

**UNIVERSIDAD CATOLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**Requisito Previo a la obtención del título de:  
INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Tema:**

**FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE COMPAÑÍA PRODUCTORA ASESORA DE  
SEGUROS**

**Autora:**

**Pamela Guevara Torres**

**Tutor**

**ING. EDGAR JIMÉNEZ**

**Guayaquil, Mayo 2012**

## **DEDICATORIA**

Todo el esfuerzo que he realizado es dedicado a Dios y a mi familia, por ellos he logrado culminar mi etapa escolar, colegial y ahora universitaria.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primera instancia a Dios y a mis abuelos que me dieron las fuerzas para culminar mi carrera. Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que me brindaron sus consejos, positivismo y apoyo.

## ÍNDICE

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
ÍNDICE .....	IV
PROJECT SUMMARY .....	VII
SOMMAIRE DU PROJET .....	VIII
CAPITULO I .....	1
<b>1.1. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2. JUSTIFICACIÓN .....</b>	<b>2</b>
<b>1.3. MARCO REFERENCIAL .....</b>	<b>2</b>
<b>1.4. NOMBRE DE LA EMPRESA.....</b>	<b>6</b>
1.5. EMPRENDEDOR .....	6
1.6. IDEA DEL PRODUCTO .....	7
1.7. IDEA DEL NEGOCIO .....	7
1.8. TIPO DE EMPRESA .....	7
1.9. LA ADMINISTRACIÓN.....	8
1.10. ORGANIGRAMA.....	9
1.11. DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.....	10
1.12. GOBIERNO CORPORATIVO .....	12
1.13. COSTOS ADMINISTRATIVOS.....	13
1.13.1. GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	13
1.13.2. SALARIOS MÁS BENEFICIOS DE LEY.....	13
1.14. PLAN ESTRATÉGICO .....	14
1.14.1. MISIÓN.....	14
1.14.2. VISIÓN .....	14
1.14.3. PRINCIPIOS .....	15
1.15. OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	15
1.15.1. GENERAL .....	15
1.15.2. ESPECÍFICOS .....	15
1.16. ANÁLISIS FODA .....	15
1.16.1. FORTALEZAS DE SATIS .....	16
1.16.2. OPORTUNIDADES DEL SECTOR.....	16
1.16.3. DEBILIDADES DE SATIS .....	16
1.16.4. AMENAZAS DEL SECTOR .....	17
CAPITULO II.....	18
2. PLAN DE MARKETING .....	18
2.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS .....	18

2.2.	CONSUMIDORES.....	18
2.3.	INFORME DE LA COMPETENCIA.....	19
2.3.1.	ASESORES PRODUCTORES DEL SECTOR .....	19
2.3.2.	INFORMACION DE CADA COMPETIDOR .....	19
2.4.	ENTREVISTAS .....	20
2.4.1.	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD.....	20
2.4.2.	ENCUESTAS A MICROEMPRESARIOS .....	21
	.....	23
2.5.	REPORTE (Implicaciones de los resultados) .....	30
2.6.	PROPUESTAS DE MERCADO .....	30
2.6.1.	DEMANDA INSATISFECHA.....	30
2.6.2.	PRODUCTO.....	31
2.6.3.	PRECIO.....	32
2.6.4.	PLAZA .....	35
2.6.5.	PROMOCION.....	35
2.7.	PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING.....	35
	.....	36
2.7.1.	OBJETIVOS DE SATIS S.A.....	36
2.8.	ESTRATEGIAS DE MARKETING.....	37
2.8.1.	DESARROLLO DE ESTRATEGIAS .....	37
CAPITULO III .....		40
3.	ASPECTOS TECNOLÓGICOS .....	40
3.1.	Descripción del servicio .....	40
3.2.	DIAGRAMA DE PROCESO .....	40
3.3.	UBICACIÓN DEL PROYECTO .....	43
3.3.4	DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD.....	45
3.4	DISEÑO DE LA OFICINA .....	46
3.5	COSTOS DE TERRENO Y OBRAS CIVILES .....	47
3.6	NORMAS Y ESTANDARES.....	48
3.8	VIDA ÚTIL DEL PROYECTO.....	49
3.9	COSTOS DE MANTENIMIENTO Y SEGUROS .....	49
3.10	COSTOS DIRECTOS.....	50
3.11	CONTROL DE CALIDAD .....	51
3.12.5.	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN .....	54
3.13.	ESTIMACIÓN DE VENTAS .....	55
CAPITULO IV .....		57
4.	ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO .....	57
4.1.	PLAN DE INVERSIONES DEL PROYECTO.....	57

4.1.3. DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS, AMORTIZACIONES Y ACTIVOS DIFERIDOS .....	59
4.1.4. TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO.....	60
4.1.5. PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS.....	60
4.1.6. FLUJO DE CAJA.....	61
4.1.7. PROYECCIONES DE INGRESOS .....	62
4.1.8. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS .....	63
4.1.9. BALANCE GENERAL .....	63
4.2. EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	64
4.2.1. PRINCIPALES CRITERIOS DE EVALUACIÓN .....	64
4.2.2. PUNTO DE EQUILIBRIO .....	64
4.2.3. INDICES FINANCIEROS .....	65
a) Índices Financieros .....	65
b) Razones Financieras.....	66
4.3. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....	67
4.3.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD .....	67
a) Escenario Proyectado .....	67
b) Escenarios Propuestos .....	67
4.3.2. DETERMINACIÓN DEL RIESGO .....	68
.....	68
4.4. IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.....	69
4.4.1. VALOR AGREGADO .....	69
4.4.2. GENERACIÓN DE DIVISAS Y EMPLEO .....	69
4.5. DESINVERSIÓN .....	69
4.5.1. Recuperación de inversión.....	69
CONCLUSIONES.....	70
Referencias Bibliográficas.....	71
Referencias de la Web.....	73
Índice de tabla .....	74
Índice de ilustraciones.....	75
ANEXOS .....	76

## **PROJECT SUMMARY**

This project has been forged through a series of events that led to contact people involved in the insurance industry and thus could reveal the large unmet demand.

As a starting point, three business ideas were studied the process of defining the thesis theme during the Graduation Seminar at the Catholic University of Guayaquil and was found that there was more acceptance to the insurance sector through a market research analysis.

This project contains a study for the implementation and creation of an Insurance Broker in the city of Guayaquil that provides direct assistance to microenterprises in insurance coverage and representation to insurance companies, offering the most varied benefits with more competitive prices.

"SATIS" derives from a term in Latin "ad satis" which means "enough" and from "Quantum Satis" which translates into the "right amount." The name of the company asserts our commitment to provide prices and services that best fit the needs of our customers without overwhelming them information.

Information relevant to a better understanding of insurance is presented firstly and then gradually immerse in the brokerage sector. The reader will find a complete analysis in regard to the market research and a technical analysis of the processes to implement, production capacity and costs incurred for the establishment and operation of the office. Finally, financial projections and feasibility studies of the project are presented which brought the creation of SATIS S.A.

## **SOMMAIRE DU PROJET**

Ce projet a été forgée par une série d'événements qui ont conduit à contacter les personnes impliquées dans l'industrie de l'assurance et donc susceptibles de révéler l'importante demande insatisfaite est présenté.

Comme point de départ, trois idées d'affaires ont été étudiés le processus de définition du thème de thèse au cours du séminaire des diplômés à l'Université catholique de Guayaquil et a été constaté qu'il y avait une plus grande acceptation au secteur des assurances par le biais d'une analyse des études de marché.

Ce projet contient une étude pour la mise en œuvre et la création d'un courtier d'assurance dans la ville de Guayaquil qui fournit une assistance directe aux microentreprises dans la couverture d'assurance et de la représentation des compagnies d'assurance, offrant les avantages les plus variés avec plus compétitif prix.

"SATIS" dérive d'un terme en Amérique "ad satis» qui signifie «assez» et de «quantum satis» qui se traduit par la "bonne quantité". Le nom de l'entreprise affirme notre engagement à fournir des prix et des services qui correspondent le mieux aux besoins de nos clients, sans surcharger lui d'information.

Les informations utiles à une meilleure compréhension de l'assurance est présenté tout d'abord, puis progressivement plonger dans le secteur du courtage. Le lecteur trouvera une analyse complète en ce qui concerne l'étude de marché et une analyse technique des processus à mettre en œuvre, la capacité de production et les coûts engagés pour la création et le fonctionnement du bureau. En fin, des projections financières et des études de faisabilité du projet ont soutenu la création de SA SATIS.







# **CAPITULO I**

## **1 PRESENTACIÓN DEL PROYECTO**

### **1.1. INTRODUCCIÓN**

El presente proyecto contiene un estudio para la implementación y creación de una Agencia Asesora Productora de Seguros Varios en la ciudad de Guayaquil, llamada SATIS S.A. especializada en la colocación de planes de seguros, buscando convertir al proyecto en una posibilidad inmediata y rentable.

En el primer capítulo presentamos el proyecto e información relevante para la mejor comprensión de seguros como punto de partida y luego la inmersión en el sector productor asesor.

En el capítulo 2, el lector encontrará un análisis completo en lo que se refiere al área de investigación de mercados, relacionando la demanda insatisfecha encontrada con estrategias para dar a conocer los servicios que SATIS S.A. en la ciudad de Guayaquil.

En el capítulo 3, se ha incluido el análisis técnico de los procesos a implementar en la nueva empresa de seguros SATIS, en donde se ha estudiado la capacidad de producción y los costos incurridos para el establecimiento y puesta en marcha de la oficina.

En el capítulo 4 se puntualizó las proyecciones financieras y los estudios de viabilidad del proyecto a partir de los cuales se obtuvo el resultado de la factibilidad de la creación de SATIS. S.A.

## 1.2. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto se ha forjado a través de una serie de eventualidades que condujeron a contactar a personas involucradas en el sector de seguros y por lo cual se pudo revelar la gran demanda insatisfecha que se presenta.

Como punto de partida, durante el Seminario de Graduación de la Universidad Católica de Guayaquil se estudió tres ideas en el proceso de definición del tema de tesis y se encontró que existió mayor acogida hacia los seguros a través de una exploración de mercado.

Se recibió un resultado del 81% entre los encuestados<sup>1</sup> que consideraron que es importante contar con asesoría en seguros y, entre otras variables que se estudiaron, se reflejó la importancia de la información transmitida a los clientes, el tiempo de respuesta y el precio.

De esta manera se derivó el presente proyecto, con los datos recogidos y la información que se obtuvo del sector siendo ésta verificable a través de instituciones financieras confiables.

## 1.3. MARCO REFERENCIAL

Del latín “secūrus” deriva la palabra SEGURO, aquello cierto o que se encuentra exento de riesgo, es decir, sinónimo de seguridad o certeza.

En este sentido y como punto de partida al presente proyecto, un seguro es un contrato a través del cual una persona paga un valor para recibir una indemnización en caso de sufrir la pérdida del bien asegurado. El contrato o **póliza**, es el documento principal del contrato de seguro en el que constan los derechos y obligaciones de las partes. El valor a pagar a la aseguradora es el precio del seguro en sí o la **prima**.

---

<sup>1</sup> El emprendedor encuestó a 100 personas (Sept. 2011)

## **HISTORIA DEL SEGURO SOCIAL ECUATORIANO (IESS, 2012)**

En el año 1928 se conformó la Caja de Pensiones como entidad aseguradora con patrimonio propio. Luego, entre los años 1935 y 1937 se crea el Instituto Nacional de Previsión, órgano superior del Seguro Social y se incorporó el seguro de enfermedad entre los beneficios para los afiliados.

Entre los años 1942 y 1963: Se afianza el sistema del Seguro Social en el país. Se fusionó la Caja de Pensiones con la Caja del Seguro para formar la Caja Nacional del Seguro Social que luego se convertiría en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

El IESS se mantiene como entidad autónoma y única institución responsable de la aplicación del Seguro General Obligatorio, recursos propios y distintos de los del Fisco. Finalmente, el 30 de noviembre del 2001 se publica la LEY DE SEGURIDAD SOCIAL.

## **SITUACIÓN ACTUAL DE LOS SEGUROS**

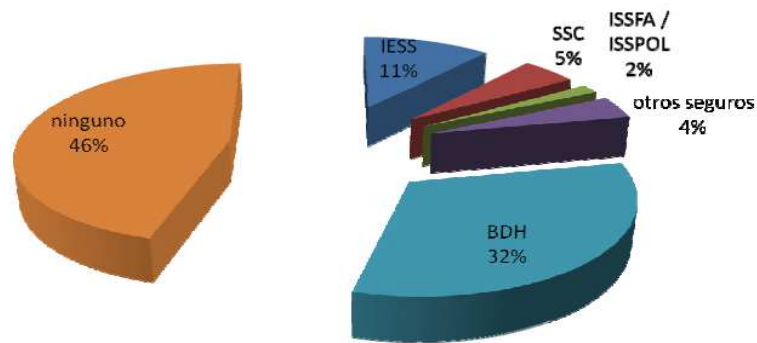
En el sector de seguros para microempresas, un estudio (Swiss Re, 2010) señala que en los últimos años aumentó la aceptación de los micro-seguros en el mundo más permanecen aún más de 4,000 millones de clientes por acaparar.

En el informe de la Seguridad Social de Ecuador publicado en la página web de La Comisión Económica para América Latina (CEPAL)(Observatorio de la PyME, 2010)se destaca que la situación actual de los seguros está determinada por un 46% de ecuatorianos sin seguro, es decir, casi la mitad de los 14'483,499 habitantes<sup>2</sup>del país.

---

<sup>2</sup> Resultado del Censo poblacional 2010

**Figura 1 Población Total con Afiliación y Protección en Ecuador**



2008

Fuente: Enemdur - INEC – PPS-MIES 2008.  
Elaboración: MCDS

Según la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** se puede determinar también que el 22,10% de la población total es la que cuenta con algún tipo de seguro, sólo un 30,10% de la PEA<sup>3</sup>.

**Tabla 1 Población Total Afiliada a Seguro Social Año 2009**

Población en seguridad social 2009	
IESS	2.850.129
ISSFA	74.727
ISSPOL	56.352
IESS, ISSFA, ISSPOL, Salud familiares	218.792
	<b>3.200.000</b>

Fuente. Registros institucionales.  
Elaboración: MCDS

## CONTEXTO DE UNA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS

Conocidos como corredores de seguros o en el mundo anglosajón como bróker, es el intermediario de varias compañías aseguradoras, sin estar vinculado en exclusiva a ninguna de ellas y que comercializa contratos de seguro a sus clientes. El corretaje de seguros en Ecuador lo rige la Superintendencia de

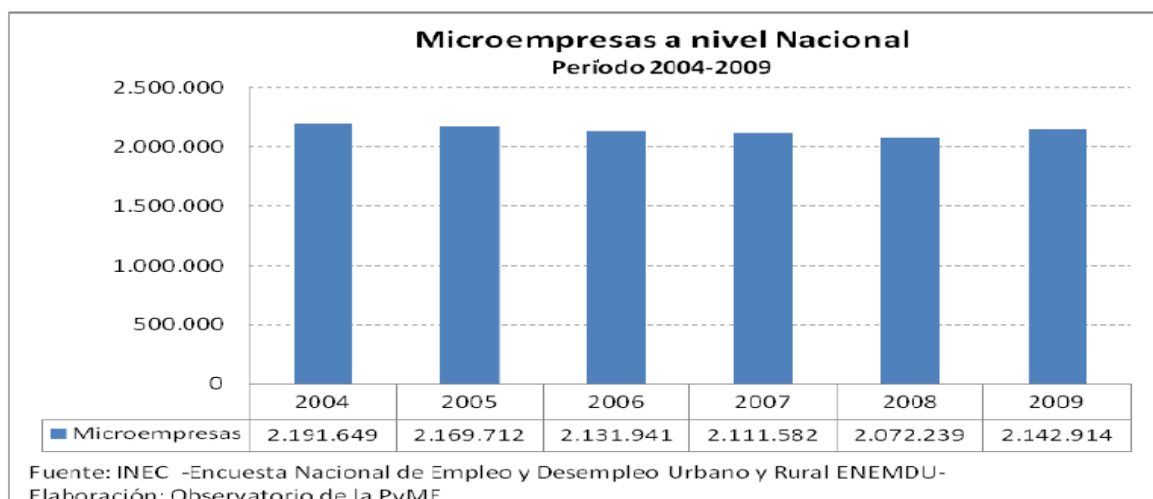
<sup>3</sup> Población Económicamente Activa = 10.596.026 habitantes.

Bancos y Seguros y trae consigo beneficios sociales a quienes los contratan como seguridad, generación de empleos para los guayaquileños, entre otros.

En el sector de asesores productores de seguros, un estudio de la COPAPROSE (Confederación Panamericana de Productores de Seguros, 2009) reflejó que el valor de comisiones ganadas por los brókers<sup>4</sup> de seguros representó el 10,61% frente a las primas totales del mercado asegurador integral ecuatoriano y que entre los ramos de más alta participación con mayor crecimiento se encuentra Asistencia Médica (13,9%), Vida Colectiva (8%), Vida Individual (7,4%).

En el sector de microempresas, por medio del Censo Económico realizado en el 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)(Observatorio de la PyME, 2010)se conoció que a nivel nacional existen 2,143 millones de Microempresas con un crecimiento de por lo menos 34.14% con respecto a años anteriores.

**Figura 2 Crecimiento Microempresas a Nivel Nacional Año 2009**

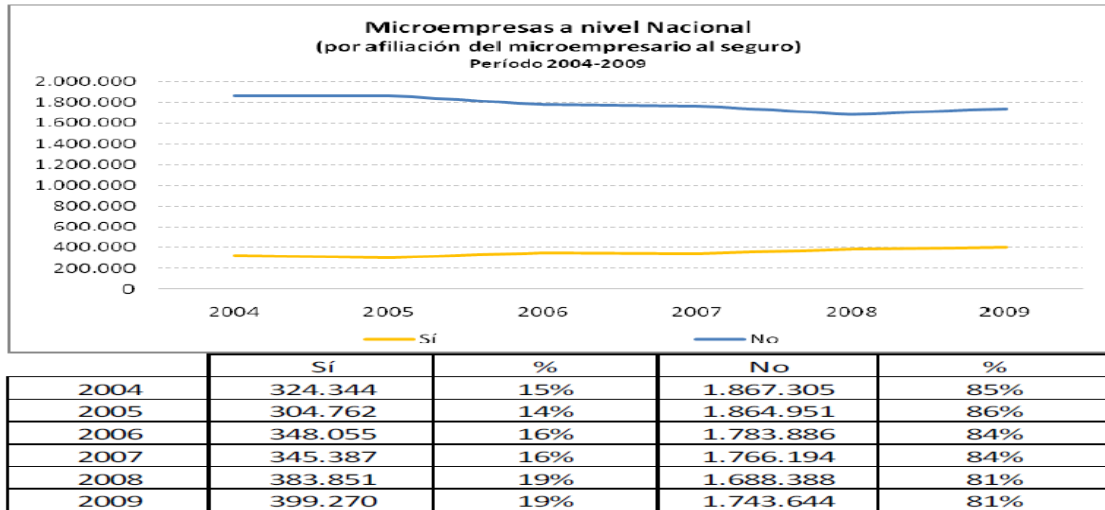


Según registros del INEC, el 81% de estas microempresas no tienen afiliación al seguro. Con respecto a años previos la acogida a esta responsabilidad ha aumentado sin embargo no lo suficiente, manteniendo una

<sup>4</sup> Corredores o asesores productores.

brecha preocupante pero a la vez traduciéndose en la oportunidad de ingreso para SATIS S.A.

**Figura 3 Crecimiento porcentual Microempresas Afiliadas al Seguro**



Fuente: INEC -Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano y Rural ENEMDU-  
Elaboración: Observatorio de la PyME

#### 1.4. NOMBRE DE LA EMPRESA

“SATIS” del término latín “ad satis” que significa “suficientemente”<sup>5</sup>y “Quantum Satis”<sup>6</sup> que se traduce en la “cantidad adecuada”.El nombre de la empresa asevera nuestro compromiso de brindar los precios y servicios que más se ajustan a las necesidades de nuestros clientes sin abrumarlos de información.

El nombre deberá ser aprobado en la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

#### 1.5. EMPRENDEDOR

Pamela Guevara Torres: Egresada de la carrera Gestión Empresarial Internacional, posee un sólido conocimiento en temas administrativos, así como

<sup>5</sup>Satisfacer se compone de: *facere* – conservando el *hacer* en su escritura antigua – y *satis*, proveniente del latín “*ad satis*”, que quiere decir: *suficientemente*.

<sup>6</sup>Abreviado a veces en la literatura especializada como qs o QS.



amplia experiencia en ventas a través de la cual ha logrado mantener excelentes relaciones comerciales.

## **1.6. IDEA DEL PRODUCTO**

Asesoría directa a microempresas en coberturas de Seguro y representación ante las aseguradoras, ofreciendo los más variados beneficios con las primas más competitivas del mercado por medio de agrupación en pools corporativos.

## **1.7. IDEA DEL NEGOCIO**

SATIS comprará al por mayor paquetes de cobertura a las compañías aseguradoras para vender a grupos de microempresarios coberturas al por menor. A través de la conformación de grupos de personas en un paquete homogéneo (“pools corporativos”) se conseguirá primas más bajas que aquellos otorgados individualmente.

## **1.8. TIPO DE EMPRESA**

SATIS será constituida bajo la figura de una sociedad Anónima, lo cual obliga a la compañía a constituirse con dos o más accionistas<sup>7</sup>(Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009).

- **Razón Social**  
SATIS S.A.
- **Nombre Comercial**  
SATIS PRODUCTORA ASESORA DE SEGUROS
- **R.U.C.<sup>8</sup>**  
0919990127001

---

<sup>7</sup> Propietario de una acción o “fracción” del patrimonio de la empresa.

<sup>8</sup> Registro único de contribuyente = Identificación ante Administración Tributaria.

## ACCIONISTAS

SATIS se establecerá con cinco accionistas, personas naturales y familiares del responsable del proyecto. En la siguiente tabla se indica el porcentaje de participación accionaria:

**Tabla 2 Accionistas y Porcentaje de Participación Accionaria**

ACCIONISTAS	VALOR ACCION	# ACCIONES	CAPITAL SUSCRITO	%
Accionista 1	\$ 1.00	400	\$ 400.00	0.50
Accionista 2	\$ 1.00	100	\$ 100.00	0.13
Accionista 3	\$ 1.00	100	\$ 100.00	0.13
Accionista 4	\$ 1.00	100	\$ 100.00	0.13
Accionista 5	\$ 1.00	100	\$ 100.00	0.13
		<b>TOTAL</b>	800	1.00

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

Los accionistas cuentan con el soporte económico de sus bienes, la renta generada por sueldos y ahorros; siendo esta última, la fuente de inversión. El accionista mayoritario estará a cargo de la empresa mas las decisiones deberán ser respaldadas por todos los socios. Las utilidades, responsabilidades y derechos se detallarán en el Gobierno Corporativo.

### 1.9. LA ADMINISTRACIÓN

La Gerencia General deberá actuar como representante legal de la empresa, presentar a los accionistas los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional.

En vinculación con los gerentes comerciales planea, dirige y controla las metas y políticas de SATIS. Se encargará de proveer de contactos y relaciones empresariales a la compañía. Adicionalmente, una vez cerrada la venta deberá suscribir los respectivos contratos de agenciamiento de seguros con las empresas

de seguros o de medicina prepagada<sup>9</sup>(Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009)

SATIS por su parte, otorgará al responsable del cargo su sueldo más beneficios de Ley en el tiempo respectivo, facilitará su gestión con los recursos necesarios, movilización, capacitaciones y bonificaciones en la medida conveniente. Cada año tendrá derecho a quince días de vacaciones acorde a la Ley(Comisión de Legislación y Codificación, 1997).

### 1.10. ORGANIGRAMA

En la estructura de SATIS el grupo de accionistas se ubica en el primer nivel del organigrama, ellos estarán directamente comunicados con el Gerente General. En un tercer nivel, se ha ubicado a los Gerentes Comerciales que estarán en cercana relación con los ejecutivos de cuenta y contador por servicios prestados para el correcto manejo de las pólizas, comisiones y reembolsos que ameriten revisión. La mensajería, bajo supervisión de la Asistente, deberá atender a todos los departamentos, las diligencias se realizarán en orden de prioridad para beneficio de la empresa. Se le asignará tareas de limpieza.

**Figura 4 Organigrama de SATIS**



<sup>9</sup> Aceptar Dinero por adelantado, en caso de accidente la medicina está ya cubierta

## 1.11. DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

### GERENCIA COMERCIAL

La gerencia comercial deberá gestionar su cartera de clientes y facilitar toda la documentación necesaria a los ejecutivos de cuentas. Entre sus funciones se destaca la renegociación con las aseguradoras y los clientes para términos de compras, formas de pago y coberturas.

