida en todo el sector asegurador, mientras que, en marzo del 2020, esta participación subió al 22,8%. Esto representaría una mayor preocupación y concientización de las personas por adquirir un seguro de este tipo.

Para el análisis del comportamiento de la demanda, se toma la población del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), sector centro-norte, en donde, según el Instituto de la Ciudad Quito (2018), en tal sector coexiste diversidad de personas con diferentes condiciones de vida, ya que se busca conocer la información que provean no solo las personas que tienen un seguro privado de vida, sino también las personas que no lo tienen y conocer cuáles son las razones por las que no lo tienen, es decir, es un análisis de percepción de los habitantes de esta zona del DMQ,

Entonces, el documento se estructura de la siguiente forma, se empieza explicando la metodología de la investigación y las variables a usar. Posteriormente, como primer capítulo se establece la fundamentación teórica, con los autores que sirven como sustento para el análisis que se realiza a lo largo de la investigación. El capítulo dos, tres y cuatro, se dedican a responder cada una de las preguntas de investigación. Finalmente, se encuentran las conclusiones, recomendaciones y la bibliografía.

Metodología del trabajo

Preguntas de investigación

Pregunta General

¿Cómo ha evolucionado el comportamiento del Ramo de Seguros de Vida en el período 2017-2020, incluyendo, el posible impacto del COVID-19?

Preguntas específicas

¿Cómo es la relación del Ramo de Seguro de Vida con el crecimiento económico del Ecuador en el período 2017-2020?

¿Cuál es la estructura y el comportamiento de la oferta de Seguros de Vida en el Ecuador en el período 2017-2020?

¿Cuáles son los posibles cambios del patrón de consumo de la demanda de Seguros de Vida por causa del COVID-19 en la población del Distrito Metropolitano de Quito en el año 2020?

Objetivos de investigación

Objetivo General

Analizar la evolución del comportamiento del Ramo de Seguros de Vida en el período 2017-2020, incluyendo, el posible impacto del COVID-19.

Objetivos Específicos

Determinar la relación del Ramo de Seguro de Vida con el crecimiento económico del Ecuador en el período 2017-2020.

Identificar la estructura y el comportamiento de la oferta de Seguros de Vida en el Ecuador en el período 2017-2020.

Estudiar los posibles cambios del patrón de consumo de la demanda de Seguros de Vida por causa del COVID-19 en la población del Distrito Metropolitano de Quito en el año 2020.

Metodología Utilizada

Tipo de investigación

La investigación es de tipo descriptiva, pues lo que se busca es describir las características, participación, rol y acciones del sector en estudio. Además, para la primera pregunta de investigación, el estudio es de tipo correlacional, pues lo que se busca es encontrar la correlación entre la evolución del mercado de seguros y el crecimiento económico en el país. Además, se complementa con un estudio de tipo explicativo, el cuál va más allá de lo descriptivo y lo conceptual, para relacionar variables.

La metodología que se aplica será la inductiva, a partir de una información específica como es la recolección de datos obtenido a través de las fuentes oficiales de datos sobre este sector y de la economía ecuatoriana, y además encuestas aleatorias en el DMQ, se determina las características que tienen y el rol que juega el mercado se Seguros en un contexto de crisis económica y social, y así se procederá a generalizar la afectación a la población del DMQ y las empresas aseguradoras en el país.

Enfoque de la investigación

Dentro de la investigación se utiliza un enfoque metodológico cuantitativo, puesto que se utiliza variables e indicadores medibles sobre el sector estudiado en el período establecido como índices de concentración, crecimiento económico, entre otros. De igual forma, para el análisis de la demanda de seguros, se utilizan encuestas que en parte recogen datos expresados numéricamente y los resultados son representados en porcentajes.

Fuentes de Información

La investigación cuenta con algunas fuentes de información. Se recopila información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros donde se obtiene toda la información referente al sector asegurador en el país. La principal variable que se analiza dentro del sector para un análisis de competencia es la prima neta emitida de los operadores económicos, debido a que es la variable que determina el verdadero giro de negocio en cada ramo de seguro. Para obtener los datos del crecimiento económico del país, se toma la información que provee el Banco Central del Ecuador.

Como fuentes secundarias, se utilizará los datos provenientes de FEDESEG y MAPFRE. Además, para responder a la tercera pregunta de investigación, los datos se obtienen de encuestas levantadas en la muestra que se obtenga del Distrito Metropolitano de Quito.

Variables e Indicadores

A continuación, en el cuadro N.1 se presenta el cuadro de las principales variables e indicadores a usarse y analizar dentro de la investigación, junto con la fuente correspondiente.

Tabla 1 Variables de la investigación, fuente e indicadores

Fuente	Variables	Fuente	Indicadores
Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. FEDESEG	Prima neta emitida	Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; FEDESEG	Evolución de prima neta emitida
	Número de aseguradoras		Entrada y salida de operadores
			Indicadores de concentración de mercado
Banco Central del Ecuador	Producto Interno Bruto	Banco Central del Ecuador	Crecimiento económico
			Crecimiento del sector financiero
Encuestas	Variables sociodemográficas	Levantamiento de información	Participación de aseguradoras
	Consumo		
	Ingresos		
	Preferencias		
	Perspectivas de compras		

Fuente y elaboración: Ma. Emilia Llerena

Procedimiento metodológico

Para llegar a responder la pregunta general de la investigación, se empieza por revisar la documentación de empresas aseguradoras, instituciones que regulan el mercado y cifras macroeconómicas del país. Los documentos son los relacionados a seguros privados. Se complementa con la recopilación bibliográfica de empresas aseguradoras en Ecuador y en otros países de América Latina.

El alcance de esta información será descriptivo del panorama y situación del mercado de seguros privados y explicativos de acuerdo al contexto macroeconómico del país. Se realizará una comparación cuantitativa entre años desde el 2017 hasta el 2020, para describir la participación que ha venido teniendo el sector de seguros. Para ello, se utilizará variables como

la prima neta emitida y el número de aseguradoras del Sistema de Seguros privados en Ecuador. Para el análisis se utilizan datos sobre el Producto Interno Bruto (PIB) del país, crecimiento económico, estructura empresarial, participación del mercado asegurador en el PIB, entre otros.

Para identificar la estructura y comportamiento que muestran las aseguradoras durante el período establecido, se realizará una recolección de datos sobre el comportamiento en los primeros meses del año, durante el confinamiento y después, del mercado de seguros en la rama de seguros de vida. Para ello, se utilizará datos como la evolución de indicadores técnicos de gestión de aseguradoras en el país, indicadores de siniestralidad (siniestros pagados/prima neta pagada), rentabilidad e innovación en cuanto a productos de seguros privados. Además, se utilizará el cálculo de los indicadores de concentración para analizar la estructura del sector y a su vez, la del ramo de seguro de vida.

Para definir los posibles cambios en el patrón de consumo de la demanda de Seguros de Vida por causa del COVID-19 en el DMQ, se describe las circunstancias que dan origen al estudio de los seguros privados de salud en el período del 2020, la situación del país en cuanto a la economía y las finanzas, así como las cuestiones políticas, normativas y reglamentaciones que afecten el desarrollo del sector que se analiza.

A través de una metodología explicativa, la cual va más allá de los conceptos y de los descriptivo, se intentará explicar la relación entre las variables estudiadas, vinculado a las causas que generan distintos eventos en el mercado se seguros, buscando razones del comportamiento de los consumidores en mercado, ventajas y desventajas y en qué condiciones se dan.

Se realizará una encuesta aleatoria, a personas del DMQ, con delimitación del sector del centro norte, a una muestra representativa de 378 personas. Los resultados tienen representatividad solamente al Distrito Metropolitano de Quito en su conjunto, ya que las características socioeconómicas que se encuentran en el centro norte de Quito, es una combinación de todas las realidades sociales y económicas que pueden existir en todo el DMQ. El muestreo ha sido aleatorio simple de un universo de 20.508 ciudadanos residentes del centro norte del DMQ con un nivel de confianza del 95% y un nivel de error del 5%.

La estructura general del formulario recolectará información socioeconómica, consumo de seguros privados en el país, percepciones y concepciones sobre la situación del país y su relación con la renovación y contratación de pólizas de salud. Para esto, se utilizará formularios en línea como herramienta para lograr la recolección de datos.

Capítulo I: Fundamentación teórica

En esta sección se describe las bases teóricas necesarias para analizar los resultados de la investigación. El punto de partida para su construcción es definir la importancia del crecimiento de una industria como corriente económica, para luego mostrar teorías sobre la relación que

tiene el comportamiento de un país con el Mercado de Seguros. Para ello, se toma a Larraín & Sachs (2002), Miller (1996), y Albarráan (2008), como autores principales.

En esta investigación se detalla conceptos dentro de la Organización Industrial, los cuales explican estructura y comportamiento observados en el mercado estudiado, como lo menciona Tirole (1990) y Nicholson (2008). Se determina los niveles de concentración de mercado que existen, además se estudia el riesgo empresarial y la asimetría de información. Para luego desarrollar esquemas hacia las posibles acciones que pueden tomar los agentes, basado en dichos conceptos.

Con la finalidad de analizar la demanda, se estudia variables como elasticidad, tipo de bienes, riesgo individual, que pueden influir en el resultado y rendimiento sobre la demanda. Para esto, se introduce a la Teoría del Consumidor, en donde se conceptualiza sus supuestos, la racionalidad, y cómo se vincula a la restricción presupuestaria de los consumidores. Allí se menciona a Ülgen (2002), Varian (1999), Coronado (2016) como autores de las principales teorías que sostienen el presente marco teórico.

Para finalizar, se cita a Miller (1996), Zabala (2016), Boom (2018), entre otros, para constituir la literatura específica sobre factores y shocks externos, que influyen en la demanda de Seguro de Vida, con revisión bibliográfica de estudios sobre la incidencia y patrones consumo de estos seguros en distintas economías, que forman evidencia empírica internacional sobre el desarrollo de este ramo.

Crecimiento Económico y Sector Seguros

Según Larraín & Sachs (2002), el crecimiento económico es el aumento sostenido del producto en una economía y, normalmente, se mide en un porcentaje como aumento del Producto Interno Bruto real (PIB), y se asocia con la productividad. Es así como, Abramovitz (1956) y Solow (1957) indican que el crecimiento económico está ligado a variables exógenas que afectan la producción, en donde la productividad total de los factores determina el crecimiento sostenible a largo plazo. Finalmente, Miller (1995) menciona que cada sector que conforma una economía, el cual produce bienes y servicios, tiene un comportamiento distinto en función del ciclo del crecimiento económico, por lo que, es indispensable estudiar cada sector y su relación con la producción del país.

Dentro de la producción de servicios, uno los sectores que han pasado por un crecimiento consecutivo durante los últimos años, según Repetto (2017), es el mercado de seguros, debido al volumen de recursos que se da en tal mercado y la función que ejerce en toda la economía. Dado esto, Sabater (2019) añade que, el desarrollo del mercado de seguros tiene un efecto positivo sobre el crecimiento económico. Por último, Strange (2003) menciona que el mercado de seguros desempeña un papel cada vez más importante en la economía de mercado mundial, y para dar a notar esto Ivaldi (2005) sostiene que se analiza el número de personas que poseen.

Sabater (2017) considera al PIB como el principal indicador macroeconómico que mide el valor de todos los bienes y servicios finales que son producidos dentro de un país en un período de tiempo establecido. Sin embargo, Kuznets (2013) menciona que esta medida no permite distinguir una buena o mala actividad económica, y que no se puede basar el crecimiento económico solo en este indicador. Aun así, Pastor (2008) destaca el uso del indicador del PIB

para poder evaluar la situación de la economía, compararlo con años anteriores, y ver la contribución al mismo de los distintos sectores económicos. Es así como, García (2018) marca como relevante el estudio de la participación y comportamiento de un determinado sector para conocer su aporte dentro del PIB.

Albarrán (2008) menciona que, el conocer el comportamiento del sector asegurador no solo interesa a las empresas que lo conforman y a los asegurados, sino también a todos los agentes económicos por su implicación en el crecimiento económico como actividad en potencia. Para Mogro (2019), el dinamismo del sector asegurador en la mayoría de los países mantiene un comportamiento procíclico, ya que su crecimiento está relacionado con el de la economía.

Concha (2011) añade que los indicadores macroeconómicos de un país influyen en la actividad del mercado de seguros a través de política fiscal, es decir, controlando los precios para poder direccionar la demanda hacia la estabilidad de los principales indicadores macroeconómicos. Sin embargo, en el mercado de seguros todo va a depender del tipo de seguro, ya que satisfacen distintas necesidades de los consumidores y son tomados de distinta forma por cada individuo (Mendoza, 2007).

Se han realizado varios estudios e investigaciones sobre la relación causal que existe entre la evolución del mercado de seguros y el crecimiento económico. Así, por ejemplo, Herce et al. (2013) sostiene que el sector asegurador no solo influye en el crecimiento económico, sino que existe una relación bidireccional, en la cual una mejora económica influye en la contratación y renovación de pólizas de seguros y a su vez, el desarrollo del sector asegurador contribuye de manera positiva al crecimiento económico. Para esto, Navarro (2017) menciona que, las instituciones internacionales y la academia ortodoxa utilizan el indicador de primas de seguros como un elemento explicativo del nivel de desarrollo de una economía. Sin embargo, para Wahren (2017), se considera más que cuestionable el uso de este elemento como indicador de desarrollo y crecimiento económico.

Wahren (2017) establece que, dentro de una economía, el sector asegurador tiene un papel fundamental, y de forma especial, el sector privado de seguros, ya que se ha observado su protagonismo en un enorme desarrollo y crecimiento en las últimas décadas. Para Ossa (1998), las personas y empresas se encuentran en constante riesgo cuando toman decisiones respecto al futuro, es ahí en donde el mercado de seguros cumple el rol de reducir la incertidumbre ante estos eventos, aportando confianza y protección a familias, empresas y patrimonios. A esto, Feyen, Lester y Rocha (2011) añaden que el desarrollo del sector asegurador desempeña un papel trascendental en el desarrollo financiero y económico del país.

Fernández (2004) indica que el mercado de seguros genera efectos multiplicadores en distintos sectores económicos, minimizando así el riesgo financiero de los agentes económicos. A su vez, Mogro (2006) añade que en un inicio se podría decir que la actividad principal de las aseguradoras es compensar el daño sufrido por pérdidas, sin embargo, el sentido y enfoque de trabajo de estas tiene otros objetivos relacionados también a la inversión.

En lo que respecta a las empresas y sus inversiones, Sen (2013) aporta que la existencia del seguro es esencial para la estabilidad económica a corto plazo y promueve nuevas inversiones o flujos de dinero, que generan un crecimiento económico a largo plazo (Vásquez, 2000).

Conformación Sector Seguros

Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2008), el mercado de seguros se compone por las empresas aseguradoras, compañías de reaseguros, agencias intermediarias de reaseguros, agencias productoras de seguros y peritos de seguros.

Para Vásquez (2000), el mercado de seguros se puede evaluar desde el lado de la demanda como desde la oferta, fuerzas integrantes del mercado. La oferta, para Albarrán (2000), la constituye las empresas aseguradoras que hacen frente a los retos relacionados a su actividad económica, incluyendo aspectos comerciales, laborales y técnicos. Para Skogh (1991) una de las principales funciones de una aseguradora es la prestación del servicio de disminución del riesgo y su beneficio económico estará ligado a la suficiente información que tengan sobre los riesgos. Así, Hägg (1994) añade que el éxito de estas empresas también radica en tener una cartera amplia y diversificada, en conjunto con una estructura de endeudamiento equilibrada para cubrir imprevistos.

Por el lado de la demanda, Garayeta (2012), sostiene que la parte de los asegurados, son las empresas y/o personas protegidas por el seguro y las cuales satisfacen la necesidad de reducir un riesgo al cual se ven expuestos. Con esto, Skogh (1991) establece que el vínculo entre estas dos fuerzas del mercado se establece mediante un contrato que permite a ambas partes ajustar reclamos y situaciones que constan en las cláusulas contractuales.

Ivaldi (2005) indica que, para que el contrato de una póliza se efectivice y pueda brindar los servicios para la cual fue contratada por el asegurado, es el pago de la prima, que es el valor o precio del seguro adquirido. El valor de la prima, dependerá del nivel del riesgo, la probabilidad de ocurrencia de una eventualidad, la vigencia del seguro, el valor del bien asegurado y el tipo de interés. (Albarrán, 2008). Para conocer más sobre el mercado se seguros, es importante definir la estructura de este mercado, la cual se estudia dentro de teorías de la Organización Industrial para, posterior a eso, poder analizar las siguientes variables establecidas en la investigación.

Estructura de mercado

Bain (1958) señala que, la Organización Industrial estudia el comportamiento estratégico y, además, cómo es la interacción entre empresas. A partir de esta interacción se definen los tipos de estructura de mercado que puede existir, desde competencia perfecta hasta monopolios. Para El análisis de una industria se realiza a partir de variables de estructura; costos de producción, demanda del bien o servicio, concentración de los agentes, condiciones de entrada, tipo de información y acceso a la misma (Segarra, 2011). Estas características, según Cardona (2007) obligan a los agentes a tener cierto comportamiento competitivo.

Ülgen (2002) indica que, en un mercado competitivo, las empresas se ven motivadas a mejorar la calidad de sus productos y ajustar sus precios. Por ende, cuando esta condición falla, puede conducir a prácticas abusivas y como resultado, un mercado ineficiente. Shephred (2003), identifica cinco elementos importantes dentro de la estructura de mercado; entre ellos, la posibilidad de que la empresa pueda caracterizar su producto o servicio de manera visible al consumidor, a través de la diferenciación del producto, o las barreras de entrada y el riesgo de la demanda como factores condicionantes dentro del mercado.

En el sector seguro, Finkelstein (2011) menciona que, cuando las aseguradoras son neutrales al riesgo y ofrecen un contrato de seguros único, existe una competencia perfecta dentro de este mercado. Sin embargo, Albarrán (2000), indica que, la industria aseguradora es dinámica y que no actúa rígidamente puesto que responde todo el tiempo a nuevas exigencias de la demanda, de manera que ajustan sus productos y servicios a los riesgos y necesidades reales de los consumidores.

Para el análisis de la estructura de un sector económico, el nivel de concentración de un mercado es una variable relevante, en el sentido de que tiene influencia sobre los beneficios que pueden percibir las empresas como resultado de la dinámica propia de los mercados (Vela, 2017). Complementando esto, en términos de competencia, se estudia el mercado relevante para la definición del mercado objetivo en dentro del estudio.

Mercado relevante

Según Ivaldi (2005), el mercado relevante de cierto producto es el conjunto más pequeño de productos, integrado también por el propio producto, el cual, en su conjunto, no representa competencia significativa de otros productos. Para Ordoñez (2009), definir el mercado relevante es importante por el resultado de la confianza en las cuotas de mercado y en las medidas de concentración por parte de las autoridades, las que son usadas como indicadores del poder de mercado de las empresas.

A su vez, Hays (2010) menciona que la definición adecuada del mercado tiene como objetivo establecer una división precisa de actividades económicas en diferentes sectores llamados mercados relevantes. Este concepto es importante tanto para las autoridades de competencia como para las empresas, puesto que ayuda a conocer el comportamiento de los agentes dentro del tema principal de análisis. Sin embargo, según Ruiz (2004), los factores que influyen en el establecimiento del mercado relevante pueden ser distintos a los determinantes del poder de mercado, ya que pueden existir varios sustitutos potenciales en un mercado, pero su poder está dado por ventajas relativas como las tecnológicas, el *know-how*, entre otras.

Dentro de la economía, Vásquez (2000) señala que, se puede encontrar dos tipos de mercado; el de bienes o productos y el de servicios. Mendoza (2007) establece que, el sector asegurador forma parte del mercado de servicios, el cual, suele ser instantáneo en cuanto a su uso, a diferencia del mercado de bienes, por ende, el factor tiempo es un determinante de la utilidad que se genera en el mercado.

El sector asegurador se puede dividir en distintos ramos de seguro, según el uso y la necesidad del riesgo a cubrir. Garayeta (2012), de forma general, indica que los seguros se clasifican en seguros de vida y de no vida. Dentro de los seguros de vida, se encuentran los de vida colectiva y vida individual. El primero consta de coberturas contratadas a nombre de un grupo de personas durante un cierto período, mientras que el segundo abarca contrataciones a nombre de una sola persona, en donde, se garantiza que el pago por la aseguradora dependa del fallecimiento o no del asegurado en un tiempo establecido (Mendoza, 2007).

El seguro de vida, según Contreras (2008), cubre el riesgo de muerte, en donde los beneficiarios reciben el monto contratado cuando el titular fallece. Quiroz (2015) añade que los seguros de vida poseen las características de los bienes de confianza, por tanto, la detección de una menor

calidad ofrecida en el servicio no es observable de manera automática, y para su comprobación debería pasar un largo período de tiempo. Además, el seguro de vida es utilizado dentro de las actividades financieras de una economía. Así, Barbat (2017) ratifica que, este seguro cubre el riesgo de muerte de una persona que tiene una deuda bancaria, en donde, si la eventualidad de que fallezca ocurre, la aseguradora será la responsable de indemnizar a la entidad financiera el monto adeudado.

