

# PRESENTACIÓN DE RECLAMACIÓN POR INTERRUPCIÓN DEL NEGOCIO

Paquete de Documentación Profesional a Nivel Ejecutivo

## PORTADA

### RECLAMACIÓN DE SEGURO POR INTERRUPCIÓN DEL NEGOCIO

**Preparado para:** [Nombre de la Compañía de Seguros] Departamento de Reclamaciones Comerciales

**Con respecto a:**

- Asegurado: [Nombre Legal del Negocio]
- Número de Póliza: [Número]
- Número de Reclamación: [Número]
- Fecha de Pérdida: [Fecha]
- Monto Total de la Reclamación: \$[Monto]

**Presentado por:** [Su Nombre/Título] [Nombre del Negocio] [Fecha]

**Representantes Profesionales:**

- Contador Forense: [Nombre/Firma]
- Ajustador Público: [Nombre/Licencia #]
- Abogado: [Nombre/Firma] (si aplica)

## TABLA DE CONTENIDOS

1. RESUMEN EJECUTIVO .....	Página 3
2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO .....	Página 4
3. EL EVENTO DE PÉRDIDA .....	Página 5
4. ANÁLISIS DE COBERTURA .....	Página 6
5. CÁLCULO DE PÉRDIDA DE INGRESOS DEL NEGOCIO ..	Página 7
6. DOCUMENTACIÓN DE GASTOS ADICIONALES .....	Página 9
7. ESFUERZOS DE MITIGACIÓN .....	Página 11
8. PERÍODO DE RESTAURACIÓN .....	Página 12
9. PERÍODO EXTENDIDO Y AUTORIDAD CIVIL .....	Página 13

10. ANÁLISIS DE IMPACTO FINANCIERO ..... Página 14

11. RESUMEN DE RECLAMACIÓN Y SOLICITUD ..... Página 15

12. APÉNDICES ..... Página 16

1. RESUMEN EJECUTIVO

Puntos Críticos para Revisión Gerencial

**LA SITUACIÓN** El [Fecha], nuestras operaciones comerciales fueron devastadas por [peligro específico], forzando un cierre inmediato [completo/parcial] de operaciones. Esta pérdida asegurada ha resultado en daños cuantificables que totalizan \$[Monto Total], todos completamente documentados y dentro de los límites de la póliza.

IMPACTOS CLAVE

- Pérdida de Ingresos: \$[Monto] en ingresos comerciales perdidos durante [período]
- Costos Fijos: \$[Monto] en gastos continuos que no pudieron evitarse
- Gastos Adicionales: \$[Monto] invertidos para minimizar pérdidas y acelerar la recuperación
- Posición en el Mercado: [Impacto cuantificado en participación de mercado, base de clientes]

NECESIDADES INMEDIATAS

1. **Pago Anticipado:** \$[Monto] requerido dentro de [plazo] para:
  - Cumplir con obligaciones financieras críticas
  - Mantener la fuerza laboral
  - Asegurar operaciones temporales
  - Prevenir falla empresarial en cascada
2. **Cronograma de Liquidación Completa:** Resolución completa necesaria para [Fecha] para asegurar la supervivencia del negocio

**VALIDEZ DE LA RECLAMACIÓN** ✓ Todas las pérdidas provienen de daños físicos cubiertos ✓ Los cálculos siguen metodologías estándar de la industria ✓ La documentación cumple o excede los requisitos de la póliza ✓ Los esfuerzos de mitigación han reducido la reclamación total en aproximadamente \$[Monto] ✓ Todos los montos están dentro de los límites y sublímites de la póliza

**CONCLUSIÓN** Esta reclamación representa el monto mínimo necesario para la supervivencia y recuperación del negocio. El pago oportuno es crítico para prevenir el fracaso permanente del negocio y daños económicos adicionales a nuestros empleados, clientes y comunidad.

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

## Perfil de la Empresa

**ESTABLECIMIENTO Y REPUTACIÓN** [Nombre del Negocio] ha operado exitosamente desde [Año], construyendo una reputación por [fortalezas clave]. Antes de esta pérdida, fuimos reconocidos como [premios, clasificaciones, posición en la industria].