De acuerdo al organigrama deberá reportarse a la Gerencia General y mantener con los ejecutivos de cuenta un ambiente favorable para el cumplimiento de las metas, optimizando los recursos disponibles. Entre los beneficios, la persona tendrá derecho a quince días de vacaciones acorde a la Ley además del pago de su sueldo más beneficios (Gobierno Nacional de la República del Ecuador, 2010) dentro del tiempo respectivo.

### CONTADOR

En definitiva, será una de los asesores externos más importantes debido a que se encarga del reporte y pago a los colaboradores de SATIS primordialmente y según normas de la Ley General de Seguros de Ecuador (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009) deberá cumplir con:

- *Remitir anualmente, adjunto a los estados financieros de SATIS, la nómina de los accionistas y representantes legales y mantener actualizados los referidos nombramientos.*
- *Pagar la contribución respectiva del sostenimiento de la Superintendencia de Bancos y Seguros.*
- *Conservar archivos actualizados con todos los registros de ingresos y egresos de las operaciones de SATIS sobre el giro de los negocios. Presentar la información de las obligaciones cada año.*

## **EJECUTIVOS DE CUENTA**

Una vez que recibe la información del Gerente Comercial, el ejecutivo de cuenta es el que se encarga de la retención y fidelidad del cliente. Deberá cuidar que el contrato de seguro se mantenga vigente y gestionar la oportuna renovación.

De acuerdo a lo estipulado (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009) deberá firmar las propuestas o cotizaciones que tramiten y verificar que cumplan con las exigencias técnicas del riesgo que le sean aplicables y:

*Asesorar al cliente en forma veraz, detallada y permanente acerca de las condiciones del contrato; y, responder por el correcto manejo y mantener bajo estricta reserva toda cotización que fuere entregada por las empresas de seguros.*

SATIS le proveerá del pago de su sueldo dentro del período respectivo más los beneficios de Ley. El horario deberá ser flexible en beneficio de ambas partes y basado en rendimiento alcanzado. Cada año tendrá derecho a quince días de vacaciones acorde a la Ley.

## **ASISTENTE**

Sus funciones como asistente administrativo involucrarán apoyar la gestión de la Gerencia General, estar en alto grado de coordinación con los Gerentes Comerciales y demás empleados y deberá supervisar las rutas y actividades de los mensajeros.

Entre otras funciones deberá: Tramitar correspondencia, recepción de documentos y archivo de documentos, atender llamadas telefónicas y visitas. Al año de laborar en SATIS tiene derecho a los beneficios adicionales a su sueldo y a quince días de vacaciones acorde a la Ley (Comisión de Legislación y Codificación, 1997).

## **MENSAJERO/LIMPIEZA**

El mensajero realizará trámites bancarios y entrega de documentación. Se le asignará las labores de limpieza general de la oficina. El pago de su sueldo, más beneficios de Ley, se realizará dentro de los límites establecidos en el Código de Trabajo (Comisión de Legislación y Codificación, 1997). Adicionalmente gozará de quince días de vacaciones al año de trabajar en la empresa.

### **1.12. GOBIERNO CORPORATIVO**

SATIS se remitirá a la Ley de Compañías (Honorable Congreso Nacional, 2007) para determinar su Gobierno Corporativo. Las facultades de los accionistas son, entre otras: resolver todo aumento de capital autorizado; nombrar y remover a personal de la compañía; recibir los balances generales, estado de pérdidas y ganancias, informes gerenciales, y las actas de las juntas generales.

La distribución a los accionistas de las utilidades deberá realizarse en proporción a lo que pagaron por sus acciones. Entre ellos sólo podrá repartirse el resultado del beneficio neto y que se obtuvo del balance anual.

Los dividendos se distribuirán según la participación de cada accionista posterior a la designación del 70% de la utilidad neta para reinversión. Las medidas que vayan a implementarse o modificarse sobre aumento de capital, estrategia de reinversión u otra decisión societaria deberán contar con una mayoría de votos<sup>10</sup> en la Junta General de Accionistas. SATIS en este respecto deberá cumplir anualmente con los estados financieros y la nómina de los accionistas y representantes legales y mantener actualizados los referidos nombramientos (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009).

---

<sup>10</sup>El porcentaje deberá alcanzar el 51% del peso accionario.

## 1.13. COSTOS ADMINISTRATIVOS

### 1.13.1. GASTOS DE CONSTITUCIÓN

Inicialmente se deberá cancelar los honorarios del abogado<sup>11</sup> quien estará encargado de todos los trámites en la Notaría Pública respectiva y en la Superintendencia de Compañías, también de la redacción y entrega del acta de constitución de SATIS; exceptuando la inscripción en el Registro Mercantil, el nombramiento del Presidente, Vicepresidente y Gerente General de la compañía que deberá realizar la empresa y que representan USD\$25 por cada ejecutivo. El trámite de publicación requerido, se contratará con el periódico El Telégrafo con un valor aproximado de USD\$50.

SATIS deberá realizar un pago de USD\$400a la cuenta de la Superintendencia de Compañías (será devuelto posteriormente), que es el 50% del capital suscrito. Su capital autorizado podrá ascender hasta un 50% del capital suscrito es decir USD\$1600<sup>12</sup>.

### 1.13.2. SALARIOS MÁS BENEFICIOS DE LEY

SATIS deberá destinar el valor mensual que se detalla en la siguiente tabla al pago de sueldos y salarios, incluidos los beneficios.

Tabla 3 SUELDOS MÁS BENEFICIOS DE LEY

SATIS S.A.

CARGOS	SUELDOS MÁS BENEFICIOS						
	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO*	VACACIONES	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL**	TOTAL MENSUAL
GERENTE	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 24,33	\$ 41,67	\$ 83,33	\$ 121,50	\$ 1.354,17
ASISTENTE	\$ 340,00	\$ 28,33	\$ 24,33	\$ 14,17	\$ 28,33	\$ 41,31	\$ 476,48
GERENTE COMERCIAL	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 24,33	\$ 18,75	\$ 37,50	\$ 54,68	\$ 622,76
EJECUTIVO DE CUENTA 1	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 24,33	\$ 14,58	\$ 29,17	\$ 42,53	\$ 489,78
EJECUTIVO DE CUENTA 2	\$ 350,00	\$ 29,17	\$ 24,33	\$ 14,58	\$ 29,17	\$ 42,53	\$ 489,78
MENSAJERO	\$ 296,00	\$ 24,67	\$ 24,33	\$ 12,33	\$ 24,67	\$ 35,96	\$ 417,96
<b>TOTAL PERSONAL</b>	<b>\$ 2.786,00</b>	<b>\$ 232,17</b>	<b>\$ 146,00</b>	<b>\$ 116,08</b>	<b>\$ 232,17</b>	<b>\$ 338,50</b>	<b>\$ 3.850,92</b>

\* Sueldo básico unificado 2012 es USD\$292

\*\* Aporte patronal de 11,15% + Aporte IECE de 0,5% + Aporte CECAP de 0,5%

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

<sup>11</sup> Se ha considerado un valor aproximado de USD\$500

<sup>12</sup> Información obtenida a través de consultas a empresarios.

Se observa cada rubro destinado a los aportes, vacaciones y beneficios de Décimo Tercer y décimo cuarto sueldo. Los cálculos son estipulados acorde a la información encontrada sobre los aportes de la compañía (IESS, 2012) y los ingresos obligatorios de un empleado (Ministerio de Relaciones Laborales, 2011).

#### **1.14. PLAN ESTRATÉGICO**

La junta general de accionistas implementará un sistema de negocios de reinversión para agregar valor a SATIS. Los procesos deberán ser reforzados por la supervisión de la Gerencia General, estableciendo los códigos de controles a las Gerencias subordinadas y éstos, a la vez, promoviendo la autoevaluación periódica de los resultados ante los asesores.

Los Gerentes Comerciales reflejarán el cumplimiento de sus metas a través de sus reportes y de la retroalimentación de nuestros socios comerciales (aseguradoras) como también de los clientes.

##### **1.14.1. MISIÓN**

Asesorar a micro-empresarios en la adquisición de seguros que cuiden su negocio y personal, a través de la conformación de “pools corporativos” con un alto poder de negociación para la obtención de grandes beneficios y bajos precios.

##### **1.14.2. VISIÓN**

Convertirnos en una de las Agencias Productoras Asesoras de Seguros más reconocidas dentro del ámbito micro-empresarial.



### **1.14.3. PRINCIPIOS**

Respetar los derechos de los grupos de interés y alentar la cooperación activa entre la empresa y dichos grupos.

Asegurar que la información fluya de manera precisa y regular acerca de los resultados de la empresa protegiendo los derechos de los accionistas y el trato equitativo de los mismos.

Contar con un Directorio que defina las estrategias de la empresa, con control eficaz y responsabilidad hacia la empresa y sus accionistas.

## **1.15. OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **1.15.1. GENERAL**

Determinar la viabilidad económica, de mercado y técnica para la implementación de una agencia asesora productora de seguros en la ciudad de Guayaquil.

### **1.15.2. ESPECÍFICOS**

- Desarrollar un estudio de costos, gastos incurridos para la constitución y puesta en marcha de la empresa.
- Realizar una investigación de mercados y respectiva exploración de las necesidades que deberán ser cubiertas.
- Evaluar el retorno económico esperado para los accionistas.

## **1.16. ANÁLISIS FODA**

A continuación se presentan: los factores internos que la empresa controla, nuestras principales fortalezas y debilidades; los factores externos, oportunidades y amenazas del mercado que el sector ejerce en SATIS.

#### **1.16.1. FORTALEZAS DE SATIS**

- 1.- Contratación de Personal con vasto conocimiento en Seguros más la capacitación recibida por SATIS y por las aseguradoras contratadas.
- 2.- Cartera inicial establecida a través de nuestros Gerentes Comerciales.
- 3.- Excelentes relaciones con diferentes compañías aseguradoras que permitirán negociar en mejores términos.
- 4.- Aplicación de sistemas de información que permitirán la optimización de tiempo y procesos de la organización

#### **1.16.2. OPORTUNIDADES DEL SECTOR**

- 1.- Cultura creciente de contratación de seguros a nivel nacional.
- 2.- Reducido número de brókers interesados en microempresas, siendo un trabajo minucioso en comparación con grandes clientes corporativos.
- 3.- Crecimiento acelerado en el número de micro-empresarios ecuatorianos por las facilidades y créditos para estos por parte del Estado.
- 4.- El actual interés del Estado por el seguro de los ciudadanos.

#### **1.16.3. DEBILIDADES DE SATIS**

- 1.- Contratación de poco personal, al inicio de las actividades lo que podría suponer recarga de funciones.
- 2.- Nuevos en el mercado asegurador.
- 3.- La empresa no cuenta con un software especializado en la cotización de coberturas.

### 1.16.4. AMENAZAS DEL SECTOR

- 1.- Interés repentino de grandes brókers por el sector micro-empresarial.
- 2.- Nuevas regulaciones en el sector de salud u otros que afecten directamente al negocio por parte del Estado.

**Ilustración 1 MATRIZ FODA**

		MATRIZ DE FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS - SATIS S.A.	
		FORTALEZAS	DEBILIDADES
		1. CONTRATACIÓN DE PERSONAL CAPACITADO CON EXPERIENCIA EN EL MERCADO. 2. ACTUALIZACIÓN CONSTANTE PARA OFRECER VARIEDAD DE PRECIOS Y SERVICIOS 3. EXCELENTES RELACIONES CON SOCIOS COMERCIALES. 4. OPTIMIZACIÓN DE TIEMPO Y PROCESOS DE LA ORGANIZACIÓN	1. DÉFICIT DE PERSONAL Y POSIBLE RECARGA DE FUNCIONES 2. EMPRESA NUEVA EN EL MERCADO 3. DEPENDENCIA DE LA GESTIÓN DE ASEGURADORAS 4. LIMITADO CONTROL Y CONFIDENCIALIDAD DE INFORMACIÓN
SECTOR DE SEGUROS	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS	
	1. CULTURA CRECIENTE DE CONTRATACION DE SEGUROS 2. BAJO INTERÉS DE BRÓKERS POR CUENTAS MICROEMPRESARIALES 3. POTENCIAL CRECIMIENTO DE CARTERA POR INCREMENTO DE MICRO EMPRESAS 4. TECNOLOGÍA AVANZADA EN EMISION DE POLIZAS Y COBERTURAS REDUCIENDO LOS COSTOS POR DOCUMENTACION FISICA	1. SE MANTENDRÁ UN AMBIENTE DE RESPETO A LOS COLABORADORES, EN EL ASPECTO ECONÓMICO Y EN EL LABORAL, DELINEANDO LAS FUNCIONES PARA EL DESEMPEÑO PRODUCTIVO DE ELLOS. 2. EL TIEMPO DE RESPUESTA PODRÁ SER CONTROLADO AL COMBINAR EN LAS COBERTURAS ASEGURADORAS QUE OFREZCAN REEMBOLSOS RÁPIDOS 3. CAMPAÑA AGRESIVA A TRAVÉS DE NUESTROS PROGRAMAS DE MERCADEOS Y POSICIONAMIENTO 4. PARA EVITAR EL "INTERCAMBIO" DE CLIENTES ENTRE NUESTRA EMPRESA Y OTRA, EL GERENTE GENERAL REALIZARÁ VISITAS ESPORÁDICAS AL CLIENTE PARA QUE NO SÓLO ESTÉ RELACIONADO CON UN EJECUTIVO DE CUENTA EN PARTICULAR SI NO CON LA COMPAÑÍA. 5. SATIS DEBERÁ ESTAR SIEMPRE EVOLUCIONANDO Y NO SOLO "OBSERVANDO" LOS MOVIMIENTOS DEL SECTOR ASEGURADOR, LA CONTINUA EXPLORACIÓN DE MERCADO ES IMPORTANTE.	
	AMENAZAS		
	1. INGRESO DE COMPETIDORES EN EL MERCADO DE SATIS 2. CAMBIOS Y REGULACIONES DEL ESTADO EN TEMAS DE SALUD, SUELDOS O INTERMEDIARIOS.		

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

La parte más importante de haber realizado las listas anteriores es encontrar las soluciones, o estrategias que se detallan en la matriz de la Ilustración 1.

## CAPITULO II

### 2.PLAN DE MARKETING

#### 2.1.INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

##### TARGET

Las proyecciones en este informe se basan en el deseo de SATIS de abarcar el sector micro-empresarial, actualmente desatendido.

##### CLIENTES

El cliente de SATIS será el micro-empresario en la ciudad de Guayaquil como punto inicial de nuestro análisis a cinco años. Se incluye una matriz de las características de nuestro cliente. En el inciso “Encuestas” se detallará a profundidad el perfil de mercado.

**Tabla 4 MATRIZ DE CLIENTES Y ESTIMACIÓN DE DATOS**

ANÁLISIS DE CLIENTES	
Edad Promedio y género?	18-35 años. Sexo indistinto.
Cuánto está dispuesto a pagar?	Menos que el costo por seguro individual
Dónde están ubicados y dónde compran?	Zona Norte y Céntrica de la ciudad de Guayaquil
Cómo compran? (cantidades, formas de pago)	No adquieren servicios privados por el costo, el IESS es su única opción
Cada cuánto compran?	Medio nivel de siniestralidad
Qué necesidades tienen? (relacionadas con sus productos o servicios)	Protección de sus negocios y bienes, atención del sector asegurador.
Cómo cree usted que sus productos y servicios cubrirán esas necesidades?	Por medio de seguros contra Incendio o Robo por ejemplo con primas bajas por poder de mayoría

#### 2.2.CONSUMIDORES

Entre nuestros consumidores encontramos no sólo a los titulares de las coberturas sino también a sus familias (esposa/esposo e hijos) que suelen trabajar en la misma empresa y los empleados de ésta.

**Tabla 5 MATRIZ DE CONSUMIDORES E IDENTIFICACIÓN DE ROLES**

MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE ROLES	
Quién es la persona que realiza la compra	Micro-empresario
Quién es la persona que influye en la compra	Micro-empresario
Quién es la persona que decide la compra	Micro-empresario
Quién es la persona que usa el producto	Micro-empresario, familia y empleados

### 2.3. INFORME DE LA COMPETENCIA

#### 2.3.1. ASESORES PRODUCTORES DEL SECTOR

La agencia con mayor aceptación en la ciudad según el ranking de comisiones ganadas en el 2010 (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2010) es Ecuaprimas Cía. Ltda. con una diferencia porcentual de 10 con respecto a la segunda ubicación dentro del ranking.

**Tabla 6 RANKING DE COMISIONES**

AGENCIAS ASESORAS PRODUCTORAS DE SEGUROS			
FECHA DE CORTE: 31/12/2010			
No.	RAZON SOCIAL.	Valor US\$	% Porcentaje
1	ECUAPRIMAS CIA. LTDA.	\$ 4,509,624.29	19.17
2	Z.H.M. ZULOAGA, HIDALGO & MAQUILON S.A.	\$ 2,177,823.00	9.26
3	COLCORDES SOCIEDAD ANONIMA	\$ 2,165,894.41	9.21
4	COLARI S. A.	\$ 1,488,160.65	6.33
5	CETISEGUROS S.A.	\$ 1,098,742.06	4.67
6	ECUAPATRIA CIA. LTDA.	\$ 1,059,198.21	4.5
7	SERVISEGUROS S.A.	\$ 717,257.80	3.05
8	ROSENEY SALCEDO Y ASOCIADOS S.A. RSA	\$ 572,900.32	2.44
9	EL SOL S.A.	\$ 568,984.00	2.42
10	DATILES SEGUDATILES S.A.	\$ 548,207.96	2.33
11	DASU CIA. LTDA.	\$ 495,004.41	2.1
12	OMNISEGUROS CIA. LTDA.	\$ 462,260.11	1.96
13	LUIS ERNESTO CEVALLOS, AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	\$ 458,641.94	1.95
14	DEL PACIFICO CIA. LTDA.	\$ 440,265.33	1.87
15	ATESEGU ATS S.A.	\$ 385,295.86	1.64

#### 2.3.2. INFORMACION DE CADA COMPETIDOR

Se ha realizado un análisis de las páginas web de los corredores ubicadas en los primeros lugares del ranking de la Superintendencia de Compañías. A

través de éstos, se ha podido corroborar que estas agencias no poseen servicios dirigidos a microempresas ya que todas mencionan servicios para “grandes” empresas y de “alto” valor.

## **2.4. ENTREVISTAS**

### **2.4.1. ENTREVISTA A PROFUNDIDAD**

#### **Entrevistadora**

Srta. Pamela Guevara

#### **Persona entrevistada**

Sr. Bismarck Chávez - Dueño y gerente general de Ecuapólizas.

#### **Razones y expectativas**

Con el objeto de establecer una visión coherente sobre el mundo de seguros, se consideró importante conocer la opinión de una persona quién además de estar en el negocio también ha sido un emprendedor al iniciar desde cero una compañía de seguros.

#### **Contexto y circunstancia**

Se hizo el acercamiento al empresario a través de un contacto en común luego de lo cual se ofreció a realizar la entrevista, ésta se realizó en conferencia electrónica ya que lamentablemente no contaba con mucho tiempo. El entrevistado estaba en su hogar, cómodamente ubicado en su estudio y sin interrupciones.

#### **Transcripción**

Bismarck empezó en el área aseguradora gracias a un conocido que lo contrató cuando era joven (a los 20 años). Señaló que trabajar con intangibles es mucho menos complicado, se puede responder pronto y respaldar cualquier siniestro. Al preguntar cuánto era su alcance de coberturas, respondió que, en su

caso, maneja todas las ramas de seguros tanto nacionales como internacionales abarcando un mercado total de 150 compañías y 720 clientes individuales.

Se le preguntó sobre sus inicios y las razones que tuvo para iniciar su propia compañía, e indicó que al identificar las necesidades de amigos y familiares que estaban desatendidas (o pobremente cubiertas) empezó su propio negocio 15 años atrás. Luego, al preguntar sobre el factor más importante para alcanzar el éxito en este sector, no dudó en indicar que los resultados se fueron observando a través de la experiencia adquirida por el capital humano, en la medida que se desarrollaba el negocio; aunque señaló que los estudios universitarios si le sirvieron de base.

Las más grandes dificultades que tuvo que atravesar fueron en primer lugar, la competencia, situación a la que se enfrentará SATIS, así como la falta de seriedad de las aseguradoras y la falta de capital para desarrollar los proyectos.

Para hacer frente a estos obstáculos, considera que es importante: adaptarse a los cambios y exigencias del mercado; tener un servicio personalizado y siempre buscar la excelencia en los procesos; luego, cumplir las promesas realizadas a los clientes; y, ser rentable.

Actualmente el mercado de los seguros, según su perspectiva, se encuentra en un importante período de crecimiento debido a la cultura impuesta por las nuevas leyes gubernamentales, lo que permite a las compañías de seguros su crecimiento.

#### **2.4.2.ENCUESTAS A MICROEMPRESARIOS**

✓ **Hipótesis inicial**

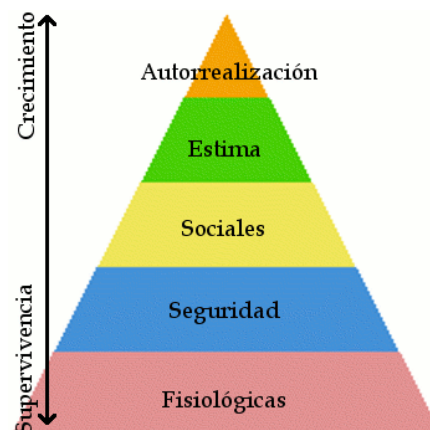
En los segmentos anteriores se ha detallado las expectativas que SATIS tiene sobre los deseos de los clientes y consumidores, así como el perfil de éstos.

Consideramos que SATIS deberá tener un acercamiento a microempresarios del sector norte y centro de la ciudad, además las edades oscilarán entre 18-35 años y la decisión de adquirir los servicios es finalmente del dueño.

✓ **Proceso de la investigación**

El comportamiento humano puede tener más de una motivación (Parada, 2009) y ningún comportamiento es casual, sino motivado; es decir, está orientado hacia objetivos, por lo que se procedió a preparar las respectivas encuestas de manera tal que se pueda determinar el grado de confianza, aceptación, conocimiento y necesidades dentro del sector de seguros a microempresarios de la ciudad de Guayaquil.

**Figura 5 Jerarquía de Necesidades de Maslow**



✓ **Aplicación de la encuesta**

Doce preguntas fueron debidamente enfocadas, según la pirámide de la Figura 5 (Maslow, 1943) donde las necesidades primarias refieren a asuntos elementales para vivir como la alimentación y el sustento fisiológico; la necesidad de crecimiento de las personas deriva en la autorrealización, atravesando el nivel de estima y de relaciones sociales que ellas hayan establecido.

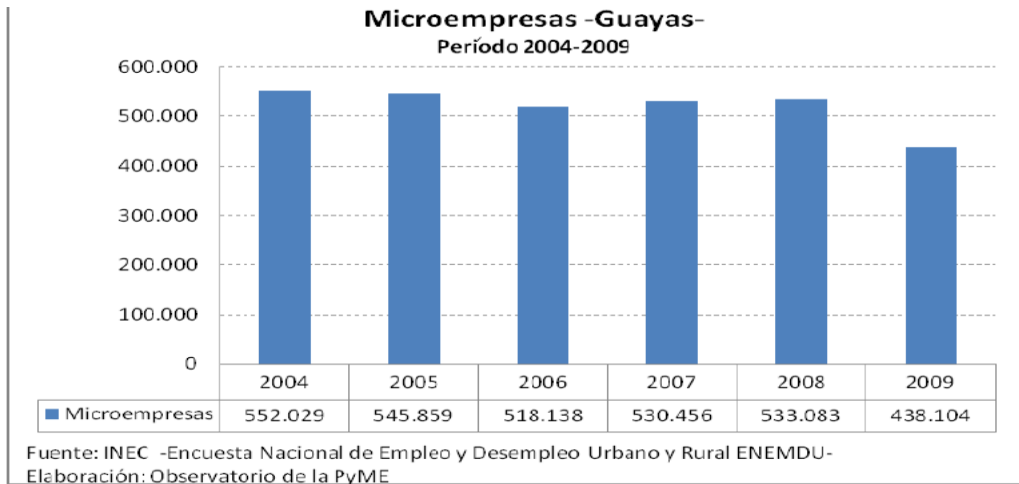


En el segundo nivel están las necesidades de conservación, las cuales permiten conservar los elementos básicos y a la vez sentirnos saludables y seguros. Siendo este el tema a enfocarnos en los siguientes incisos.