La etapa de identificar el mercado relevante conlleva a identificar el producto, el área geográfica y la temporalidad. Para esto es importante conocer las barreras de entrada y salida que tienen los operadores dentro de cierta industria (Ordoñez, 2000).

Barreras de entrada y salida, número de operadores

Las barreras de entrada de operadores al mercado, frena a nuevos competidores a ingresar al mismo y pueden ser naturales (económicas o técnicas) o legales, las cuales constituyen un efecto negativo en la creación y conformación de nuevas empresas. (Porter, 1979 y Lozano, 2008). En el mercado asegurador, Zipitria (2011) señala que, la principal razón que dificulta la entrada a nuevos operadores y de hecho son las más observables, son de carácter legal, en donde se especifican condiciones y se delimita la operación a ciertos agentes.

Para Baumol (1982) las barreras de entrada dependen del sector y su tamaño, canales de distribución y la preparación necesaria para el personal necesario.

Según Meléndez (2017), las barreras de entrada y de salida son fundamentales establecerlas al inicio de una actividad económica, ya que es una medida efectiva de dos factores relevantes en una industria o sector; la rentabilidad y la competencia; esta última se podrá analizar a través de los niveles de concentración que se estudia a continuación.

Dentro del mercado de seguros, las normativas que regulan el capital suscrito y pagado de la empresa, reservas legales, entre otros, según Arrow (2017), constituyen las barreras de entrada legales a nuevos operadores. Existen barreras económicas que lo conforman las cuotas de mercado que deben poseer los operadores que desean entrar al mercado asegurador, además de mantener requerimientos de solvencia. Estas barreras son las razones por las cuales la estructura aseguradora no tiene variaciones importantes a lo largo de los años (Areeda et al, 1990).

Niveles de Concentración

El nivel de concentración en un mercado, para Beltrán (2013), es la relación entre el número de entidades y su participación en el mercado. El estudio y análisis de la concentración de mercado es importante para conocer la estructura del mismo, determinar el nivel de competencia que contribuya a conocer cómo afecta al bienestar social, ya que se analiza el poder de influir en el nivel de precios dentro de tal mercado (Urzúa, 2008).

La economía industrial tradicional, según Miller (1956), plantea que, a menor tamaño de mercado, mayor será el nivel de concentración y menor la eficiencia social. Sin embargo, Coloma (2008), propone que dicho postulado es debatible y su argumento viene dado en que una alta tasa de concentración industrial no se presenta en todas las ocasiones como el resultado del poder de mercado de las empresas del sector, sino que puede ser el resultado de la búsqueda de eficiencia económica de las empresas. Baumol (1982), menciona que, dentro de las

estrategias para medir el nivel de concentración, existen algunos indicadores utilizados por los mercados y así, poder tomar decisiones.

Indicadores – C4

Para conocer el nivel de concentración o grado de poder de mercado en una industria, se estudian cinco índices de concentración: Índice de Concentración C4, Índice de *Herfindahl-Hirschman* (HHI), HHI Referencial, índice de Entropía e índice de Dominancia.

Según Tirole (1990), el índice C4 es el coeficiente de concentración de las cuatro empresas más grandes, el cual refleja de manera porcentual la situación de dichas empresas en términos de competencia. La fórmula de cálculo para este índice es el siguiente:

$$C_4 = \sum_{i=1}^{4} S_i$$

En donde, S_i son los porcentajes del volumen de venta sobre el total. La interpretación de este indicador, dado por Pereyra y Tufiño (1999) es, si este índice supera el 60% del total de operaciones del mercado, se considera que el conjunto de empresas se encuentra altamente concentrado, y, por el contrario, si el índice es menor al 60% se dice que es moderadamente concentrado.

HHI

El índice de *Herfindhal-Hirshman* refleja el poder de mercado de las empresas, donde, pondera el nivel de participación de cada una de ellas sobre el total de la industria y además el grado de equidad en la distribución de mercado (Finia, 2001).

El Departamento de Justicia de Estados Unidos (2010) y la Comisión de Comercio (2010) establecen su cálculo, el cual consiste en la siguiente fórmula, según Tirole (1998):

$$HHI = \sum Si^2$$

En donde Si es la participación de mercado en términos relativos de cada empresa en el mercado. Si el valor del indicador es menor a 100 puntos se puede decir que el mercado es muy competitivo. Si el HHI está entre 100 y 1.500 puntos es un mercado desconcentrado. Si se encuentra entre 1.500 y 2.500 puntos, se dice que se tienen un mercado moderadamente concentrado y finalmente, y si este índice es mayor a 2.500 puntos se considera que ese mercado es altamente concentrado. Para Prida (2008), si se aproxima a cero su interpretación es que el número de empresas participantes cuentan con tamaños relativos similares. En contraste, cuando alcanzan su máximo de 10,000, representan a un mercado que está controlado por una sola empresa.

HHI referencial

Existe la posibilidad de medir el menor nivel de concentración en un cierto sector dado el número de empresas existentes, a través del índice HHI referencial. Tirole (1990) establece que, este indicador asume que todas las empresas tienen el mismo porcentaje de participación y menciona la siguiente fórmula para su cálculo.

$$HHIref = \frac{1}{N} x10.000$$

En donde, N es el total de empresas dentro de un sector. Coloma (2008), indica que representa, una referencia del nivel de concentración esperado, como una medida proxy de la capacidad de las empresas para influir en el mercado. La Superintendencia de Control de Poder de Mercado (2013), indica que, si la diferencia se encuentra entre 1.500 y 2.500 representa una capacidad moderada de influir en el mercado, a su vez, si es mayor a 2.500, representa una alta capacidad de hacerlo.

Entropía

El Índice de Entropía mide la incertidumbre en el mercado, donde, una industria será más competitiva mientras mayor sea el grado de incertidumbre, por ello, un aumento del índice indica una mayor competitividad (Tirole, 1990). Este indicador, es una medida inversa del grado de concentración, pues mide la incertidumbre que tiene una empresa para retener a uno de sus clientes, es decir, si la concentración de un mercado se reduce, la incertidumbre aumenta y se acerca a un mercado de tipo de competencia perfecta (Novo, 2008).

La fórmula para su cálculo es la siguiente:

$$E = \sum S_i * \ln \frac{1}{si}$$

En donde, S_i representa la cuota de mercado de la i-ésima entidad. Su interpretación, según Prida (2008), es que, si este indicador es igual a cero o muy cercano a cero, existe un monopolio dentro del mercado, y, por el contrario, existirá un camino hacia la competencia perfecta.

Índice de Dominancia

El indicador de Dominancia establecido por Kwoka (1990), se lo utiliza para medir la dispersión de tamaño de las empresas, es decir, la desigualdad entre las principales empresas y el resto. Mientras mayor desigualad, mayor será el poder que tengan las principales empresas. Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$ID = \sum h^2 i \; ; \;\; h_i = \frac{s^2 i}{HHI}$$

En donde, $s^2 i$ es la cuota de mercado de empresa i-ésima, y HHI representa el valor obtenido del índice de Herfindah Hirschman. Su interpretación es, si su valor se encuentra cercano a cero, quiere decir que se habla de un mercado no concentrado, y, por el contrario, si es cercano a uno el mercado se encontraría ciertamente concentrado. Para, este indicador mide la concentración a raíz de la contribución de cada entidad, con la obtención del índice HHI (Prida, 2008).

Comportamiento de empresas

La Organización Industrial parte de estudios empíricos fundado en el paradigma estructura-conducta- desempeño. Una vez vista la estructura, el objetivo, según Garín (2011), es proporcionar herramientas analíticas para explicar la conducta que hace referencia al comportamiento del mercado de las empresas. Según Ülgen (2002), esto se refiere al precio y las políticas no relacionadas con los precios de las empresas, el estado y el nivel de cooperación entre empresas, sus distintas estrategias de diferenciación, diversificación e integración.

La actividad del mercado de seguros no solo puede contribuir al crecimiento económico en sí mismo, sino también a través de complementariedades con el sector bancario y el mercado de valores. Kugler y Ofoghi (2005) muestran que ciertas medidas bancarias y de seguros de vida son sólidamente predictivas de un aumento crecimiento económico. Para ver en qué medida lo hacen, según Mayorga (2013) se toma en cuenta la posición y la concentración que tienen dentro del mercado y su participación en la economía de un país, aunque también se toma en cuenta el riesgo empresarial que posean.

Riesgo empresarial

Según Coronado (2016), el riesgo es la probabilidad de que ocurran ciertas consecuencias económicas, sociales o ambientales en un sitio particular y durante un tiempo de exposición determinado, esto se obtiene de relacionar la amenaza con la vulnerabilidad de los elementos que son expuestos. En el mercado de seguros, Skogh (1982) señala que, sin riesgo no puede existir seguro porque a falta de la posibilidad de que el bien sufra un daño, no habría ninguna indemnización. Mejía (2012) clasifica a los riesgos, en el mercado de seguros, en tres tipos: riesgo de daños, responsabilidad civil y personales. Manejar estos riesgos constituirá una herramienta clave frente a una inversión, para esto existen varias teorías que lo sustentan.

Dentro del mercado asegurador, Coloma (2008) señala que, las aseguradoras asumen un riesgo, proveniente de terceros, que se puede definir como la probabilidad de un suceso y sus consecuencias y los principales riesgos del asegurador son las variaciones en número y monto de indemnizaciones por siniestros. Así, los asegurados transfieren a las aseguradoras los riesgos para los que necesitan coberturas. Hernández (2001) establece que una empresa aseguradora se hace cargo de este riesgo con el propósito de conseguir rentabilidad para sus accionistas y asegurados, a través de una gestión eficiente y profesional orientada a largo plazo para poder asumir tales riesgos. Así, Mendoza (2007) menciona que el mercado asegurador utiliza principalmente la información pasada para valorar los riesgos futuros, sin embargo, pueden existir ciertos factores y shock externos que no lo tienen previstos.

Factores individuales

Según Goerlich (1994), la productividad siempre es procíclica, y se ve afectada por shocks que pueden alterar ese comportamiento. Para Kopits (2001), pueden existir shocks de oferta y de demanda, en donde la primera se traduce en un desplome de la productividad, y que son ocasionados por avances tecnológicos, cambios climáticos o catástrofes naturales. El impacto macroeconómico de un shock externo va a estar ligado entonces, a la duración en intensidad que se dé y a qué agentes económicos afecte principalmente.

Así, existen shocks de demanda y oferta en el mercado asegurador y específicamente, según Skipper (1997), existen diferentes efectos sobre el crecimiento económico de seguros de vida y no vida, ya que estos dos tipos de los seguros protegen a los hogares y corporaciones de diferentes tipos de riesgos que afectan la actividad económica de diferentes maneras, y también debido a que, las compañías de seguros de vida facilitan las inversiones a largo plazo en lugar de las de corto plazo. Dolado (2014) observa que, en ciertas economías latinoamericanas, el consumo privado y la inversión responden a los shocks en términos de intercambio de manera positiva, esto define de cierta manera la dependencia de tales economías a las condiciones de los mercados internacionales.

Chent et al. (2012) identifican que dentro de las condiciones que afectan la conexión entre seguros de vida y crecimiento económico, incluyen el grado de desarrollo financiero. Además, según Lozano (2008), el seguro de vida se diferencia del seguro de salud, ya que éste último está limitado a ciertas áreas de atención médica, es decir, cubren parte de los gastos médicos del asegurado cuando éste padece una enfermedad o sufre un accidente.

Para García (2010), por un lado, este tipo de seguro funciona como protección y ahorro, y su crecimiento es impulsado por una mayor culturalización en el ámbito de seguros y de cómo funcionan, representado por el índice de profundización y mejor posicionamiento en el mercado y por otro lado, Montijano (2001) menciona que la configuración del seguro de vida se explica por factores como la variación del tipo de interés, la tasa de inflación y la variación de las tasas de ahorro de las economías domésticas, por lo que se debe estudiarla relación que existe con el comportamiento del consumidor.

Comportamiento del consumidor

Para la investigación se utilizará la teoría económica para explicar el comportamiento del consumidor, que, en el mercado de seguros es esa persona que contrata coberturas o prestaciones de servicios dados por aseguradoras.

Para Nicholson (2008), todos los modelos propuestos bajo la teoría del consumidor parten del supuesto de que la función de utilidad con que trabajamos corresponde a la de un individuo representativo que actúa de manera racional tomando las mejores decisiones, tanto como pueda hacerlo. Para Robbins (1932), la teoría clásica establece que la racionalidad supone el cumplimiento de ciertas características: tienen conocimiento de las alternativas de elección en el mercado y además tienen la capacidad de valorarlas para elegir de forma óptima.

Dentro del mercado de seguros, según Albarrán (2008), para conocer el comportamiento del consumidor se toma en cuenta la pertinencia y la adaptación; este último se refiere al ajuste que se realiza dentro de la teoría con respecto a sus motivaciones. Para Bustamante (2013), cuando no existen cuestiones de carácter obligatorio, para adquirir un seguro, los consumidores toman en cuenta la importancia del seguro, los riesgos a los que se enfrentan al no adquirir uno, lo cual puede resultar complejo cuando no tienen la mínima experiencia respecto a su funcionamiento, por ello, se analiza las conductas humanas.

Vidal de la Rosa (2008), menciona que las conductas humanas son instrumentales y que el contexto cultural es el que determina las alternativas sobre las cuales una persona decide. Según, Nakata (2007) existe poca comprensión sobre cómo funciona la demanda de seguros, y que esto

es resultado de la falta de datos a nivel de hogares con respecto a este mercado, añade que la mayoría de los estudios utilizan solo datos macroeconómicos. Acosta (2016), pone en evidencia que a medida que avanza el aspecto cultural y tecnológico, mayor es la consideración hacia un seguro por parte de los consumidores.

Zabala (2016) afirma que los individuos adaptan su comportamiento de acuerdo con cómo van teniendo más información, lo cual genera necesidades y también expectativas a futuro, es decir, si notan una alta probabilidad de ocurrencia de un fenómeno, buscarán opciones para mitigar los efectos de este. En varios estudios se ha demostrado que el consumidor puede basar su decisión de acuerdo con los riesgos que prevea y la incertidumbre que tenga. Según Bustamante (2013), la compra de un seguro resulta de alto involucramiento pues conlleva de manera implícita un riesgo financiero.

Para Coronado (2016), los seguros se dan por la inseguridad de las personas y el miedo de tener pérdidas materiales. Además, según Albarrán (2000), uno de los factores motivantes de la demanda para elegir una empresa aseguradora y sus productos idóneos es la calidad del servicio y su buena imagen, además de poder visualizar coberturas bien definidas, simplificación de cláusulas contractuales y rapidez en atención. La demanda de seguros, según Skipper (1997), está establecida como la relación entre el precio o prima y la cantidad demandada y para observar cómo puede variar esa demanda por cambios en los precios, se estudia a la elasticidad.

Según Friedman (1982), dentro de la teoría económica, la elasticidad es un concepto utilizado para observar cómo se ve afectado una variable, cuando otra cambia. Conociendo las elasticidades, según Samuelson (2010) se puede conocer cómo se comporta el consumidor de cierto producto o servicio ante cambios en variables como el precio o el ingreso y así, permite conocer qué tipos de bienes son. Según Mendieta (2005), en el mercado de seguros las elasticidades dependen del ramo dentro del mismo, ya que cada uno satisface distintas necesidades de los consumidores de seguros, además dependerá de qué tipo de riesgo perciban los individuos ante los distintos ramos que se ofrece en el mercado asegurador.

Según Varian (1994), existen tres tipos de riesgos según los agentes; un agente neutral al riesgo valora igual recibir el valor esperado de una situación no conocida, que arriesgarse a que suceda. El averso al riesgo prefiere recibir el valor esperado que jugar a la suerte. Por último, el amante prefiere jugar a la suerte, que recibir el valor esperado. Para Martínez (2010), estos tipos de riesgos dependen de la situación, la temporalidad, de la experiencia previa y de los valores o pagos futuros para determinarse con el tipo de riesgo correspondiente.

Para Friedmann y Savage (1948), la forma de la función de utilidad dependerá de la riqueza absoluta y de la magnitud de la ganancia contemplada o de la pérdida contra la cual una persona se protege: un agente es neutro del riesgo cuando existen pequeñas posibilidades de grandes ganancias, pero averso al riesgo cuando existen pequeñas posibilidades de grandes pérdidas. A esto, Coronado (2016) añade que, puede comprobarse que el consumidor averso al riesgo elige asegurar el valor esperado de sus potenciales pérdidas si el seguro es justo, de hecho, estaría dispuesto a pagar una prima mayor por su aversión al riesgo. Lozano (2008) menciona que, el riesgo asegurable es aquel que por su naturaleza es susceptible de ser asegurado y puede dejar de ser un riesgo asegurable si su incertidumbre disminuye. Además, según Estrin (2006) existen

ciertos factores que los consumidores muchas veces no toman en cuenta y que afectan su consumo, como shocks externos no predecibles.

Shocks Externos y demás.

Según Paredes (2006), los shocks de demanda son inducidos por ciertas decisiones de política macroeconómica y expectativas sobre la economía. Para Hays (2010), los shocks de oferta y demanda ocasionados por el coronavirus se distinguen de aquellos causados por desastres naturales, en que cuando se recupere la normalidad, la capacidad productiva debería rebotar inmediatamente, esto en todos los sectores de la economía, incluyendo la actividad en el mercado asegurador. Para Fernández (2004), con una aceleración económica, se genera una mayor demanda de bienes y servicios, como es el caso de un aumento en las primas de seguros.

Para Miller (1996), el agente intenta estructurar el consumo y el ahorro a lo largo de su vida, así la demanda de seguros depende de la renta, el crédito, costos financieros, estructura de edades y tasas de ahorro. Zabala (2016) afirma que los individuos adaptan su comportamiento de acuerdo con cómo van teniendo más información, lo cual genera necesidades y también expectativas a futuro, es decir, si notan una alta probabilidad de ocurrencia de un fenómeno, buscarán opciones para mitigar los efectos de este.

Según Bustamante (2013), la compra de un seguro resulta de alto involucramiento pues conlleva de manera implícita un riesgo financiero. Goldsmith (1969), muestra que un gran porcentaje de consumidores, cuando contrata un seguro de vida, no investiga otras compañías de seguros, y los que sí lo hacen son de manera limitada, por ello, asegura que este tipo de seguros es de difícil entendimiento. Así mismo, Devlin (2007), afirma que los consumidores no eligen su seguro de vida de acuerdo con los atributos intrínsecos del producto en sí, es decir, los rendimientos, sino sobre aspectos como la tenencia previa de otro producto relacionado, como un seguro de salud.

Bain (2008) añade que, una reducción de los tipos de interés tiene efectos perjudiciales sobre la demanda de seguros de vida, al igual que con otros productos financieros, sustituyendo la tenencia de activos a largo plazo por activos a corto plazo. Sin embargo, la aversión al riesgo del asegurado es un factor decisivo, en el sentido que, según Bain (2008), se espera que las personas adquieran un seguro de vida para evitar amenazas que perciben de pérdidas, y además para esto es crucial evaluar la capacidad del consumidor de hacer una evaluación realista de sus riesgos. Navas (2017) añade que, entre las motivaciones del proceso de compra de un seguro de vida individual, es la protección familiar y que esto está determinado de mayor forma por las mujeres que los hombres.

Saltos (2010) menciona que, aunque en Ecuador no existe todavía una conciencia estable para proteger tanto sus bienes materiales como su salud y familia, el asegurador calcula que el porcentaje de personas que adquieren un nuevo seguro ha aumentado en los últimos años. Para Mejía (2006), el crecimiento del consumo en la rama de seguros de vida también se ve afectada por las regulaciones que se encuentren dentro del seguro de vida colectivo, ya puede establecerse un seguro de desgravamen obligatorio para los créditos inmobiliarios u otros. Por último, según Puelz (1991) añade que los factores que influyen en la demanda de un seguro de

vida son: sexo, edad, nivel de ingresos, patrimonio neto, tamaño de la familia, estado civil, nivel de educación y empleo.

Con la teoría planteada, se responderá a cada pregunta de investigación, primero, conociendo la situación del mercado de seguros y su relación con el crecimiento económico en el Ecuador en el período 2017-2020. Para luego, establecer la estructura y comportamiento de la oferta de seguros en el país, antes y durante la pandemia del covid-19. Con estos escenarios planteados y la situación del país, se busca definir los nuevos determinantes de consumo de un seguro de vida, dado los que ya han sido definidos anteriormente.