### MÉTRICAS OPERACIONALES (Pre-Pérdida)

Métrica	Valor	Clasificación en la Industria
Ingresos Anuales	[\$[Monto]]	[Top X%]
Empleados	[Número] FTE	[Clasificación si aplica]
Ubicaciones	[Número]	N/A
Base de Clientes	[Número] activos	[Tasa de crecimiento]
Participación de Mercado	[%]	[Posición]

### FORTALEZA FINANCIERA (Pre-Pérdida)

- Crecimiento de Ingresos: [%] anualmente durante los últimos [años]
- Margen de Ganancia: [%] (Promedio de la industria: [%])
- Calificación Crediticia: [Calificación]
- Relaciones Bancarias: [Años] con [Nombres de bancos]
- Cobertura del Servicio de Deuda: [Ratio]

### CONTRIBUCIÓN ECONÓMICA

- Empleo Local: [#] empleos, \$[Monto] nómina anual
- Contribución Fiscal: \$[Monto] anualmente en impuestos locales/estatales
- Gasto con Proveedores: \$[Monto] con [#] proveedores locales
- Apoyo Comunitario: [Contribuciones benéficas, patrocinios]

## Contexto de la Industria

### CONDICIONES DEL MERCADO

- Tasa de Crecimiento de la Industria: [%] por [fuente]
- Factores Económicos Regionales: [Descripción]
- Panorama Competitivo: [Posición entre competidores]
- Ambiente Regulatorio: [Factores relevantes]

DIFERENCIACIÓN DEL NEGOCIO

- 1. [Propuesta de valor única 1]
- 2. [Propuesta de valor única 2]
- 3. [Propuesta de valor única 3]

3. EL EVENTO DE PÉRDIDA

Cronología de Eventos

ESTADO PRE-PÉRDIDA

- Fecha/Hora: [24 horas antes de la pérdida]
- Operaciones: Normal al 100% de capacidad
- Tasa de Ingresos Diarios: \$[Monto] diario
- Empleados Presentes: [Número]
- Valor del Inventario: \$[Monto]

EL INCIDENTE

Hora	Evento	Impacto	Documentación
[Hora]	Ocurre incidente inicial	[Descripción]	Reporte Policía/Bomberos #[Número]
[Hora]	Llegan servicios de emergencia	[Descripción de respuesta]	Reporte de incidente adjunto
[Hora]	Se ordena evacuación	Cesan todas las operaciones	Orden oficial adjunta
[Hora]	Evaluación inicial de daños	[Hallazgos]	Fotos/video adjunto
[Hora]	Seguro notificado	Reclamación #[Número] asignada	Confirmación adjunta

CONSECUENCIAS INMEDIATAS (Primeras 48 horas)

- Medidas de Seguridad: [Acciones tomadas para asegurar la propiedad]
- Pasos de Mitigación: [Reparaciones de emergencia, extracción de agua, etc.]
- Continuidad del Negocio: [Intentos de mantener operaciones]
- Comunicación con Partes Interesadas: [Empleados, clientes, proveedores notificados]

Evaluación de Daños Físicos

DAÑO PRIMARIO

Área/Activo	Descripción del Daño	Valor de Reemplazo	Costo de Reparación
Estructura del Edificio	[Daño específico]	\$(Monto)	\$(Monto)
Equipo de Producción	[Daño específico]	\$(Monto)	\$(Monto)
Inventario	[Daño específico]	\$(Monto)	N/A - Pérdida total
Sistemas Informáticos	[Daño específico]	\$(Monto)	\$(Monto)
Registros/Datos	[Daño específico]	Invaluable	\$(Costo de recuperación)

DAÑO SECUNDARIO

- Daño por humo/agua a: [Descripción]
- Contaminación de: [Descripción]
- Actualizaciones requeridas por código: [Lista]

DAÑO FÍSICO TOTAL: \$(Monto)

4. ANÁLISIS DE COBERTURA

Provisiones de la Póliza Aplicables a Esta Pérdida

COBERTURA DE INGRESOS DEL NEGOCIO

- Lenguaje de la Póliza: "[Citar lenguaje relevante de la póliza]"
- Límite: \$(Monto) o [Meses] de pérdida real sostenida
- Período de Espera/Deducible: [Horas/Días] o \$(Monto)
- Activador de Cobertura: ✓ Daño físico a la propiedad asegurada
- Período de Cobertura: Hasta que la propiedad sea reparada/reemplazada con velocidad razonable

COBERTURA DE GASTOS ADICIONALES

- Lenguaje de la Póliza: "[Citar provisión relevante]"
- Límite: \$(Monto) o [%] del límite de BI
- Gastos Cubiertos: Todos los gastos razonables para minimizar la pérdida
- Documentación Requerida: ✓ Facturas y prueba de pago