✓ **Población y muestra**

Para el desarrollo de la investigación exploratoria se usó como referencia el total de microempresas que existen en el Guayas llegando a 438.104 según las estadísticas reflejadas en la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano Rural(Observatorio de la PyME, 2010).

**Figura 6 Variación en el crecimiento de Microempresas del Guayas**



✓ **Tratamiento estadístico**

De la población total en la provincia de Guayas hemos considerado 100.000 microempresas que representan nuestros clientes potenciales; con un margen de error del 10% obtenemos un total de 100 personas que deberán ser encuestadas.

**Tabla 7 Márgenes de error por determinada población**

POBLACION	MARGENES DE ERROR					
	1 %	2 %	3 %	4 %	5 %	10 %
500					222	83
1.000				385	286	91
5.000		1.667	909	556	370	98
10.000	5.000	2.000	1.000	588	385	99
50.000	8.333	2.381	1.087	617	397	100
100.000	9.091	2.439	1.099	621	398	100

Fuente: Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo (España)

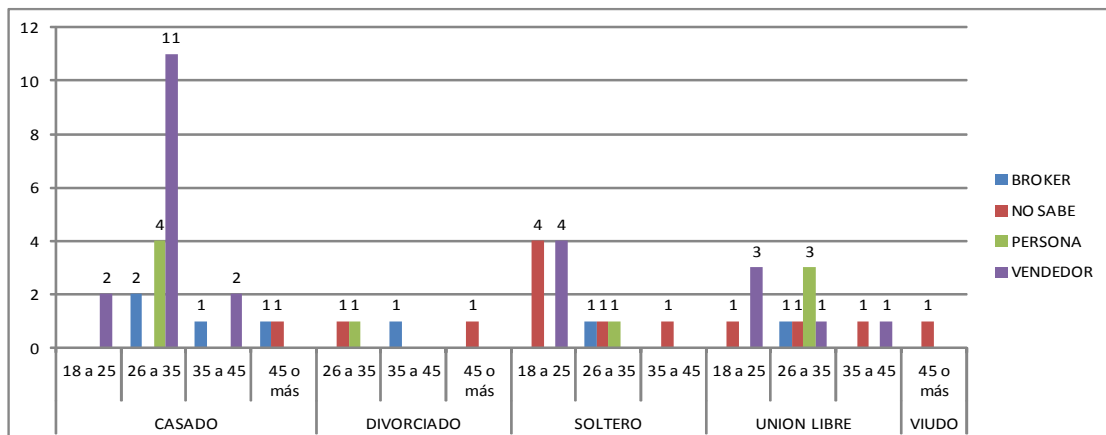
✓ **Conclusiones**

A continuación se detallará la distribución de las variables en la muestra, relación entre ellas, y las inferencias que pueden hacerse a la población:

Una de las preguntas analizadas a nuestros encuestados fue **quién influyó en la decisión para elegir el seguro que poseía**, conociendo que todos contaban con Seguro Social, se descubrió que las mujeres casadas en un rango de 26 a 35 años adquirirían su seguro privado a través de un vendedor. Se apreció a través del proceso que es más común el acercamiento de un representante de seguros para ofrecer beneficios de coberturas.

**Figura 7 Resultado Encuesta – Pregunta Influencia - Mujeres**

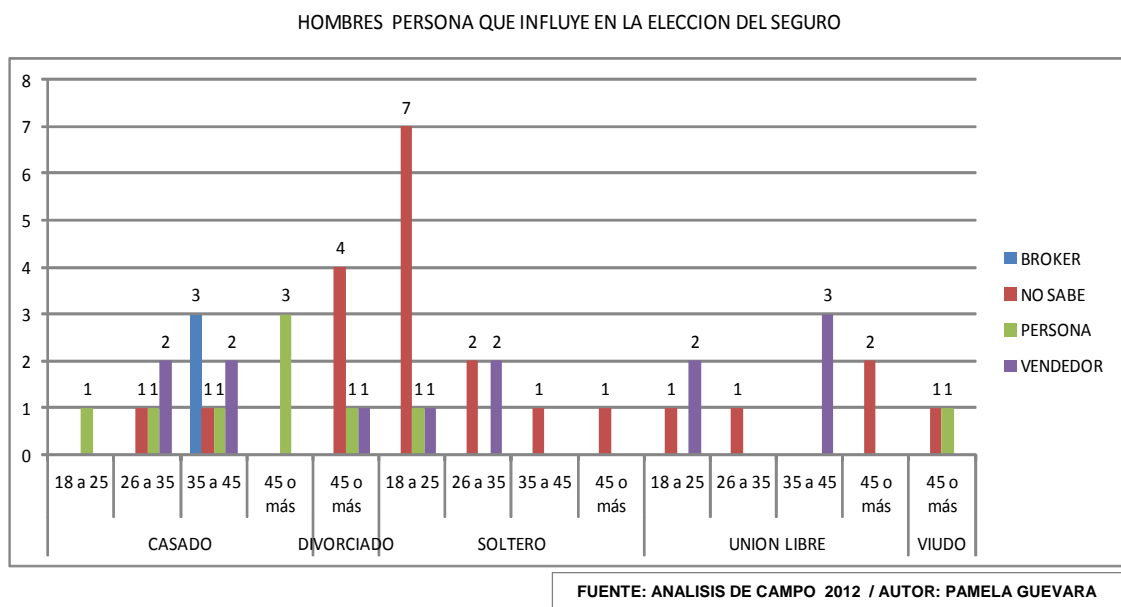
MUJERES: PERSONA QUE INFLUYE EN LA ELECCION DEL SEGURO



FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

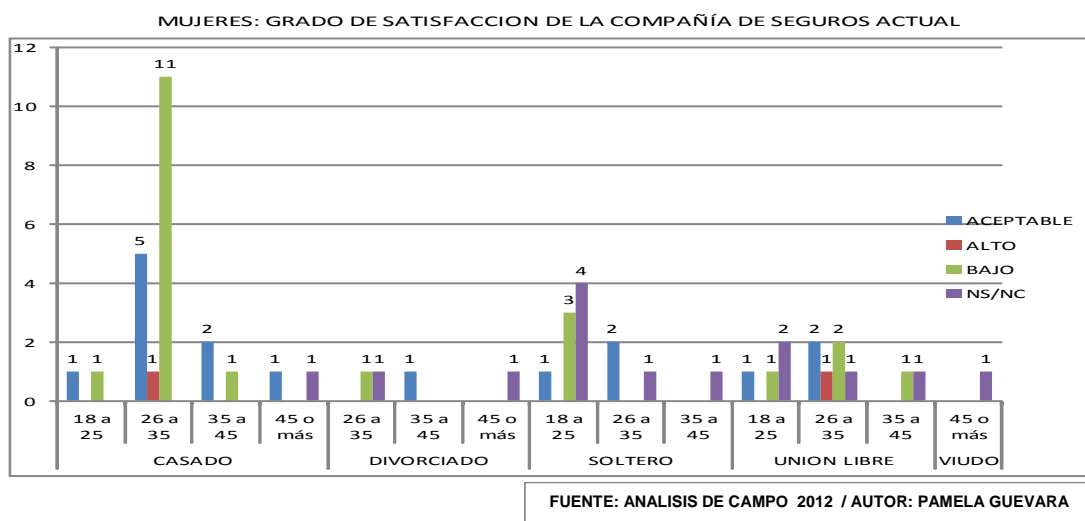
Con el sexo masculino, sucede algo también importante de destacar: entre las edades de 18 a 25 años la mayor parte de personas no sabe quien influiría o ha influido en su decisión de adquirir un seguro. Esto se debe a que, muchos de ellos tienen un seguro impuesto por la compañía en la que laboran y en parte por no tener información precisa de beneficios o servicios que ofrecen las aseguradoras y los brókers; sin embargo, el 27,65% de los encuestados adquirirían estos a través de un vendedor.

**Figura 8 Resultado de encuesta- Pregunta Influencia - Hombres**



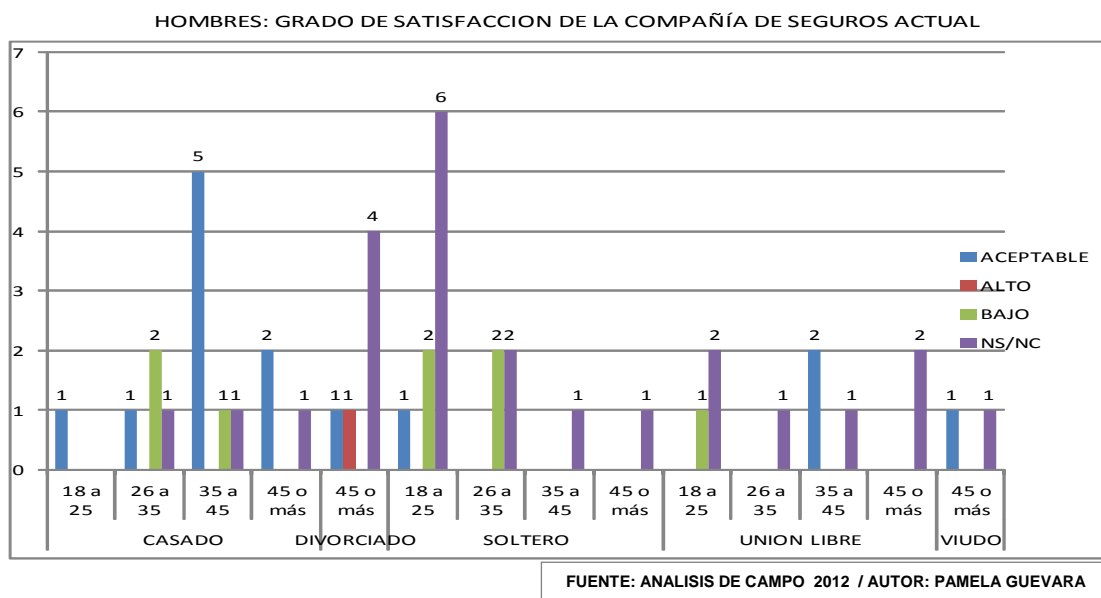
En cuanto al grado de satisfacción que las mujeres poseen de su compañía de seguros, el 39,62% de ellas respondieron “bajo”: se observa que la mayoría de ellas pertenece al grupo de casadas con edades entre 26 y 35 años lo cual se debe al aumento en el costo de una prima en una cobertura para mujeres en “edad fértil”.

**Figura 9 Resultado Encuesta - Pregunta Satisfacción - Mujeres**



Se analiza al grupo de sexo masculino, el 51% de los entrevistados no sabía realmente si estaba contento o no con su compañía actual, la mayoría de ellos están bajo el estado civil “soltero” y el 29,78% considera “aceptable” el servicio de su compañía actual de los cuales el 64,5% son “casados”.

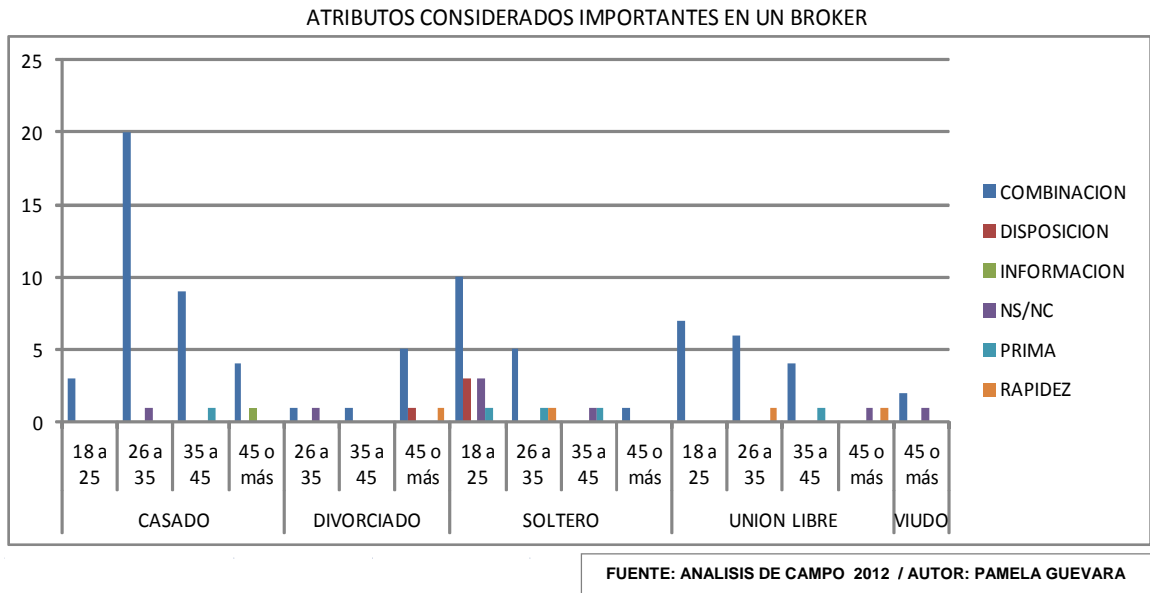
**Figura 10 Resultado Encuesta - Pregunta Satisfacción - Hombres**



Se incluyó una pregunta para saber que atributos consideraría importantes al elegir un bróker de seguros, no se desagregará por sexo ya que se concluye que los encuestados prefieren una combinación de servicios que prioriza la

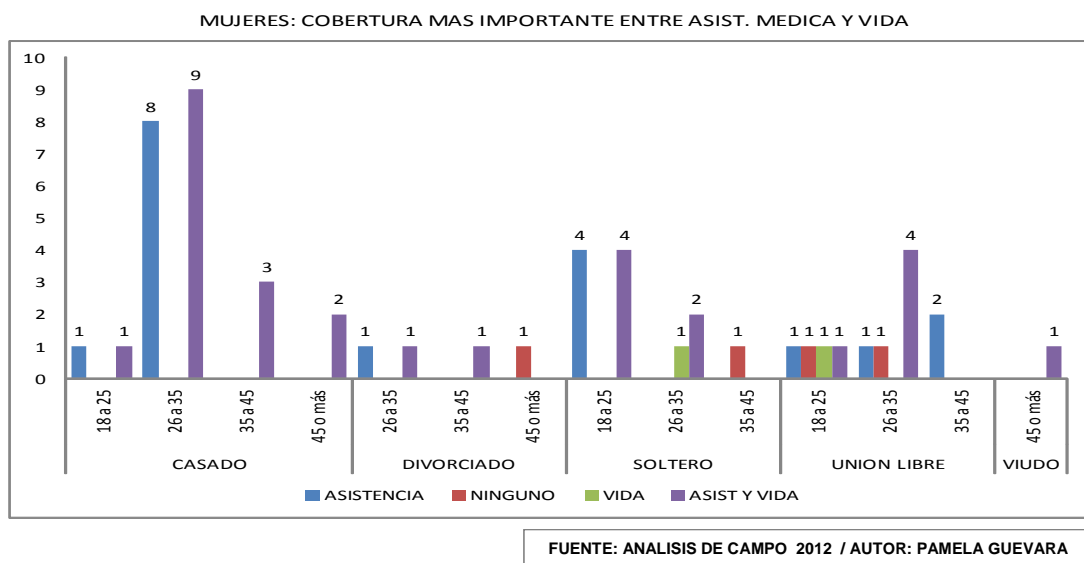
rapidez de respuesta frente a un siniestro o reclamación y una prima baja con alta cobertura.

**Figura 11 Resultados Encuesta - Pregunta Atributos Bróker**



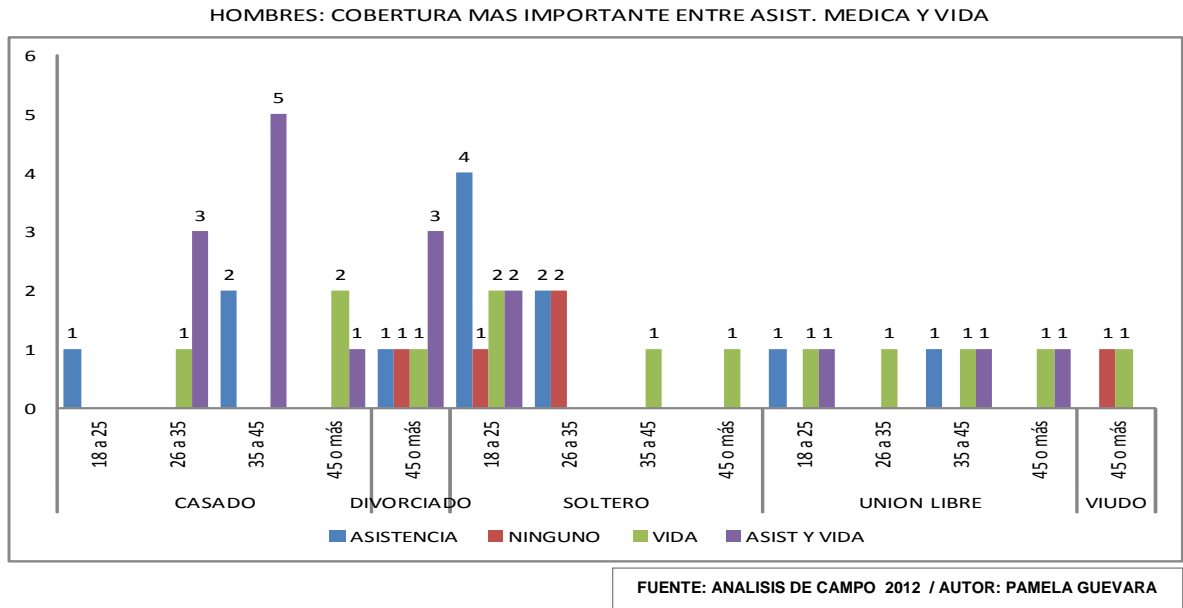
Se consideró averiguar sobre la importancia que los encuestados le dan a los ramos de Asistencia Médica y Vida ya que estos, después de Vehículos, son los que representarán mayor importancia para SATIS. En el grupo de las mujeres, de las 53 personas encuestadas el 54.71% considera que ambos ramos son importantes; de estas el 68,96% están casadas o en unión libre.

**Figura 12 Resultados Encuesta - Pregunta Cobertura Importante - Mujeres**



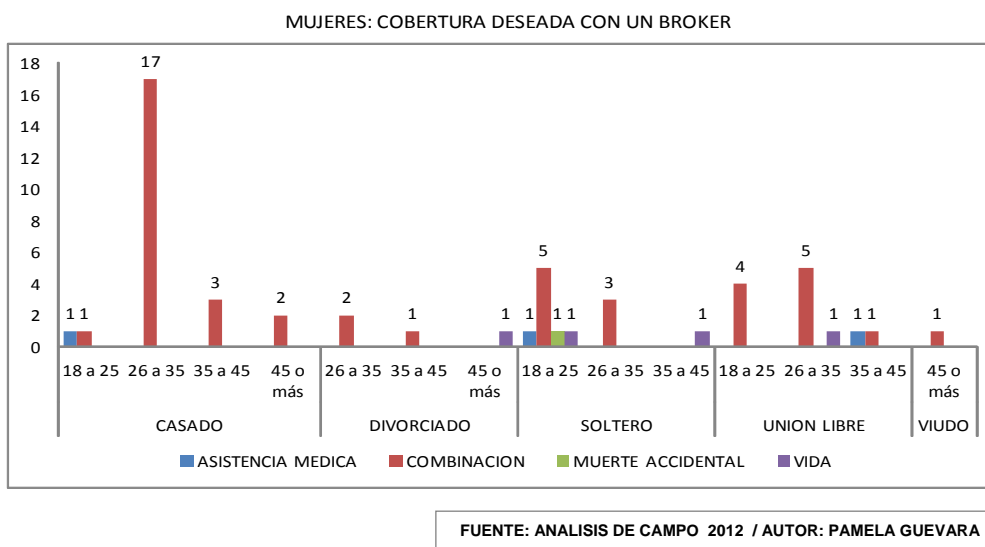
Para los hombres, 47 del total de encuestados, el 36.17% considera que ambos ramos son importantes de los cuales la mayoría son casados. El 27.65% del total de encuestados se inclina por la Asistencia Médica y el 25.53% por Vida. El resto no tuvo preferencia por ningún ramo.

**Figura 13 Resultados Encuesta - Pregunta Cobertura Importante - Hombres**



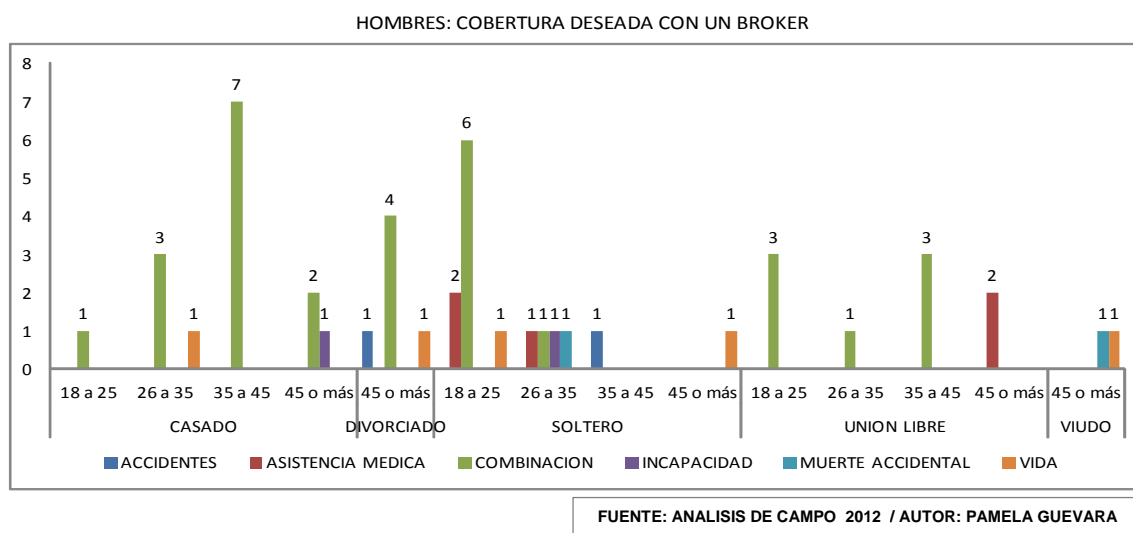
En la siguiente pregunta, se desea establecer el tipo de cobertura de nuestro mercado objetivo para reforzar en SATIS. En el aglomerado se encuentra que el 84.9% de las mujeres prefieren más de una cobertura en su póliza de las cuales el 51,1% son casadas. La combinación total con mayor preferencia es varios, además con un gran porcentaje de personas que requieren Cobertura al recién nacido.

**Figura 14 Resultados Encuesta - Pregunta Cobertura Bróker - Mujeres**



Observemos en la siguiente gráfica que también las personas encuestadas del sexo masculino prefieren más de una cobertura a la vez, los resultados indicaron que una abrumadora mayoría priorizó Vida y Asistencia Médica pero que, al contrario de las mujeres, este segmento requiere cobertura por muerte accidental y/o desmembración.

**Figura 15 Resultados Encuesta - Pregunta Cobertura Importante - Hombres**



Esta tendencia no es indiferente para la realidad ecuatoriana debido al interés innato de la mujer por cuidar de sus hijos mientras el hombre de cuidar su integridad ya que está más expuesto en sus labores diarias y vehículos medios por los cuales proveen a su familia.

## **2.5.REPORTE (Implicaciones de los resultados)**

Se resume los resultados generados de la encuesta realizada y se puntualizan de la siguiente manera:

- Las mujeres de 26 a 35 años que tenían un grado de satisfacción “bajo” con su compañía de seguros consideran importante la cobertura de Asistencia Médica y Vida enfatizando la cobertura al recién nacido y no tenían conocimiento sobre la existencia de “pools corporativos”
- Los hombres de 26 a 45 años con un grado de satisfacción aceptable y bajo, consideran importante la cobertura de Asistencia Médica y Vida enfatizando la cobertura por Muerte accidental y/o desmembración.
- Los hombres con un grado de satisfacción aceptable consideran que es por la falta de rapidez en respuesta, igual que las mujeres. Esto nos permite ver que nuestro enfoque de rapidez y atención serán la mejor manera de acercamiento.
- Así mismo observamos que las personas que se mostraban indiferentes ante los servicios de un bróker es debido a la falta de comprensión ante los seguros ofrecidos. Es decir, mantener nuestro enfoque de “información suficiente” será la mejor opción.