Capítulo II: Relación del Ramo de Seguro de Vida con el crecimiento económico del Ecuador en el período 2017-2020

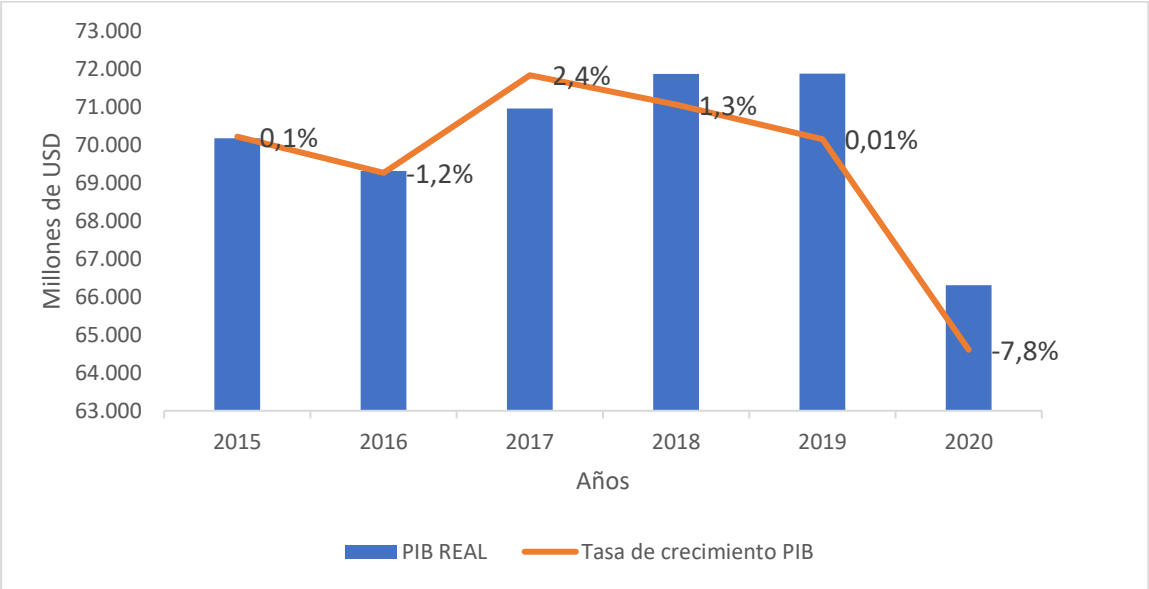
En este apartado, lo que se busca es encontrar la relación del ramo de Seguro de Vida con el crecimiento económico del Ecuador, analizando lo ocurrido en el período 2017-2020. Para ello, se toman datos del BCE, en su último, boletín de abril de 2021, para obtener los valores del PIB real y así, también calcular las tasas de crecimiento cada año en el período antes mencionado.

Además, con cifras de la PNE en el sector seguro, se analiza la evolución de tal variable a través de los años, para poder medir la relación y correlación entre estas dos variables. Así, se pone en contexto el período analizado, definiendo hitos históricos y factores que pueden incidir en los resultados.

Crecimiento Económico de Ecuador

Como se observa en el Gráfico No.1., luego de un decrecimiento en el 2016, dado el shock externo del terremoto que afectó a la economía ecuatoriana, el siguiente año la tasa de crecimiento ha sido la más alta en los últimos cinco años, del 2.4%. A partir del 2018, empezó a disminuir a 1.3%. El valor menos favorable de crecimiento económico sucede en el año 2020, del -7.8%, antecedido por un leve e insignificante 0.01% en el año 2019.

Gráfico 1. PIB Real



Fuente: BCE, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

El año 2020 ha marcado un antes y un después de la economía mundial, pues según el Banco Mundial en su Informe de Perspectivas de la Economía Mundial (2020), a inicios del año 2020, se pronosticaba un crecimiento económico global del 2,5%, las economías avanzadas se preveían decaigan un 1,4%, mientras que las economías emergentes se esperaba un crecimiento del 4,1%. Todo lo proyectado perdió sentido cuando el covid-19 llegó a instaurarse como una pandemia imparable, con desconocimiento de su alcance.

Ponce (2020) explica que, todo el escenario del año 2020 está dado por el surgimiento del virus originado en países asiáticos, convertido en una pandemia sin precedentes, el COVID-19, y para evitar contagios, las medidas de confinamiento empiezan en Ecuador de manera oficial, el 16 de marzo del 2020. En un principio, las principales acciones se enfocaban en salvaguardar la vida de los individuos, y al pasar el tiempo el gobierno tenía que decidir entre medidas que eviten el estancamiento productivo y mantener sanos y salvos a los ciudadanos (Loaiza,2020).

Pozo (2021), menciona que, la llegada del virus desencadenó un sinnúmero de afectaciones sociales y económicas. Esta última se dio principalmente por la paralización de la actividad económica a nivel mundial. Así, no solo no se producen bienes y servicios, sino que las personas dejan de consumir tanto por las restricciones de movilidad, como por falta de recursos para

hacerlo. Lo cual, afecta a todos los sectores económicos que, según su participación dentro del PIB, afectarán en mayor o menor medida a la economía nacional.

Como lo muestra el Banco Central en su boletín de información estadística mensual, (BCE, 2021), las cuatro industrias que mayor participación tienen dentro del PIB en el año 2020 son la Manufactura, el Comercio, los Servicios Sociales, el Petróleo y las Minas, como se observa en el Gráfico No.2. En el puesto No.12 se encuentra el sector de Servicios Financieros, tiene el 3.7% de participación sobre el PIB en el año 2020. Su aportación tiene una tendencia creciente desde el año 2016. A partir de ese año, luego del terremoto que afectó a la industria, la participación del mismo se incrementó. Puede decirse que, en el 2020, el sector tuvo mayor contribución con respecto a 2019, por el hecho de que el PIB se redujo en mayor proporción que la industria de Servicios Financieros, pues se encontraban más respaldados para soportar la crisis económica.

Gráfico 2. Participación de las industrias en el PIB

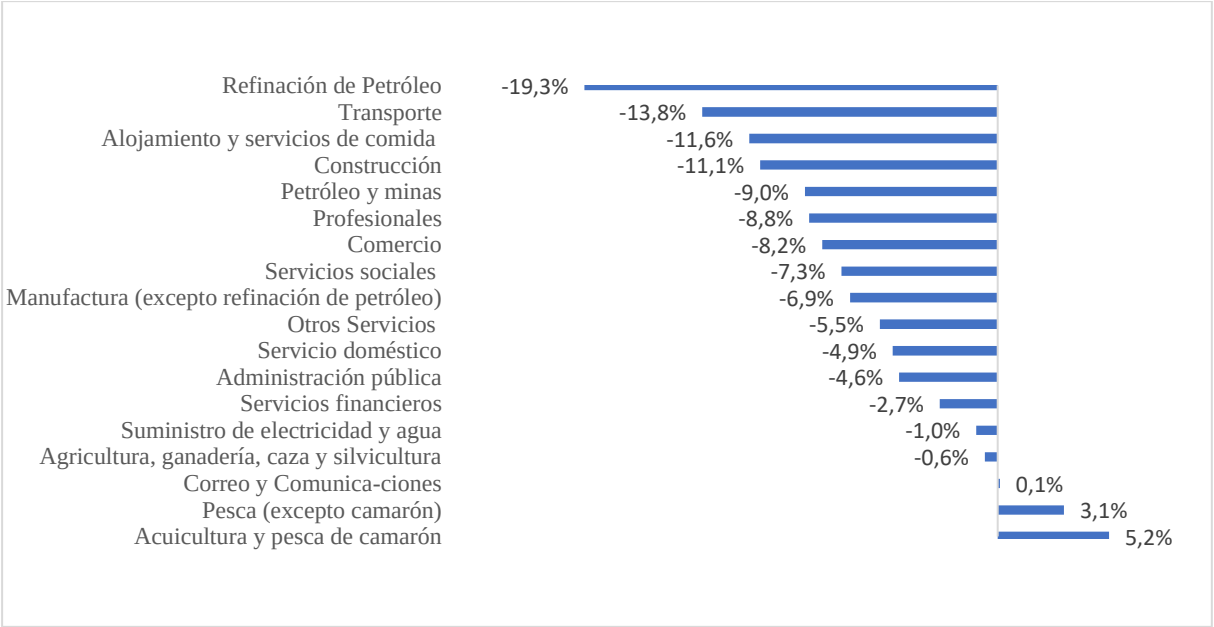


Fuente: BCE, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

En el Gráfico No. 2. se observa las tasas de crecimiento que tuvieron las distintas industrias que conforman la economía ecuatoriana en el año 2020, con respecto al año 2019, en el cuál, la afectación fue para todas, en mayor o menor medida, es decir, todos los sectores productivos se vieron afectados de alguna u otra forma. A pesar de aquello, una de las industrias que tuvo menor impacto negativo, fue la de Servicios Financieros, con -2,7% en su tasa de crecimiento con respecto al 2019.

Gráfico 3. Tasa de Crecimiento por industrias, año 2020



Fuente: BCE, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Es por ello que, al ser una industria relativamente fuerte, es una de las razones por las cuales se profundiza la investigación dentro de este sector, pues, dentro de la industria de Servicios Financieros, el mercado de Seguros ha tomado protagonismo y ha contribuido al fortalecimiento de la industria. La Prima Neta Emitida es la variable que mide la evolución del sector, y la participación que ha tenido esta variable dentro del PIB se ha mantenido desde el año 2015.

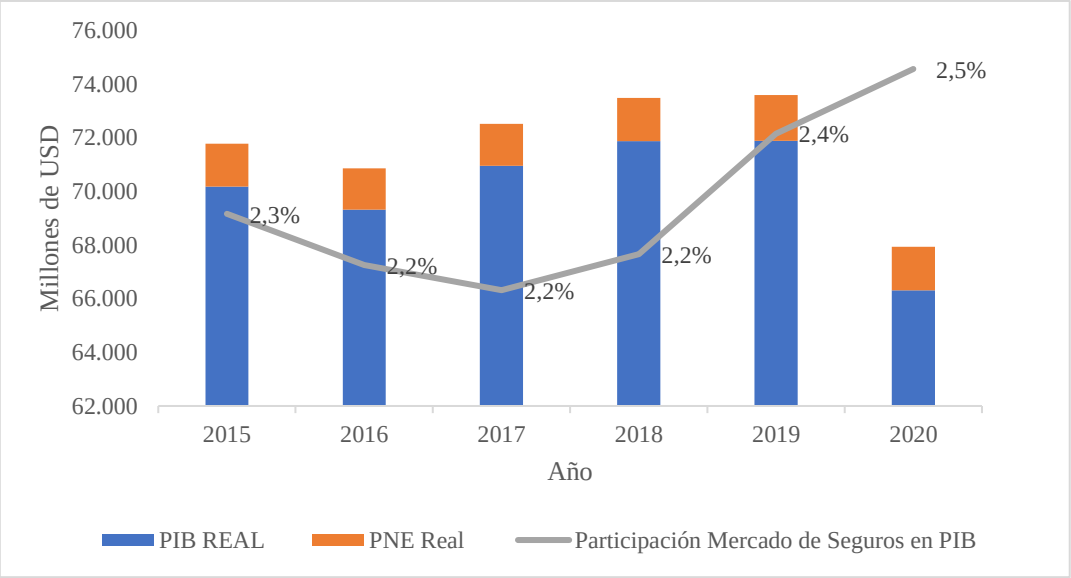
La importancia del mercado asegurador radica en la incidencia que tiene en la economía. Para Ivaldi (2005), este sector es indispensable para resolver problemas de información que generan incertidumbre entre los agentes económicos sobre el futuro. Es por eso que, para analizar su evolución se toma en cuenta el contexto económico en el que se encuentra para poder generar relaciones entre variables macroeconómicas y de PNE.

En el Gráfico No. 4. La participación del mercado asegurador en la economía ecuatoriana, medida como la PNE sobre el PIB, muestra cómo el sector asegurador ha ido tomando mayor participación dentro de la economía ecuatoriana, y es que, mientras aumenta la incertidumbre, el rol del seguro toma mayor relevancia.

En el período 2017-2019, la participación del sector no ha tenido mayores variaciones. En Ecuador, el Sector Seguros, constituido por 30 empresas, representa el 2,5% del PIB en el año 2020, como se observa en el Gráfico No.4. Este año representó el de mayor contribución en todo el período estudiado. De igual forma, esto se explica porque el PIB decreció en mayor proporción que el mercado de seguros en específico. Además, esto confirma el rol que ha tenido dentro de la crisis sanitaria y económica para salvaguardar y reducir la incertidumbre de agentes económicos.

El Sector Seguro, a niveles generales en el 2020, se desarrolla en un escenario crítico en donde el ingreso de los hogares sufre una contracción de alrededor del 30%, lo cual afecta a todos los sectores productivos del país. Esto también se ve acompañado por fuertes crisis de liquidez empresarial, y cambios en los patrones de consumo (SUPERCIAS, 2020).

Gráfico 4. Participación del Sector Seguros en el PIB

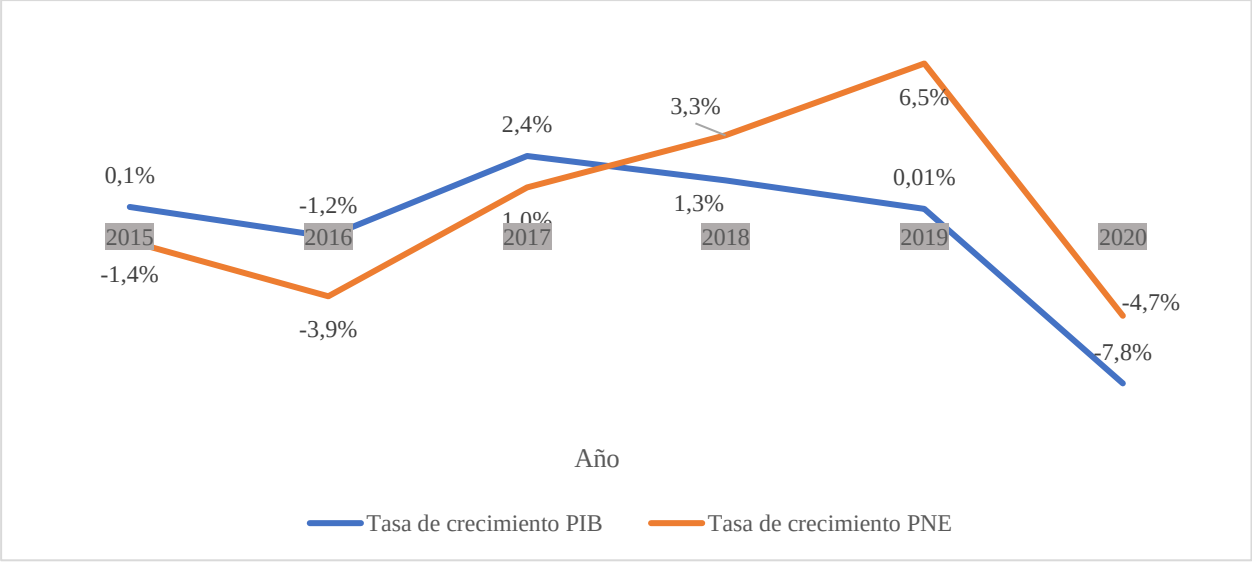


Fuente: BCE, SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Según el Gráfico No.5. La PNE, cuando en el país hubo crisis económica en los años 2015 y 2016, en el mercado de seguros se registró por primera vez crecimientos negativos, -1,4 y -3,9% respectivamente. El año 2019 es catalogado como el mejor año en la historia de seguros, con USD 1,708 de PNE real, es decir, eliminando el efecto de la inflación. Ya el año 2020 se comporta de forma atípica con una tasa negativa del -4.7%, cuando el decrecimiento en la economía nacional fue de -7.9%. Sin embargo, se observa la relación que existe entre ambas variables a lo largo de los años expuestos.

Gráfico 5. Tasas de crecimiento PIB real vs PNE

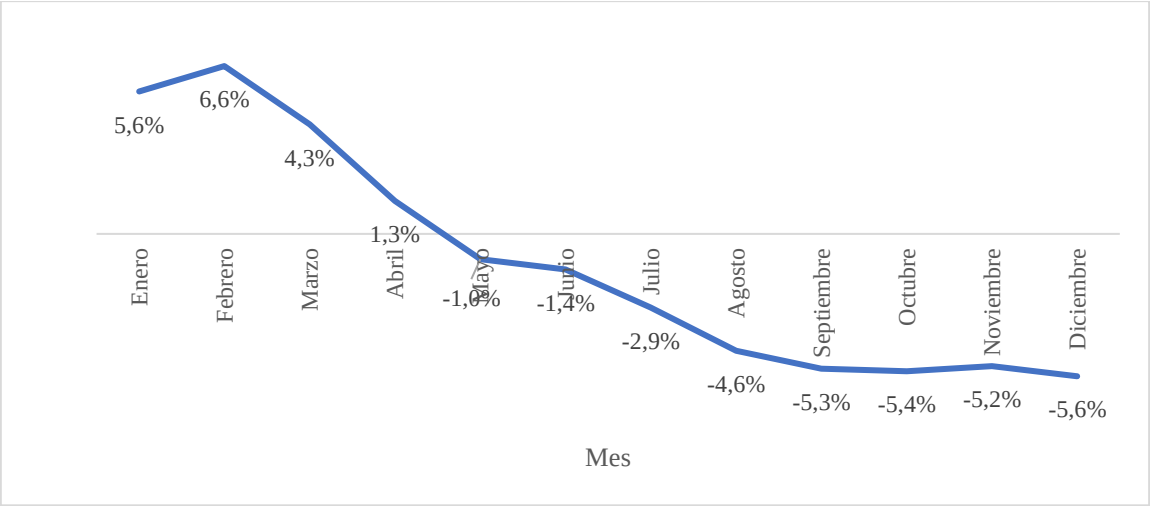


Fuente: BCE, SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Si se ve este decrecimiento de forma desagregada, por meses, en el Gráfico No.6 se observa como a inicios del año, antes de la pandemia, el mercado tenía un comportamiento positivo del 5.6% en enero, 6.6% en febrero y que, a partir de marzo, mes en donde el confinamiento obligatorio y la paralización de la producción se dio, ese porcentaje empieza una tendencia de bajada progresiva de 4.3%. El mes en el que se registra el primer crecimiento negativo en el 2020, es en mayo, con una tasa de crecimiento del -1%. En promedio, desde marzo a diciembre del 2020 la tasa de crecimiento fue de -2,58%, con lo que se puede aseverar el impacto negativo que sufrió todo el sector y la tendencia de caída que tenía conforme pasaban los meses a raíz del inicio de la pandemia, llegando en diciembre a tener el mismo valor, pero en forma negativa que el crecimiento que se obtuvo en enero de 2020.

Gráfico 6 Variación interanual PNE 2020



Fuente: SUPERCIAS, FEDESEG, 2021

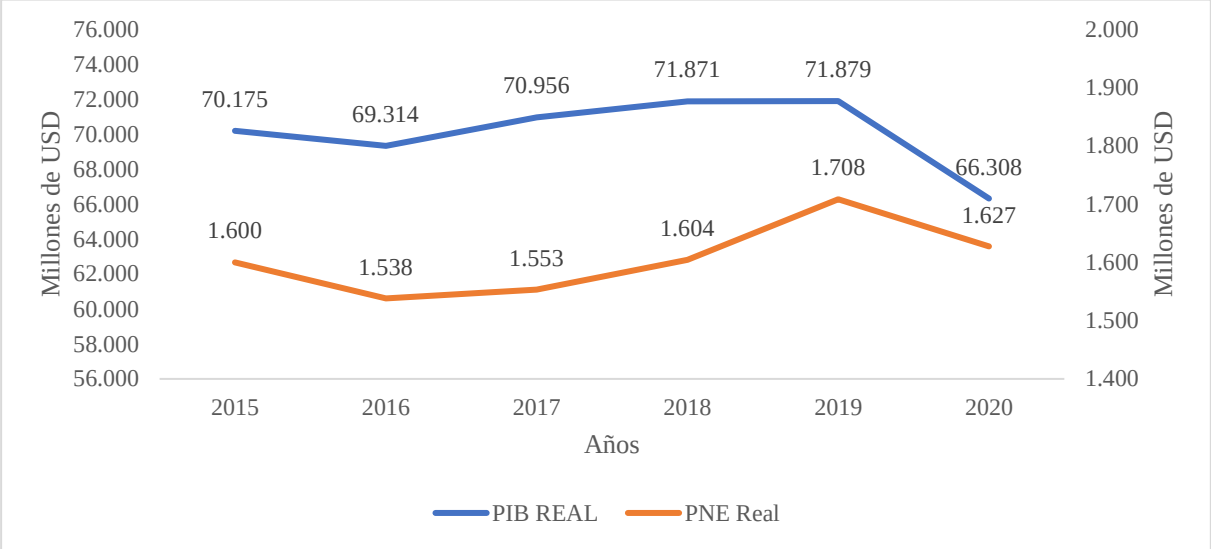
Elaboración: Ma. Emilia Llerena

La Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros (FEDESEG 2020), al inicio de la pandemia, emitió un comunicado en donde ratifican su predisposición a mantener las coberturas como lo venía haciendo, incluyendo en covid-19, en todos sus ramos que correspondan. Todo esto, a pesar de que existe una exclusión de cobertura hacia pandemias, en pólizas referentes a salud. Su objetivo según FEDESEG (2020), es continuar brindando tranquilidad en la sociedad, a través de protección financiera para sus asegurados.