COBERTURAS ADICIONALES ACTIVADAS

Cobertura	Límite	Evento Activador	¿Aplicable?
Autoridad Civil	[\$[Monto]],[Días]	Orden gubernamental	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Ingresos del Negocio Extendidos	[Días]	Después de completar reparaciones	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Ingreso/Egreso	[\$[Monto]]	Acceso impedido	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Ingresos del Negocio Contingentes	[\$[Monto]]	Pérdida de proveedor/cliente	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No
Interrupción del Servicio	[\$[Monto]]	Falla de servicios públicos	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No

Confirmación de Cobertura

**NO APLICAN EXCLUSIONES** Hemos revisado todas las exclusiones de la póliza y confirmamos: ✓ No hay exclusiones aplicables a esta pérdida ✓ Todas las condiciones precedentes satisfechas ✓ Todos los deberes después de la pérdida cumplidos ✓ Notificación oportuna proporcionada ✓ Cooperación completa mantenida

5. CÁLCULO DE PÉRDIDA DE INGRESOS DEL NEGOCIO

Declaración de Metodología

**ENFOQUE DE CÁLCULO** Nuestro cálculo de pérdida de ingresos del negocio sigue la metodología generalmente aceptada "Si No Fuera Por", comparando:

- 1. Qué ingresos SE HABRÍAN ganado "si no fuera por" la pérdida
- 2. Qué ingresos REALMENTE se ganaron durante la interrupción
- 3. Más los gastos continuos inevitables

Este enfoque es:

- ✓ Consistente con los términos de la póliza
- ✓ Aceptado por tribunales a nivel nacional
- ✓ Verificado por contabilidad forense
- ✓ Respaldado por datos históricos

Proyecciones de Ingresos

**LÍNEA BASE HISTÓRICA (Mismo período, años anteriores)**

Período	Hace 3 Años	Hace 2 Años	Año Pasado	Promedio	Tendencia de Crecimiento
Mes 1	[\$Monto]	[\$Monto]	[\$Monto]	[\$Monto]	[%]
Mes 2	[\$Monto]	[\$Monto]	[\$Monto]	[\$Monto]	[%]
Mes 3	[\$Monto]	[\$Monto]	[\$Monto]	[\$Monto]	[%]
Total Trimestral	[\$Monto]	[\$Monto]	[\$Monto]	[\$Monto]	[%]

### AJUSTES A LA LÍNEA BASE

Factor de Ajuste	Impacto	Justificación	Documentación
Tendencia de Crecimiento Probada	+ [%]	CAGR histórico de [%]	Declaraciones de impuestos
Ventas Contratadas	+\$ [Monto]	Contratos firmados	Contratos adjuntos
Factores Estacionales	+/- [%]	Patrones históricos	Registros de ventas
Expansión del Mercado	+\$ [Monto]	Nuevo territorio/productos	Plan de negocios
Factores Económicos	+/- [%]	Crecimiento PIB/industria	Reportes económicos
Ajuste Neto	+ [%]		

### CÁLCULO DE INGRESOS "SI NO FUERA POR"

Mes	Base Histórica	Ajustes	Ingresos Proyectados
[Mes 1]	[\$Monto]	+ [%]	[\$Monto]
[Mes 2]	[\$Monto]	+ [%]	[\$Monto]
[Mes 3]	[\$Monto]	+ [%]	[\$Monto]
[Mes 4]	[\$Monto]	+ [%]	[\$Monto]
[Mes 5]	[\$Monto]	+ [%]	[\$Monto]
[Mes 6]	[\$Monto]	+ [%]	[\$Monto]
TOTAL	[\$Monto]		[\$Monto]

### Ingresos Reales Durante la Interrupción

### INGRESOS DE MITIGACIÓN LOGRADOS

Fuente	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Total
Ubicación Temporal	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)
Ventas Remotas/En Línea	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)
Pedidos Pendientes Cumplidos	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)
Otros	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)
<b>Total Real</b>	<b>\$(Monto)</b>	<b>\$(Monto)</b>	<b>\$(Monto)</b>	<b>\$(Monto)</b>