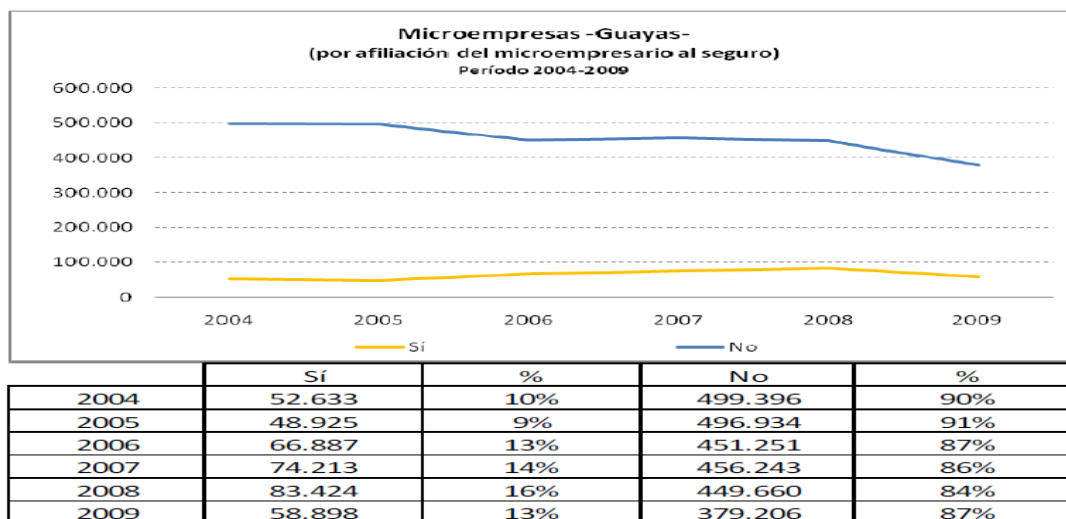
## **2.6.PROPUUESTAS DE MERCADO**

### **2.6.1.DEMANDA INSATISFECHA**

En la encuesta realizada a nivel nacional (Observatorio de la PyME, 2010) se destaca que del total de las microempresas existentes en la provincia del Guayas el 87% no tiene afiliación al seguro.



**Figura 16 Variación Microempresas de Guayas Afiliadas al Seguro**



Fuente: INEC -Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo Urbano y Rural ENEMDU-  
Elaboración: Observatorio de la PyME

Según el análisis realizado de la investigación de mercado se descubrió las razones por las cuales no adquieren seguro. En el reporte presentado se deriva que la mayoría de microempresarios no cuenta con información “fácil de asimilar”, ellos no desean “papeleo” o recibir personas que les “quiten el tiempo”. Lo importante, reiteramos, es la protección del microempresario y de sus familias como descubrimos en el anterior inciso.

## 2.6.2.PRODUCTO

La diferenciación de SATIS radica principalmente en que aseguramos a microempresarios. El interés de los brókers líderes es acaparar compañías grandes en las que conformar un pool corporativo no les tomará mucho tiempo. No así, SATIS se dirige a las pequeñas empresas, evalúa sus necesidades, las “empaca” en una cobertura en la que se encuentran otras y se accede a una prima más competitiva que contratando directamente. Todo esto más la asesoría de nuestros ejecutivos de cuenta para el uso integral de sus beneficios.

Las necesidades que satisfacemos son las de:

- Atender un sector minusvalorado con alta necesidad de asegurarse ya que son los generadores de ingresos para sus familias.

- Asesoría con un sistema de comunicación continúa con los clientes de SATIS; a fin de informar sobre beneficios pero también del máximo uso de ellos.

Entre los diferentes servicios constan:

- ✓ Proveer de asesoría integra en Seguros
- ✓ Asesorar, recomendar y promover seguros varios con aseguradoras sólidas y reconocidas de la ciudad de Guayaquil
- ✓ Asesorar, resaltar y promover seguros con las compañías aseguradoras más destacadas y solventes del Ecuador.

Estos factores son los determinantes a la hora de elegir a SATIS PRODUCTORA ASESORA DE SEGUROS. Con la experiencia, seriedad y ética en Seguros Personales y de alguna forma contribuir al desarrollo económico de la ciudad de Guayaquil.

### **2.6.3.PRECIO**

Los precios se darán según el tipo de plan:

#### **Vida**

Tablas biométricas: Se utilizan para calcular la prima de un seguro de vida basándose en las tablas de mortalidad, las cuales son el instrumento que permite establecer las probabilidades de muerte y supervivencia de las personas en función a la edad. Es por esto que cada cliente es diferente dependiendo de sus hábitos. Actualmente se lo valora mediante el esquema de fumador o no fumador.

Mercadeo Micro-Empresarial es un modelo líder de producto ofrecido con coberturas en Cáncer, Accidentes Personales, Renta Hospitalaria, Gastos médicos por accidente, Incapacidad y Beca Estudiantil. Brinda protección adicional a cualquier programa de seguros que ya posean los trabajadores, incrementa la lealtad de los empleados de la compañía.

Los planes son los siguientes:

**Tabla 8: Plan Mercadeo Empresarial**

	<b>PLATINUM</b>	<b>GOLD</b>	<b>SILVER</b>
* Muerte o ITP Accidental	\$ 100.000,00	\$ 60.000,00	\$ 30.000,00
Diagnóstico Positivo de Cáncer	\$ 15.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.000,00
Renta Mensual durante 12 meses por Cáncer	\$ 250,00	\$ 200,00	\$ 150,00
<b>Prima mensual incluido impuestos Titular o Cónyuge c/u</b>	<b>\$ 14,40</b>	<b>\$ 9,10</b>	<b>\$ 4,90</b>

\* INCLUYE ASISTENCIA EXEQUIAL

FUENTE: ACE SEGUROS / AUTOR: ACE SEGUROS

El seguro por Muerte Accidental o Incapacidad Total y Permanente por Accidentes que se ofrece está diseñado especialmente para respaldar a la familia en caso de fallecimiento o incapacidad total y permanente, además brinda cobertura de cáncer para poder enfrentar los momentos y presiones económicas que un cáncer conlleva.

**Tabla 9 GASTOS MÉDICOS POR ACCIDENTE**

	<b>PLATINUM</b>	<b>GOLD</b>	<b>SILVER</b>
Reembolso de Gastos Médicos por Accidente	\$ 5.000,00	\$ 2.500,00	\$ 1.500,00
<b>Prima mensual incluido impuestos Titular, Cónyuge o Hijos c/u</b>	<b>\$ 4,60</b>	<b>\$ 2,35</b>	<b>\$ 1,40</b>

FUENTE: ACE SEGUROS / AUTOR: ACE SEGUROS

Con la cobertura de Gastos Médicos por Accidente el Asegurado recibe el reembolso de gastos médicos por accidente sin deducibles. Puede ser complementado con cualquier otro plan de seguro médico que posean.

Renta diaria por hospitalización cubre un valor fijo diario de acuerdo al plan contratado sea por accidente o enfermedad en clínica u hospitales inclusive en el Seguro Social en habitación hasta 365 días o en terapia intensiva hasta 7 días, los valores reembolsados el asegurado los puede utilizar para cubrir medicamentos, deducible en el caso de que cuente con otro seguro privado o para la hospitalización en sí, adicionalmente otorga el beneficio de cobertura de ambulancia a consecuencia de accidente de hasta \$100.

### Asistencia Médica

Los planes de Asistencia Médica no tienen valores fijos, debido a que las Aseguradoras se basan en la edad de cada persona para establecer las primas, además de la cantidad de dependientes (personas) que consten aseguradas bajo el plan. Se detallan los esquemas de planes que usaremos como base:

**Tabla 10: Coberturas y Precios**

	PLATINUM	GOLD	SILVER
<b>Renta por Hospitalización</b>			
<b>Prima mensual incluido impuestos</b>			
<b>Titular, Cónyuge c/u</b>	\$ 15,10	\$ 9,10	\$ 5,35
<b>Hijos</b>	\$ 9,65	\$ 5,85	\$ 3,45
<b>Beca Estudiantil</b>			
<b>Prima mensual incluido impuestos</b>			
<b>Titular, Cónyuge c/u</b>	\$ 6,10	\$ 4,05	\$ 2,50

\* INCLUYE ASISTENCIA EXEQUIAL

Del total de planes comercializados en el mes, las Compañías de seguros otorgan el 15% de comisión en la colocación de los planes de vida y el 20% en los planes de asistencia médica. Cabe indicar que esta comisión no afecta el precio establecido para cada plan.

El valor de las primas antes detalladas incluyen los impuestos de ley.

#### **2.6.4.PLAZA**

SATIS por ser una agencia, en principio, asesora y por mayor comodidad del cliente se realizará las charlas y reuniones en las oficinas de nuestros clientes actuales y/o potenciales.

Como se lo mencionó anteriormente la puesta en marcha de SATIS será en la Ciudad de Guayaquil. Los canales de distribución y estrategias a utilizarse básicamente consistirán en mercadeo masivo e individual, de esta forma se puede llegar a todos los clientes, ya que todos son diferentes y por lo tanto requieren un trato personalizado y diferenciado de acuerdo a su personalidad.

#### **2.6.5.PROMOCION**

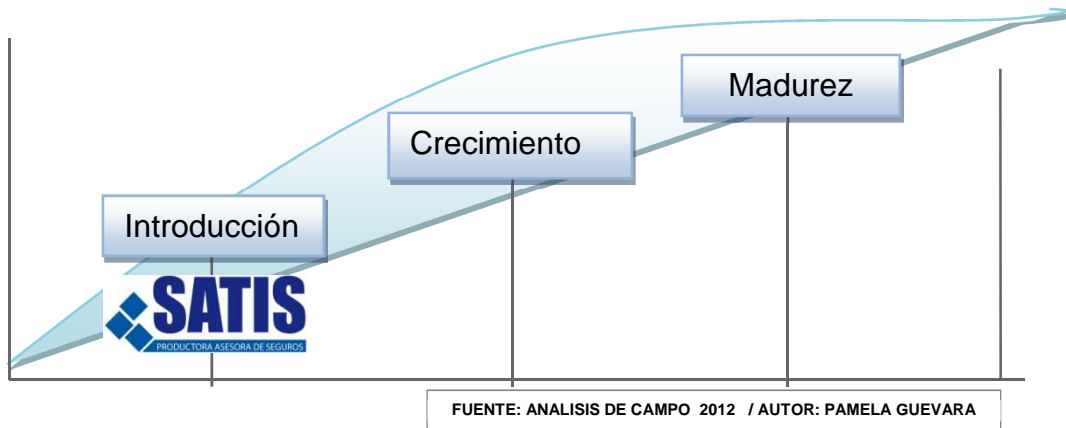
SATIS no produce los seguros por lo que el servicio se enfocará en el grado de confianza que el cliente tenga hacia la compañía, es decir, la apreciación positiva que tendrá cada titular a través de nuestras estrategias de marketing. Sin embargo, la atracción de nuevos clientes genera una mejora en la prima para renegociar en las renovaciones que psicológicamente influye en el cliente.

### **2.7.PLAN ESTRATEGICO DE MARKETING**

Debemos inicialmente recordar donde está SATIS y hacia donde quiere llegar. Somos una empresa nueva, en etapa de introducción y estará en constante

evolución. Una vez afianzada la cartera en los ramos de Vida y Asistencia Médica se incursionará en ramos de Vehículos e Incendios, entre otros.

**Ilustración 2: Ciclo de Vida**



A continuación, se presenta una matriz con un resumen práctico de la dirección que debe tomar SATIS S.A.:

**Tabla 11 MATRIZ DE HÁBITOS**

PREGUNTAS	COMPORTAMIENTO DE ADQUISICIÓN	COMPORTAMIENTO DE UTILIZACIÓN	COMPORTAMIENTO DE POSESIÓN
¿Qué?	Seguros	Combinación de Vida y Asistencia Médica	Cobertura para microempresario, familia y empleados
¿Cuánto?	Unidad / cantidad asegurable	Paquete de servicios	Beneficio para familia
¿Cómo?	Póliza	Archivo	Manejo por familiar responsable
¿Dónde?	Microempresa	Microempresa	Microempresa
¿Cuándo?	Cualquier momento	Al surgir daño, pérdida del bien	Renovación anual
¿Quién?	Microempresario	Microempresario	Familia

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### 2.7.1.OBJETIVOS DE SATIS S.A.

#### Objetivos de venta.

- Captación de importantes negocios en el primero año de ejercicio, obtener un crecimiento de por lo menos 10% en el período estudiado.

- Alcanzar el 20% de comisiones ganadas en el ramo de Asistencia Médica y el 15% en Vida.

## **2.8. ESTRATEGIAS DE MARKETING**

### **Estrategia de segmentación**

Realizar actualizaciones de la base de datos, revisión de nuevas tendencias, través de entrevistas y reportes de siniestralidad de los Ejecutivos de Cuenta.

### **Estrategias de producto y marca**

Una de las claves de nuestro éxito será la de prever las necesidades de nuestros clientes y prepararlos para los cambios del mercado.

- ✓ Brindar asesoría periódica a través del Gerente Comercial.
- ✓ Fijar acuerdos con aseguradoras, a fin de obtener mejores coberturas.

### **Estrategias de precio.**

El precio del servicio implica para SATIS no sólo la prima sino también el porcentaje ganado de ella.

- ✓ Oferta de cotizaciones según las necesidades del cliente.
- ✓ Fortaleza en el servicio post-venta, por medio de nuestras asesorías.

## **2.8.1. DESARROLLO DE ESTRATEGIAS**

### **Programa de Acciones en Segmentación**

Se ha estimado el consumo por llamadas telefónicas, correos electrónicos y reportes publicados en internet. Así se podrá captar clientes de acuerdo a la segmentación del mercado al que está dirigido el presente estudio.

### **Programa de acciones en posicionamiento**

Se dirigirá una campaña agresiva y masiva para llamar la atención de todos los micro-empresarios. Para medios impresos se tomará como base la tarifa del diario Super 8cm x 13,5cm por \$270 para 10.000 ejemplares, para medios

electrónicos consideramos Red Hosting System (RHS), con quienes el paquete de 150 mil correos electrónicos cuesta \$168.

También contamos con la tarifa del diario El Universo por un año. Las pautas son en la página web y se destinará entre \$1200 a \$1800 dependiendo de la sección en la que nos ubicaremos. Lo importante es que se pueden segmentar por ciudad y horarios con un recargo del 10% (por Descuentos Especiales en contratación anual del 20%).

**Tabla 12: Plan de Promoción 2013**

PRESUPUESTO \$3,800													
	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	TOTAL
Volantes	\$ 386,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 386,00
Email	\$ 392,00	\$ -	\$ 392,00	\$ -	\$ 392,00	\$ -	\$ 392,00	\$ -	\$ 392,00	\$ -	\$ 392,00	\$ -	\$ 2.352,00
Telemarketing	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ -	\$ 50,00	\$ -	\$ -	\$ 100,00	\$ 77,00	\$ 527,00
RRPP	\$ 80,00	\$ -	\$ 85,00	\$ 80,00	\$ -	\$ -	\$ 80,00	\$ -	\$ 50,00	\$ -	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 535,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 858,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 477,00</b>	<b>\$ 180,00</b>	<b>\$ 492,00</b>	<b>\$ 100,00</b>	<b>\$ 472,00</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 442,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 572,00</b>	<b>\$ 157,00</b>	<b>\$ 3.800,00</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### Programa de acciones en precio.

Para que SATIS alcance un mejor precio o prima deberá incrementar su cartera de clientes activos. El volumen determina el poder de negociación ante las aseguradoras por lo que se establecerán vínculos con Instituciones Financieras tales como Banco del Pichincha, Banco de Guayaquil, Mutualistas y Cooperativas de ahorro para obtener las bases de datos y contactar a los posibles clientes.

Las relaciones públicas también serán otro medio a utilizarse para promocionar los planes de seguros que ofrece SATIS.

Nuestra estrategia consiste en una discriminación de precios de los planes, por características de los potenciales clientes. Estas consideraciones serán puestas en práctica en características tales como edad, poder adquisitivo, siniestralidad, etc.



Gracias a los conocimientos del Gerente Comercial y en base a la tendencia observada, el cliente tendrá la potestad de elegir la cobertura y aseguradora que más le convenga y que ha sido ofrecida por SATIS.

## **CAPITULO III**

### **3. ASPECTOS TECNOLÓGICOS**

#### **3.1.Descripción del servicio**

SATIS promocionará un sistema de coberturas dirigidas a empresarios de micro, pequeñas y medianas empresas; se ha basado el servicio en la definición de un pool corporativo o agrupamiento de por lo menos quince personas que contarán con una cobertura homogénea a un determinado precio (prima).

La diferenciación de SATIS es en primer lugar el acercamiento a empresas que cuentan con poco personal, conociendo por entrevistas a colaboradores de este sector que, las grandes compañías aseguradoras no dan importancia a este segmento. Por otro lado, al tratarse de un servicio de este tipo podemos brindar una prima que no discrimine por sexo y representa una ventaja para SATIS frente a coberturas individuales que tienden a aumentar el costo a mujeres en edad fértil (18 a 25 años).

#### **3.2.DIAGRAMA DE PROCESO**

En SATIS, el proceso de una venta, es tarea fundamental para el Gerente Comercial. El será el primer contacto, en la mayoría de las ocasiones, además de ser el encargado de cerrar el negocio por lo que se ha considerado en el proceso de adquisición del servicio.

El Gerente deberá obtener la información del cliente y delegarla a un ejecutivo de ventas para que éste pueda hacer el seguimiento y documentación. Dentro de este proceso habrá un flujo de negociaciones con las aseguradoras las cuales suministrarán gratuitamente formularios de pólizas y anexos a SATIS y se suscribirá contratos de agenciamiento.

Finalmente, el cliente elegirá la mejor cobertura bajo la recomendación de SATIS y según su apreciación personal. Esta elección puede tener también otra negociación pero para ultimar beneficios gestionado por el Gerente Comercial.

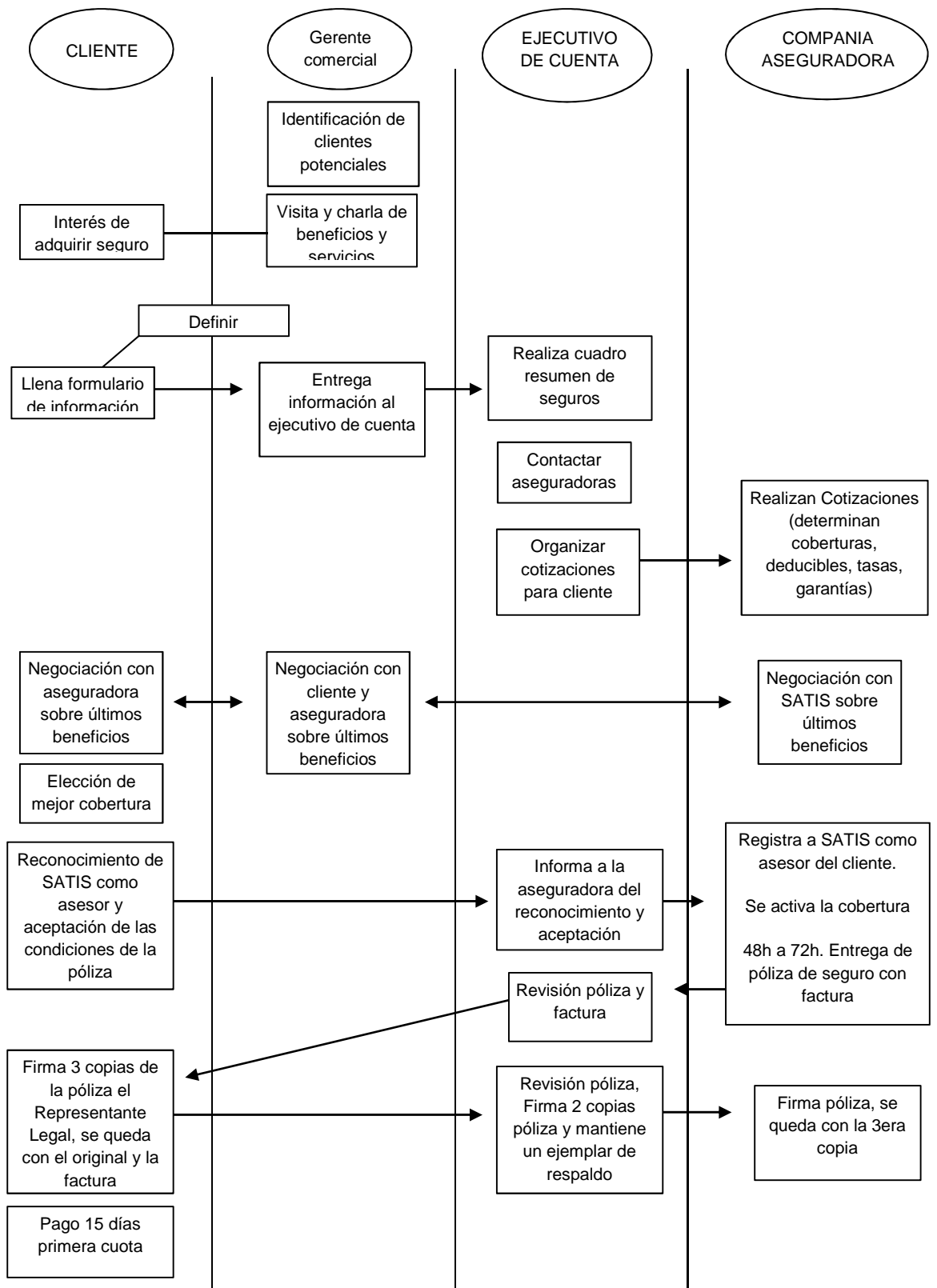
A continuación la aseguradora emitirá la póliza con los requerimientos de cada una de las partes y con sus respectivas firmas, en este momento la cobertura está activa. El cliente no sólo recibe la póliza sino también la factura del primer pago.

En asistencia médica y vida, la prima se cotiza para un pago mensual el cual se cancelará antes de los 20 días; en el resto de ramos será el 30% de la prima anual, el mismo deberá realizarse antes de 10 días laborables. El 70% de la prima anual restante se prorrateará a 7 meses con intereses.

Las partes se reservan el derecho de dar por terminado el contrato en cualquier momento mediante aviso por escrito con por lo menos treinta días de antelación, mencionando las causas de la decisión tomada por el contratante que le ponga fin.

El contrato quedará automáticamente cancelado en el evento de que la Superintendencia de Bancos y Seguros, revoque la credencial al asesor productor de seguros, al intermediario de reaseguros o al perito de seguros, así como el certificado de autorización otorgado a la empresa de seguros.

**Figura 17 Diagrama de proceso de adquisición de servicio**



FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### **3.3. UBICACIÓN DEL PROYECTO**

#### **3.3.1 MACRO LOCALIZACIÓN**

Las oficinas de SATIS estarán ubicadas en Ecuador, específicamente en la ciudad de Guayaquil, siendo ésta la ciudad de origen del responsable del presente proyecto; por motivos de residencia, lenguaje, cultura y acercamiento al mercado que se quiere obtener.

#### **3.3.2 MICRO LOCALIZACIÓN**

SATIS al momento de su creación deberá minimizar costos por lo que se ubicará en una oficina alquilada a uno de los socios en el sector Norte de la ciudad de Guayaquil. Esta ubicación está a sólo minutos de una de las zonas empresariales más importantes de la ciudad a lo largo de la Av. Francisco de Orellana; cuenta con numerosos retornos y conexiones a diferentes sectores céntricos lo que permitirá tener un acceso más rápido a las aseguradoras y clientes.

#### **Ilustración 3: Vista externa de la oficina**



IMÁGENES VÍA WEB / 2012

Además, se encuentra a poca distancia de las Aseguradoras con las que se realizarán convenios y cuya actividad económica principal es prestar asesoría en Seguros varios a los habitantes de Guayaquil.

Así mismo, el sector otorgará a SATIS una imagen de solidez y estabilidad que se traducirá en un nivel de confianza inicial; los asesores necesitarán de esta ventaja para realizar un primer contacto.