Poder comprender la dinámica del mercado asegurador es relevante para que los agentes económicos puedan anticipar su desempeño para detectar falencias y enfocar acciones a través de política económica, ya que, según Coloma (2008), esta industria aporta, en función de bienestar social, parte inherente del crecimiento económico, como un canal transmisor del ahorro y como un factor indispensable para reducir la volatilidad de la renta, apoyando la diversificación del riesgo.

En el Gráfico No.7 se observa la relación directa que tiene el crecimiento económico con el mercado asegurador. La tendencia del PIB y de la PNE son similares. En el 2016, cuando ocurrió el terremoto en la costa ecuatoriana, el PIB real tuvo un decrecimiento, lo que influyó en una disminución de la PNE. Sin embargo, en el 2020 a pesar de que las dos variables sufrieron un crecimiento negativo, no fueron de la misma magnitud, ya que la PNE tuvo un decrecimiento del -4,7% y en mayor magnitud lo hizo el PIB, del -8.8%.

Gráfico 7 PIB real vs PNE

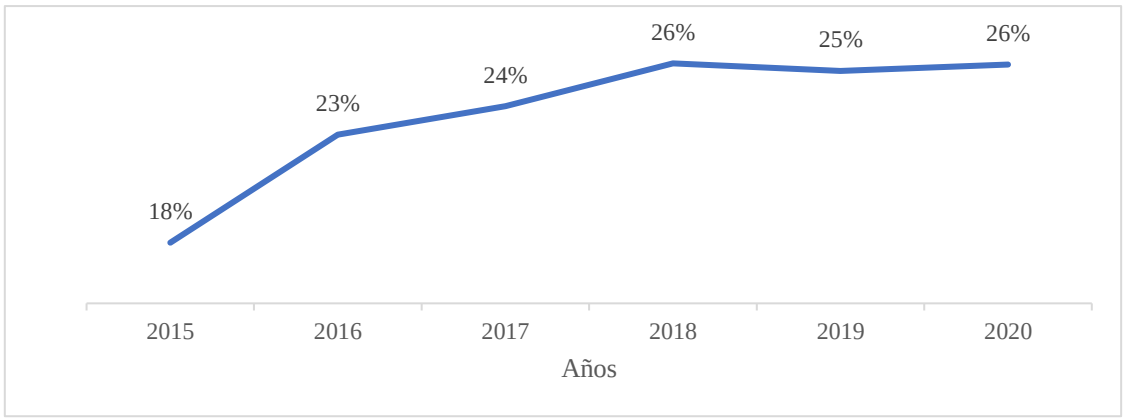


Fuente: BCE, SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Dado que la crisis económica ocurrida en el año 2020, es además una crisis sanitaria, los seguros personales tuvieron una mayor participación. Así, por ejemplo, en el Gráfico No. 8. Se encuentra la evolución de la participación del Ramo Vida dentro del Mercado de Seguros. Tal evolución se ve que empieza a crecer en el año 2016, año del desastre natural ocurrido en la costa ecuatoriana. Y conforme pasaron los años, este ramo fue tomando mayor protagonismo en todo el mercado, así se observa en el año 2020 el mayor porcentaje de participación de los seguros de vida. Todo esto puede estar explicado por la preocupación de la mortalidad que se vivía en Ecuador a raíz de la aparición del covid-19.

Gráfico 8. Participación Ramo Vida en Mercado de Seguros



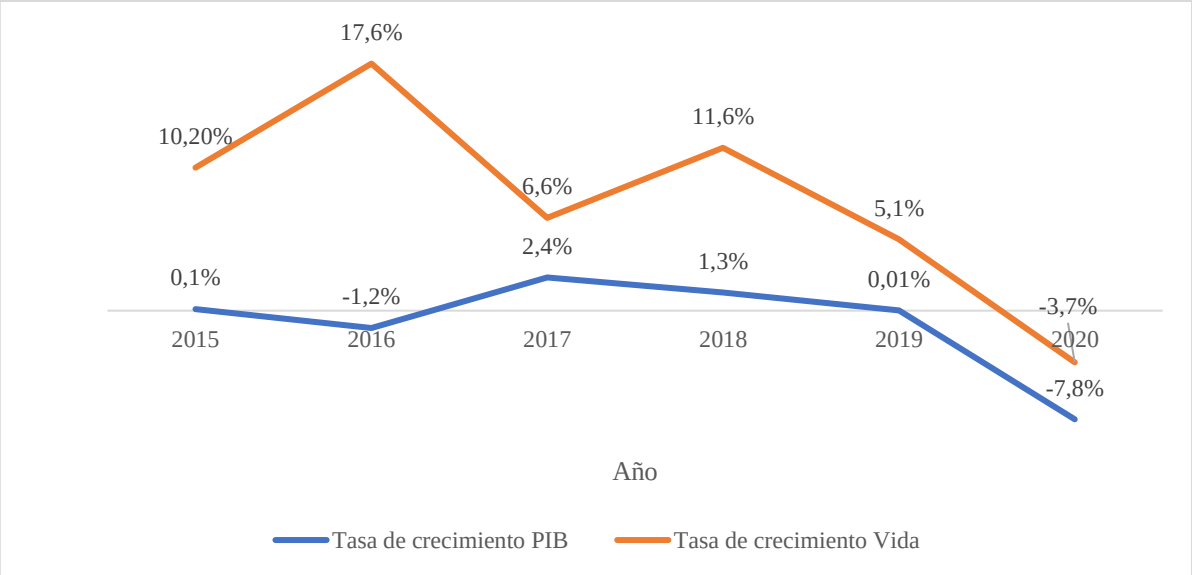
Fuente: FEDESEG, SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Para analizar el comportamiento del Ramo Vida con respecto al del PIB de toda la economía, se visualiza en el Gráfico No.9. Que en ciertos años el comportamiento es similar en las dos variables, PIB y PNE del Ramo Vida. Sin embargo, esto no ocurre en todos los años, pues en el año 2016, mientras la economía vivía un decrecimiento del -1.2%, la PNE en el Ramo Vida atravesaba un crecimiento del 17.6%.

De igual forma, en el año 2017, luego de la crisis económica, se tuvo una leve recuperación con un crecimiento del PIB del 2.4%. A pesar de que, el crecimiento en la PNE fue positivo, en el año 2017 se observa una desaceleración en el Ramo Vida.

Gráfico 9 Tasa de Crecimiento PIB real vs PNE Ramo Vida



Fuente: BCE, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Además, a pesar de que, en algunas ramas de seguros, la prima neta emitida se mantenga o aumente, el problema principal al que se pueden enfrentar las aseguradoras es la falta de liquidez, pues los asegurados muy difícilmente pueden pagar sus mensualidades por su reducción de ingresos.

En el año 2016, cuando ocurrió el terremoto en Ecuador, el PIB real como se observó anteriormente, tuvo un decrecimiento del -1.2%. Esto repercutió en la PNE, en el mismo período, tuvo también un decrecimiento, este caso fue del -3.9%. Sin embargo, ese mismo año, el ramo Vida tuvo un crecimiento del 17.6%, como se observa en el gráfico No.11.

Para el año 2017, sucede lo mismo, y a pesar de que la economía, a través del PIB real, tuvo un incremento en su tasa de crecimiento, 2.4%, en el ramo vida, hubo una desaceleración y la tasa de crecimiento bajó a 6.6%. Estas dos situaciones contrarias ocurridas en los años 2016 y 2017, se puede explicar por la incertidumbre que ocasionó el terremoto, el cual afectó a ciertas provincias en mayor magnitud, así el consumo de seguros de vida aumentó a nivel nacional

además por los regímenes cada vez más estrictos de las entidades financieras al otorgar créditos, condicionados a mantener un seguro de vida.

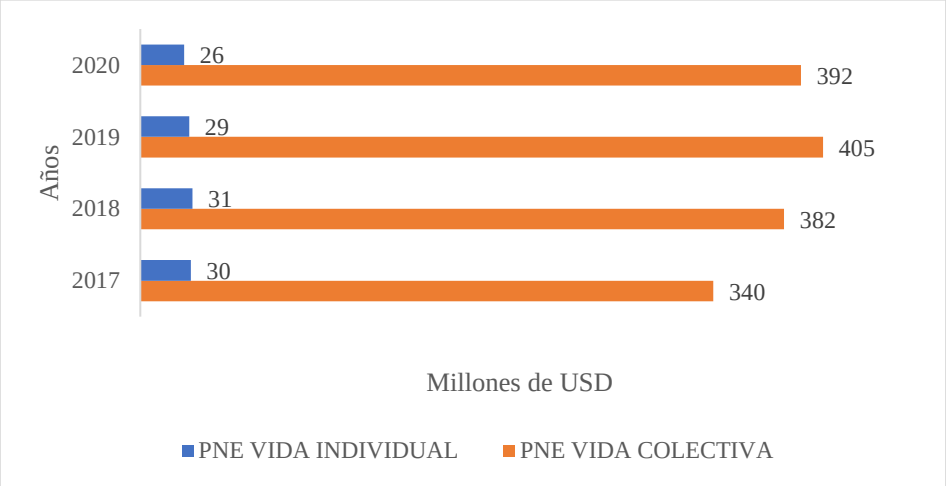
En el año 2018, ocurre que la tasa de crecimiento del PIB disminuye a 1.3%, mientras que la de la PNE en el ramo vida tiene una aceleración, y se ubica en un 11.6% de crecimiento, al igual que el mercado asegurador en su totalidad, que tuvo un crecimiento del 3.3%. Para el año 2019, el escenario para las dos variables es el mismo, pues, aunque tienen un porcentaje de crecimiento positivo, la tasa disminuyó a 0.01% en el PIB real de la economía, y a 5.1% en la PNE en la rama de vida, lo que no ocurrió en el sector seguros en global, pues el mismo creció un 6.5%, una tasa mayor a la del año anterior.

El año atípico, el 2020, la economía recibe el shock más fuerte, y el PIB real sufre un decrecimiento del -8.8%. Siendo tan grande esta caída, repercutió indudablemente en el sector seguros, afectándolo con una caída del -4.7% en la PNE. El ramo de vida se ve menos impactado, pero de igual forma, tiene un decrecimiento del -3.7%.

A pesar de las variaciones positivas y negativas de la PNE en el ramo vida, su participación sobre el PIB ha ido incrementándose desde el año 2016 hasta el año 2020, debido a que la tasa de decrecimiento del PIB es mayor a la del PNE. Esto denota la importancia que ha ido tomando tener un seguro de vida en el país, lo que representa entonces, una mayor penetración del seguro de vida en la economía.

En el mercado asegurador, se divide en dos grandes ramos; los de vida y no vida. De hecho, los seguros de vida conforman el principal contribuyente para el crecimiento de todo el sector de seguros en los últimos años. Sin embargo, se perdió el dinamismo que venía teniendo el mercado años anteriores al 2020.

Gráfico 10 Evolución PNE Vida Colectiva vs Vida Individual



Fuente: BCE, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Dentro del Ramo vida, se distinguen dos tipos, el seguro de vida colectivo, que tienen cobertura para un grupo de personas, generalmente este tipo de seguros son suscritos por empleadores, organizaciones y agencias gubernamentales. El otro tipo de seguro es el individual, que posee cobertura para una sola persona. Como se observa en el gráfico No. 11, el de mayor participación y volumen de PNE es el seguro de vida colectivo.

En el año 2018, el crecimiento de los seguros de vida colectivo fue del 25.9%, mientras que el de vida individual fue apenas del 7.1%. Lo que quiere decir que el crecimiento del seguro de vida está explicado en mayor parte por los seguros de vida colectivo. Esto puede deberse a que el seguro de vida individual depende principalmente de la voluntad de cada persona en contratarlo, mientras que, los colectivos son parte de los protocolos de las empresas que los contratan para sus empleados y así, suponen igual una prima más baja.

En el 2019 se comportan de distinta manera, mientras el seguro de vida colectivo creció en un 6%, el seguro de vida individual tuvo un crecimiento negativo del -4.6%. Lo que puede estar relacionado con la desaceleración del crecimiento económico en el país en tal año. Para el año 2020, con la situación del covid-19, los dos tuvieron una caída en su crecimiento, -3.2% en colectivos, -10.3% en individuales.

Tabla 2 Cálculo de Correlación

Correlación entre PIB y:	
Seguros	0.81
Ramo Vida	0.78
Vida Individual	0.58
Vida Colectiva	0.65

Fuente: BCE, SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Para medir la correlación entre las variables descritas en el presente apartado, se calcula el coeficiente de correlación. Según Pearson (1897), si el resultado de este indicador es mayor a cero y menor a 1, se trata de una correlación positiva. Sin embargo, para medir la fuerza de la relación se observa que mientras mayor sea el valor del resultado, en valor absoluto, la relación entre variables es más fuerte. Y, el signo que tenga, indicará la dirección de la relación, ya sea positiva o negativa.

Este resultado se observa con las variables entre PIB con la PNE del Mercado de Seguros, del Ramo Vida, Individual y Colectivo. La correlación se realizó con 10 períodos, entre los años 2010 y 2020 de las tasas de variación de ambas variables, debido a que, a pesar de que no es el período establecido en la investigación, según Jimenez (2001), mientras más grande es la muestra, más precisa será el coeficiente de correlación. Además, tienen que ser los últimos años ya que, dentro de ese rango, se encuentra el período de análisis de la investigación. Se utiliza las tasas de variación ya que, se busca conocer la relación entre el comportamiento de las variables propuestas, las cuales tienen una dimensión distinta, en el nivel más cercano a 1 es el mercado de seguros con el PIB, con un 0.81 de coeficiente de correlación, el cual, según

Johnson (2003), se trata de una correlación positiva alta. La interpretación es que, al ser un resultado positivo, lo que quiere decir este índice es que, si la variable PIB crece, la PNE también lo hará. El resultado obtenido se contrasta con lo que Herce et al. (2013) comprobó, sobre la relación bidireccional, en donde una mejora económica influye positivamente en el desarrollo y crecimiento del sector seguros y viceversa.

Este resultado se da en todas las correlaciones calculadas. Sin embargo, las diferencias están en la fuerza de correlación, reflejada en la cercanía a cero. Así, el ramo vida tiene menor grado de correlación con el PIB que el mercado en general, pues el índice resultó en 0.78. Lo cual, puede ser debido a que, el Ramo vida tiene menor participación dentro de todo el mercado, a comparación de ramos generales.

Así también, el coeficiente de correlación entre PIB y vida individual es positiva y es de 0.58, aunque vida colectiva tiene más fuerza de correlación de 0.65. Lo cual se ve explicado por la mayor participación de PNE de vida colectiva dentro de todo el Ramo Vida, entonces tiende a tener más influencia en los resultados de todo el ramo y del sector.

A manera de conclusión, se puede decir que el sector en general de seguros privados en el Ecuador se comporta de acuerdo con la tendencia del comportamiento del PIB de la economía. Sin embargo, el ramo vida dentro de este mercado, puede llegar a comportarse de distinta manera, por su naturaleza y por las coberturas que otorga. Al ser un ramo de Personas, mismo que ha venido ganando participación, además con un crecimiento continuo por cinco años consecutivos, está relacionado a factores que inciden en su evolución muy distintos a los que inciden en los ramos Patrimoniales.

Un desastre natural, una pandemia u otros shocks externos que pueden afectar a la economía de manera negativa, pueden contribuir positivamente al ramo Vida, pues tiende a crecer la incertidumbre en la sociedad, y así los individuos buscan protegerse a través de un seguro, incrementando así la PNE en los ramos de personas. Se ha podido ratificar la relación entre las dos variables, pero denota un distinto comportamiento en el año 2016, cuando ocurrió el terremoto en el país.

Sin embargo, al obtener los datos para calcular el coeficiente de correlación, se demuestra la relación positiva que existe, tomando en cuenta un período de diez años. Entonces, se confirma una relación positiva entre el Ramo Vida y el PIB, pero en menor fuerza que con el Sector Seguros, otorgado por ciertos años que no guardan una fuerte relación.

Así, se confirma la idea de Herce et al. (2013) para responder la pregunta de investigación pues sostiene que el sector asegurador no solo influye en el crecimiento económico, sino que existe una relación bidireccional, en la cual una mejora económica influye en la contratación y renovación de pólizas de seguros y a su vez, el desarrollo del sector asegurador contribuye de manera positiva al crecimiento económico. Con esto, se confirma que, efectivamente existe una relación entre el PIB y PNE del Ramo Vida. Sin embargo, para un análisis completo, se analiza la estructura de este ramo de seguros más a profundidad en el siguiente capítulo. Y, además, los factores que pueden incidir en la compra de seguros de vida, se plasmarán en el último capítulo de la presente investigación.

Debido a la alta correlación existente entre el sector seguros y el PIB, se puede prever que este sector podría enfrentar algunas dificultades, ya que por un lado las expectativas económicas no son favorables, por otro no se avizora una recuperación inmediata de la economía ecuatoriana, esto sumado a la baja cultura financiera del país y a la contracción de la demanda, y las posibles variantes del COVID-19 que podría obligar a los gobiernos a implementar una serie de restricciones a la economía, lo que podría genera que tanto la demanda como la oferta se contraigan generando que este sector pueda enfrentar dificultades con el cobro y pago de las primas.

Capítulo III: Estructura y Comportamiento de la oferta de Seguros de Vida en el Ecuador en el período 2017-2020

Para comprender la estructura y el comportamiento del ramo Vida, es necesario entender las mismas variables de todo el sector seguros a nivel agregado para realizar al final un análisis de mercado específico del Seguro de Vida, por el lado de la oferta.

Sector Seguros

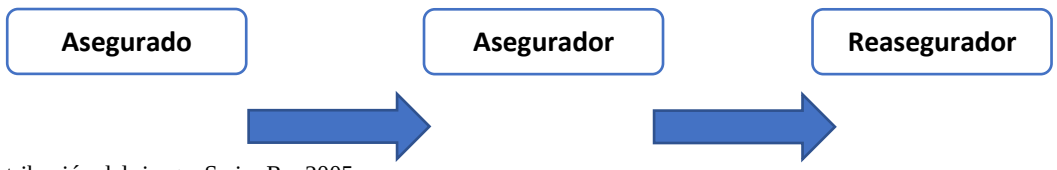
En este apartado se analiza el sector de seguros privados en el Ecuador. Para ello, se recopila información de la Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros. El sector asegurador es de carácter privado, sin embargo, el Estado ecuatoriano regula y controla el mercado de dicho sector. Esto y otras cláusulas referentes al giro de negocio asegurador, se encuentra estipulado dentro de la Ley General de Seguros (LGS).

La LGS establece en el artículo No. 2 que, quienes integran el sistema de seguro privado son; todas aquellas empresas que realicen operaciones de seguros, reaseguros, los intermediarios de reaseguros, los peritos de seguros y finalmente, los asesores productores o bróker de seguros.

Así, se conceptualiza a las aseguradoras como aquellas cuyo objetivo principal es asumir de forma directa o indirecta, o aceptar y ceder riesgos a cambio del cobro de una prima al cliente. Éstas pueden ser, dependiendo de los productos que operen, generales o de vida. Las compañías de reaseguros son aquellas que otorgan coberturas a una o más aseguradoras por los riesgos que se han comprometido en cubrir. Los intermediarios de reaseguros, en cambio, son los encargados de gestionar el proceso entre una aseguradora y una reaseguradora. Los peritos de seguros pueden ser inspectores de riesgo, o ajustadores de siniestros, quienes examinan a detalle la causa de un siniestro y el valor más justo de las pérdidas ocasionadas. Finalmente, el bróker de seguros se encarga de gestionar y conseguir contratos de seguros.

La dinámica de esta estructura gira entorno a las transferencias de riesgo y cómo lo maneja cada agente descrito.

Transferencia del riesgo entre los agentes



Fuente: Distribución del riesgo. Swiss Re, 2005.

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

La parte reaseguradora representan un importante respaldo financiero para las otras dos partes, cuando el objetivo es responder cuando unos siniestros representan altas cifras de dinero. Además, el organismo encargado de regular y supervisar todo el sistema de seguros, es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Dentro del mercado de seguros se pueden

encontrar aseguradoras que operan con distintos ramos, especializarse en unos más que otros o simplemente, centralizarse en un solo ramo.