Resumen de Pérdida de Ingresos del Negocio

Componente	Monto
Ingresos Proyectados "Si No Fuera Por"	\$(Monto)
Menos: Ingresos Reales Logrados	-\$[Monto]
<b>Pérdida Bruta de Ingresos</b>	<b>\$(Monto)</b>
Más: Gastos Fijos Continuos	+\$[Monto]
Menos: Gastos Variables Evitados	-\$[Monto]
<b>Pérdida Neta de Ingresos del Negocio</b>	<b>\$(Monto)</b>

6. DOCUMENTACIÓN DE GASTOS ADICIONALES

Resumen de Gastos Adicionales

**PROPÓSITO Y BENEFICIO** Todos los gastos adicionales se incurrieron para:

- 1. Minimizar la pérdida de ingresos del negocio
- 2. Continuar operaciones críticas
- 3. Mantener relaciones con clientes
- 4. Acelerar el proceso de recuperación

ANÁLISIS COSTO-BENEFICIO

- Gastos Adicionales Totales: \$(Monto)
- Ingresos del Negocio Preservados: \$(Monto)
- Beneficio Neto para el Asegurador: \$(Monto) reducción en reclamación BI

Categorías Detalladas de Gastos Adicionales

OPERACIONES TEMPORALES



Gasto	Proveedor	Monto	Beneficio	Documentación
Renta de Ubicación Temporal	[Proveedor]	[\$Monto]	Mantuvo [%] operaciones	Contrato adjunto
Costos de Mudanza/Instalación	[Proveedor]	[\$Monto]	Permitió reinicio rápido	Facturas adjuntas
Seguro Adicional	[Proveedor]	[\$Monto]	Requerido para ubicación temporal	Póliza adjunta
Seguridad	[Proveedor]	[\$Monto]	Protegió activos	Facturas adjuntas
Instalación de Servicios	[Proveedor]	[\$Monto]	Permitió operaciones	Facturas adjuntas
Subtotal		[\$Monto]		

EQUIPO Y TECNOLOGÍA

Gasto	Proveedor	Monto	Beneficio	Documentación
Renta de Equipo	[Proveedor]	[\$Monto]	Reemplazó unidades dañadas	Contratos de renta
Envío Expedito	[Proveedor]	[\$Monto]	Redujo tiempo de inactividad en [días]	Recibos de envío
Sistemas de TI de Emergencia	[Proveedor]	[\$Monto]	Mantuvo acceso a datos	Facturas adjuntas
Licencias de Software	[Proveedor]	[\$Monto]	Continuó operaciones	Acuerdos de licencia
Subtotal		[\$Monto]		

MANO DE OBRA Y PERSONAL

Gasto	Período	Monto	Beneficio	Documentación
Prima por Tiempo Extra	[Fechas]	[\$Monto]	Puso al día pedidos atrasados	Registros de nómina
Personal Temporal	[Fechas]	[\$Monto]	Mantuvo niveles de servicio	Facturas de personal
Bonos de Retención	[Fecha]	[\$Monto]	Previno pérdida de personal	Documentación de nómina
Costos de Capacitación	[Fechas]	[\$Monto]	Personal capacitado cruzadamente	Registros de capacitación
Subtotal		[\$Monto]		

RETENCIÓN DE CLIENTES

Gasto	Propósito	Monto	Resultado	Documentación
Campaña Publicitaria	Notificar ubicación temporal	[\$Monto]	[%] retención de clientes	Facturas publicitarias
Correo Directo	Comunicación con clientes	[\$Monto]	[#] clientes alcanzados	Recibos de envío
Descuentos Otorgados	Incentivo de retención	[\$Monto]	[%] clientes retenidos	Registros de ventas
Eventos para Clientes	Construcción de relaciones	[\$Monto]	[#] asistieron	Facturas de eventos
Subtotal		[\$Monto]		

SERVICIOS PROFESIONALES

Servicio	Proveedor	Monto	Propósito	Documentación
Contabilidad Forense	[Firma]	[\$Monto]	Documentación de reclamación	Carta de compromiso
Ajustador Público	[Nombre]	[\$Monto]	Gestión de reclamación	Contrato adjunto
Asesoría Legal	[Firma]	[\$Monto]	Asesoría de cobertura	Facturas adjuntas
Reportes de Ingeniería	[Firma]	[\$Monto]	Evaluación de daños	Reportes adjuntos
Subtotal		[\$Monto]		

GASTOS ADICIONALES TOTALES: [\$Monto]