**Ilustración 4 LOCALIZACIÓN DE SATIS S.A.**

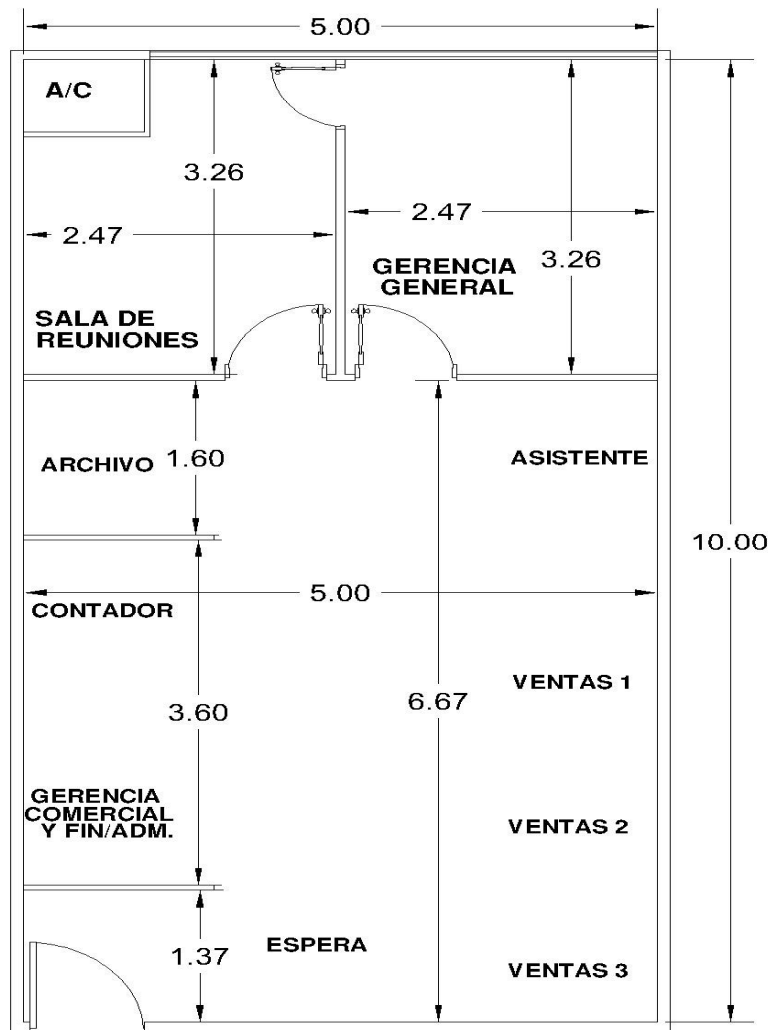


### 3.3.3 TERRENO

En el presente estudio se ha realizado un plano de la oficina de SATIS con el fin de observar la distribución de la oficina según las necesidades de cada responsable.

Se encuentran las siguientes secciones: Gerencia General/Financiera, Gerencia Comercial, Sala de Reuniones, Ventas, Contabilidad, Asistente y Área de espera. Estas secciones estarán contenidas en un área de 50m<sup>2</sup>. El plano, realizado por un arquitecto contratado, se muestra a continuación:

## Plano 1 Área Total - Oficina de "SATIS"



**AREA TOTAL: 50 m2**

ELABORADO: ARQ. BELÉN OSORIO / 2011

### 3.3.4 DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD

El capital humano de SATIS, involucrado directamente con los clientes, comprenderá dos Gerentes Comerciales y dos ejecutivos de cuenta; este personal se encargará de cerrar la negociación (Gerentes) y de hacer seguimiento a la documentación y atención al cliente (Ejecutivos). Se ha detallado de mejor manera la cantidad de ventas que deben realizarse en el capítulo 4.

### 3.4 DISEÑO DE LA OFICINA

En el presupuesto elaborado por el experto consultado se incluyó la adecuación del local por alquilarse, se ha incluido muebles. Con el fin de mantener la comunicación constante entre Gerentes comerciales y ejecutivos, se ha predispuesto un área sin separadores de ambiente.

**Tabla 13 PRESUPUESTO DISEÑO DE OFICINA**

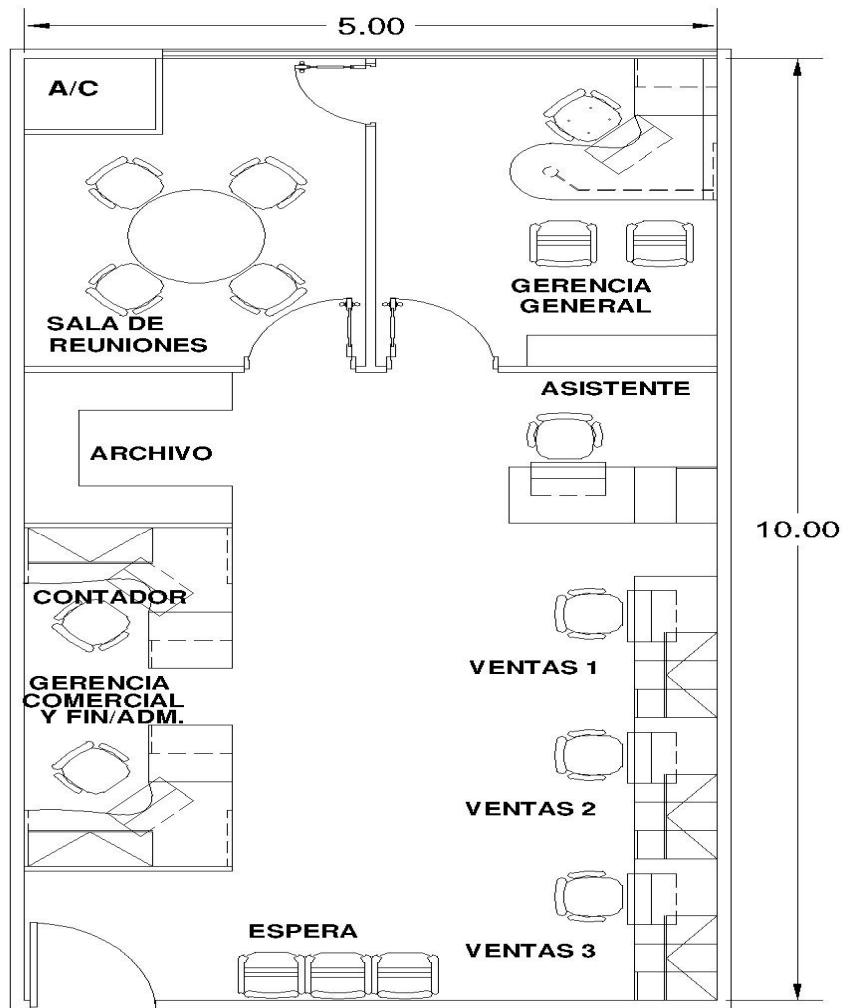
SATIS S.A.					
INVERSIONES DE CAPITAL EN USD\$					
No.	DESCRIPCION	CANT.	U/M	P. UNIT.	TOTAL
<b>1</b>	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
	<b>RECEPCION Y ESPERA</b>				
	Superficie transaccion de 1,00 x 0,30 m. de vidrio de 19 mm.	1	UNIDAD	\$ 143,75	\$ 143,75
	Cajon pedestal doble lapiz + archivo	1	UNIDAD	\$ 195,69	\$ 195,69
	Patas telescopicas	3	UNIDAD	\$ 25,76	\$ 77,28
	Mesa metal/ vidrio 0,60 x 0,60 m.	1	UNIDAD	\$ 86,40	\$ 86,40
	Sofa Bipersonal Excellence	1	UNIDAD	\$ 481,60	\$ 481,60
	Sillon Ergonomico Contorno Neumatica - Reclinable	1	UNIDAD	\$ 256,26	\$ 256,26
	<b>EJECUTIVO DE CUENTA</b>				
	Estacion ejecutiva 1,50 x 1,50 x 0,60 m. Tablero acoplac 30 mm. Con enchape formica 1 cara	1	UNIDAD	\$ 358,40	\$ 358,40
	Superficie 1,89 x 0,60 m.	1	UNIDAD	\$ 155,04	\$ 155,04
	Modular puertas abatibles de 0,90 x 0,40 x h: 0,70 m.	1	UNIDAD	\$ 321,22	\$ 321,22
	Patas telescopicas	1	UNIDAD	\$ 25,76	\$ 25,76
	Platinas	2	UNIDAD	\$ 2,80	\$ 5,60
	Sillas tipo grafity con brazos PVC	2	UNIDAD	\$ 99,68	\$ 199,36
	Sillon Ergonomico Contorno Neumatica - Reclinable	1	UNIDAD	\$ 256,26	\$ 256,26
	<b>ARCHIVO</b>				
	Modulos 0,90 x 0,40 x h: 2,40 m. Con 60 carpetas LEITZ. Con dos puertas abatibles Duraplac 15 mm.	2	UNIDAD	\$ 649,60	\$ 1.299,20
	<b>GERENCIA Y PRESIDENCIA</b>				
	Escritorio 2,10 x 0,80 m. Con 4 bases de tubo redondo de 3" amarradas con marco de tubo rectangular de 1 1/2 x 1".	2	UNIDAD	\$ 649,60	\$ 1.299,20
	Superficie 2,10 x 0,80 m.	1	UNIDAD	\$ 257,60	\$ 257,60
	Cajon pedestal doble lapiz + archivo	1	UNIDAD	\$ 195,69	\$ 195,69
	Modular puertas abatibles de 0,90 x 0,40 x h: 0,70 m.	1	UNIDAD	\$ 321,22	\$ 321,22
	Pata telescopicas	1	UNIDAD	\$ 25,76	\$ 25,76
	Platinas	4	UNIDAD	\$ 2,80	\$ 11,20
	Travesaño de 1,40 m.	1	UNIDAD	\$ 16,80	\$ 16,80
	Sillon importado LION Presidente.	2	UNIDAD	\$ 375,20	\$ 750,40
	Sillas grafity con respaldo de madera lacada.	4	UNIDAD	\$ 134,40	\$ 537,60
	<b>ESPERA</b>				
	Superficie 1,80 x 0,75 m.	1	UNIDAD	\$ 212,95	\$ 212,95
	Base medialuna 0,50 m.	1	UNIDAD	\$ 79,30	\$ 79,30
	Frente curvo 1,20 m.	1	UNIDAD	\$ 63,17	\$ 63,17
	Platinas	2	UNIDAD	\$ 2,80	\$ 5,60
	Cajon pedestal doble lapiz + archivo	1	UNIDAD	\$ 195,69	\$ 195,69
	Sillon Ergonomico Contorno Neumatica - Reclinable	1	UNIDAD	\$ 256,26	\$ 256,26

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: BOGARDE S.A.



Los muebles y acabado final se han cotizado al mejor precio con una buena calidad, es importante mantener a los empleados en un buen ambiente de trabajo y sin distracciones que pueden generar enseres en mal estado.

### Plano 2 Amoblado y adecuación - Oficina SATIS



**AREA TOTAL: 50 m2**

ELABORADO: ARQ. BELÉN OSORIO / AÑO 2011

### 3.5 COSTOS DE TERRENO Y OBRAS CIVILES

No se estipulan costos de terreno ya que se está considerando el alquiler del local y no se comprará la oficina ni se realizarán construcciones de ningún tipo. El total del amoblado, panelera y mano de obra en general asciende a un

valor de USD\$10406.38<sup>13</sup>. Se ha estipulado con el arquitecto un año de garantía ante cualquier defecto en el amoblado.

### **3.6 NORMAS Y ESTANDARES**

La Superintendencia de Bancos y Seguros se encarga de regular el sector de seguros. SATIS S.A. deberá por tanto regirse por las leyes que se encargan de normar dicha actividad son la Ley General de Seguros, Reglamento General a la Ley de Seguros, Legislación sobre el Contrato de Seguro.

SATIS incluirá dentro de sus estándares y de acuerdo con la Ley General de Seguros(Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2009):

- No realizar directa ni indirectamente gestiones de intermediación de reaseguros, ofrecer concesiones ni conceder comisiones a los asegurados.
- No presentar reclamos administrativos ante la Superintendencia de Bancos y Seguros a nombre del asegurado;
- Verificar que las cotizaciones cumplan con las exigencias técnicas del riesgo que le sean aplicables;
- Mantener bajo estricta reserva toda cotización que fuere entregada por las empresas de seguros.

Nuestro personal deberá cumplir con nuestros niveles de calidad en cuanto a:

- Rapidez del servicio. SATIS logrará, dependiendo del ramo contratado, tener una póliza activada a los cinco días de emitido el formulario.
- Disponibilidad del servicio. SATIS dará gran importancia a la atención al cliente, la disponibilidad de nuestros ejecutivos para nuestros clientes. El titular podrá comunicarse a través del correo, números de teléfono, números de celular, personalmente (la oficina tiene un rápido acceso).
- Personalización del servicio. Cotizaciones y coberturas que cumplan las expectativas y necesidades del cliente.

---

<sup>13</sup>Suma de la Tabla 13 del presente proyecto.

### **3.7 TECNOLOGÍA DEL PRODUCTO**

En el sector de corretaje existe el beneficio de reducción de costos gracias a la tecnología, SATIS S.A podrá contar con softwares que las aseguradoras proveen y gracias a los cuales se podrá cotizar rápidamente lo requerido por cada cliente. Adicionalmente las aseguradoras ofrecen capacitaciones gratuitas para el correcto manejo de los “cotizadores”.

Para el rápido procesamiento de información, el personal (a excepción de mensajería), contará con equipos de oficina tales como computadoras, escáner, impresoras, etc.

### **3.8 VIDA ÚTIL DEL PROYECTO**

SATIS analizará su proyección financiera en un plazo de cinco años. Lo cual nos permitirá reinvertir en un periodo de corto plazo y reajustar las políticas internas de acuerdo al crecimiento y posicionamiento de la compañía.

Los contratos con las aseguradoras son anuales, la negociación en cada uno de ellos permitirán un ajuste de comisiones y demás condiciones al momento de la renovación. Estos se verán a la vez afectados Semestralmente cuando también se hará revisión de los beneficios y cambios necesarios con el cliente.

### **3.9 COSTOS DE MANTENIMIENTO Y SEGUROS**

En el rubro de mantenimiento no se especificarán los valores debido a que en el siguiente inciso se detallará estos. Bajo el concepto de seguros no se estipulará adquirir uno al inicio de nuestras actividades ya que el edificio cuenta con una cobertura general.

### 3.10 COSTOS DIRECTOS

Se ha considerado como costo directo el pago anual de los ejecutivos de cuentas. De acuerdo al estudio realizado en los capítulos previos descubrimos que el seguro en sí es la materia prima. Los ejecutivos son quienes la “producen”, entre el primer contacto con el cliente, presentación de la compañía, reporte del perfil del cliente y finalmente el seguimiento para la post-venta.

**Tabla 14 COSTOS DIRECTOS**

Costos Directos						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
EJECUTIVO DE CUENTA 1	\$ 7.445,10	\$ 8.189,61	\$ 9.008,57	\$ 9.909,43	\$ 10.900,37	\$ 45.453,08
EJECUTIVO DE CUENTA 2	\$ 6.966,36	\$ 7.663,00	\$ 8.429,30	\$ 9.272,23	\$ 10.199,45	\$ 42.530,32
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 14.411,46</b>	<b>\$ 15.852,61</b>	<b>\$ 17.437,87</b>	<b>\$ 19.181,65</b>	<b>\$ 21.099,82</b>	<b>\$ 87.983,40</b>

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
<b>TOTAL COSTOS DIRECTOS</b>	<b>\$ 14.411,46</b>	<b>\$ 15.852,61</b>	<b>\$ 17.437,87</b>	<b>\$ 19.181,65</b>	<b>\$ 21.099,82</b>	<b>\$ 87.983,40</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

Luego, dentro de Gastos de Suministros y Servicios Generales se ha incluido los valores de los que no depende nuestra producción de seguros. En la tabla que se incluye a continuación se especifica cada rubro que asciende a un total de USD\$13200.

**Tabla 15 GASTOS FIJOS**

GASTOS FIJOS			
SERVICIOS BÁSICOS	COSTO	MESES	ANUAL
ENERGIA	\$ 120,00	12	\$ 1.440,00
AGUA	\$ 12,00	12	\$ 144,00
TELEFONIA	\$ 80,00	12	\$ 960,00
INTERNET	\$ 40,00	12	\$ 480,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 252,00</b>		<b>\$ 3.024,00</b>
SUMINISTROS:	COSTO	MESES	ANUAL
LIMPIEZA	\$ 15,00	12	\$ 180,00
OFICINA	\$ 25,00	12	\$ 300,00
HIGIENE Y ASEO	\$ 8,00	12	\$ 96,00
COMBUSTIBLE	\$ 40,00	12	\$ 480,00
OTROS	COSTO	MESES	TOTAL
ARRIENDO	\$ 700,00	12	\$ 8.400,00
HONORARIOS CONTABLES	\$ 400,00	12	\$ 4.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.100,00</b>		<b>\$ 13.200,00</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

Dentro de nuestro costo indirecto se estimó el sueldo del Gerente General, Asistente y Mensajero; se trata de personal que no está realmente involucrado en la producción de las coberturas. La tabla a continuación refleja el sueldo anual por ser pagado.

**Tabla 16 COSTOS INDIRECTOS**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
GERENTE	\$ 14.626,20	\$ 16.088,82	\$ 17.697,70	\$ 19.467,47	\$ 21.414,22	\$ 89.294,41
ASISTENTE	\$ 5.051,40	\$ 5.556,54	\$ 6.112,19	\$ 6.723,41	\$ 7.395,75	\$ 30.839,30
MENSAJERO	\$ 4.987,57	\$ 5.486,32	\$ 6.034,96	\$ 6.638,45	\$ 7.302,30	\$ 30.449,60
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 24.665,17</b>	<b>\$ 27.131,68</b>	<b>\$ 29.844,85</b>	<b>\$ 32.829,34</b>	<b>\$ 36.112,27</b>	<b>\$ 150.583,32</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### 3.11 CONTROL DE CALIDAD

#### CONTROL SERVICIO

SATIS implementará en su proceso una evaluación mensual para recibir de los clientes su perspectiva del servicio provisto por sus Gerentes Comerciales y ejecutivos de cuenta.

#### CONTROL DE PROCESOS

Dentro de las funciones detalladas de la administración consta aplicar controles en cada punto del diagrama de proceso, es imperativo el orden y seguimiento de la documentación ya que no sólo los clientes estarán pendientes de él sino también las aseguradoras.

Es imperativo que se realicen reportes para el control interno de las actividades.

#### CONTROL DE RECLAMOS

SATIS deberá regirse de acuerdo a lo expuesto en “Normas y estándares”. Recordemos que de este proceso se encargará el Ejecutivo de Cuentas y será supervisado por el Gerente General.

## **CONTROL DE ALMACENAMIENTO**

A pesar del giro del negocio, SATIS podrá contar con perfiles de cobertura ya establecidos esto nos ayudará al ingreso de coberturas ajustables a las ya solicitadas; la disponibilidad de nuestras cotizaciones dependerá de la información provista por el cliente para el Gerente Comercial que no coincidirá con otra compañía y cada una de las características del potencial cliente definirán y afectarán a la cotización realizada.

### **3.12 ABASTECIMIENTO DE MATERIAS PRIMAS**

#### **3.12.1 ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN Y DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS**

Las compañías aseguradoras dan información pertinente sobre cotizaciones y beneficios únicamente al momento de recibir el cuadro de resumen de seguros por parte de SATIS lo cual toma aproximadamente 48 horas, esto dependerá de la aseguradora con la que se trabaje (se detallará en Localización y Característica de las zonas de producción). La compañía aseguradora deberá enviar un inspector quien constatará el estado y condiciones en las que encontró el lugar u objeto por ser asegurado.

#### **3.12.2 MATERIAS PRIMAS**

Según previas referencias, nuestra materia prima es el seguro. SATIS se encarga de convertirlo en un producto final a través de la venta y homogeneización de la cobertura para el bien asegurado: el micro-empresario, el sustento y generador de ingresos para su familia. Sin el microempresario, quien es la mano de obra a la vez que el administrador, no existe la microempresa.


### 3.12.3 LOCALIZACIÓN Y CARACTERÍSTICA DE LAS ZONAS DE PRODUCCIÓN

Los proveedores de SATIS son las aseguradoras, cada una de ellas con su especialidad, muchas de ellas ubicadas en el sector Norte de Guayaquil y con las cuales se tiene al menos un contacto importante. La cercanía y las relaciones comerciales representan para nuestra compañía una ventaja competitiva en lo que se refiere a reducción de costos por movilización y optimización de tiempo al no tener que realizar un contacto desde cero. En el Anexo 4, al final del presente proyecto, se ha detallado la información de nuestros principales proveedores, direcciones y cuáles de ellos tienen sucursales.

### 3.12.4 PRODUCCIÓN Y PERÍODOS DE DISPONIBILIDAD

La disponibilidad de coberturas por parte de las compañías aseguradoras se ven limitadas en cuanto al factor “ramos de seguros” ya que no todas cuentan con los mismos servicios. Así mismo, la extensión de sus coberturas influirá en el valor de la prima. El tiempo de respuesta es otra de las variables a considerarse. A continuación la tabla con la información requerida:

**Tabla 17 CARACTERÍSTICAS PROVEEDORES**

CARACTERÍSTICAS PROVEEDORES				
ASEGURADORA	RAMAS	TIEMPO PROMEDIO COTIZACION	TIEMPO PROMEDIO REEMBOLSO	
	SALUD	Medicina prepagada: Exequial, Vida, Muerte Accidental.	72 horas	3 dias
	HISPANA DE SEGUROS	Vehiculos, Vida, Transporte, Fidelidad, Robo y Asalto, Montaje todo Riesgo, Responsabilidad Civil, Lucro Cesante Incendio, Accidentes Personales, Equipo Electrónico, Casco de Buque, Casco Aéreo, Equipo y Maquinaria, Rotura de Maquinaria, Incendio y Líneas Aliadas, Todo riesgo para Contratista	5 dias	20 dias laborables (por tratarse de accidentes)
	EQUIVIDA	Asistencia Médica, Vida, Accidentes.	48 horas	8 dias
	BMI IGUALAS MEDICAS	Medicina Prepagada.	Inmediato (programa cotizador)	5 dias

	BMI VIDA	Vida, Asistencia Médica, Accidentes personales	Inmediato (programa cotizador)	5 días
	SEGUROS DE PICHINCHA	Vida, Incendio, Accidentes, Incapacidad, Renta	8 días	10 días
	EQUINOCCIAL	Incendio, Robo, REsponsabilidad Social, Accidentes personales, Fidelidad Privada, Ramos técnicos, Fianzas, Transporte, Fianzas.	24 - 48 horas	8 días (accidentes) a 20 días (perdidas totales o siniestros)
	PANAMERICAN LIFE	Muerte y desmembración accidental, Plan Dental	8 días	20 días
	SUIZA	Vida, Hogar, Vehículos, Camiones, Incendio, Transporte, Fidelización, Técnico, Robo, Responsabilidad Civil, Fianzas, Accidentes	2 días	7 días
	SEGUROS UNIDOS	Muerte, Doble indemnización muerte accidental, Repatriación, Vida, Exequiales, Atención Médica, Dental, Vehículos, Accidentes personales.	24 horas	4 días
	SEGUROS BOLIVAR	Seguro de vida en grupo, Asistencia médica individual y colectiva, A.M.I. (Asistencia médica internacional), Incendios y líneas aliadas, Robo, Transporte Interno, Transporte de importación, Casco aéreo, Casco	72 horas	15 días
	CONFIANZA	Crédito para la Exportación, Crédito Interno, Fianzas / Garantías.	5 días	20 días
	AIG METROPOLITANA	Vehículos, Edificios, Asistencia Médica, Vida, Todo Riesgo Pymes y Empresariales de acuerdo a giro de negocios	24 horas	72 horas
	COLONIAL	Vehículos, Sismos, Accidentes personales, Empresas, fianzas, Campo, Hogar, Responsabilidad Social, Incendio, PYMES, Financieras, Llantas	12 horas	8 días
	Alianza	Vehículos, Vida, Accidentes, Asistencia Médica.	5 días	5 días

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### 3.12.5. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Inicialmente, podemos partir de las horas en el año como “capacidad teórica” resultando en un total de 8760 horas, esto sin considerar los fines de semana, feriados y horas de descanso. Nuestra capacidad utilizada o real toma en cuenta las horas laborables diarias, con un 0,5% de ineficiencia y otorgando a la visita un promedio de dos horas. En la Tabla que a continuación se observa refleja el estimado que SATIS deberá cumplir para el cumplimiento de metas:



Tabla 18 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUAL

CAPACIDAD UTILIZADA	
Días Efectivos al año	260
Horas de Producción por Día	8
<b>Totales Horas Anuales</b>	<b>2080</b>
<b>Ineficiencia (-5%)</b>	<b>104</b>
<b>Producción por Hora</b>	<b>0,5</b>
<b>Producción Anual</b>	<b>988</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### 3.13. ESTIMACIÓN DE VENTAS

En la práctica, y según la capacidad previamente indicada, a cada Gerente Comercial se le asignarán entre 80 y 100 visitas al mes. Se tomó en cuenta el peor escenario posible: disponibilidad y aceptación de los micro-empresarios, nivel de interés, retrasos en las citas, contingentes, etc.