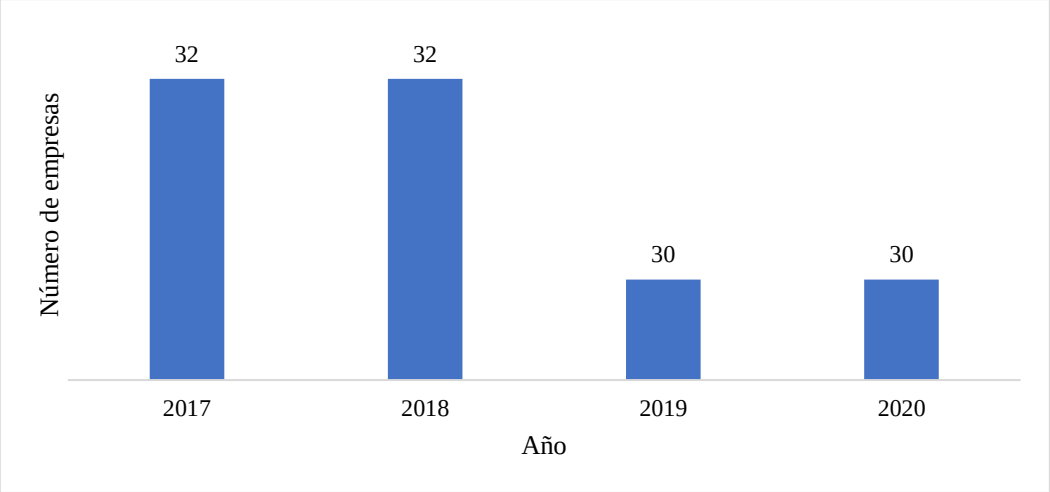


Gráfico 11 Número de aseguradoras

Fuente: BCE, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

En todo el mercado de seguros, en el 2017, existían 32 aseguradoras en total. Este valor se mantuvo hasta el 2018, en donde, gracias al impulso generado por las aseguradoras locales y socios comerciales, el mercado tuvo un crecimiento del 3.6%. Para el año 2019, 2 de las 32 empresas ya no constan. Una de ellas es Colvida, la cual, fue comprada por Equivida en el 2018, y la otra es Topseg que cerró para el año 2019.

Así, para 2020 las 30 aseguradoras son las siguientes:

Tabla 3 Aseguradoras en Ecuador 2020

Aseguradoras en Ecuador 2020	
Seguros Sucre S. A	Generali Ecuador
CHUBB Seguros Ecuador S. A	Seguros Unidos S. A
Seguros del Pichincha S. A	BUPA Ecuador S. A
Seguros Equinoccial S. A	BMI del Ecuador
AIG Metropolitana CIA. De Seguros y Reaseguros S. A	Seguros Confianza S. A
Equivida Compañía de Seguros S. A	Seguros Alianza S. A
Zurich Seguros Ecuador	Oriente Seguros S. A
Aseguradora del Sur C. A	Vazseguros S. A
Hispana de Seguros S. A	Compañía de Seguros Condor S. A
Ecuatoriano Suiza S. A	La Unión Compañía Nacional de Seguros S. A
Mapfre Atlas	Constitución C. A
Latina Seguros C. A	Interoceánica C. A

Sweaden Compañía de Seguros S. A	Coface Sucursal Ecuador S. A
Pan American Life de Ecuador Compañía de Seguros S. A	Ama América S. A
Liberty Seguros S. A	Seguros Colon S. A

Fuente: FEDESEG, SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

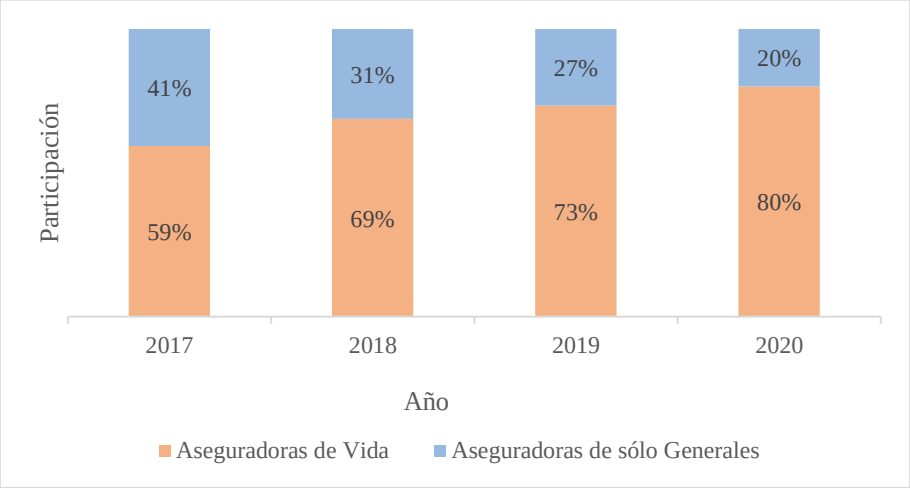
Con el gráfico No. 12. Se observa que, en el año 2017, de las 32 aseguradoras existentes, 19 ofrecían seguros en el ramo de Vida, lo que representa el 59%, de las cuáles 10 emitieron pólizas tanto de seguro de vida individual como colectivo. Las demás, como Equinoccial, Chubb o Pichincha, solo tuvieron PNE en seguros de vida colectivos.

Para el año 2018, Aseguradora del Sur y Cóndor empezaron con emisión de pólizas de seguro de vida colectivo. Así mismo, Sweaden ya tenía PNE en seguros de vida individual y colectiva. Es por eso que la cantidad de aseguradoras que ofrecen pólizas de vida creció a 22 en el 2018, lo que representa el 69%.

En el 2019, con la eliminación de Colvida y Topseg, de las 30 aseguradoras existentes, 22 son las que proveen seguros del ramo Vida, a esta lista se sumó Zurich, que en el año 2018 no tenía PNE en este ramo. Así el 73% de las aseguradoras en tal año, emitían pólizas de seguros de vida.

Para el año 2020, el número de aseguradoras que presentaron valores en PNE en Ramo Vida, conformaron el 80%, el mayor porcentaje que se observa en el período 2017-2020. Esto reafirma la importancia que se dio en el último año de este Ramo en el Mercado de Seguros, dado la crisis sanitaria vivida e incertidumbre desencadenada.

Gráfico 12. Participación de Aseguradoras de Vida



Fuente: FEDESEG, SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Estructura en el Ramo Vida

El ramo Vida está estructurado para dar cobertura y seguridad económica a los beneficiarios de una póliza de este tipo. Así, por ejemplo, cuando el asegurado fallece, la aseguradora puede pagar los gastos relacionados al fallecimiento, cancelar deudas del fallecido o brindar protección económica a los dependientes del asegurado. Sin embargo, se pueden identificar ciertos tipos de seguros de vida en esta rama, pues dependiendo del número de asegurados, pueden existir; seguro de Vida Individual y seguro de Vida Colectivo.

El individual se encuentra contratado por una sola persona, y puede incluir la vida entera del asegurado, temporal, desgravamen, o una renta de jubilación. Los colectivos, en cambio, son los que se contratan en nombre de más de una persona, generalmente estos son los adquiridos por las empresas. Actualmente, son solo seis empresas aseguradoras que no ofrecen seguros de vida.

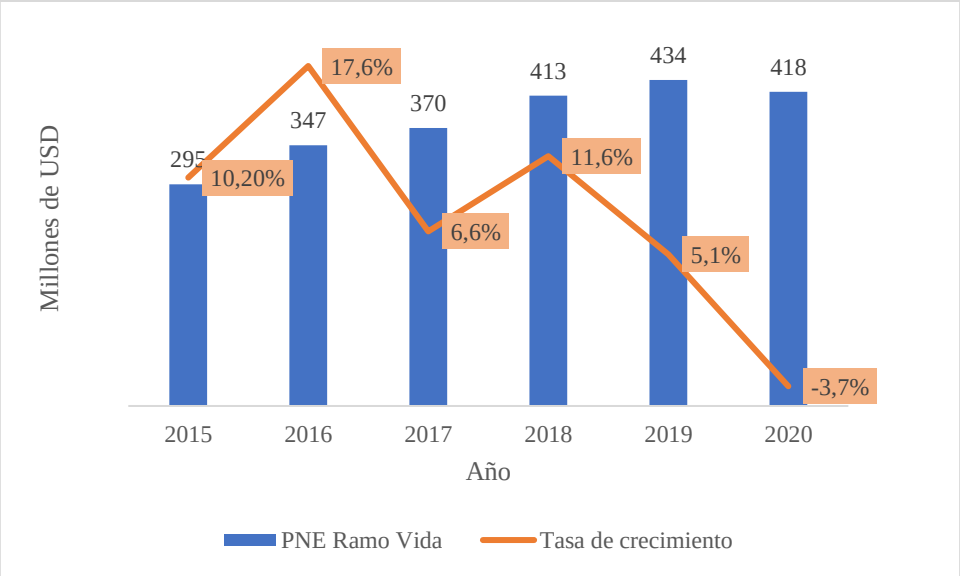
Además, en Ecuador, según el tiempo de cobertura de un seguro contratado, pueden ser seguros de vida temporal y permanente. El primero, tiene cobertura un tiempo establecido en el contrato, esto puede ser; días, meses o años. Por el contrario, un seguro de vida permanente tiene una cobertura durante toda la vida del asegurado, acumulando un valor en efectivo durante ese período desconocido. Es importante recalcar el valor que toma el seguro en los distintos tipos, ya que, en un seguro de vida permanente, la prima es pagada al inicio de la póliza, mientras que, en uno temporal, el valor puede variar pues con el pasar del tiempo las primas tienden a crecer en este tipo de seguro.

En cuanto a la gestión comercial, el mercado de seguros de vida posee cuatro focos importantes; el segmento individual que se centra en personas de edad promedio de 40 años con ingresos mayores a USD 1400, que generalmente son ejecutivos altos, medianos o profesionales independientes, así se estima que este segmento podría pagar un mínimo mensual de USD 42 como el costo del seguro. En el segmento corporativo se encuentran los empleados de grandes

y medianas empresas, con más de 50 empleados o un nivel de ventas mayor a un millón de dólares. Así también se encuentran los masivos, los cuáles se enfocan en las grandes y medianas empresas, pero que tengan más 1.000 clientes. Desde el año 2015, se evidenció un nuevo segmento que son los seguros combinados, en donde, se encuentran tanto individuos de edad promedio 36 años, como medianas y pequeñas empresas, que han incidido en la variación de la prima neta emitida.

Con el gráfico No. 13, se evidencia que la prima neta en el ramo vida desde el año 2016 ha venido en crecimiento, 17.6%, hasta el año 2019 en donde se obtuvo USD 434 millones y representó un crecimiento del 5.1%, lo cual significa una desaceleración en comparación al año 2018. Sin embargo, el año 2020 terminó con un valor menor, registrando USD 418 millones, teniendo un crecimiento negativo del -3.7% entre seguros de vida individual y colectivo. Fue el primer crecimiento negativo que se observa en el período analizado.

Gráfico 13 PNE Ramo Vida



Fuente: SUPERCIAS, 2021

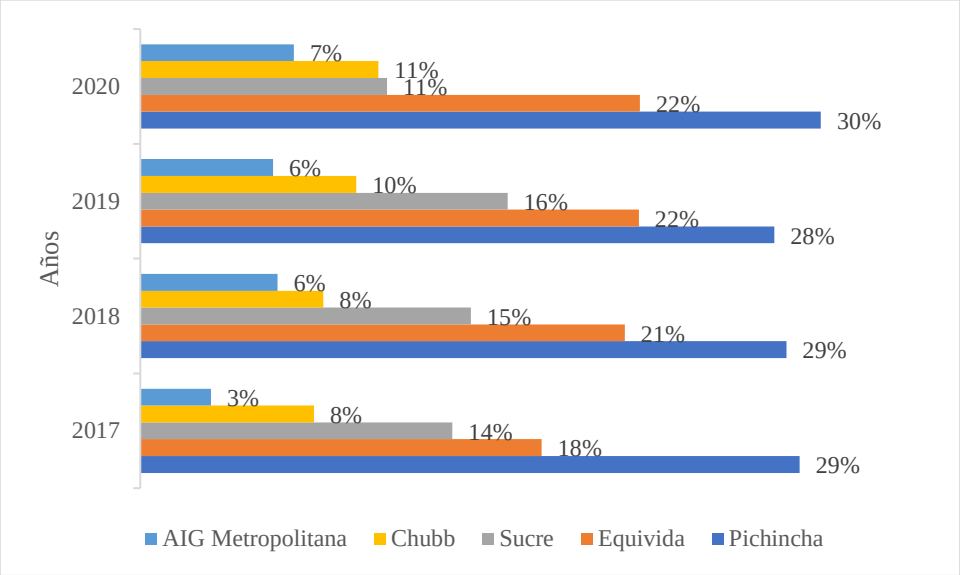
Elaboración: Ma. Emilia Llerena

En el Gráfico No. 14 se presentan las cinco aseguradoras con mayor PNE en el ramo vida, que representan alrededor del 70% de todo el sector asegurador del ramo vida. La empresa aseguradora que ha tenido mayor representación desde el año 2017 hasta el 2020, ha sido Seguros Pichincha. Entre el año 2018 y 2019, el número de aseguradoras y las aseguradoras no cambiaron. Sin embargo, la participación de las principales aseguradoras se modificó, así a 2019 existe un leve decrecimiento de aseguradora Pichincha a un 28% de participación, lo que se ve contrastado por el aumento en la participación de aseguradoras como Chubb a un 10%, Sucre a un 16% y Equivida a un 22% de participación. Esta participación refleja el

comportamiento de captar más clientes de las aseguradoras que han incrementado su participación, generado también por la reducción de PNE de otras.

Para el año 2019 y 2020, las principales aseguradoras en el ramo vida, continúan siendo las mismas. En el 2020, Seguros Sucre disminuyó su participación sobre el total de PNE, mientras que las demás aseguradoras principales, incrementaron. Dado, que, en el gráfico de la PNE de todo el ramo, se observa que en el 2020 hubo una caída en la variable, se puede decir que la mayor aseguradora que afectó al ramo fue Seguros Sucre, siendo la única que redujo su participación en el total de PNE en el ramo.

Gráfico 14 Participación PNE por Aseguradoras



Fuente: SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Índices de Concentración

En esta sección, se presentan los índices de concentración del mercado asegurador, para luego poder analizar el ramo Vida. Esto con el objetivo de describir primero la estructura de todo el sector de seguros, para determinar si el ramo vida se estructura de manera similar o no, a todo el mercado. Finalmente, se calculan los índices de concentración tanto para seguros de vida individual como colectiva. Todo esto se realiza para conocer tanto la estructura como el nivel de competencia y el poder de influir en el nivel de precios del mercado estudiado.

Para conocer la concentración del mercado asegurador en el Ecuador, se toma como referencia cuatro índices que se calcularon con información de la PNE en el período 2017-2020.

Tabla 4 Índices de concentración en el Mercado de Seguros

Mercado de Seguros					
Año	**Coeficiente C4**	**Índice HHI**	**HHI Referencial**	**Entropía**	**Dominancia**
2017	42.3	698.9	312.5	3.0	0.2
2018	42.3	693.8	312.5	3.0	0.2
2019	43.3	737.7	333.3	2.9	0.2
2020	41.8	693.8	333.3	3.0	0.2

Fuente: SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

El coeficiente de concentración de las cuatro empresas más grandes; Seguros Pichincha, Equivida, Seguros Sucre, Chubb Seguros, es de 42.34 en el 2017. Esto indica que, por ser menor al 60%, es un mercado moderadamente concentrado. Esta conclusión se mantiene a lo largo del período 2017-2020, ya que los valores permanecen por debajo del 60%.

En el 2017, el índice HHI es de 698.94. Lo que indica que es un mercado desconcentrado, y lo mismo ocurre con los siguientes años, ya que los valores de los indicadores permanecen entre 100 y 1.500 puntos.

El indicador HHI referencial supone la misma participación de las empresas del mercado. Entonces, para los años 2017 y 2018, el número de empresas es de 32 aseguradoras. El índice referencial es de 312.50, lo que determina poca capacidad de influir en el mercado. De igual forma, en el 2019 y 2020, el índice es de 333.33, interpretación que es similar a la anterior, es decir, que tiene una mínima capacidad de influir en el mercado.

Para medir la incertidumbre en el mercado, se utiliza el índice de entropía. En el mercado de seguros, este índice es mayor a cero, 2.98 en el 2017, lo que indica mayor incertidumbre y, por lo tanto, señala un camino a la competencia perfecta.

Para el índice de Dominancia, cuanto mayor sea la desigualdad entre las empresas de un mercado, mayor será el poder que tengan ciertas empresas. El valor de este índice en el período 2017- 2020 es muy cercano a cero, lo cual, según su interpretación, indica que el mercado no es concentrado. Entonces, conociendo la estructura del mercado de seguros, se puede analizar la del ramo vida.

Para conocer la concentración del ramo vida en el Ecuador, se toma como referencia cuatro índices que se calcularon con información de la PNE en el período 2017-2020.

Tabla 5 Índices de concentración en el Ramo Vida

Ramo Vida					
Año	**Coeficiente C4**	**Índice HHI**	**HHI Referencial**	**Entropía**	**Dominancia**
2017	68.5	1522.8	526.3	2.3	0.4
2018	72.8	1639.4	454.6	2.2	0.4
2019	76.0	1697.5	454.6	2.1	0.3
2020	73.7	1712.4	416.7	2.2	0.4

Fuente: SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

En el ramo Vida**,** el coeficiente de concentración de las cuatro empresas más grandes; Seguros Pichincha, Equivida, Seguros Sucre, Chubb Seguros, es de 68.5% en el 2017. Esto indica que, por ser mayor a 60%, es un mercado concentrado. Esta conclusión se mantiene a lo largo del período 2017-2020, ya que los valores permanecen por encima del 60%, sin embargo, el mayor porcentaje se alcanza en el 2019, de 76%.

En el 2017, el indicador HHI es de 1522.88. Lo que indica que es un mercado moderadamente concentrado, y lo mismo ocurre con los siguientes años, ya que los valores de los indicadores permanecen entre 1.500 y 2.500 puntos.

El indicador HHI referencial supone la misma participación de las empresas del mercado. Entonces, para los años 2017, el número de empresas es de 19 aseguradoras que ofrecen seguros de vida. El índice referencial es de 526, lo que determina poca capacidad de influir en el mercado. De igual forma, en el 2018 y 2019, con 22 aseguradoras, el índice es de 454.55, interpretación que es similar a la anterior, es decir, que tiene una mínima capacidad de influir en el mercado.

Para medir la incertidumbre en el mercado, se utiliza el índice de entropía. En el ramo vida, este índice es mayor a cero, 2.3 en el 2017, lo que indica mayor incertidumbre y, por lo tanto, señala un camino a la competencia perfecta. Este indicador se mantiene en valores similares en los siguientes años hasta el 2020.

Para el índice de Dominancia, cuanto mayor sea la desigualdad entre las empresas de un mercado, mayor será el poder que tengan ciertas empresas. En el ramo vida, el valor de este índice en el período 2017- 2020 es cercano a cero, sin embargo, está más alejado de cero que el mercado de seguros en general. Lo que quiere decir, que el mercado es moderadamente concentrado, pero es más concentrado que todo el mercado de seguros en el país. Sin embargo, es importante analizar la estructura de ese ramo diferenciando al seguro de vida individual y colectiva.

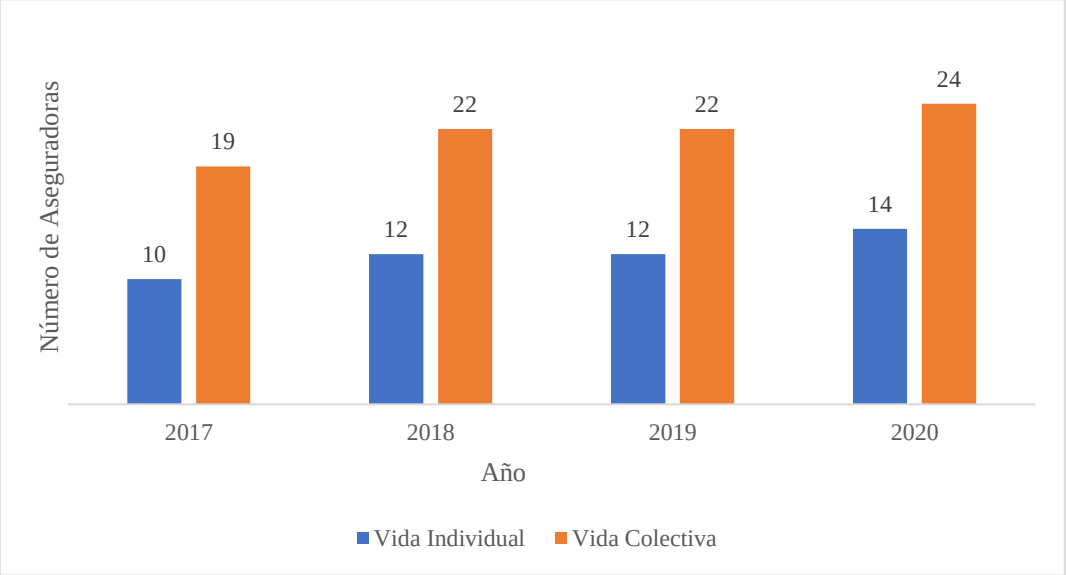
Estructura ramo vida individual y colectiva

El gráfico No.15. Confirma que la mayor contribución en el Ramo Vida, lo hace la parte colectiva, observando que hay un mayor número de empresas que ofrecen este tipo de seguros, que individuales. Además, si se compara el año 2017 con el 2020, se observa que son 5

empresas adicionales que han llegado a ofrecer estos seguros en el país, esto debido a lo antes mencionado, una demanda creciente por este tipo de productos.