7. ESFUERZOS DE MITIGACIÓN

Estrategia Integral de Mitigación

ACCIONES INMEDIATAS (Primeras 72 Horas)

Acción	Costo	Resultado	Ahorros para el Asegurador
Colocación de tableros de emergencia	[\$Monto]	Previno daños adicionales	[\$Monto]
Extracción de agua	[\$Monto]	Previno moho	[\$Monto]
Remoción de inventario	[\$Monto]	Salvó [%] del inventario	[\$Monto]
Recuperación de datos	[\$Monto]	Preservó registros de clientes	Invaluable
Notificación a clientes	[\$Monto]	Retuvo [%] de la base	[\$Monto]

MITIGACIÓN OPERACIONAL (En curso)

Estrategia	Implementación	Costo	Ingresos Preservados
Ubicación temporal	Dentro de [días]	[\$[Monto]]	[\$[Monto]] mensual
Configuración de trabajo remoto	Inmediata	[\$[Monto]]	[\$[Monto]] productividad
Acuerdos con proveedores	Renegociados	[\$[Monto]]	[\$[Monto]] ahorrado
Operaciones parciales	[Descripción]	[\$[Monto]]	[\$[Monto]] ingresos

MÉTRICAS DE ÉXITO DE MITIGACIÓN

- Ingresos preservados: [%] de lo normal
- Clientes retenidos: [%]
- Empleados retenidos: [%]
- Participación de mercado mantenida: [%]
- Tiempo de recuperación reducido en: [Días/Meses]

Opciones No Tomadas y Justificación

Opción Considerada	Por Qué No Se Implementó	Habría Costado
Instalación temporal completa	Muy costosa vs. beneficio	[\$[Monto]]
Subcontratación de toda la producción	Preocupaciones de calidad	[\$[Monto]]
Reemplazo completo inmediato	Tiempo de entrega muy largo	[\$[Monto]]

8. PERÍODO DE RESTAURACIÓN

Análisis de Cronograma

TEÓRICO VS. REAL

Hito	Fecha Teórica	Real/Esperada	Retraso	Razón del Retraso
Ocurrió la pérdida	[Fecha]	[Fecha]	0 días	N/A
Reclamación reportada	+ 1 día	[Fecha]	[Días]	[Si hay]
Inspección del ajustador	+ 3 días	[Fecha]	[Días]	[Disponibilidad del ajustador]
Acuerdo de alcance	+ 10 días	[Fecha]	[Días]	[Negociación requerida]
Permisos obtenidos	+ 20 días	[Fecha]	[Días]	[Retraso de la ciudad]
Contratista movilizado	+ 25 días	[Fecha]	[Días]	[Disponibilidad de materiales]
Demolición completa	+ 35 días	[Fecha]	[Días]	[Expansión del alcance]
Reconstrucción completa	+ 120 días	[Fecha]	[Días]	[Varios factores]
Operaciones reanudadas	+ 130 días	[Fecha]	[Días]	[Inspecciones finales]
Período Total	130 días	[Real]	[Días]	

Factores que Afectan la Restauración

RETRASOS MÁS ALLÁ DE NUESTRO CONTROL

- 1. Permisos: [#] días - Retraso municipal
- 2. Materiales: [#] días - Problemas de cadena de suministro
- 3. Clima: [#] días - Paros de trabajo
- 4. Inspecciones: [#] días - Disponibilidad del inspector
- 5. Cambios de Código: [#] días - Requisitos inesperados

ESFUERZOS DE ACELERACIÓN

- Tarifas de expedición pagadas: \$[Monto]
- Múltiples equipos de contratistas: \$[Monto] adicional
- Tiempo extra autorizado: \$[Monto]
- Materiales por flete aéreo: \$[Monto]

9. PERÍODO EXTENDIDO Y AUTORIDAD CIVIL

Período de Ingresos del Negocio Extendidos

ANÁLISIS DE RAMPA DE SUBIDA

Semana Después de Reapertura	Ingresos Normales	Ingresos Reales	Déficit	% Recuperación
Semana 1	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	[%]
Semana 2	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	[%]
Semana 3	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	[%]
Semana 4	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	[%]
Semanas 5-8	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	[%]
Total Período Extendido	\$(Monto)	\$(Monto)	\$(Monto)	

FACTORES QUE RETRASAN LA RECUPERACIÓN COMPLETA

- Tiempo de readquisición de clientes
- Reconstrucción de inventario
- Recontratación y capacitación de personal
- Recaptura de participación de mercado
- Reconstrucción de reputación