En el escenario optimista proyectado, es decir con un crecimiento anual de 10%<sup>14</sup> los cierres aumentarán a medida que SATIS se torne más reconocido ante nuestros clientes y nuestros proveedores.

En la tabla 20 se indica las visitas que cada asesor de venta puede y deberá realizar al día, a esto se debe especificar que por número de clientes se refiere al número de “pools corporativos” para tener una mejor perspectiva de la cantidad mínima necesaria para poder activar los beneficios (por lo menos 15 personas por pool).

---

<sup>14</sup>Tomando como referencia el crecimiento del PIB de 14,2%.

**Tabla 19 ESTIMACIÓN DE VENTAS PROYECTADA**

**SATIS S.A.**

**ESTIMACION DE VENTAS**

<b>Año</b>	<b>No. Clientes</b>	<b>Comision</b>	<b>Comisiones</b>	<b>PRIMA PROMEDIO</b>
<b>1</b>	15	20%	\$ 9.108,00	\$ 607,20
	115	15%	\$ 74.285,92	\$ 645,96
<b>TOTAL AÑO 1</b>			<b>\$ 83.393,92</b>	
<b>2</b>	33	20%	\$ 10.018,80	\$ 303,60
	132	15%	\$ 81.714,51	\$ 619,05
<b>TOTAL AÑO 2</b>			<b>\$ 91.733,31</b>	
<b>3</b>	36	20%	\$ 11.020,68	\$ 303,60
	145	15%	\$ 89.885,96	\$ 619,05
<b>TOTAL AÑO 3</b>			<b>\$ 100.906,64</b>	
<b>4</b>	40	20%	\$ 12.122,75	\$ 303,60
	160	15%	\$ 98.874,56	\$ 619,05
<b>TOTAL AÑO 4</b>			<b>\$ 110.997,30</b>	
<b>5</b>	44	20%	\$ 13.335,02	\$ 303,60
	176	15%	\$ 108.762,01	\$ 619,05
<b>TOTAL AÑO 5</b>			<b>\$ 122.097,03</b>	

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

En la proyección a 5 años se observa que se mantendrá el mismo número de asesores, esto se debe a la curva de experiencia ya que una vez que manejen por completo los procesos y tengan clientes fijos en su cartera, la habilidad adquirida nos abstendrá de contratar más personal.

## CAPITULO IV

### 4. ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

Después de haber planteado el problema, las oportunidades y nuestras estrategias, en este capítulo se cuantificará el costo en términos monetarios de las propuestas en cada una de las cuatro "P"<sup>15</sup>. Así como también se realizará la proyección de ventas de la empresa y al finalizar el capítulo se demostrará que el proyecto es económicamente viable.

Este proyecto es evaluado para una empresa que recién iniciará sus operaciones, para poder determinar la conveniencia de esta inversión se procede a realizar un flujo de caja incremental, en el cual sólo se incluirán aquellas cuentas que genere el proyecto a realizarse.

#### 4.1. PLAN DE INVERSIONES DEL PROYECTO

El monto total de inversión inicial necesaria es de **USD\$26378** que está distribuido en los siguientes rubros:

##### 4.1.1. CLASIFICACIÓN

###### **Activos fijos**

Los activos fijos para la puesta en marcha del proyecto son muebles y enseres para adecuaciones de la oficina. Esta inversión es la compra de equipos tales como teléfonos, central telefónica; dentro de los equipos de computación se adquirirán laptops, computadores de escritorio, impresora y moto para la mensajería.

---

<sup>15</sup>Producto, plaza, precio y promoción.

**Tabla 20 ACTIVOS FIJOS SATIS S.A.**

DESCRIPCION	AÑO 0-1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	\$ 10.406,38	\$ 200,00	\$ 150,00	\$ 400,00	\$ 300,00
MAQUINARIAS Y EQUIPOS	\$ 1.770,59	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 500,00	\$ 700,00
EQUIPOS DE COMPUTACION	\$ 4.064,01	\$ 850,00	\$ 400,00	\$ 300,00	\$ 600,00
VEHICULOS	\$ 2.736,97	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE INVERSIONES	\$ 18.977,95	\$ 1.650,00	\$ 950,00	\$ 1.200,00	\$ 1.600,00

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### Gastos Preoperativos

Los valores considerados en los capítulos previos nos permiten determinar el gasto preoperativo, este concepto se utiliza cuando apenas se está poniendo en marcha una empresa que es el caso de SATIS S.A y son todas aquellas “compras” de elementos obligatorios y necesarios para el arranque de la compañía, como los mostrados en la Tabla 22:

**Tabla 21: GASTOS PREOPERATIVOS**

SATIS S.A.

GASTOS PREOPERATIVOS  
EN DOLARES

No.	DESCRIPCION	CANTIDAD	U/M	P. UNIT.	TOTAL	PART%
1	CONSTITUCION DE CIA	1	UNIDAD	\$ 800,00	\$ 800,00	11%
2	ADECUACIONES	1	UNIDAD	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	54%
3	CAPITAL DE TRABAJO	1	UNIDAD	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	27%
4	PERMISOS, PATENTES	1	UNIDAD	\$ 600,00	\$ 600,00	8%
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 7.400,00</b>	<b>100%</b>

**CAPITAL DE TRABAJO (ACTIVOS FIJOS +GASTOS PRE OPERATIVOS) \$ 26.378**

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### 4.1.2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

La inversión total a realizarse será de \$26,377.95, de los cuales el 40% pertenece a capital propio y financiando el 60%, es decir USD\$15,826.77, por medio de un préstamo a una Institución Financiera que se nos recomendó en nuestra entrevista a profundidad (BANCO DEL PICHINCHA, 2012) con una tasa efectiva anual del 11.28%.

Tabla 22 RESUMEN FINANCIAMIENTO

**FINANCIAMIENTO**  
DESDE NOVIEMBRE DEL 2011 INICIO DEL PROYECTO

<b>MONTO</b>	<b>\$ 26.377,95</b>
Financiamiento	\$ 15.826,77
Capital propio	\$ 10.551,18

<b>CAPITAL</b>	<b>\$ 15.826,77</b>
<b>TASA INTERES</b>	<b>11%</b>
<b>TASA EFECTIVA TRIMESTRAL</b>	<b>2,8%</b>
<b>PLAZO AÑOS</b>	<b>5</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

**4.1.3. DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS,  
AMORTIZACIONES Y ACTIVOS DIFERIDOS**

Tabla 23: DEPRECIACIONES ACTIVOS FIJOS

No. AÑOS	DESCRIPCION	AÑO 0-1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>10</b>	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>					
	AÑO 1	\$ 1.040,64	\$ 1.040,64	\$ 1.040,64	\$ 1.040,64	\$ 1.040,64
	AÑO 2	\$ -	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
	AÑO 3	\$ -	\$ -	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
	AÑO 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 40,00	\$ 40,00
	AÑO 5	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 30,00
<b>10</b>	<b>MAQUINARIAS Y EQUIPOS</b>					
	AÑO 1	\$ 177,06	\$ 177,06	\$ 177,06	\$ 177,06	\$ 177,06
	AÑO 2	\$ -	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
	AÑO 3	\$ -	\$ -	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
	AÑO 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 50,00	\$ 50,00
	AÑO 5	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 70,00
<b>3</b>	<b>EQUIPOS DE COMPUTACION</b>					
	AÑO 1	\$ 1.354,67	\$ 1.354,67	\$ 1.354,67	\$ -	\$ -
	AÑO 2	\$ -	\$ 283,33	\$ 283,33	\$ 283,33	\$ -
	AÑO 3	\$ -	\$ -	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 133,33
	AÑO 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 100,00	\$ 100,00
	AÑO 5	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 200,00
<b>5</b>	<b>VEHICULOS</b>					
	AÑO 1	\$ 547,39	\$ 547,39	\$ 547,39	\$ 547,39	\$ 547,39
	AÑO 2	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	AÑO 3	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	AÑO 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	AÑO 5	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	<b>TOTAL DEPRECIACION</b>	<b>\$ 3.119,76</b>	<b>\$ 3.483,10</b>	<b>\$ 3.671,43</b>	<b>\$ 2.506,76</b>	<b>\$ 2.523,42</b>
	<b>TOTAL DEPRECIACION ACUMULADA</b>	<b>\$ 3.119,76</b>	<b>\$ 6.602,86</b>	<b>\$ 10.274,29</b>	<b>\$ 12.781,04</b>	<b>\$ 15.304,47</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

**Tabla 24 AMORTIZACIÓN PREOPERATIVA**

**DEPRECIACION Y AMORTIZACION**

No. AÑOS	DESCRIPCION	AÑO 0-1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
5	<b>GASTOS PREOPERATIVOS</b>	\$ 1.480	\$ 1.480	\$ 1.480	\$ 1.480	\$ 1.480
	<b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS</b>	\$ 1.480	\$ 1.480	\$ 1.480	\$ 1.480	\$ 1.480
	<b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS ACUMULADOS</b>	<b>\$ 1.480</b>	<b>\$ 2.960</b>	<b>\$ 4.440</b>	<b>\$ 5.920</b>	<b>\$ 7.400</b>

GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400
(-) AMORTIZACION ACUMULADA	-\$ 1.480	-\$ 2.960	-\$ 4.440	-\$ 5.920	-\$ 7.400
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 5.920	\$ 4.440	\$ 2.960	\$ 1.480	\$ 0

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

#### 4.1.4. TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

El tiempo de la deuda será por 5 años con pagos trimestrales, generando un interés total de \$5,096.88.

**Tabla 25 TABLA DE AMORTIZACIÓN**

<b>TABLA DE AMORTIZACION CONSTANTE</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>Valor intereses</b>	<b>Pago dividendos</b>
1	\$ 1.681,84	\$ 4.184,73
2	\$ 1.387,35	\$ 4.184,73
3	\$ 1.058,20	\$ 4.184,73
4	\$ 690,33	\$ 4.184,73
5	\$ 279,17	\$ 4.184,73
	<b>\$ 5.096,88</b>	<b>\$ 20.923,65</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

#### 4.1.5.PROGRAMA DE PRODUCCIÓN Y VENTAS

A continuación se muestran las ventas que se proyectan a partir del año 2012. Bajo la consideración de los paquetes formados como punto de referencia y con los porcentajes que las aseguradoras otorgan por los ramos especificados a los brókers.

SATIS S.A.

VENTAS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
COMISIONES 15% (SEGUROS VIDA)	15%	\$ 430.406,19	\$ 473.446,81	\$ 520.791,49	\$ 572.870,64	\$ 630.157,70	\$ 2.627.672,82
	FLEXIPLAN						
	OPCION 1	\$ 85.670,57	\$ 94.237,63	\$ 103.661,39	\$ 114.027,53	\$ 125.430,29	\$ 523.027,41
	OPCION 2	\$ 78.286,88	\$ 86.115,57	\$ 94.727,13	\$ 104.199,84	\$ 114.619,82	\$ 477.949,25
	VIDA	\$ 74.129,63	\$ 81.542,60	\$ 89.696,86	\$ 98.666,54	\$ 108.533,19	\$ 452.568,82
	INFINITY						
	INFINITY	\$ 112.072,33	\$ 123.279,56	\$ 135.607,52	\$ 149.168,27	\$ 164.085,10	\$ 684.212,78
	INFINITY PLUS	\$ 69.901,60	\$ 76.891,76	\$ 84.580,94	\$ 93.039,03	\$ 102.342,93	\$ 426.756,26
	GMM						
GMM	\$ 10.345,17	\$ 11.379,69	\$ 12.517,66	\$ 13.769,42	\$ 15.146,36	\$ 63.158,30	
COMISIONES 20% (SEGUROS ASISTENCIA MÉDICA)	20%	\$ 45.540,00	\$ 50.094,00	\$ 55.103,40	\$ 60.613,74	\$ 66.675,11	\$ 278.026,25
	PLATINUM	\$ 19.980,00	\$ 21.978,00	\$ 24.175,80	\$ 26.593,38	\$ 29.252,72	\$ 121.979,90
	GOLD	\$ 8.010,00	\$ 8.811,00	\$ 9.692,10	\$ 10.661,31	\$ 11.727,44	\$ 48.901,85
	SILVER	\$ 17.550,00	\$ 19.305,00	\$ 21.235,50	\$ 23.359,05	\$ 25.694,96	\$ 107.144,51

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

#### 4.1.6. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja se refiere a la acumulación de activos líquidos, representando para SATIS un importante indicador de nuestra liquidez. Podemos observar en la tabla que sigue los flujos acumulados para los cinco años que se han considerado, desde finales del 2011 hasta el año 2016.

**Tabla 26: Flujo de Caja**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Ventas	\$ 73.668,93	\$ 81.035,82	\$ 89.139,40	\$ 98.053,34	\$ 107.858,68	\$ 449.756,17
(Costos Directos)	\$ 13.350,40	\$ 14.685,44	\$ 16.153,98	\$ 17.769,38	\$ 19.546,32	\$ 81.505,53
(Costos Indirectos)	\$ 35.815,29	\$ 39.497,89	\$ 40.357,73	\$ 43.322,19	\$ 47.121,39	\$ 206.114,48
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>\$ 24.503,24</b>	<b>\$ 26.852,49</b>	<b>\$ 32.627,69</b>	<b>\$ 36.961,77</b>	<b>\$ 41.190,97</b>	<b>\$ 162.136,16</b>
Ing. No Operativos	\$ 26.377,95	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 26.377,95
Crédito	\$ 15.826,77	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.826,77
Aporte Propio	\$ 10.551,18	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10.551,18
<b>Eg. No Operativos</b>	<b>\$ 37.168,03</b>	<b>\$ 13.266,72</b>	<b>\$ 14.711,28</b>	<b>\$ 17.087,93</b>	<b>\$ 19.164,02</b>	<b>\$ 101.397,97</b>
Inversiones	\$ 26.377,95	\$ 1.650,00	\$ 950,00	\$ 1.200,00	\$ 1.600,00	\$ 31.777,95
Pago de Dividendos	\$ 4.184,73	\$ 4.184,73	\$ 4.184,73	\$ 4.184,73	\$ 4.184,73	\$ 20.923,65
Impuestos	\$ 6.605,34	\$ 7.431,99	\$ 9.576,55	\$ 11.703,20	\$ 13.379,29	\$ 48.696,37
<b>FLUJO NO OPERATIVO</b>	<b>\$ (10.790,07)</b>	<b>\$ (13.266,72)</b>	<b>\$ (14.711,28)</b>	<b>\$ (17.087,93)</b>	<b>\$ (19.164,02)</b>	<b>\$ (75.020,02)</b>
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$ 13.713,17</b>	<b>\$ 13.585,76</b>	<b>\$ 17.916,41</b>	<b>\$ 19.873,84</b>	<b>\$ 22.026,95</b>	<b>\$ 87.116,14</b>
<b>Flujo Acumulado</b>	<b>\$ 13.713,17</b>	<b>\$ 27.298,93</b>	<b>\$ 45.215,34</b>	<b>\$ 65.089,19</b>	<b>\$ 87.116,14</b>	

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

#### 4.1.7.PROYECCIONES DE INGRESOS

SATIS genera ingresos por la venta de seguros a microempresarios. A continuación se presentan los ingresos por ventas de SATIS para sus actividades en el año 2012 hasta los ingresos pronosticados para cinco años.

**Tabla 27 INGRESOS PROYECTADOS**

SEGUROS DE VIDA	COMISION AÑO 1	COMISION AÑO 2	COMISION AÑO 3	COMISION AÑO 4	COMISION AÑO 5	TOTAL
FLEXIPLAN						
OPCION 1	\$ 12.850,59	\$ 14.135,64	\$ 15.549,21	\$ 17.104,13	\$ 18.814,54	\$ 78.454,11
OPCION 2	\$ 11.743,03	\$ 12.917,34	\$ 14.209,07	\$ 15.629,98	\$ 17.192,97	\$ 71.692,39
VIDA	\$ 11.119,44	\$ 12.231,39	\$ 13.454,53	\$ 14.799,98	\$ 16.279,98	\$ 67.885,32
INFINITY						
INFINITY	\$ 16.810,85	\$ 18.491,93	\$ 20.341,13	\$ 22.375,24	\$ 24.612,76	\$ 102.631,92
INFINITY PLUS	\$ 10.485,24	\$ 11.533,76	\$ 12.687,14	\$ 13.955,85	\$ 15.351,44	\$ 64.013,44
GMM						
GMM	\$ 1.551,78	\$ 1.706,95	\$ 1.877,65	\$ 2.065,41	\$ 2.271,95	\$ 9.473,74
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 64.560,93</b>	<b>\$ 71.017,02</b>	<b>\$ 78.118,72</b>	<b>\$ 85.930,60</b>	<b>\$ 94.523,65</b>	<b>\$ 394.150,92</b>

SEGUROS ASISTENCIA	COMISION AÑO 1	COMISION AÑO 2	COMISION AÑO 3	COMISION AÑO 4	COMISION AÑO 5	TOTAL
PLATINUM	\$ 3.996,00	\$ 4.395,60	\$ 4.835,16	\$ 5.318,68	\$ 5.850,54	\$ 24.395,98
GOLD	\$ 1.602,00	\$ 1.762,20	\$ 1.938,42	\$ 2.132,26	\$ 2.345,49	\$ 9.780,37
SILVER	\$ 3.510,00	\$ 3.861,00	\$ 4.247,10	\$ 4.671,81	\$ 5.138,99	\$ 21.428,90
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.108,00</b>	<b>\$ 10.018,80</b>	<b>\$ 11.020,68</b>	<b>\$ 12.122,75</b>	<b>\$ 13.335,02</b>	<b>\$ 55.605,25</b>

<b>TOTAL</b>	<b>\$ 73.668,93</b>	<b>\$ 81.035,82</b>	<b>\$ 89.139,40</b>	<b>\$ 98.053,34</b>	<b>\$ 107.858,68</b>	<b>\$ 449.756,17</b>
--------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	----------------------	----------------------

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

Los expertos consultados por SATIS, estiman que al aplicar las estrategias que se proponen en este proyecto, podríamos obtener las ventas en la Tabla 28 que incrementan consistentemente de un año a otro y se estima que para finales del año 5 los ingresos sean de aproximadamente tres millones de dólares por concepto de primas. A medida que se incorporen más ramos en las coberturas podremos diversificar más nuestro portafolio y clientes.



#### 4.1.8. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla 28: Estado de Resultados

SATIS S.A.

ESTADO DE RESULTADOS						
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS	\$ 73.668,93	\$ 81.035,82	\$ 89.139,40	\$ 98.053,34	\$ 107.858,68	\$ 449.756,17
(COSTOS DIRECTOS)	\$ 13.350,40	\$ 14.685,44	\$ 16.153,98	\$ 17.769,38	\$ 19.546,32	\$ 81.505,53
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 60.318,53</b>	<b>\$ 66.350,38</b>	<b>\$ 72.985,42</b>	<b>\$ 80.283,96</b>	<b>\$ 88.312,36</b>	<b>\$ 368.250,65</b>
(COSTOS INDIRECTOS)	\$ 35.815,29	\$ 39.497,89	\$ 40.357,73	\$ 43.322,19	\$ 47.121,39	\$ 206.114,48
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>\$ 24.503,24</b>	<b>\$ 26.852,49</b>	<b>\$ 32.627,69</b>	<b>\$ 36.961,77</b>	<b>\$ 41.190,97</b>	<b>\$ 162.136,16</b>
DEPRECIACION	\$ 3.119,76	\$ 3.483,10	\$ 3.671,43	\$ 2.506,76	\$ 2.523,42	\$ 15.304,47
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.681,84	\$ 1.387,35	\$ 1.058,20	\$ 690,33	\$ 279,17	\$ 5.096,88
AMORTIZACION (GASTOS PREOPERATIVOS)	\$ 1.480,00	\$ 1.480,00	\$ 1.480,00	\$ 1.480,00	\$ 1.480,00	\$ 7.400,00
<b>UTILIDAD ANTES IMP</b>	<b>\$ 18.221,64</b>	<b>\$ 20.502,05</b>	<b>\$ 26.418,06</b>	<b>\$ 32.284,69</b>	<b>\$ 36.908,37</b>	<b>\$ 134.334,81</b>
P.A.T. 15%	\$ 2.733,25	\$ 3.075,31	\$ 3.962,71	\$ 4.842,70	\$ 5.536,26	\$ 20.150,22
<b>UTILIDAD DESPUES P.A.T.</b>	<b>\$ 15.488,39</b>	<b>\$ 17.426,74</b>	<b>\$ 22.455,35</b>	<b>\$ 27.441,99</b>	<b>\$ 31.372,12</b>	<b>\$ 114.184,59</b>
IMP A LA RENTA 25%	\$ 3.872,10	\$ 4.356,68	\$ 5.613,84	\$ 6.860,50	\$ 7.843,03	\$ 28.546,15
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 11.616,29</b>	<b>\$ 13.070,05</b>	<b>\$ 16.841,51</b>	<b>\$ 20.581,49</b>	<b>\$ 23.529,09</b>	<b>\$ 85.638,44</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

El estado de resultado muestra una utilidad neta positiva desde el primer año. Se observa que a partir del tercer año aumenta la utilidad considerablemente, este incremento se da por la tendencia de aumento de las ventas y por el posicionamiento de SATIS PRODUCTORA Y ASESORA DE SEGUROS en el mercado.

#### 4.1.9. BALANCE GENERAL

Tabla 29: Balance General

BALANCE GENERAL PROYECTADO					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Activos Corrientes</b>	<b>\$ 13.713,17</b>	<b>\$ 27.298,93</b>	<b>\$ 45.215,34</b>	<b>\$ 65.089,19</b>	<b>\$ 87.116,14</b>
<b>Activos Fijos Netos</b>	<b>\$ 15.858,19</b>	<b>\$ 14.025,09</b>	<b>\$ 11.303,67</b>	<b>\$ 9.996,91</b>	<b>\$ 9.073,48</b>
Activos Fijos	\$ 18.977,95	\$ 20.627,95	\$ 21.577,95	\$ 22.777,95	\$ 24.377,95
(Dep. acumulada)	\$ (3.119,76)	\$ (6.602,86)	\$ (10.274,29)	\$ (12.781,04)	\$ (15.304,47)
<b>Otros Activos Netos</b>	<b>\$ 5.920,00</b>	<b>\$ 4.440,00</b>	<b>\$ 2.960,00</b>	<b>\$ 1.480,00</b>	<b>\$ -</b>
Otros Activos	\$ 7.400,00	\$ 7.400,00	\$ 7.400,00	\$ 7.400,00	\$ 7.400,00
(Amortizacion Gastos Operativos)	\$ 1.480,00	\$ 2.960,00	\$ 4.440,00	\$ 5.920,00	\$ 7.400,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 35.491,35</b>	<b>\$ 45.764,02</b>	<b>\$ 59.479,01</b>	<b>\$ 76.566,09</b>	<b>\$ 96.189,62</b>
<b>PASIVOS</b>	<b>\$ 13.323,88</b>	<b>\$ 10.526,49</b>	<b>\$ 7.399,96</b>	<b>\$ 3.905,56</b>	<b>\$ -</b>
<b>Patrimonio</b>	<b>\$ 22.167,47</b>	<b>\$ 35.237,53</b>	<b>\$ 52.079,04</b>	<b>\$ 72.660,53</b>	<b>\$ 96.189,62</b>
Capital	\$ 10.551,18	\$ 10.551,18	\$ 10.551,18	\$ 10.551,18	\$ 10.551,18
Utilidad del ejercicio	\$ 11.616,29	\$ 13.070,05	\$ 16.841,51	\$ 20.581,49	\$ 23.529,09
Utilidades retenidas		\$ 11.616,29	\$ 24.686,35	\$ 41.527,86	\$ 62.109,35
<b>Pasivos + Patrimonio</b>	<b>\$ 35.491,35</b>	<b>\$ 45.764,02</b>	<b>\$ 59.479,01</b>	<b>\$ 76.566,09</b>	<b>\$ 96.189,62</b>

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

## 4.2. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

### 4.2.1.PRINCIPALES CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para realizar el respectivo análisis de factibilidad de un proyecto existen varias herramientas que pueden dar a conocer que tan rentable es y bajo que circunstancias se daría dicha rentabilidad. Uno de los indicadores que son los más utilizados con mayor frecuencia es el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR).