A pesar de que el Ramo de Vida Individual tiene una menor participación, también se observa un incremento en el número de aseguradoras, pasando de 10 en el 2017 a 14 aseguradoras en el 2020. Para complementar este análisis, se detallan las tasas de crecimiento de cada ramo.

Gráfico 15 Número de Aseguradoras Ramo Vida Individual vs Colectivo

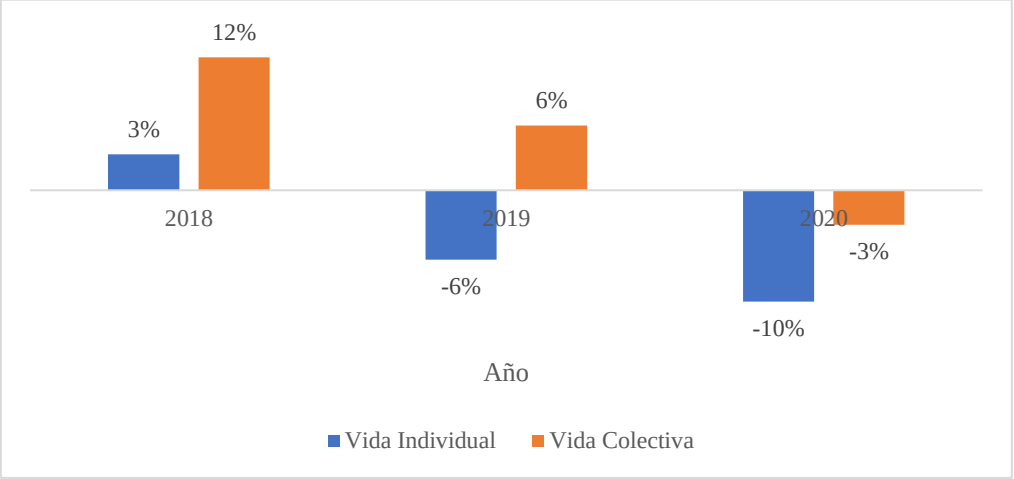


Fuente: SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Según el gráfico No. 16, el ramo Vida Colectiva ha presentado crecimientos positivos, mayores al ramo Vida Individual. De hecho, en el 2019, este último tuvo un crecimiento negativo, -6%. Ya para el año 2020, las dos partes que conforman el Ramo Vida, sufrieron una evidente caída, otorgada por la caída en general del Mercado Seguros por el efecto de la pandemia en el mundo. Así, Vida Individual fue el que mayor impacto tuvo comparado al colectivo, dado que este tipo de seguros depende en mayor proporción del presupuesto de cada individuo que destina a este tipo de consumo, el cual se vio reducido en el 2020. En cambio, en el colectivo, no se sintió tanto, pues la mayoría son empresas, las cuales se supone tienen mayor capacidad de soporte ante estas crisis. Finalmente, para determinar si la estructura del Ramo vida está dado en mayor medida por el seguro de vida individual o colectiva, se procede a analizar sus índices de concentración.

Gráfico 16. Tasa de crecimiento Ramo Vida Individual vs Colectivo



Fuente: SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Índices de Concentración Ramo Vida Individual

Para conocer la concentración del Ramo Vida Individual, se toma como referencia cuatro índices que se calcularon con información de la PNE en el período 2017-2020.

Tabla 6 Índices de concentración en el Ramo Vida Individual

Vida Individual					
Año	**Coeficiente C4**	**Índice HHI**	**HHI Referencial**	**Entropía**	**Dominancia**
2017	91.1	2662.2	1000.0	1.2	0.4
2018	91.0	3807.1	833.3	0.8	0.8
2019	94.9	4667.3	833.3	1.0	0.8
2020	94.7	4925.6	714.3	1.1	0.8

Fuente: SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

El coeficiente de concentración de las cuatro empresas más grandes; Equivida, Pan American Life, BMI, Interoceánica, es de 91.1 en el 2017. Esto indica que, por ser mayor al 60%, es un mercado altamente concentrado. Esta conclusión se mantiene a lo largo del período 2017-2020, ya que los valores permanecen por encima del 60%.

En el 2017, el índice HHI es de 2662.2, lo que indica que es un mercado altamente concentrado, y lo mismo ocurre con los siguientes años, ya que los valores de los indicadores permanecen entre 2662 y 4925.

El indicador HHI referencial supone la misma participación de las empresas del mercado. Entonces, para el año 2017, el número de empresas es de 10 aseguradoras. El índice referencial es de 1000, lo que determina una leve capacidad de influir en el mercado. De igual forma, en el

2018 y 2019, el índice es de 833.33, interpretación que es similar a la anterior, es decir, que tiene una mínima capacidad de influir en el mercado.

Para medir la incertidumbre en el mercado, se utiliza el índice de entropía. En el mercado de seguros, este índice es mayor a cero, 1.2 en el 2017, pero es más cercano a cero que el sacado en el Ramo Vida, lo que indica menor incertidumbre y, por lo tanto, señala un camino al monopolio.

Para el índice de Dominancia, cuanto mayor sea la desigualdad entre las empresas de un mercado, mayor será el poder que tengan ciertas empresas. El valor de este índice en el período 2018- 2020 es muy cercano a uno, lo cual, según su interpretación, indica que el mercado ciertamente es concentrado.

Índices de Concentración Ramo Vida Colectiva

Tabla 7 Índices de concentración en el Ramo Vida Colectiva

Vida Colectiva					
Año	**Coeficiente C4**	**Índice HHI**	**HHI Referencial**	**Entropía**	**Dominancia**
2017	76.7	1656.6	526.3	2.2	0.4
2018	74.1	1717.9	454.5	2.1	0.4
2019	76.7	1743.3	454.5	2.1	0.4
2020	74.2	1749.4	416.7	2.1	0.4

Fuente: SUPERCIAS, 2021

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

En el ramo Vida Colectiva**,** el coeficiente de concentración de las cuatro empresas más grandes; Seguros Pichincha, Equivida, Seguros Sucre, Chubb Seguros, es de 76.7.5% en el 2017. Esto indica que, por ser mayor a 60%, es un mercado concentrado. Esta conclusión se mantiene a lo largo del período 2017-2020, ya que los valores permanecen por encima del 60%, sin embargo, el mayor porcentaje se alcanza en el 2019, de 76.7%, al igual que en el año 2017.

En el 2017, el indicador HHI es de 1656.6. Lo que indica que es un mercado moderadamente concentrado, y lo mismo ocurre con los siguientes años, ya que los valores de los indicadores permanecen entre 1.500 y 2.500 puntos.

El indicador HHI referencial supone la misma participación de las empresas del mercado. Entonces, para los años 2017, el número de empresas es de 19 aseguradoras que ofrecen seguros de vida colectiva. El índice referencial es de 526, lo que determina poca capacidad de influir en el mercado. De igual forma, en el 2018 y 2019, con 22 aseguradoras, el índice es de 454.5, interpretación que es similar a la anterior, es decir, que tiene una mínima capacidad de influir en el mercado.

Para medir la incertidumbre en el mercado, se utiliza el índice de entropía. En el ramo vida colectiva, este índice es mayor a cero, 2.3 en el 2017, lo que indica mayor incertidumbre que en Vida Individual y, por lo tanto, podría señalar un camino a la competencia perfecta. Este indicador se mantiene en valores similares en los siguientes años hasta el 2020.

Para el índice de Dominancia, cuanto mayor sea la desigualdad entre las empresas de un mercado, mayor será el poder que tengan ciertas empresas. En el ramo vida, el valor de este índice en el período 2017- 2020 es cercano a cero, sin embargo, está más alejado de cero que el mercado de seguros en general. Lo que quiere decir, que el mercado es moderadamente concentrado, pero es más concentrado que todo el mercado de seguros en el país.

Con los indicadores de concentración, se observa que el ramo Vida dentro del mercado de seguros, tiene una estructura diferente a todo el mercado de seguros. Mientras ciertos indicadores revelan que el mercado de seguros es un mercado no concentrado, indican a su vez que el ramo vida es un mercado moderadamente concentrado. A pesar de que, las empresas más grandes son las mismas tanto en el ramo vida como en el mercado se seguros en general, la participación en el total del mercado varía en ambas clasificaciones, el valor del índice cambia y, por ende, el resultado final como interpretación de los índices es distinta para el ramo vida como para todo el mercado de seguros en general. Además, se puede concluir que la estructura en el mercado de seguros y de manera específica, el ramo vida, se mantiene a lo largo de los años 2017-2020. Esto se debe a que el número de empresas han variado mínimamente en ese período.

Dentro del Ramo Vida, se puede concluir que existe una gran diferencia entre el comportamiento entre Vida Individual y Vida Colectiva. Mientras el primero, tiende a ser más concentrado por su menor número de empresas que ofrecen este tipo de seguros, el de vida colectiva, no tiende a ser tan concentrado y con una ligera capacidad de influir en los precios. Esto debido a que existe un mayor número de aseguradoras que presentan valores de PNE en Ramo Vida Colectiva. Además, se concluye que, los seguros de tipo colectivo en el ramo vida, presentan menos afectación con las crisis existentes en el período analizado, con respecto al Seguro de Vida Individual. Este comportamiento puede estar condicionado por los factores que influyen en la decisión de los consumidores para tomar este tipo de consumos. Por eso, en el siguiente capítulo, a través de una encuesta, se responderá a la última pregunta de esta investigación.

Como Garín (2011) lo menciona en la teoría, la estructura es clave para poder explicar el comportamiento de las empresas. Y es así que, dada una estructura moderadamente concentrada en el ramo vida, el hecho de que esta estructura se mantenga a través de los años, es porque no ha existido un ingreso de nuevos operadores al mercado. Y así, se reafirma que lo que Ruiz (1997) sostiene, es consistente con lo que se evidenció con los indicadores de concentración, pues, mientras menos número de operadores exista, mayor será el nivel de concentración. Es por eso que, dado que, en el Ramo Vida, existe un menor número de empresas que en todo el mercado, el indicador tiende a resultar en una concentración moderada.

Así, dentro del mercado relevante, el ramo de vida individual es catalogado como concentrado, pues son pocas empresas que tienen gran participación dentro de este mercado en específico. El ramo de vida individual es concentrado, sin embargo, es menos que el de vida individual, dado a que tiene mayor participación originado por mayor número de empresas que operan en este mercado. Su comportamiento está relacionado con las políticas y estrategias de diferenciación que pudieron tener para incrementar su PNE. A lo largo del período analizado, es que, ha existido pequeñas variaciones de las participaciones de cada aseguradora, otorgado

por cambios que pueden tener los consumidores que conforman la demanda del mercado de seguros, es decir, el comportamiento del mercado responde al comportamiento tanto de la oferta como la demanda, y para este último se analiza en el siguiente capítulo.

Capítulo IV: Posibles cambios del patrón de consumo de la demanda de Seguros de Vida por causa del COVID-19 en la población del Distrito Metropolitano de Quito

En el presente capítulo se dan a conocer e interpretan los resultados de una encuesta aleatoria, tomadas a personas del DMQ, con delimitación del sector del centro norte, a una muestra representativa de 378 personas. Estas encuestas se plantearon con el objetivo de tener evidencia empírica del comportamiento que tienen los consumidores en cuanto a los seguros de vida y sus percepciones.

Para el análisis del comportamiento de la demanda, se toma la población del Distrito Metropolitano de Quito (DMQ), sector centro-norte, en donde según el Instituto de la Ciudad Quito (2018), en tal sector coexiste diversidad de personas con diferentes condiciones de vida, ya que se busca conocer la información que provean no solo las personas que tienen un seguro privado de vida, sino también las personas que no lo tienen y conocer cuáles son las razones por las que no lo tienen, es decir, es un análisis de percepción de los habitantes de esta zona del DMQ. Los resultados tienen representatividad únicamente al Distrito Metropolitano de Quito en su conjunto, ya que las características socioeconómicas que se encuentran en el centro norte de Quito, es una combinación de todas las realidades sociales y económicas que pueden existir en todo el DMQ. El muestreo de 378 personas ha sido aleatorio simple de un universo de 20.508 ciudadanos residentes del centro norte del DMQ con un nivel de confianza del 95% y un nivel de error del 5%.

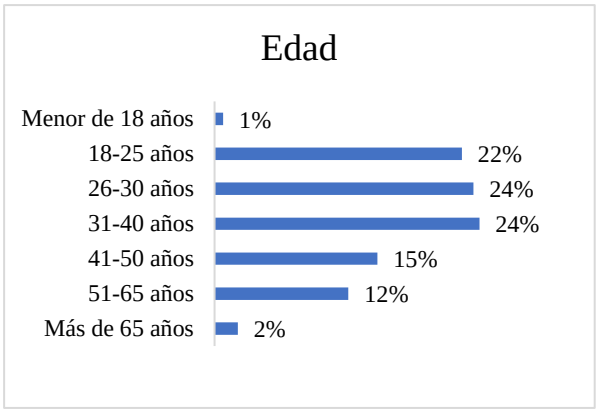
La encuesta está segmentada entre preguntas socioeconómicas, consumo de seguros de vida antes del COVID-19, como durante la emergencia, razones para tenerlo y para no tenerlo, y finalmente percepciones sobre este tipo de seguros. Así, luego de 30 preguntas formuladas a cada encuestado, se obtienen los siguientes resultados que se presentan en conjunto de acuerdo al objetivo de cada pregunta.

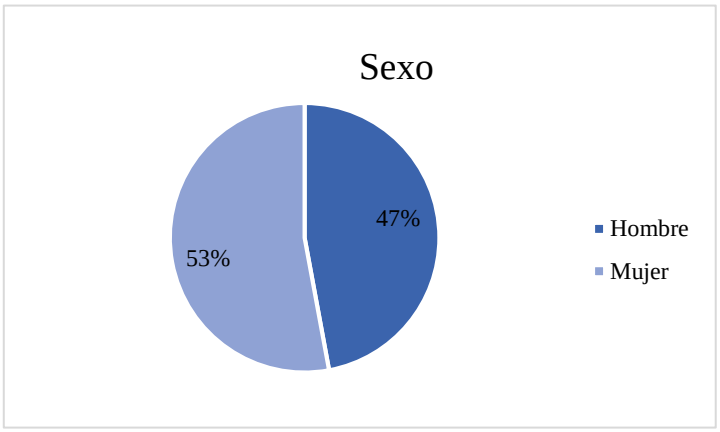
Resultados Generales

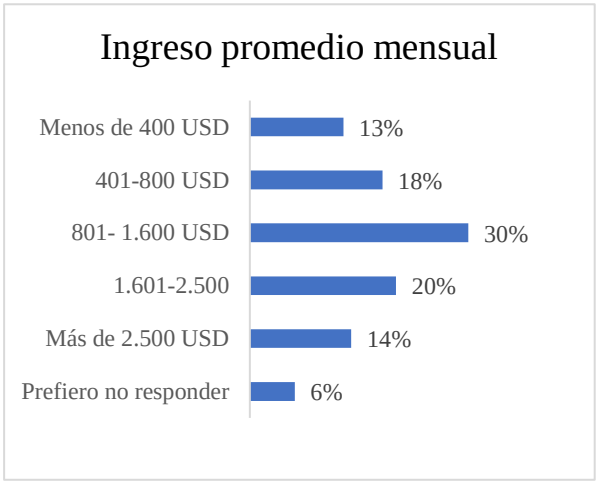
Los encuestados están caracterizados por ser, el 24% entre un rango de edad entre 31 a 40 años. Siguiendo con el mismo porcentaje de participación en la encuesta, personas de 26 a 30 años. El 53% de los encuestados son mujeres, el resto son hombres. El ingreso promedio mensual individual del 30% de la muestra se encuentra entre los USD 801 – 1.600. Las personas que ganan menos del salario básico unificado corresponden apenas al 14%. Por lo tanto, el encuestado es mujer de 31 a 40 años de edad con ingresos mensuales individuales de USD 801 a 1.600.

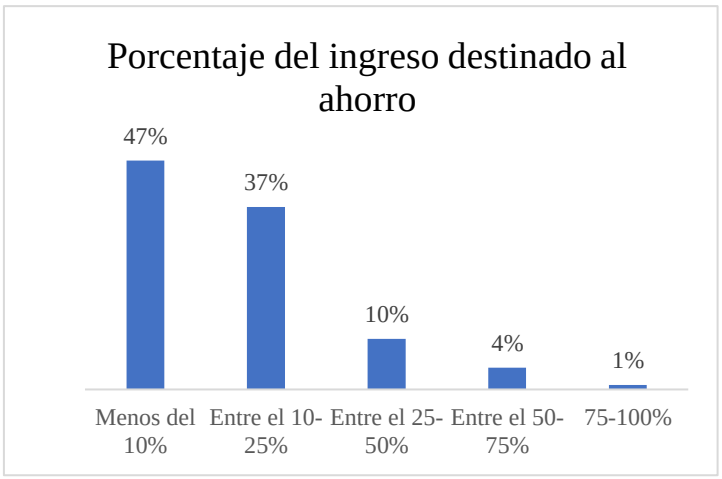
Con respecto a la situación económica y laboral, el 47% de las personas ahorra menos del 10% de su ingreso mensual individual. La mayor parte de las personas encuestadas, con el 57%, tienen un nivel de escolaridad de Universidad o tercer nivel. Ningún encuestado corresponde a un nivel de educación de primaria. Las dos principales ocupaciones más importantes que abarcan más del 60% con empleados privados en relación de dependencia y empleado autónomo, independiente o propietario de una empresa.

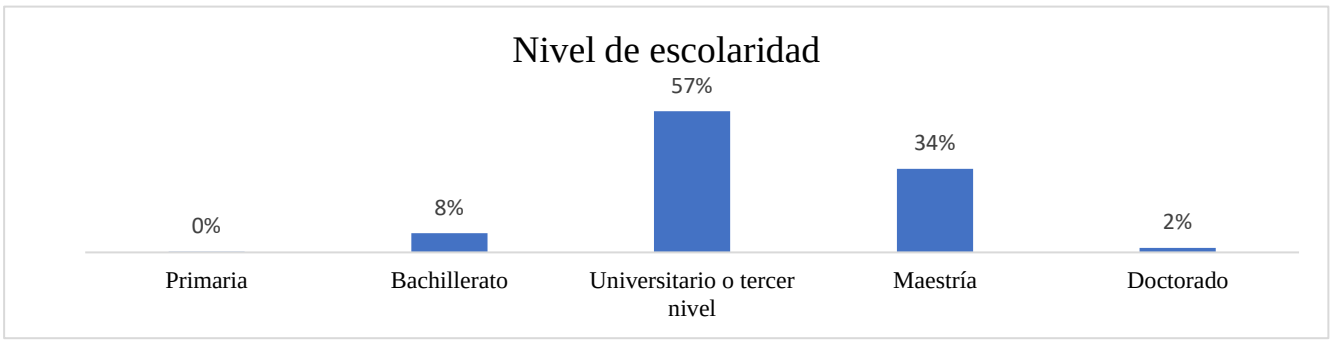
Gráfico 17. Caracterización del encuestado