Cobertura de Autoridad Civil (Si Aplica)

DETALLES DE LA ORDEN

- Autoridad Emisora: [Entidad gubernamental]
- Fecha/Hora de la Orden: [Fecha/Hora]
- Área Afectada: [Descripción geográfica]
- Duración: [Inicio] a [Fin]
- Nuestra Distancia del Área Afectada: [Distancia]

APLICACIÓN DE COBERTURA

- Límite de Póliza: [Días] o \$(Monto)
- Período de Espera: [Horas]
- Cobertura Activada: [Fecha]
- Cobertura Termina: [Fecha]
- Pérdida Diaria: \$(Monto)
- **Reclamación Total de Autoridad Civil: \$(Monto)**

# 10. ANÁLISIS DE IMPACTO FINANCIERO

## Impacto en el Flujo de Efectivo

### REQUISITOS MENSUALES DE EFECTIVO

Obligación	Normal	Durante Pérdida	Déficit	Consecuencia si No se Paga
Nómina	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	Pérdida de personal
Renta/Arrendamiento	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	Desalojo
Pagos de Préstamos	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	Incumplimiento
Seguros	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	Pérdida de cobertura
Servicios Públicos	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	Corte de servicio
Impuestos	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	Penalidades
Total Mensual	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	

### IMPACTO ACUMULATIVO

Mes	Necesidad de Efectivo	Efectivo Disponible	Brecha	Brecha Acumulativa
Mes 1	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}
Mes 2	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}
Mes 3	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}	\${Monto}

## Impacto Empresarial a Largo Plazo

### DAÑOS CUANTIFICABLES

Categoría de Impacto	Pérdida Inmediata	Pérdida a Largo Plazo	Impacto Total
Clientes Perdidos	[#]	[#] adicionales	[#] total
Contratos Perdidos	\${Monto}	\${Monto} futuro	\${Monto}
Participación de Mercado	[%] declive	[%] adicional	[%] total
Impacto Crediticio	[Puntos]	[Costo futuro]	\${Monto}
Reputación	[Métrica]	[Costo de recuperación]	\${Monto}

### DESVENTAJA COMPETITIVA Mientras hemos estado cerrados:

- Competidor A ganó [%] participación de mercado
- Competidor B capturó [#] de nuestros clientes
- Nuevo participante C estableció presencia

- La recuperación requerirá inversión significativa más allá de los ingresos del seguro

## 11. RESUMEN DE RECLAMACIÓN Y SOLICITUD

### Cálculo Final de la Reclamación

Componente de Cobertura	Pérdida Calculada	Límite de Póliza	Monto Reclamado
Ingresos del Negocio	\${Monto}	\${Monto}	\${Menor de los dos}
Gastos Adicionales	\${Monto}	\${Monto}	\${Menor de los dos}
Autoridad Civil	\${Monto}	\${Monto}	\${Menor de los dos}
Período Extendido	\${Monto}	\${Monto}	\${Menor de los dos}
<b>Reclamación Bruta</b>	<b>\${Monto}</b>	<b>\${Monto}</b>	<b>\${Monto}</b>
Menos: Deducible			-\${Monto}
<b>RECLAMACIÓN NETA</b>			<b>\${Monto}</b>

### Estructura de Solicitud de Pago

#### ANTICIPO INMEDIATO NECESARIO

- Monto: \${Monto} (representando [%] del monto no disputado)
- Propósito: Operaciones y obligaciones críticas
- Cronograma: Dentro de [#] días hábiles
- Impacto si se Retrasa: [Consecuencias específicas]

#### PAGOS SUBSECUENTES

Pago	Monto	Tiempo	Propósito
Segundo	\${Monto}	[Fecha]	[Necesidades específicas]
Tercero	\${Monto}	[Fecha]	[Necesidades específicas]
Final	\${Monto}	[Fecha]	[Finalización]

### Acciones Solicitadas

1. **RECONOCER** recepción de esta reclamación dentro de 24 horas
2. **CONFIRMAR** cobertura dentro de 5 días hábiles
3. **EMITIR** pago anticipado de \${Monto} dentro de 10 días hábiles
4. **PROGRAMAR** conferencia de liquidación dentro de 15 días hábiles
5. **COMPLETAR** liquidación completa dentro de 30 días hábiles