<b>Inversión Inicial</b>	<b>\$ 26.377,95</b>
<b>Tasa de descuento</b>	<b>11,28%</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 62.164,44</b>
<b>Diferencia</b>	<b>\$ 35.786,49</b>
<b>Indice de Rentabilidad (IR)</b>	<b>2,36</b>
<b>Rentabilidad Real (RR)</b>	<b>136%</b>
<b>Tasa Interna Retorno (TIR)</b>	<b>52%</b>

Para esto se realizó el flujo de caja en el cual se calcularon los ingresos, egresos y utilidad del proyecto. Los ingresos (ventas) se obtuvieron en base al producto del total de litros vendidos de cada año y el precio promedio por litro.

En conclusión, el panorama que refleja el flujo de caja a 10 años es óptimo; ya que se proyectan ingresos, en promedio, altos y además, se recupera la inversión en el segundo año.

### 4.2.2.PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio busca estimar las ventas que la empresa necesita tener para poder cubrir todos los gastos que genera la misma, sin generar utilidad alguna. A continuación se muestra el punto de equilibrio de las ventas de SATIS S.A. para los cinco años proyectados:

**Tabla 30: Punto de Equilibrio**

RATIOS

AÑO NORMAL		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<i>En USD\$</i>	\$ 43.742,35	\$ 48.240,03	\$ 49.290,17	\$ 52.910,76	\$ 57.550,84
	<i>En %</i>	59%	60%	55%	54%	53%
	<i>En unid.com 20%</i>	4	10	10	11	12
	<i>En unid.com 15%</i>	34	39	40	43	47

\*Hay que vender esas unidades para no ganar ni perder

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### 4.2.3.INDICES FINANCIEROS

#### a) Índices Financieros

**Tabla 31: Tasa de Rendimiento Promedio**

<b>TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO</b>	
<b>Inversión Inicial</b>	\$ 26.377,95
<b>Flujo total</b>	\$ 87.116,14
<b>No. de años</b>	<b>5,00</b>
<b>TRP</b>	<b>66%</b>

\*SI ES MAYOR A LA TASA DE INTERES DE LA TABLA DE AMORTIZACION SIGNIFICA QUE ES RENTABLE

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

#### Rentabilidad Promedio Nominal del Proyecto

La tasa de Rendimiento Promedio dio como resultado el 66%, lo que muestra un buen resultado.

**Tabla 32: Índice de Liquidez**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	\$ 13.713,17	\$ 13.585,76	\$ 17.916,41	\$ 19.873,84	\$ 22.026,95
<b>INDICE DE LIQUIDEZ</b>	Flujo Neto + Dividendos Anuales				
	Dividendos Anuales				
<b>INDICE DE LIQUIDEZ</b>	\$ 4,28	\$ 4,25	\$ 5,28	\$ 5,75	\$ 6,26
<b>VALOR AGREGADO / VENTAS</b>	57%	56%	56%	55%	55%
<b>INDICE DE EMPLEO</b>	254%	316%	432%	537%	651%

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

## b) Razones Financieras

A través del cálculo de las razones, podemos determinar las siguientes conclusiones relevantes:

La Cobertura Financiera \$24.13 – Resultado Óptimo → Mayor a 1

La Inversión Total \$4.66 – Resultado Óptimo → Mayor a 1

El Monto de Crédito \$3.83 – Resultado Óptimo → Mayor a 1

El Monto de Inversión \$2.30 – Resultado Óptimo → Mayor a 1

**Tabla 33: Razones Financieras**

RAZONES		
COBERTURA FINANCIERA	Utilidad Operativa	\$ 24,13
	G. Financieros	
INVERSIÓN TOTAL	Utilidad Operativa	\$ 4,66
	Inv. Total	
MONTO DE CRÉDITO	Utilidad Neta	\$ 3,83
	Monto Crédito	
MONTO DE INVERSIÓN	Utilidad Neta	\$ 2,30
	Inv. Inicial	
CAPITAL NETO DE TRABAJO	Activo Corriente	\$ 62.162,76
	Pasivo Corriente	
INDICE DE SOLVENCIA	Pasivo a Largo Plazo	\$ 1,50
	Capital Contable	
MARGEN NETO DE UTILIDAD	Utilidad Neta	13%
	Venta Total	
ROTACIÓN DE ACTIVOS	Venta Total	\$ 6,31
	Activo Total	
DUPONT	Margen Neto x Rot. Activos	85%

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2011 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

Existe un 13% de Margen Neto de Utilidad, lo cual muestra un escenario favorable durante el desarrollo del proyecto ya que es mayor a la Tasa de Descuento que es el 11%, adicionalmente el Análisis Dupont nos presenta un porcentaje del 85% de eficiencia del proyecto pronosticando un excelente resultado durante la gestión de la operación. (Cercano al 100% resultado óptimo).

### 4.3. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

#### 4.3.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

##### a) Escenario Proyectado

El análisis de sensibilidad nos permite descubrir la capacidad de reacción de nuestra empresa a través de la consideración de “escenarios” o situaciones esperadas en el transcurso de nuestras operaciones.

**Tabla 34: Utilidad Operativa**

SATIS S.A.

##### ANALISIS DE SENSIBILIDAD

SOBRE EL AÑO NORMAL

##### ESCENARIO PROYECTADO

Utilidad Operativa =	$(P \times Q) - (Cuv \times Q) - CF$	<b>24.503,24</b>
<b>Uop</b>	UTILIDAD OPERATIVA	\$ 24.503,24
<b>P</b>	PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 607,20
<b>Q</b>	VOLUMEN DE PRODUCCION ANUAL	15,00
<b>Cuv</b>	COSTO UNITARIO VARIABLE (COSTOS DIRECTOS / UNIDADES ANUALES)	\$ 110,04
<b>CF</b>	COSTOS FIJOS O INDIRECTOS	\$ 35.815,29

\*Debe ser igual a la Utilidad Operativa del Estado de Resultados

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2011 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

##### b) Escenarios Propuestos

**Tabla 35: Escenarios Propuestos**

##### ESCENARIO PROPUESTO

##### INCREMENTOS EN COSTOS

<b>Cuv</b>		10%	
<b>CF</b>			-5%
<b>Uop</b>	UTILIDAD OPERATIVA	\$ 23.168,20	
<b>P</b>	PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 607,20	\$ 561,40
<b>Q</b>	VOLUMEN DE PRODUCCION ANUAL	15	115
<b>Cuv</b>	COSTO UNITARIO VARIABLE (COSTOS DIRECTOS / UNIDADES ANUALES)	\$ 121,04	\$ 111,91
<b>CF</b>	COSTOS FIJOS O INDIRECTOS	\$ 35.815,29	

\*NO ES SENSIBLE SI LA UTILIDAD OPERATIVA DISMINUYÓ MENOS DE LO QUE FUERON LOS INCREMENTOS EN LOS COSTOS

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

$$P = (Uop + CF + (Cuv \times Q)) / Q$$

		comisiones 15%	comisiones 20%
		5%	5%
Uop	UTILIDAD OPERATIVA	\$ 26.852,49	\$ 26.852,49
P	PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 637,57	\$ 589,48
Q	VOLUMEN DE PRODUCCION ANUAL	15	115
Cuv	COSTO UNITARIO VARIABLE (COSTOS DIRECTOS / UNIDADES ANUALES)	\$ 121,04	\$ 111,91
CF	COSTOS FIJOS O INDIRECTOS	\$ 35.815,29	\$ 35.815,29

**\*DEBO AUMENTAR MI PRECIO PARA ALCANZAR LA UTILIDAD OPERATIVA INICIAL**

$$Q = (Uop + CF) / (P - Cuv)$$

		comisiones 15%	comisiones 20%
		2%	2%
Uop	UTILIDAD OPERATIVA	\$ 24.503,24	\$ 24.503,24
P	PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 607,20	\$ 561,40
Q	VOLUMEN DE PRODUCCION ANUAL	15	118
Cuv	COSTO UNITARIO VARIABLE (COSTOS DIRECTOS / UNIDADES ANUALES)	\$ 121,04	\$ 111,91
CF	COSTOS FIJOS O INDIRECTOS	\$ 35.815,29	\$ 35.815,29

**\*DEBO AUMENTAR MI PRODUCCIÓN PARA ALCANZAR LA UTILIDAD OPERATIVA INICIAL**

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

### 4.3.2.DETERMINACIÓN DEL RIESGO

El Índice de liquidez mantiene fuera de riesgo a SATIS PRODUCTORA Y ASESORA DE SEGUROS y tiene respaldo de pago a corto plazo. Resultado Optimo > a 1.

Tabla 36 INDICE DE RIESGO FINANCIERO

#### RIESGO

AÑO NORMAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 13.713,17	\$ 27.298,93	\$ 45.215,34	\$ 65.089,19	\$ 87.116,14
ACTIVOS FIJOS NETOS	\$ 15.858,19	\$ 14.025,09	\$ 11.303,67	\$ 9.996,91	\$ 9.073,48
ACTIVOS TOTALES	\$ 35.491,35	\$ 45.764,02	\$ 59.479,01	\$ 76.566,09	\$ 96.189,62
UTILIDAD NETA	\$ 11.616,29	\$ 13.070,05	\$ 16.841,51	\$ 20.581,49	\$ 23.529,09
RIESGO DE LIQUIDEZ	61%	40%	24%	15%	9%
RENDIMIENTO CORRIENTE	33%	29%	28%	27%	24%

Riesgo de liquidez del Proyecto	Mayor a 50%	Alto Riesgo
	Menor a 50%	Bajo Riesgo
Rendimiento del Proyecto	Mayor a la tasa de descuento	Alto rendimiento
	Menor a la tasa de descuento	Bajo Rendimiento

FUENTE: ANALISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

## 4.4. IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN

### 4.4.1. VALOR AGREGADO

Considerando todo lo desarrollado en el estudio de cada capítulo descubrimos que la empresa en proceso de creación podrá ofrecer una alternativa a un sector que no ha sido atendido debido a que por separado no representan un buen volumen para negociar con las aseguradoras.

### 4.4.2. GENERACIÓN DE DIVISAS Y EMPLEO

Se presentan oportunidades importantes para el desarrollo de SATIS PRODUCTORA Y ASESORA DE SEGUROS, generando empleo e ingresos. La confianza de los microempresarios al saber que ante cualquier contingencia existirá un respaldo financiero podrá darles cierto bienestar psicológico y seguir produciendo.

## 4.5. DESINVERSIÓN

### 4.5.1. Recuperación de inversión

Período de recuperación de la deuda tiene por objetivo medir en cuánto tiempo se recupera la inversión, incluyendo la tasa de retorno exigida. La inversión inicial que debería realizar SATIS S.A. con el desarrollo del proyecto se recupera en el segundo año de funcionamiento, es decir en el año 2014.

**Tabla 37: Payback**

ANÁLISIS FINANCIEROS					
Descripción	PAYBACK				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO NETO	\$ 13.713,17	\$ 13.585,76	\$ 17.916,41	\$ 19.873,84	\$ 22.026,95
Flujo Acumulado	\$ 13.713,17	\$ 27.298,93	\$ 45.215,34	\$ 65.089,19	\$ 87.116,14
Ubicación del año		Año 1			
Diferencia con Inv. Inicial	\$ 26.377,95	\$ 27.298,93	\$ (920,98)		
Flujo mensual promedio	\$ 17.916,41	\$ 12,00	\$ 1.493,03		
Número de meses	\$ (920,98)	\$ 1.493,03	\$ (0,62)		
Payback	\$ 6,00	meses			

FUENTE: ANÁLISIS DE CAMPO 2012 / AUTOR: PAMELA GUEVARA

El payback se determina que será en un año y seis meses, es decir la recuperación de la inversión es aceptable.

## CONCLUSIONES

En el análisis de costos se determina que por la venta de seguros que proporcionan el 20% de comisión resultan más rentables que la venta de seguros en los que se obtiene el 15% de comisión, la diferencia está en el volumen de ventas de tipo de seguro y el costo que se le carga.

De acuerdo al análisis financiero se recuperará la inversión en un plazo de aproximadamente dos años, lo que da como resultado óptimo ya que es menor a cinco años tiempo en el que se financia el proyecto.

La tasa de rendimiento promedio es mayor a la tasa de interés del financiamiento por lo tanto el proyecto es rentable, el índice de rentabilidad demuestra que la inversión aumenta por cada dólar que se invirtió o medirlo a través de porcentaje que quiere decir que la rentabilidad real aumentó.

El Van es mayor a la Inversión inicial lo que indica que el proyecto es recomendable y será aceptado. La tasa interna de retorno también supera la tasa de financiamiento lo que indica que la inversión no tiene riesgo y debe ser aceptada. El riesgo de liquidez del proyecto se lo toma en cuenta desde el segundo año, ya que es ahí donde se recuperará la inversión y de acuerdo al análisis se determina que el riesgo decrece en el transcurso del periodo estudiado, el rendimiento del proyecto es mayor a la tasa de descuento por lo tanto otorga alto rendimiento.

Las razones financieras arrojan un resultado óptimo; la inversión total, el monto de crédito y el monto de inversión ya que son mayores a 1 lo que se determina como un resultado óptimo.

Con todo lo mencionado anteriormente se determina que SATIS PRODUCTORA Y ASESORA DE SEGUROS es un proyecto rentable y que puede comenzar con la puesta en marcha del mismo.



## Referencias Bibliográficas

- BANCO DEL PICHINCHA. (FEBRERO de 2012). *FOLLETO TASAS Y TARIFAS 2012*. Recuperado el 2012
- Cámara Provincial de Turismo de Pichincha. (2011). *Cuadro de Beneficios Legales*. Obtenido de [http://www.captur.com/Docs/Cuadro\\_de\\_Beneficios\\_Sociales.pdf](http://www.captur.com/Docs/Cuadro_de_Beneficios_Sociales.pdf)
- Comisión de Legislación y Codificación. (1997). *Codificación del Código del Trabajo*. Obtenido de National Laws on Labour, Social Security and Related Human Rights: <http://www.ilo.org/dyn/natlex/docs/WEBTEXT/47812/68395/s97ecu01.htm#c12>
- Confederación Panamericana de Productores de Seguros. (2009). *COPAPROSE*. Obtenido de Latino Insurance: <http://www.copaprose.org/index.php?option=content&task=view&id=964>
- Gobierno Nacional de la República del Ecuador. (2010). *Ministerio de Relaciones Laborales*. Recuperado el 2011, de [http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=198&Itemid=165](http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=198&Itemid=165)
- Honorable Congreso Nacional. (2007). *Ley General de Instituciones del Sistema Financiero - COMISIÓN DE LEGISLACIÓN Y CODIFICACIÓN*. Obtenido de Red Hemisférica de Intercambio de Información para Asistencia Mutua en Materia Penal y Extradición.: [http://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp\\_ecu-mla-law-finance.html](http://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-finance.html)
- Honorable Congreso Nacional. (s.f.). *Legislación y Codificación de La Ley de Compañías*. Obtenido de Barzallo & Barzallo Abogados: [www.barzallo.com%2FDOCUMENTOS%2520WEB%2FLEGISLACION%](http://www.barzallo.com%2FDOCUMENTOS%2520WEB%2FLEGISLACION%)
- IESS. (2012). [www.iesgob.ec](http://www.iesgob.ec). Recuperado el 2012, de INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL.
- Maslow, P. A. (1943). Jerarquía de Necesidades Humanas. *Teoría de la Motivación Humana*. New York, Estados Unidos.
- Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social de Ecuador. (2009). *Ecuador: Elementos en discusión para una Reforma del Sistema de Seguridad Social*. Obtenido de <http://www.eclac.cl/dds/noticias/paginas/4/38224/JeanetteSanchez-foro2-Ecuador.pdf>

Ministerio de Relaciones Laborales. (DICIEMBRE de 2011). Salario Básico Unificado. *ACUERDO MINISTERIAL No. 369*. (M. RICHARD ESPINOSA GUZMÁN, Ed.) ECUADOR.

Observatorio de la PyME. (2010). *INEC - ENEMDU*. Obtenido de Universidad Andina Simón Bolívar de Ecuador:  
<http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/MICROEMPRESAS%20POR%20AREA.pdf>

Parada, J. M. (2009). *Pirámide de las necesidades de Maslow*. Obtenido de [www.monografias.com](http://www.monografias.com)

Superintendencia de Bancos y Seguros. (2010). *Ranking de Asesoras Productoras de Seguros*. Obtenido de [http://www.sbs.gob.ec/practg/p\\_index?vp\\_art\\_id=&vp\\_tip=6&vp\\_buscr=/practg/pk\\_ranking\\_comision.p\\_asesores](http://www.sbs.gob.ec/practg/p_index?vp_art_id=&vp_tip=6&vp_buscr=/practg/pk_ranking_comision.p_asesores)

Superintendencia de Bancos y Seguros. (2010). *Ranking de Comisiones - Asesores Productores de Seguros*. Obtenido de [http://www.sbs.gob.ec/practg/pk\\_ranking\\_comision.p\\_asesores\\_reporte?vp\\_cod\\_tip\\_instt=33&vp\\_cod\\_provincia=09&vp\\_fecha=31/12/2010](http://www.sbs.gob.ec/practg/pk_ranking_comision.p_asesores_reporte?vp_cod_tip_instt=33&vp_cod_provincia=09&vp_fecha=31/12/2010)

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (2009). *Ley General de Seguros*. Obtenido de NORMAS GENERALES PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY:  
[http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva\\_codificacion/todos/L2\\_IX\\_cap\\_II.pdf](http://www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L2_IX_cap_II.pdf)

Superintendencia de Compañías de Ecuador. (s.f.). *Sector Societario - Marco Legal*. Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec/home.php?blue=c4ca4238a0b923820dcc509a6f75849b&ubc=Inicio>

Swiss Re. (2010). *Microseguros tienen un gran mercado potencial*. Obtenido de <http://www.portafolio.co/economia/microseguros-tienen-un-gran-mercado-potencial>

- ✓ Revista Círculo Asegurador, Edición No. 19, año 2007.
- ✓ IAIS, año 2003, página No. 4
- ✓ Informe Sub Dirección de Estudios Superintendencia de Bancos, año 2010.
- ✓ Matemática de los Seguros de Vida, Edición No. 1, año 2005.
- ✓ Corredores de Seguros, José Muñoz Paredes, Edición No. 1, año 2008.
- ✓ Seguros de Vida Individual, Nelson Barrera Monje, año 2001.

## Referencias de la Web

- ✓ <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000006>
- ✓ <http://www.inec.gov.ec/estadisticas/>
- ✓ [http://www.superban.gov.ec/practg/sbs\\_index?vp\\_art\\_id=67&vp\\_tip=2](http://www.superban.gov.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=67&vp_tip=2)
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos5/segu/segu.shtml>
- ✓ <http://www.bmi.com.ec/IGUALAS/Individual/>
- ✓ <http://www.ancelatinamerica.com/ACELatinAmericaRoot/>
- ✓ [http://www.gsecuador.com/portal/index.php?option=com\\_content&view=article&id=51&Itemid=27](http://www.gsecuador.com/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=51&Itemid=27)
- ✓ <http://www.mcmuebles.com.ec/hm/productos.htm>
- ✓ [www.icm.espol.edu.ec/delitos](http://www.icm.espol.edu.ec/delitos)
- ✓ <http://www.santander.cl/contenidos/seguros/nuevo/index.asp>
- ✓ [http://jezlaudidores.com/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=1&id=52&Itemid=50](http://jezlaudidores.com/index.php?option=com_content&view=article&catid=1&id=52&Itemid=50)
- ✓ [http://www.superban.gov.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos\\_financieros/Reportes%20Financieros/2011/RF\\_315.pdf](http://www.superban.gov.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/articulos_financieros/Reportes%20Financieros/2011/RF_315.pdf)
- ✓ <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/10393>
- ✓ <http://www.uniseguros.com.ec/site/es/nosotros.php?pgid=7&scid=1>
- ✓ [http://www.elfinanciero.com/banca\\_especiales/tema\\_04/banca\\_04\\_2010.pdf](http://www.elfinanciero.com/banca_especiales/tema_04/banca_04_2010.pdf)
- ✓ <http://www.eluniverso.com/2011/09/06/1/1356/precios-consumidor-ecuador-subieron-049-agosto.html>
- ✓ <http://200.7.198.3/2011/09/07/1/1356/ecuador-escala-4-puestos-competitividad.html>
- ✓ [http://www.elfinanciero.com/banca\\_especiales/tema\\_03/banca\\_03\\_2010.pdf](http://www.elfinanciero.com/banca_especiales/tema_03/banca_03_2010.pdf)
- ✓ <http://www.uniseguros.com.ec/site/es/nosotros.php>
- ✓ [http://www.elfinanciero.com/banca\\_especiales/banca.html](http://www.elfinanciero.com/banca_especiales/banca.html)
- ✓ <http://www.ecuadorencifras.com:8080/inecpedia/index.php/ENEMDU>
- ✓ <http://www.inec.gov.ec/estadisticas/>
- ✓ <https://www.capiq.org.ec>
- ✓ <https://www.inec.gov.ec>
- ✓ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/costos-de-publicidad-en-linea-son-inestables-363714.html>
- ✓ <http://www.eluniverso.com/publicidad/tarifas.htm>
- ✓ [http://www.elcomercio.com/negocios/banca\\_privada-evolucion-Asociacion\\_de\\_Bancos\\_Privados\\_ECMFIL20110530\\_0001.pdf](http://www.elcomercio.com/negocios/banca_privada-evolucion-Asociacion_de_Bancos_Privados_ECMFIL20110530_0001.pdf)
- ✓ <http://www.dspace.espol.edu.ec>
- ✓ <http://www.consociovyp.com/noticias/noticia.asp?id=731&index=Noticia&sc=1>
- ✓ <http://www.mercadoasegurador.com.ar/adetail.asp?id=2526>
- ✓ <http://www.lachsr.org/documents/perfildelsistemadesaluddeecuador-ES.pdf>
- ✓ <http://definicion.de/seguero/>
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/Seguro>
- ✓ [http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=198&Itemid=165](http://www.mrl.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=198&Itemid=165)
- ✓ <http://www.buenasalud.com/lib/ShowDoc.cfm?LibDocID=3109&ReturnCatID=1897>
- ✓ <http://jvseguros.ve.tripod.com/index/id6.html>
- ✓ <http://www.educacionfinanciera.gob.sv/contenido/seguero/historia.html>
- ✓ <http://andes.info.ec/econom%C3%AD/1381.html>

## Índice de tabla

Tabla 1 Población Total Afiliada a Seguro Social Año 2009 .....	4
Tabla 2 Accionistas y Porcentaje de Participación Accionaria .....	8
Tabla 3 SUELDOS MÁS BENEFICIOS DE LEY .....	13
Tabla 5 MATRIZ DE CLIENTES Y ESTIMACIÓN DE DATOS.....	18
Tabla 6 MATRIZ DE CONSUMIDORES E IDENTIFICACIÓN DE ROLES .....	19
Tabla 7 RANKING DE COMISIONES .....	19
Tabla 8 Márgenes de error por determinada población .....	24
Tabla 9: Plan Mercadeo Empresarial.....	33
Tabla 10 GASTOS MÉDICOS POR ACCIDENTE .....	33
Tabla 11: Coberturas y Precios .....	34
Tabla 12 MATRIZ DE HÁBITOS .....	36
Tabla 13: Plan de Promoción 2013 .....	38
Tabla 14 PRESUPUESTO DISEÑO DE OFICINA .....	46
Tabla 15 COSTOS DIRECTOS.....	50
Tabla 16 GASTOS FIJOS .....	50
Tabla 17 COSTOS INDIRECTOS .....	51
Tabla 18 CARACTERÍSTICAS PROVEEDORES .....	53
Tabla 19 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUAL .....	55
Tabla 20 ESTIMACIÓN DE VENTAS PROYECTADA .....	56
Tabla 21 ACTIVOS FIJOS SATIS S.A. ....	58
Tabla 22: GASTOS PREOPERATIVOS .....	58
Tabla 23 RESUMEN FINANCIAMIENTO.....	59
Tabla 24: DEPRECIACIONES ACTIVOS FIJOS.....	59
Tabla 25 AMORTIZACIÓN PREOPERATIVA.....	60
Tabla 26 TABLA DE AMORTIZACIÓN .....	60
Tabla 27: Flujo de Caja .....	61
Tabla 28 INGRESOS PROYECTADOS .....	62
Tabla 29: Estado de Resultados .....	63
Tabla 30: Balance General.....	63
Tabla 31: Punto de Equilibrio .....	65
Tabla 32: Tasa de Rendimiento Promedio .....	65
Tabla 33: Índice de Liquidez.....	65
Tabla 34: Razones Financieras .....	66
Tabla 35: Utilidad Operativa .....	67
Tabla 36: Escenarios Propuestos.....	67
Tabla 37 INDICE DE RIESGO FINANCIERO .....	68
Tabla 38: Payback.....	69