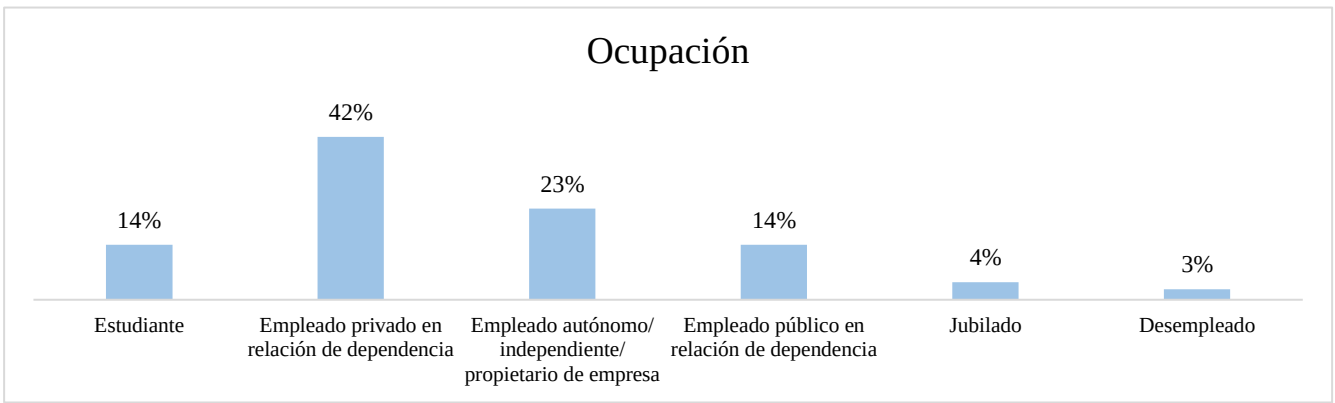


Gráfico 17 Caracterización del encuestado

Fuente: Encuesta

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

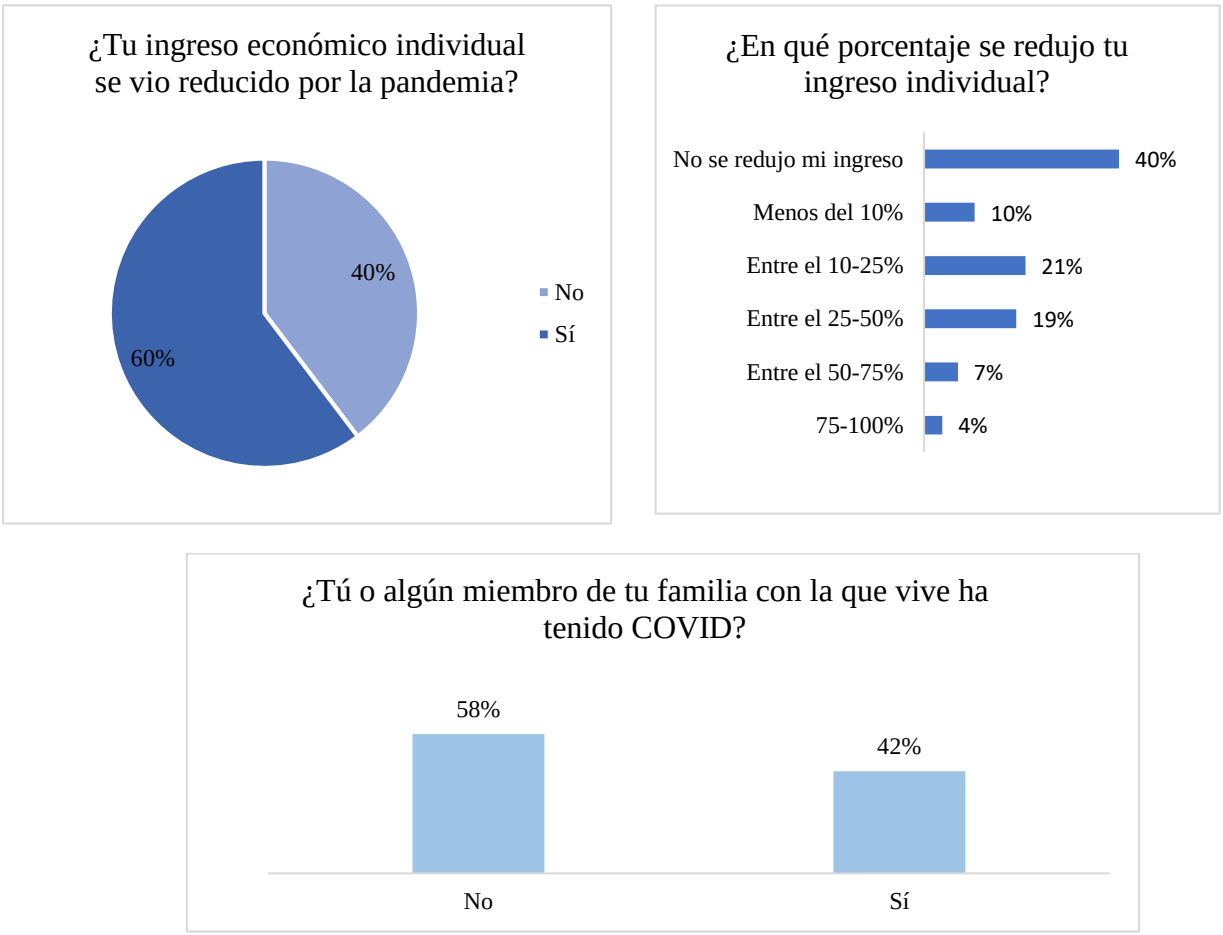
Situación COVID

Como lo menciona Zabala (2016), cuando las personas sienten incertidumbre y perciben algún tipo de riesgo, toman medidas para mitigarlo. En la teoría planteada, Yebra (2020) menciona que existe un shock externo que es el coronavirus y que, estos shocks afectarán el comportamiento de los consumidores por las afectaciones que este trae.

Para comprobar si el shock del COVID afectó al consumidor, se observa el Gráfico No. 18, en el cual se observa que, al 60% de los encuestados se redujo su nivel de ingresos mensuales individuales. De ellos, el 21% se vio afectado con una reducción entre el 10-25%, aunque también al 19% se les redujo entre el 25-50% de sus ingresos mensuales. Se observa así, que sí existe una afectación al presupuesto de los consumidores que pueden modificar su comportamiento.

Además, como se menciona en la investigación, el shock externo del coronavirus es una crisis sanitaria que afecta a todas las personas, sin embargo, no todas las personas lo han vivido dentro de su hogar. Es así que, el 58% presenta no haber tenido dentro de su hogar alguien con coronavirus.

Gráfico 18. Situación COVID



Fuente: Encuesta

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Seguros de Vida

El gráfico No. 19 presenta un cambio en el consumo de los seguros de vida, que sirve para responder la pregunta de investigación del presente capítulo. Se observa que antes de que ocurra la pandemia, en marzo 2020, la mayoría de personas, el 54%, no tenían un seguro de vida. Mientras que, el 46% si contaban con uno antes de la pandemia. A raíz de marzo 2020, apenas el 9% de las personas que no tenían un seguro de vida, lo contrató. Y, del porcentaje que tenían un seguro antes de que el virus aparezca, el 33% lo mantuvo y el 13% ya no lo tiene luego de marzo 2020.

Lo que significa que, hubo un mayor porcentaje de abandono al seguro de vida, que, de contrato del mismo, a raíz de la pandemia. Lo que puede estar explicado por el alto porcentaje de personas que sufrieron una reducción en sus ingresos, como lo plantea la problemática de la investigación, y por lo cual se estudió la Teoría del Consumidor a través de la restricción presupuestaria.

Sin embargo, como se planteó en el mercado relevante, dentro del Ramo Vida, existen dos tipos de seguros, los individuales y colectivos. Lo cual es clave identificarlos ya que, según Bustamante (2013), la importancia de adquirir un seguro se da cuando las personas no presencian situaciones de carácter obligatorio y de la forma en que lo hacen. Esto forma parte de la motivación para comprarlo, lo cual se toma en cuenta según Albarrán (2008) para conocer el comportamiento del consumidor.

Gráfico 19. Consumo de Seguros de Vida

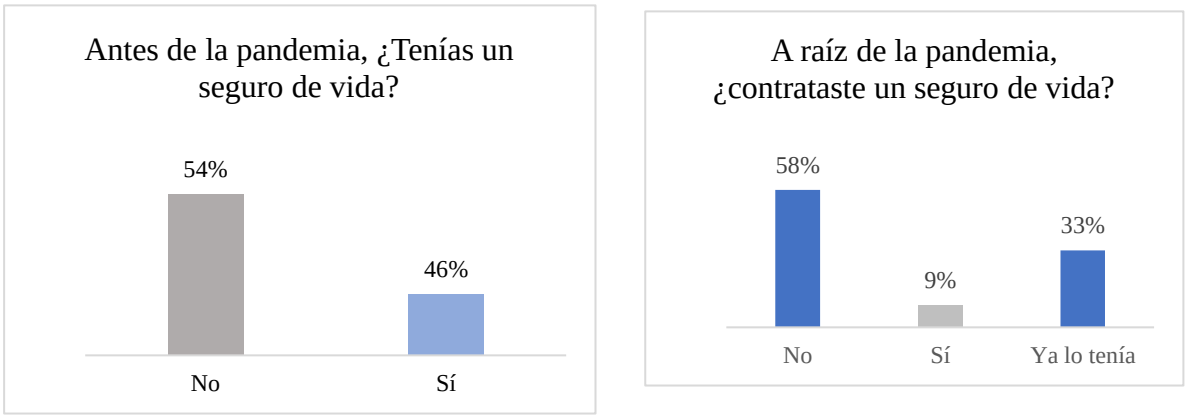


Gráfico 18 Consumo de Seguros de Vida

Fuente: Encuesta

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

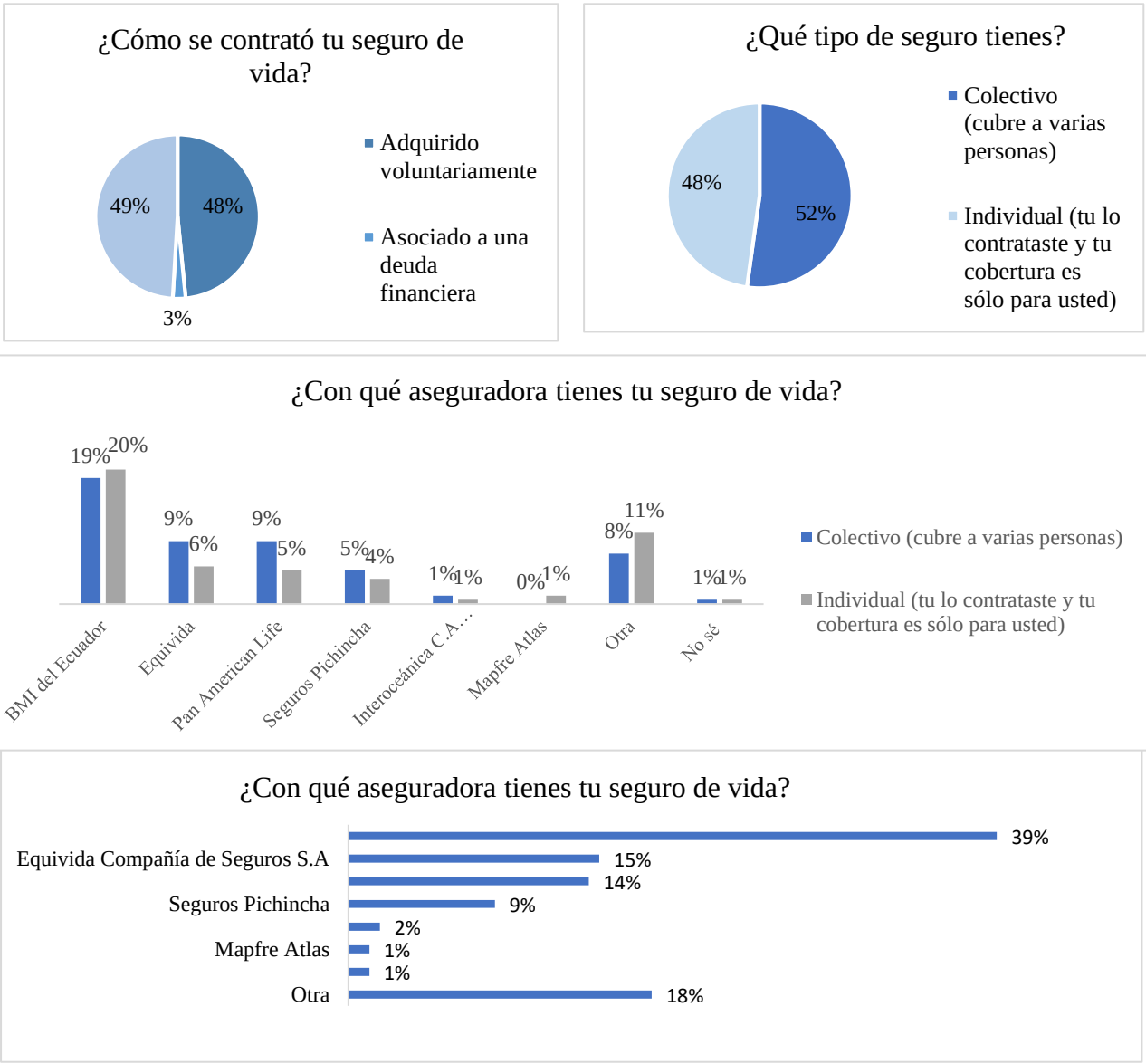
Para contrastar lo que dice Bustamante (2013), en el gráfico No. 20, se observa que los encuestados consumen casi en igual proporción, de manera voluntaria y de manera otorgada como un beneficio por un empleador, 48% y 49%, respectivamente. Lo que quiere decir que, sí existe al menos el 49% de personas que consumen un seguro de vida de manera consciente, destacando la importancia que tiene el seguro de vida.

Por otro lado, en el capítulo que menciona la estructura de mercado, según la SUPERCIAS (2021), la aseguradora con mayor participación en el Ramo Vida es Seguros Pichincha. Sin embargo, con la muestra tomada, se observa que el 39% mantiene su seguro de vida con BMI

del Ecuador. Además, en aquel apartado, a nivel nacional la mayor participación lo tenía el seguro de vida colectivo dentro del Ramo Vida, lo cual, la encuesta representa tales resultados, obteniendo un 52% de seguro de vida Colectivo, mientras el 48% se lo lleva el individual.

Según los datos oficiales de la SUPERCIAS (2021), las cuatro empresas con mayor participación de PNE en ramo vida individual son Equivida, Pan American Life, BMI, e Interoceánica C.A de Seguros. Mientras que, la encuesta arroja como principales aseguradoras a BMI, Equivida, Pan American Life, Seguros Pichincha y otras aseguradoras. Por el lado del seguro de vida colectivo, las cuatro principales empresas son Seguros Pichincha, Equivida, Seguros Sucre y Chubb Seguros según los datos a nivel nacional. A su vez, la encuesta presenta a BMI como la aseguradora con mayor participación en este ramo.

Gráfico 20. Seguros de vida



Fuente: Encuesta

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Para Navas (2017), entre las motivaciones del proceso de compra de un seguro de vida individual es la protección familiar, y que esto está determinado de mayor forma por las mujeres que los hombres. En la práctica, en el gráfico No.20, se observa que, efectivamente la protección familiar es una de las motivaciones que las personas tienen para contratar un seguro de vida. Sin embargo, cuando se distingue entre hombres y mujeres, la diferencia no es significativa e incluso los hombres tienen un punto porcentual mayor a las mujeres, diferente a lo que Navas (2017) transmite.

Gráfico 21. Factores que influyen en el consumo de Seguros de Vida

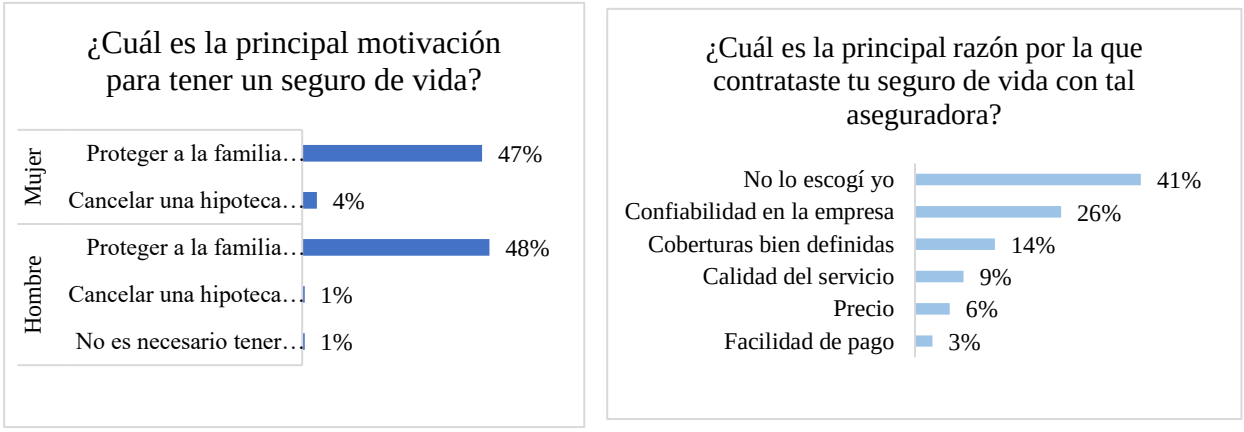


Gráfico 19 Factores que influyen en el consumo de Seguros de Vida

Fuente: Encuesta

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

En cuanto a la elección de la aseguradora para contratar el seguro de vida, Albarrán (2000), menciona que uno de los factores motivantes de la demanda para elegir una empresa aseguradora y sus productos idóneos es la calidad del servicio y su buena imagen, además de poder visualizar coberturas bien definidas, simplificación de cláusulas contractuales y rapidez en atención. Contrastando esta idea con la encuesta, la principal razón, de las personas que sí escogieron su aseguradora, es la confiabilidad, con el 26%. La siguiente razón más fuerte, con el 14% efectivamente es poder tener coberturas bien definidas. Apenas el 9% considera que la calidad del servicio es la razón principal para contratar a una cierta aseguradora. Entonces, se puede confirmar que las razones que expone Albarrán (2000), se encuentran entre las principales que, en la práctica los encuestados consideran.

Además, de acuerdo a Puelz (1991) los factores que influyen en la demanda de un seguro de vida son: sexo, edad, tamaño de la familia, y estado civil. Para contrastar esta idea, en el Gráfico No. 21, se plantea que, el hecho de tener hijos es un factor que determina a los consumidores de seguros de vida en cierta medida, pues se observa que de las personas que no tienen hijos, el 33% no tiene seguro, mientras que apenas el 23% sí lo tiene.

En cuanto al estado civil, se observa que una persona soltera tiende a no tener un seguro de vida, según lo demuestra la encuesta con el 28%. Por el contrario, cuando una persona es casada tiende a sí tener uno, el 21% lo es en la encuesta, esto puede estar relacionado de igual forma con el tamaño de la familia como factor que influye en la decisión de tener un seguro de vida. Y tal vez por eso, los otros estados civiles, divorciado y unión libre, los cuales tienden a tener menor familia, tienen un mayor porcentaje en los que no tienen seguro de vida. Cabe recalcar

que, una persona viuda tiende a sí tenerlo, esto puede explicarse por la experiencia de perder la vida de su pareja lo que le hace pensar sobre la importancia de tener un seguro de vida.

El factor edad responde de la siguiente forma, mientras menos edad tiene una persona, tiende a no tener un seguro de vida. El rango de edad con un mayor porcentaje de personas que sí tienen un seguro de vida es el de 41-50 años. Esto puede indicar que, a esa edad las personas ya tienen familiares dependientes económicamente y por ello, contratan un seguro de vida.

Gráfico 22. ¿Tienes un seguro de vida?



Gráfico 20 ¿Tienes un seguro de vida?

Fuente: Encuesta

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

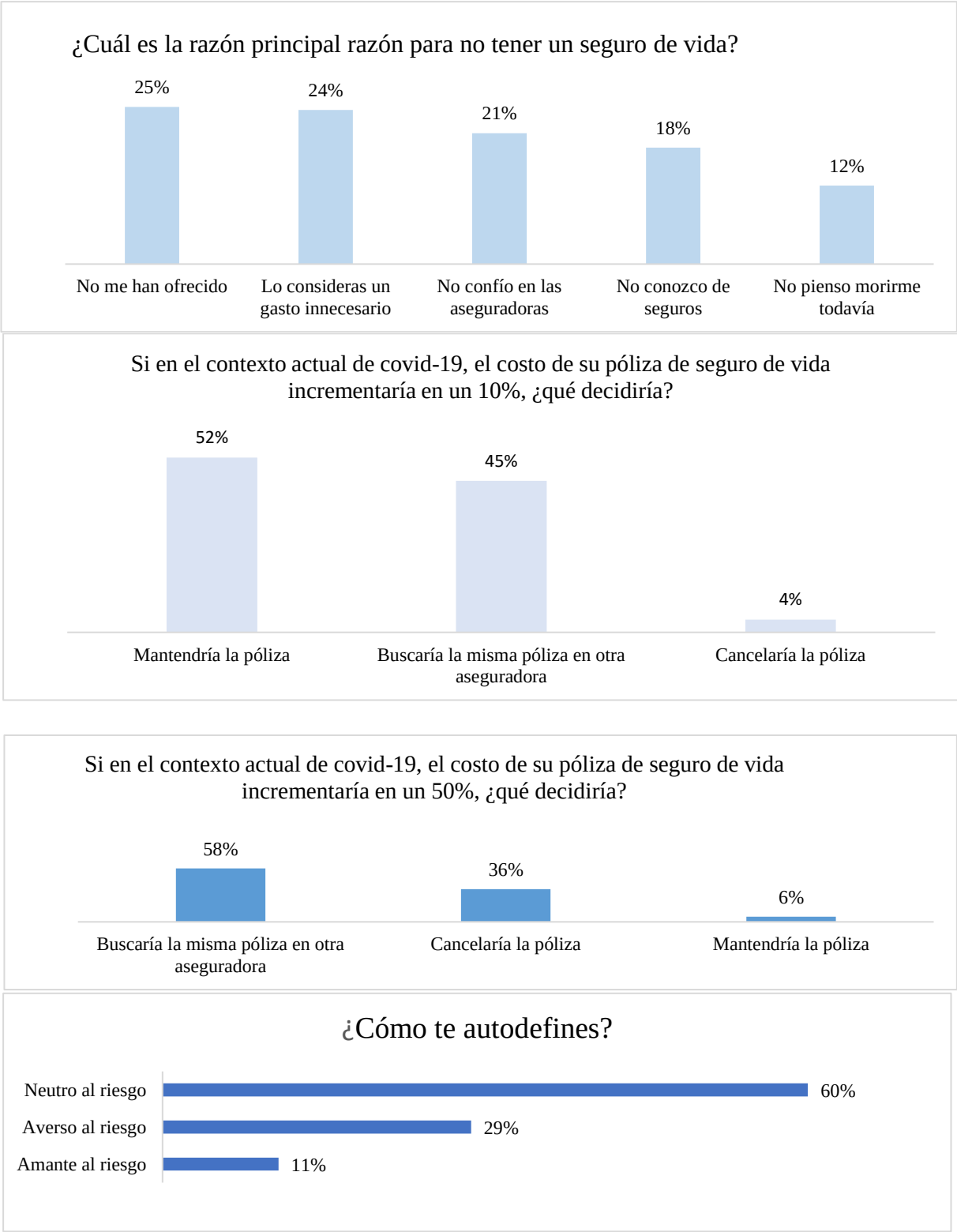
Expectativas

Lo que los encuestados consideran las razones principales para no tener un seguro de vida es el hecho que no les han ofrecido y que lo consideran un gasto innecesario, con el 25% y 24% respectivamente. La primera está relacionada con la falta de información, lo cual es uno de los factores que Zabala (2016) plantea que influye en cómo adaptan su comportamiento los individuos. Las expectativas del 12% de los encuestados es que aún no piensan morirse, entonces no ven la necesidad de contratar un seguro de vida, es decir, no percibe ese riesgo, por tanto, no va a tomar acciones para mitigar el riesgo, tal y como Zabala (2016) lo menciona en la teoría.