## **Declaración de Cooperación**

Permanecemos completamente disponibles para:

- ✓ Examen bajo juramento
- ✓ Solicitudes de documentación adicional
- ✓ Inspecciones del sitio
- ✓ Negociaciones de liquidación
- ✓ Proceso de resolución expedita

### **Contacto para respuesta inmediata:**

- Principal: [Nombre] al [Teléfono] o [Email]
- Secundario: [Nombre] al [Teléfono] o [Email]
- Disponible: [Horas/Días]

## **12. APÉNDICES**

### **Apéndice A: Documentación Financiera**

#### **1. Declaraciones de Impuestos (3 años)**

- Declaraciones federales con todos los anexos
- Declaraciones estatales
- Declaraciones de impuestos sobre ventas

#### **2. Estados Financieros (24 meses)**

- Estados de pérdidas y ganancias
- Balances generales
- Estados de flujo de efectivo
- Detalle del libro mayor

#### **3. Documentación de Ventas**

- Reportes de ventas diarios
- Resúmenes mensuales
- Contratos de clientes principales
- Documentación de pedidos perdidos



## **Apéndice B: Documentación de Pérdida**

### **1. Reportes Oficiales**

- Reportes de bomberos/policía
- Reportes del inspector de edificios
- Órdenes del departamento de salud
- Citaciones de OSHA (si las hay)

### **2. Documentación de Daños**

- Fotos profesionales (fechadas/etiquetadas)
- Recorrido en video
- Reportes de ingeniería
- Estimados de restauración

## **Apéndice C: Análisis Profesional**

### **1. Reporte de Contabilidad Forense**

- Certificación CPA
- Cálculos detallados
- Análisis de la industria
- Estudio de impacto en el mercado

### **2. Análisis Económico**

- Datos económicos regionales
- Tendencias de la industria
- Análisis de competidores
- Documentación de participación de mercado

## **Apéndice D: Documentación de Mitigación**

### **1. Operaciones Temporales**

- Contratos de arrendamiento
- Rentas de equipo
- Cuentas de servicios públicos
- Permisos obtenidos

## 2. Gastos de Emergencia

- Todas las facturas
- Pruebas de pago
- Análisis de beneficios
- Documentación de decisiones

## Apéndice E: Registro de Correspondencia

- Todos los correos electrónicos con el ajustador
- Resúmenes de llamadas telefónicas
- Notas de reuniones
- Envíos de documentos

## CONCLUSIÓN

Esta reclamación representa no solo números en una hoja de cálculo, sino la supervivencia de un negocio que emplea a [#] personas, sirve a [#] clientes y contribuye \$[Monto] anualmente a la economía local.

Hemos:

- ✓ Actuado con total transparencia
- ✓ Proporcionado documentación integral
- ✓ Mitigado daños agresivamente
- ✓ Cooperado completamente con la investigación
- ✓ Calculado pérdidas conservadoramente

Ahora esperamos que [Compañía de Seguros] cumpla sus obligaciones bajo la póliza, permitiéndonos recuperarnos, reconstruir y continuar sirviendo a nuestra comunidad.

**El tiempo es esencial.** Cada día de retraso aumenta el riesgo de fracaso empresarial permanente y daño económico expandido.

Apreciamos su pronta atención a este asunto y esperamos una resolución justa y expedita.

Respetuosamente presentado,

[Nombre]

[Título]

[Nombre del Negocio]

[Fecha]

**Representantes Profesionales:**

[Nombre del Contador Forense]

[Credenciales]

[Firma]

[Nombre del Ajustador Público]

[Licencia #]

[Firma]

[Nombre del Abogado] (si aplica)

[Número de Colegiatura]

[Firma]

## **CERTIFICACIÓN**

Por la presente certifico bajo pena de perjurio que:

1. Toda la información proporcionada es verdadera y precisa
2. Todos los cálculos se basan en registros comerciales reales
3. No se han ocultado o tergiversado hechos materiales
4. Toda la documentación de respaldo es auténtica

[Nombre], [Título]

Fecha: [Fecha]

Estado de [Estado]

Condado de [Condado]

Suscrito y jurado ante mí este [Día] día de [Mes], [Año]

Notario Público

La comisión expira: [Fecha]

[Sello]

---

## **FIN DE LA PRESENTACIÓN**

Este documento contiene [#] páginas y [#] apéndices totalizando [#] páginas de documentación de respaldo.