Por el lado de precios, ***s***egún Ruiz (2004) pueden existir varios sustitutos potenciales en un mercado, pero su poder está dado por ventajas relativas como las tecnológicas, el *know-how*, entre otras. Un individuo puede buscar un sustituto de un bien, cuando el precio del bien principal incrementa. En el Gráfico No. 21 se menciona dos situaciones a los encuestados, el hecho de que los precios suban un 10% y otra en donde suben un 50%. En el primer escenario, la mayoría de personas, o mantendrían la póliza, 52%, o buscaría un sustituto en otra aseguradora, 45%, y apenas el 4% la cancelaría. Sin embargo, en el segundo escenario, tan solo el 6% mantendría su seguro de vida, el resto buscaría en otra aseguradora 58% o la cancelaría, 36%.

Para Friedmann y Savage (1948), la función de utilidad dependerá de la magnitud de la ganancia contemplada o de la pérdida contra la cual una persona se protege. Así una persona puede considerarse amante, averso o neutro al riesgo. La mayor parte de los encuestados, el 60%, se considera neutro al riesgo, es decir que, consideran que existen pequeñas posibilidades de grandes ganancias. Las personas consideradas aversas al riesgo representan el 29%, a lo que Coronado (2016) añade que, puede comprobarse que el consumidor averso al riesgo elige asegurar el valor esperado de sus potenciales pérdidas si el seguro es justo, de hecho, estaría dispuesto a pagar una prima mayor por su aversión al riesgo.

Gráfico 23. Expectativas



Fuente: Encuesta

Elaboración: Ma. Emilia Llerena

Entonces, con los gráficos presentados, junto con su interpretación y análisis, los posibles cambios del patrón de consumo de la demanda de Seguros de Vida, puede verse afectada en

dos formas. Primero, tal y como en la teoría se propone, cuando el consumidor tiene una mayor restricción en su presupuesto, consume menos. Y, los resultados arrojan que, efectivamente la llegada del coronavirus impactó al ingreso de la mayoría de los encuestados con una reducción. Lo cual, pude conllevar una menor demanda de bienes y servicios, y dentro de ellos se encuentran los seguros privados. Dentro del cual el mercado relevante estudiado son los seguros de vida individual y colectiva.

Por otro lado, un posible cambio en el patrón de consumo puede ser visualizar de distinta forma al seguro de vida, dado la crisis sanitaria que tiene como consecuencia principal la muerte de las personas. Con una afectación por contagio de alguien dentro de una familia puede conllevar a un mayor interés por un seguro de vida, como se observó a través de la encuesta, que el 9% contrató un seguro a raíz de la pandemia.

Estos posibles cambios estarán determinados por ciertos factores socioeconómicos pues, se demuestra que, el seguro de vida no se comporta tal cual la teoría que se propone. Los resultados arrojaron que la motivación por tener un seguro de vida es indiferente del sexo, la mayor parte tiene contratado su seguro de vida no con la que tiene mayor participación en el mercado que es Seguros Pichincha, sino con BMI del Ecuador.

Entonces, el cambio en el patrón de consumo puede ser en un primer escenario, que la economía individual de las personas se deteriore, reduzca sus ingresos y no opte por contratar un seguro de vida, y si lo tenía, puede cancelarlo, ya que el 24% considera este gasto como innecesario. Además, el 47% ahorra menos del 10% de sus ingresos, lo cual, no permitirá que puedan hacer frente a una crisis económica ocasionada por un shock externo. Esto ocurrirá en los seguros de vida de tipo individual o adquirido voluntariamente. Y, por otro lado, a las personas que no se vean afectadas por sus ingresos en gran medida, si la pandemia continúa, el cambio en el consumo puede tender a un incremento de contratación de seguros, probablemente más de las personas entre 26 y 40 años, y más aún si tienen hijos.

Conclusiones

La economía ecuatoriana ha sufrido crisis económicas en los últimos años, dadas entre otras cosas por, el terremoto ocurrido en el año 2016 y la pandemia del coronavirus en el año 2020. Todos los sectores económicos se han visto afectados por este último shock externo, sin embargo, ciertas industrias pudieron soportarlo de mejor forma, como es el de Servicios Financieros. Y, dentro de éste, el que ha tomado mayor participación es el Sector Seguros.

Existe una relación bidireccional, en donde, cuando la economía sufre caídas en su crecimiento, esto implica menor capacidad de los individuos de pago de sus consumos, por ende, cae también el volumen de Prima Neta Emitida, en el mercado de seguros. Así, se comprueba una correlación positiva de 0.81.

El mercado de seguros representa el 2,5% del PIB, y es una mayor participación que en años anteriores. Esto es debido a que, el PIB y PNE tuvieron decrecimientos en distinta magnitud, mientras el PIB decreció -7,8% en el 2020, la PNE tuvo una tasa -4,7%.

El Ramo Vida tiene un comportamiento distinto al sector seguro en general, pues es un ramo personal que no se utiliza sino hasta que una persona, el titular o contratante, fallece. Este ramo tiene el 26% de participación dentro de la industria aseguradora, porcentaje mayor al de años anteriores.

La correlación entre la PNE del Ramo Vida y el PIB es de 0.68, es también positiva, sin embargo, es menor que con la PNE de todo el sector seguros. Pues, al ser un seguro de personas y dado que los dos últimos shocks externos, el terremoto y la pandemia, han sido crisis que principalmente han afectado a la vida de las personas, tiene un comportamiento distinto del consumo de este ramo. Con mayor riesgo de muerte, las personas tienden a contratar más este tipo de seguros.

La estructura del mercado de seguros no ha sufrido cambios representativos, más que la disminución de dos empresas aseguradoras en los últimos cuatro años. La distribución de PNE entre las aseguradoras no ha variado en grandes cantidades. Esto es debido a las barreras de entrada y salida que existen en el mercado. En el país, actualmente existen 30 aseguradoras.

Los índices de concentración calculados, dan como resultado que el mercado de seguros es moderadamente concentrado, con un índice C4 inferior al 60%, pues es el 41,8%. Además, un índice HHI de 694, lo que confirma que no es un mercado concentrado.

En el Ramo Vida el índice C4 es 74%, y el índice HHI es 1771 puntos. La conclusión a raíz de esto es que, este ramo se caracteriza por ser concentrado. Con esto también se confirma que el comportamiento de este ramo es distinto que toda la industria aseguradora.

Dentro del mercado relevante, el ramo de vida individual el índice C4 es 94,7% y el HHI es de 4925,6 puntos en el año 2020. Este ramo sí representa lo que es todo el ramo vida, pues también muestra un alto nivel de concentración de mercado. De igual forma, la parte colectiva es concentrado, pero en menor medida, pues tiene un índice C4 de 74,2 y un HHI de 1749 puntos.

La muestra tomada a 378 personas en el DMQ revela principalmente que, el 17% de las personas que no tenían un seguro de vida antes de marzo 2020, contrataron uno a raíz de la

pandemia del coronavirus. A su vez, el 22% de las personas que sí tenían un seguro de vida antes de la pandemia, cancelaron su póliza y lo mantuvieron a raíz del coronavirus.

Lo que significa que, hubo un mayor porcentaje de abandono al seguro de vida, que, de contrato del mismo, a raíz de la pandemia. Lo que puede estar explicado por el alto porcentaje de personas que sufrieron una reducción en sus ingresos, como lo plantea la problemática de la investigación, y por lo cual se estudió la Teoría del Consumidor a través de la restricción presupuestaria.

Con la encuesta también se confirmó que, el hecho de tener hijos es un factor que determina a los consumidores de seguros de vida en cierta medida, pues se observa que de las personas que no tienen hijos, el 33% no tiene seguro, mientras que apenas el 23% sí lo tiene. En la práctica, además, se observa que, efectivamente la protección familiar es una de las motivaciones que las personas tienen para contratar un seguro de vida. Sin embargo, cuando se distingue entre hombres y mujeres, la diferencia no es significativa e incluso los hombres tienen un punto porcentual mayor a las mujeres.

Tener un seguro privado no es considerada como prioridad, para la mayoría de personas. Por lo que, se concluye que un seguro de vida es susceptible de eliminación del presupuesto de una persona cuando éste se ve reducido. Todo va a depender de igual forma de cómo los individuos perciben el riesgo y el valor que le dan a su vida, pues en la encuesta revela que las personas consideran que se han cuidado en un nivel 4 y 5, siendo estos los más altos que se propuso en la encuesta.

Recomendaciones

Una de las principales limitaciones para la realización de la investigación, es la información histórica, que se obtuvo de distintas fuentes para obtener el período requerido. Por ello, se recomienda que, para la realización de cualquier investigación alrededor de este mercado, se debe mantener la información clara y uniforme en todas las fuentes oficiales de información, sin distorsiones y transparente, con el fin de que las decisiones que se puedan tomar a raíz de las mismas, tengan un sustento creíble y veras.

En cuanto a la evidencia empírica que se realizó a través de una encuesta, uno de los principales problemas que se tuvo es que, al ser una encuesta online, no se pudo observar la forma en que respondieron los encuestados, si lo hicieron sin leer o no. Por ello, se recomienda tomar una encuesta de manera presencial y contrastar los resultados.

Para el análisis, se recomienda realizar estudios comparativos con otros países, de similares características a las de Ecuador, y también con países desarrollados. Así se podrá determinar los factores que determinan el desarrollo del sector seguros, en los distintos contextos que se presenten. Además, se podría aplicar el presente estudio con muestras tomadas en otras ciudades del país, para comparar los resultados y definir si lo presentado en la presente investigación es representativo del consumidor en Ecuador dentro de este mercado.

Dado que el Sector de Seguros es una industria en crecimiento, por el lado de la política económica, se debe respaldar que no se paralice el proceso de participación que van tomando. La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, podrían realizar un análisis constante de la competencia que existe en el mercado estudiado, y de manera segmentada para observar la estructura de cierto mercado relevante.

Referencias Bibliográficas

Albarrán, I. (2008). ***La actividad aseguradora: importancia, revisión e integración de conceptos fundamentales***. Madrid: Universidad Complutense.

Arena, Marco (2006). ***Does Insurance Market activity promote Economic Growth?*** A cross-country study for industrialized and developing countries, world bank policy research working paper 4098.

http://documents.worldbank.org/curated/en/628811468314713559/pdf/wps4098.pdf

Arrow, K. J. and Hahn, F. H. (1971)***. General Competitive Analysis,*** Holden Day Inc.

Allais, M. (1953). ***Le Comportement de home Rational devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. Econometrica***, 21(4), 503-546.

Allais, M. (1988***). An Outline of My Main Contributions to Economic Science. Economic Sciences***, 233-252.

Aoki, M. (2001)***. Toward a Comparative Institutional Analysis,*** MIT Press.

Banco Central del Ecuador. ***Boletín económico N° 1974***. Ecuador, 2021.

Banco Central del Ecuador. (2020). Producto Interno Bruto. https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2011010922/OpenDocument/opendoc/open Document.faces?logonSuccessful=true&shareId=1

Bain, J. S (1958). ***Industrial Organization***, New York, Wiley & Sons.

Banco Mundial. (2017). Banco Mundial. Obtenido de http://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview

Banco Mundial (2020). ***Informe perspectivas económicas mundiales***. Washington DC.

Barroso, María de la O & Flores David, (2010). ***Teoría y estrategias de Desarrollo Local Primera Edición.*** (Sevilla): Universidad Internacional de Andalucía.

Baumol, W., Panzar, J. and Wallis, R. (1982). ***Contestable Markets and the Theory of Industry Structure***, N. Y.

Blanchard, O. J. Quah, D. "**The Dynamic Effects of Aggregate Demand and Supply Disturbances**" En: The American Economic Review. Vol. 79, No. (1989).

Coloma, G (2008). **Apuntes de Organización Industrial.** Argentina, CEMA. http://www.ucema.edu.ar/u/gcoloma/ApunteOrgInd1.pdf

Contreras Osvaldo, (2008). ***Fundación Mapfre. Temas relevantes del derecho de seguros contemporáneo.*** Madrid. Páginas 601.

Corporación Financiera Nacional, (2017). ***Análisis del Sistema Financiero Nacional***.

Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguros (2019-2020). ***Reportes Estadísticos FEDESEG Evolución de las primas netas.***

Federal Antitrust Agencies Issue Horizontal Merger Guidelines. (2010, April 27). Retrieved from Fried Frank: http://www.friedfrank.com/sitefiles/publications/EA3250

Fernández, A. (2004). "Seguros de Vida y discriminación sexual". file:///C:/Users/gabyl/Downloads/121344-Text%20de%20l'article-167794-1-10-20081212%20(1).pdf

Escayola, Jordi. Fundación de estudios financieros (2010). ***Estudio sobre el sector asegurador en España 2010***. Madrid.

Gerrings, Jhon (2004). ***What is a case study and what is good for***? American Political Science Association, 98, 342- 354

Goerlich, J. (1994***). Comportamiento cíclico de la productividad en la industria***. Shocks de oferta vs shocks de demanda Universidad de Valencia.

Grönroos C. and Ojasalo K. (2004). ***Service productivity: towards a conceptualization of the transformation of inputs into economic results in services.*** Journal of Business Page:414-423.

Hays, Fred (2010). ***Understanding market concentration: internet-based applications from the banking industry***. Estados Unidos: University of Missouri-Kansas City. http://www.aabri.com/manuscripts/10730.pdf

Hernández Sampieri et. al, (2014). ***Metodología de la Investigación***.

Ivaldi, Marc (2005***) A Full Equilibrium Relevant Market Test: Application to Computer Servers.*** Francias: University of Toulouse. http://neeo.univtlse1.fr/788/1/ivaldi.pdf

Johnson, Robert, (2003). Estadística Elemental, Ed. Math Learning, Ed. Tercera, México DF.

Kwoka (1977). ***Índices de dominancia y costos marginales en industrias***. Southern Economic Journal. V. 44, No. 1. Julio de 1977. Pp. 183 a 189.

Knight, F. (1921***). Risk, Uncertainty, and Profit.*** Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx. Recuperado de: http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html

Knight, F. (1947). ***Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*** (Manuel Torres, Traducción). Madrid: Aguilar.

Maurice Kugler & Reza Ofoghi, (2005). "***Does Insurance Promote Economic Growth?*** Money research conference.

Larraín, Felipe y Sachs, Jeffrey, (2002); ***Macroeconomía en la economía global***. Argentina: Buenos Aires. Mc. Graw Hill.

Loaiza, V (2020). ***Efecto de la desigualdad y la actividad económica en el covid-19 en Ecuador: un bosquejo de sus posibles determinantes económicos.*** Universidad Autónoma de México.

Mankiw Gregory, (2009***). Principios de Economía.*** Quinta Edición. (México): Cengage Learning Editores. Recuperado de: http://books.google.es/books?id=GdOEbFwchHAC&pg=PA601&dq=los+seguros+y+la+economia&hl=es&sa=X&ei=6QVHUv3kCoT49gTAqIDoDg&ved=0CGcQ6AEwBQ#v=onepage&q=los%20seguros%20y%20la%20economia&f=fale

MAPFRE Economics (2020), ***Inclusión financiera en seguros***, Madrid, MAPFRE Economics.

Mejía Hernán, (2012). ***Seguros y finanzas para la familia***. Primera edición. (Bogotá): Eco Ediciones.

Mendoza, Tatiana. (2007). ***Propuesta para la Gestión Técnica de los riesgos asumidos en los ramos de incendio, líneas aliadas y vehículos del mercado asegurador ecuatoriano, periodo 2001-2006. Quito****:* Escuela Politécnica del Ejercito.

Miller, John (1955). ***Medidas de poder de monopolio y concentración.*** Su significado económico. Estados Unidos: Princeton University Press.

Milton Friedman junto con Leonard J. Savage (1948). "***Utility Analysis of Choices Involving Risk***" (Análisis de utilidad de elecciones que impliquen riesgo), Recuperado de: http://www.abordo.com.ec/abordo/pdfTemas/100760.pdf.

Montijano, (2011). **La Eficiencia en los Seguros de Vida. Revista de Economía Aplicada**, 3(8), 197215.

Nicholson, Walter (2008). ***Teoría Microeconómica***. Cengage Learning. Recuperado de: http://es.slideshare.net/mafemafaldis/teoria-microeconomica-principios-basicos-yampliaciones-nicholson

Ossa, E. (1998). ***Teoría General del Seguro***. Bogotá: TEMIS.

Porter, M. E. (1985). ***Competitive Advantage***: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: The Free Press.

Pozo, D. (2014). Biblioteca PUCE. **Análisis del nivel de concentración del mercado de seguros privados en el Ecuador:** http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/6921/7.36.000983.pdf?sequence=4&isA llowed=y

Revista Ecuatoriana de Seguros, N.º 11, Guayaquil- Ecuador, 1990.

Revista Ekos Negocios, (2013***). Especial Seguros Ecuador 2013.***

Revista Ekos Negocios (2017). Revista Ekos- ***Especial Seguros***. Financial Timeshttps://issuu.com/ekosnegocios/docs/ekos_279_baja

Rodríguez, R. (sf.) ***Grado de Concentración en la Comercialización***. Banco Central del Ecuador. Recuperado de: http://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/NotasTecnicas/no ta67XII.pdf

Sabater A. (2017). ***El desarrollo del sector asegurador y el crecimiento económico: un análisis empírico para 47 países***. Analista de Inteligencia de Negocios en InterClear Central de Valores**.**

Salas, Patricio (2017). Presidente Ejecutivo FEDESEG. Federación Ecuatoriana de Empresas de Seguro.

Schumpeter, J. (1911). ***The Theory of Economic Development***. Harvard Economic Studies, 46.

http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1446/1/T-UCSG-PRE-ECO-CECO-5.pdf

Sen, Amartya (2013***). Los tontos racionales: Una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica.*** Recuperado de: https://www.ses.unam.mx/curso2014/pdf/Sen.pdf

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017-2020) https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/

Ponce, P (2020). ***Efecto de la desigualdad y la actividad económica en el covid-19 en Ecuador: un bosquejo de sus posibles determinantes económicos.***

Pozo, D. (2014). Análisis del nivel de concentración del mercado de seguros privados en el Ecuador: Un enfoque al SOAT: http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/6921/7.36.000983.pdf?sequence=4&isA llowed=y

Quiroz, L. (2015). ***Análisis de la concentración económica en el sector asegurador ecuatoriano: El mercado del seguro de vehículos en el período 2008-2012***. Quito: PUCE.

Tirole, J (1990) ***La Teoría de la Organización Industrial***. España: Arial Economía

Ülgen, F. 2002, ***Teorías de la firma y estrategias anticompetitivas.*** L'Harmattan, Second printing, July 2003 (http://www.editionsharmattan.fr/index.asp?navig=catalogue&obj=livre&no=11 069).

Varian, H. R. (1992). **Microeconomics Analysis**. W. W. Norton & Company.

Varian, H. R. (1999). **Microeconomía intermedia:** Un enfoque moderno / Hal Varían. Barcelona: Antoni Bosch. Cita MLA. Varian, Hal.

Von Neumann, J., y Morgenstern, O. (1944). ***Theory of Games and Economic Behavior.*** Princeton, New Jersey: Princeton University Press

Zabala Andrade, Víctor (2016). «**La cultura de seguros en Ecuador, un proceso en construcción**.» Ekos, página 232.