## **Índice de ilustraciones**

Ilustración 1 MATRIZ FODA.....	17
Ilustración 2: Ciclo de Vida.....	36
Ilustración 3: Vista externa de la oficina.....	43
Ilustración 4 LOCALIZACIÓN DE SATIS S.A.....	44

## ANEXOS

### Anexo 1 Competidores

AGENCIAS ASESORAS PRODUCTORAS DE SEGUROS GUAYAQUIL			
--	--	--	--

	Razón Social Nombre	Matriz	Código Entidad	Credencial
1	A. MARTINEZ S.A.	GUAYAQUIL	1531	475
2	A. SOLMS S.A.	GUAYAQUIL	1514	201
3	ABDON RODRIGUEZ Y ASOCIADOS S.A.	GUAYAQUIL	1622	10221
4	AGECOLSA S.A.	GUAYAQUIL	1522	246
5	AGENCIA PRODUCTORA DE SEGUROS "JALILBROKERS S.A."	GUAYAQUIL	3894	10306
6	AGENSEG C. A.	GUAYAQUIL	1512	197
7	ALYEROVA S.A.	GUAYAQUIL	3333	10255
8	APESE S.A.	GUAYAQUIL	1554	638
9	ARBOL DE ORO A.D.O. CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1497	125
10	ARMUSA S.A.	GUAYAQUIL	1526	293
11	AROSEMENA & ASOCIADOS S.A.	GUAYAQUIL	1573	10079
12	AROSEMENA & OLSEN S.A. AROlsen	GUAYAQUIL	3456	10265
13	ASEFICA S.A.	GUAYAQUIL	1519	224
14	ASELIT S.A.	GUAYAQUIL	1533	485
15	ASENSA ANALISTA DE SEGUROS Y NEGOCIOS S.A.	GUAYAQUIL	1475	36
16	ASESORES DE SEGUROS ANDINOS C. LTDA.	GUAYAQUIL	1493	119
17	ASINCO CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1499	135
18	ASTECSE S.A.	GUAYAQUIL	1592	10131
19	ATESEGU ATS S.A.	GUAYAQUIL	1492	103
20	AURORA C. LTDA.	GUAYAQUIL	1495	123
21	BROKAMERIC S.A.	GUAYAQUIL	1620	10219
22	BROKERSEM S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE	GUAYAQUIL	3398	10259

	SEGUROS			
23	CAPITALBROKER S.A.	GUAYAQUIL	1628	10233
24	CASUALBROCK S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3942	10323
25	CETISEGUROS S.A.	GUAYAQUIL	1506	172
26	CIAROS S. A.	GUAYAQUIL	1569	10058
27	COBERTURINSA C. LTDA.	GUAYAQUIL	1529	464
28	COLARI S. A.	GUAYAQUIL	1582	10114
29	COLCORDES SOCIEDAD ANONIMA	GUAYAQUIL	1527	352
30	COLMENA S.A.	GUAYAQUIL	1487	76
31	CONSEGUINTER CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	3330	10251
32	CONSOLTI S.A.	GUAYAQUIL	3693	10273
33	COSELIT C. LTDA.	GUAYAQUIL	1521	245
34	COSTASEGURO S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3826	10294
35	COVERAGE S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3810	10292
36	COVERSA S.A.	GUAYAQUIL	1768	666
37	DASU CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1494	122
38	DATILES SEGUDATILES S.A.	GUAYAQUIL	1579	10106
39	DEL PACIFICO CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1587	10126
40	DIGRASUA CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1558	10018
41	DRL ASOCIADOS S.A.	GUAYAQUIL	3334	10254
42	E. MAENZ S.A.	GUAYAQUIL	1563	10035
43	EATON'S C.A.	GUAYAQUIL	1540	524
44	ECUAPATRIA CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1473	16
45	ECUAPOLIZAS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1538	511
46	ECUAPRIMAS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1588	10127
47	EL BROQUEL ACOBROQUEL CIA.LTDA.	GUAYAQUIL	1562	10033

<b>48</b>	EL SOL S.A.	GUAYAQUIL	1481	52
<b>49</b>	FEMORIB CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1518	216
<b>50</b>	FIDELIDAD FIDASEG C. LTDA.	GUAYAQUIL	1515	210
<b>51</b>	FLUMISEGUROS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1517	215
<b>52</b>	FORZASEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3840	10298
<b>53</b>	FRADUSA S.A.	GUAYAQUIL	1564	10036
<b>54</b>	FULLTRUST S.A.	GUAYAQUIL	1630	10238
<b>55</b>	GAFMA CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1613	10197
<b>56</b>	GAMASEGUROS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1510	185
<b>57</b>	GAMONZE S.A.	GUAYAQUIL	1625	10229
<b>58</b>	GIESMA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3705	10278
<b>59</b>	GIRO S.A.	GUAYAQUIL	1571	10077
<b>60</b>	GRANSEGURO CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1505	163
<b>61</b>	GUAYAQUIL CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1501	149
<b>62</b>	HANNE S.A. HAGESA	GUAYAQUIL	1575	10099
<b>63</b>	HARRIS INSURANCE SERVICES S.A.	GUAYAQUIL	1616	10205
<b>64</b>	INSEGEN S.A.	GUAYAQUIL	1574	10089
<b>65</b>	INSURENSA CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1532	483
<b>66</b>	INTERSEA CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1477	42
<b>67</b>	ITUBARMA C. LTDA.	GUAYAQUIL	1546	592
<b>68</b>	J. CAVERO C. LTDA.	GUAYAQUIL	1479	45
<b>69</b>	J. SUAREZ C. LTDA.	GUAYAQUIL	1561	10026
<b>70</b>	JIMENEZ & ASOCIADOS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	3312	10247
<b>71</b>	JOINTVENT S.A. JOINT VENTURE INSURANCE	GUAYAQUIL	1615	10203
<b>72</b>	LA CERRADURA C. LTDA. "INTERDURA"	GUAYAQUIL	1551	629
<b>73</b>	LA MISION S.A. SEGUMISION	GUAYAQUIL	1629	10237



<b>74</b>	LA PIRAMIDE S.A.	GUAYAQUIL	1606	10176
<b>75</b>	LEC S.A.	GUAYAQUIL	3710	10279
<b>76</b>	LIRIA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3727	10284
<b>77</b>	M.L. DEALER S.A.	GUAYAQUIL	1595	10139
<b>78</b>	MARSEGUROS S.A.	GUAYAQUIL	1559	10021
<b>79</b>	MARZO CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1484	65
<b>80</b>	MEPALI S.A.	GUAYAQUIL	1621	10220
<b>81</b>	MIROES INSURANCE SERVICES C. LTDA.	GUAYAQUIL	1631	10239
<b>82</b>	NAVAS Y ASOCIADOS NAVSEGUROS S.A.	GUAYAQUIL	1597	10142
<b>83</b>	NEIRA GARCIA CIA. LTDA	GUAYAQUIL	1599	10144
<b>84</b>	OMNISEGUROS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1503	158
<b>85</b>	ORGACOM CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1552	634
<b>86</b>	PLANISEGUROS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1560	10024
<b>87</b>	PLAZA & CAMPOS C. LTDA.	GUAYAQUIL	1490	92
<b>88</b>	PLAZA CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1508	174
<b>89</b>	PRIMERISIMA S.A. PRIMERSA	GUAYAQUIL	1619	10218
<b>90</b>	PROMILENIO S.A.	GUAYAQUIL	1547	593
<b>91</b>	PROVENSEG C. LTDA.	GUAYAQUIL	1498	130
<b>92</b>	RAPIDEZ Y CONTROL "RAPITROL C. LTDA."	GUAYAQUIL	1524	264
<b>93</b>	RAVELCA S.A.	GUAYAQUIL	1513	200
<b>94</b>	REMBRANDT Y ASOCIADOS CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1486	72
<b>95</b>	REXEL CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1474	31
<b>96</b>	RODSAY S.A.	GUAYAQUIL	1594	10134
<b>97</b>	ROSANT S.A.	GUAYAQUIL	1612	10192
<b>98</b>	SAFECORP S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3768	10288
<b>99</b>	SEG-NOVA S.A.	GUAYAQUIL	1535	497
<b>100</b>	SEGUCONSULT C. LTDA.	GUAYAQUIL	1536	498

<b>101</b>	SEGUMAS S.A.	GUAYAQUIL	1581	10109
<b>102</b>	SEGUNET S.A.	GUAYAQUIL	1600	10149
<b>103</b>	SEGUROSCA DEL ECUADOR S.A.	GUAYAQUIL	1482	55
<b>104</b>	SEGUTEC S.A.	GUAYAQUIL	1507	173
<b>105</b>	SERVISEGUROS S.A.	GUAYAQUIL	1480	49
<b>106</b>	SIGMASEGUROS S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3941	10322
<b>107</b>	SOCIEDAD ASESORA INDICO RE SAINdre S.A.	GUAYAQUIL	3470	10266
<b>108</b>	SU GUIA DE SEGUROS S.A. GUISESA	GUAYAQUIL	3909	10311
<b>109</b>	SUFUTUROSA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	GUAYAQUIL	3723	10283
<b>110</b>	SUMIPOL CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1578	10105
<b>111</b>	TAROMADI AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.	GUAYAQUIL	1604	10158
<b>112</b>	TECNISEGUROS	GUAYAQUIL	1651	28
<b>113</b>	UNISEGUROS	GUAYAQUIL	1646	18
<b>114</b>	TRANSEGUROS S.A.	GUAYAQUIL	1596	10140
<b>115</b>	VERGARA & VITERI CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1627	10231
<b>116</b>	VIABLE (VIABLESA) S.A.	GUAYAQUIL	3307	10245
<b>117</b>	VICTOR CALDERON CHICO CIA. LTDA.	GUAYAQUIL	1590	10129
<b>118</b>	VITAL S.A.	GUAYAQUIL	1603	10155
<b>119</b>	Z.H.M. ZULOAGA, HIDALGO & MAQUILON S.A.	GUAYAQUIL	1545	591

## **Anexo No. 2 Normativa Superintendencia de Bancos y Seguros para Agencias Asesoras Productoras.**

El 19 de julio del 2005 la Superintendencia de Bancos y Seguros expidió la siguiente normativa para el ejercicio de las actividades de los asesores productores de seguros bajo resolución No JB-2005-814, en el artículo No. 5 indica lo siguiente:

Para ejercer la actividad los agentes de seguros sin relación de dependencia deben obtener su credencial ante la Superintendencia de Bancos y Seguros, para lo cual presentarán en originales o copias debidamente autenticadas ante Notario Público, los siguientes documentos:

- a) Currículum vitae;**
- b) Certificado de afiliación a la Cámara de Comercio del lugar en donde va a desarrollar su actividad;**
- c) Certificado del Registro Único de Contribuyentes;**
- d) Certificado de haber aprobado un curso de especialización de seguros de por lo menos 258 horas de duración, considerando la hora de sesenta minutos de clase, dictado por un centro de educación superior, o por un organismo legalmente reconocido por autoridad competente y aceptado por la Superintendencia de Bancos y Seguros y acreditar experiencia equivalente a un tiempo mínimo de dos (2) años en el área técnica o de comercialización de seguros.**

La experiencia se acreditará con el certificado otorgado por el representante legal de la persona jurídica que integre el sistema de seguro privado, en donde el interesado haya prestado sus servicios y con el contrato de trabajo debidamente inscrito en la Insectoría del Trabajo, o a falta de este contrato con el certificado de

afiliación del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social o mediante el nombramiento debidamente inscrito en el Registro Mercantil de representante de una agencia asesora productora de seguros; (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009).

**e)** Copia de la cédula de ciudadanía y copia de la papeleta de votación del último sufragio;

**f)** Quienes estuvieren en mora en el cumplimiento de sus obligaciones por más de sesenta días con cualquiera de las instituciones del sistema financiero o de seguros o quienes en el transcurso de los últimos cinco años hubiesen incurrido en el castigo de sus obligaciones por parte de cualquier institución financiera o de seguros;





**g)** En caso de que el solicitante sea extranjero presentará la pertinente autorización laboral otorgada por autoridad competente;

**h)** Además de los documentos señalados en los numerales precedentes, el interesado debe mantener el registro actualizado de su dirección, número de teléfono, fax, correo electrónico y disponer de un lugar adecuado para su funcionamiento; y, (reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009).

**i)** Los asesores productores de seguros, que deseen operar en el ramo de fianzas, para obtener el certificado respectivo, deben contar con experiencia y conocimientos en la materia de fianzas o afines, lo cual se acreditará con el original o copia debidamente autenticada de un certificado en el que conste lo señalado. (Reformado con resolución No. JB-2009-1242 de 2 de febrero del 2009, fuente [superban.gov.ec](http://superban.gov.ec))

## Anexo No. 3 INFORMACIÓN DE COMPETIDORES

AGENCIAS ASESORAS PRODUCTORAS DE SEGUROS				
FECHA DE CORTE: 31/12/2010				
Empresa	Dirección	Año Inicio	SERVICIOS	Observaciones Webpage
 ATESEGU ATS S.A.	KM 6.5 VIA SAMBORRONDON- PLAZA LAGOS TOWN CENTER EDIF.MOLINOS PISO 2 OF2-3	1985	Personales: Planes de Vida, Renta, Pensión, Plan Exequial, Educativo, Scholarship, Accidentes, Asistencia Escolar. Hogar, Incendio, Robo, Asistencia hogar. Empresariales: Planes de vida, Exequial, Asistencia en viaje, legal, Planes Médicos Individual, Familiar, Dental, Asistencia Médica, Ambulancia, Seguro de Automóviles, SOAT, Asistencia Vehicular, Grúa. Ingeniería de riesgos y Administración de riesgos. Consultoría Técnico- Financiera, niveles de retención, deducibles, ART (alternaive risk transfer ). Incendio, Equipo Electrónico, Energy, Riesgos petroleros, Lucrocesante, Rotura de Maquinaria Equipo y Maquinaria, Montaje, todo riesgo en construcción.	Página: <a href="http://www.ats.net.ec">www.ats.net.ec</a> / No hay servicios en línea. Correo de contacto: <a href="mailto:contacto@ats.net.ec">contacto@ats.net.ec</a>
 COLARI S.A.	PICHINCHA 105 Y P.ICAZA 4TO.PISO EDIF.BCO.GUAYAQU.		PATRIMONIALES Incendio y/o Rayo y Líneas Aliadas, Lucro Cesante por Incendio, Robo y/o Asalto, Responsabilidad Civil Fidelidad, Transporte, Vehículos, Casco Marítimo, Casco Aéreo, RAMOS TECNICOS Equipo Electrónico, Rotura de Maquinaria, Lucro Cesante por Rotura, Equipo y Maquinaria de Contratista, Montaje de Maquinaria, Todo Riesgo de Construcción, FIANZAS, Seriedad de Oferta, Fiel Cumplimiento de Contrato, Buen Uso de Anticipo, Garantías Aduaneras, PERSONALES, Accidentes Personales, Vida y/o Desgravamen, Asistencia Médica	Página: <a href="http://www.bancoguayaquil.com">www.bancoguayaquil.com</a>
 COLCORDES S.A.	AV.DRELLANA 238 EDIF.SORDA(BCO AMAZONAS) 3ER PISO OF.2		Página en mantenimiento	Página <a href="http://www.colcordes.com">www.colcordes.com</a> en mantenimiento
AGENCIAS ASESORAS PRODUCTORAS DE SEGUROS				
FECHA DE CORTE: 31/12/2010				
DATILES SEGUDATILES S.A.	DATILES 211 Y LA TERCERA	1990	Asesoría acerca de los contratos de seguros que deseen suscribirse. Control del trámite de pólizas y endosos. Recomendación de las ofertas y condiciones que más convengan. Supervisar que los contratos se mantengan vigentes y avisar de su vencimiento. Análisis general de riesgos conjuntamente con el cliente. Tramitación de siniestros. Visitas periódicas a la empresa. Análisis de la calidad de seguro que presentan las Compañías de Seguros.	<a href="http://www.segudatiles.com">www.segudatiles.com</a> / No hay servicios en línea. Correo de contacto: <a href="mailto:gianmalnati@segudatiles.com">gianmalnati@segudatiles.com</a>
 ECUAPATRIA CIA. LTDA.	EDIFICIO TORRES ATLAS PISO 8 OF.1 KENNEDY NORTE		Página en mantenimiento	Página <a href="http://www.ecuapatria.com">www.ecuapatria.com</a> en Mantenimiento. Correo de contacto: <a href="mailto:info@ecuapatria.com">info@ecuapatria.com</a>
 Z.H.M. ZULOAGA, HIDALGO & MAQUILON S.A.	KENNEDY NORTE ED. TORRES DEL NORTE TORRE B OF 604	1996	Operaciones aeroportuarias, fianzas, concesiones, Energía y petróleo, Hotelería, Comercio, Medios de comunicación, Todo Riesgo, Seguros Personales, Seguros Marítimos.	<a href="http://www.zhmseguros.com">www.zhmseguros.com</a> / Área de clientes
 ECUAPRIMAS CIA. LTDA.	KM. 2,5 DE LA AV. CARLOS JULIO AROSEMENA ENTRANDO POR MAQSUM	1996	Seguros Reales (Incendio, Robo y Asalto, Vehículos, Transporte, Casco de Buque, Casco Aéreo) Seguros Ramos Técnicos (Rotura de Maquinaria, Equipo Electrónico, Equipo de Contratistas, Todo Riesgo Construcción, Montaje de Maquinaria) Seguros Patrimoniales (Lucro Cesante, Fidelidad, Responsabilidad Civil, Fianzas) Seguros de Personas (Vida, Accidentes Personales, Salud) Seguros Especiales (Agrícola, Ganadero, Otros)	Página: <a href="http://www.ecuaprimas.com">www.ecuaprimas.com</a> / Posee Servicios en línea

AGENCIAS ASESORAS PRODUCTORAS DE SEGUROS				
FECHA DE CORTE: 31/12/2010				
Empresa	Dirección	Año Inicio	Promociones	Observaciones Webpage
 EL SOL S.A.	KENNEDY NORTE MZ.110 SOLAR1 EDIF.TORRES ATLAS PISO 5 OF.1	1981	Colocación. Analizar el riesgo mediante la inspección, cotizar su cobertura, seleccionar las mejores cotizaciones por parte del cliente y controlar la correcta emisión de pólizas con la aseguradora apropiada. Indemnización. Analizar el siniestro, verificar su vigencia y cobertura, y prestar un servicio personalizado en liquidación con la aseguradora escogida.	Página: www.seguoselsol.com.ec / Servicios en línea, SOAT, Cotizaciones, Reporte de Siniestros,
 OMNISEGUROS CIA. LTDA.	KENNEDY NORTE NAHIMISAÍAS Y JOSE CASTILLO MZ.110 V.3 1ER PISO OF.3	1976	Seguro de Vehículos, Seguro Obligatorio SOAT, Seguro Casa Habitación (Propia y/o Arrendada, Seguro de estudiantes o viajeros, Seguro Exequial, Productos de Vida (Educación, jubilación), Seguros Médicos Internacionales, Seguro odontológico	Página: www.omniseguros.com / Los cotizadores en línea no estaban activados al momento de la investigación.
 ROSENEY SALCEDO Y ASOCIADOS S.A. RSA	KENNEDY NORTE EDIF.TORRE ATLAS PISO 4 OF.403 JUNTO AL BCO.DEL PICHINCHA	2001	Seguros Generales, Seguros de Salud, Seguros de Vida. Servicio integral personalizado, Asesoría garantizada, Variedad de productos, Convenios establecidos, Eficaz atención Post-Venta	Página www.rsabrokers.com en mantenimiento. Indican el correo para contacto info@rsabrokers.com
 SERVISSEGUROS S.A.	C.C.DICENTRO AV.JUAN TANCA MARENGO KM3 1ER.P.OF.15	1975	Asesoramiento de Coberturas idóneas para sus necesidades, Análisis de Inspecciones y Riesgos, Selección de Aseguradoras y Reaseguradoras, Manejo de Siniestros, Asistencia y Coordinación para servicios Hospitalarios, Manejo y Auditoría de Reembolsos por Gastos Médicos Ambulatorios y Hospitalarios, Coordinación de citas con médicos especialistas localmente o en el exterior.	www.servisseguros.com.ec / Asesoramiento y atención llenando formulario

#### Anexo No. 4 Localización de la materia prima

ASEGURADORA	RAMAS	CONTACTO	UBICACION GUAYAQUIL	Observaciones
SALUD	Medicina prepagada: Exequial, Vida, Muerte Accidental.	Pbx: 2207120 / 2208802 / info.contacto@saludsa.com.ec	Av. C. J. Arosemena Km. 3.	Certificación ISO
HISPANA DE SEGUROS	Vehículos, Vida, Transporte, Fidelidad, Robo y Asalto, Montaje todo Riesgo, Responsabilidad Civil, Lucro Cesante Incendio, Accidentes Personales, Equipo Electrónico, Casco de Buque, Casco Aéreo, Equipo y Maquinaria, Rotura de Maquinaria, Incendio y Líneas Aliadas, Todo riesgo para Contratista	Centro Atención: 1800 447726 / email informacion@hispanadeseguros.com	Urdesa Central, Av. Las Lomas #302 y calle Primera esquina	
EQUVIDA	Asistencia Médica, Vida, Accidentes.	Atencion Cliente : 1800 EQUVIDA / Tlf. 2687391 / EMAIL: SERVICIOALCLIENTE@EQUI VIDA.COM	Av M Alcivar Mz 506 Edif Torre Norte Torre B ps 7 Ofc 10	Afiliada a ACOSE / Certificación ISO
BMI IGUALAS MEDICAS	Medicina Prepagada.	PBX 2630273	World Trade Center Torre B 8vo piso of 811	Afiliada a ACOSE
BMI VIDA	Vida, Asistencia Médica, Accidentes personales			
SEGUROS DE PICHINCHA	Vida, Incendio, Accidentes, Incapacidad, Renta	Online		Afiliada a ACOSE
EQUINOCCIAL	Incendio, Robo, REsponsabilidad Social, Accidentes personales, Fidelidad Privada, Ramos técnicos, Fianzas, Transporte, Fianzas.	Centro Atención 1800 378466 / 2888-818 / Email info@segurosequinoccial.com	Las Lomas "Rotarismo" 418 y calle Quinta esquina	Afiliada a ACOSE

PANAMERICAN LIFE	Muerte y desmembración accidental, Plan Dental	Telf. 2 225-3500	Av. República de El Salvador 1082 y Naciones Unidas Edificio Mansión Blanca Torre Londres, Pisos 10 y 11 Quito	Afiliada a ACOSE
SUIZA	Vida, Hogar, Vehículos, Camiones, Incendio, Transporte, Fidelización, Técnico, Robo, Responsabilidad Civil, Fianzas, Accidentes	Tlf. 3731515 / ecuasuiza@cuasuiza.com	Av. 9 de octubre 2101 y Tulcán.	
SEGUROS UNIDOS	Muerte, Doble indemnización muerte accidental, Repatriación, Vida, Exequiales, Atención Médica, Dental, Vehículos, Accidentes personales.	Centro: 6007700 / Norte: 6007700	Av. 9 de octubre y Esmeraldas, Edificio Finansur piso 9 / Av. 9 de octubre y Boyacá, Ed. Banco del Austro piso 2	
SEGUROS BOLIVAR	Seguro de vida en grupo, Asistencia médica individual y colectiva, A.M.I. (Asistencia médica internacional), Incendios y líneas aliadas, Robo, Transporte Interno, Transporte de importación, Casco aéreo, Casco Marítimo, Responsabilidad civil, Fidelidad, Equipo electrónico, Multiriesgo industrial, Multiriesgo hogar, Vehículos, Accidentes personales, Rotura de máquina, Todo riesgo contratista.	TELÉFONOS: 04 - 6020700  FAX: 04 - 2683363	Cda Kennedy Norte, Av. Fco Orellana Ed. "Las Cámaras" Torre B planta baja - pisos 3 y 12	
CONFIANZA	Credito para la Exportación, Crédito Interno, Fianzas / Garantías.	Telef: 593-4 2 380 680 Fax: 593-4 2 381 007 / 381 003 - Fianzas/Garantías: cecilia@confianza.com.ec - Seguro de Crédito: apodesta@confianza.com.ec	Urdesa Central Av. Las Lomas 409 y calle 5ta.	
AIG METROPOLITANA	Vehículos, Edificios, Asistencia Médica, Vida, Todo Riesgo Pymes y Empresariales de acuerdo a giro de negocios	Centro Atención: 1800 244 - 244 / Siniestro 02 2556 - 625 / Email servicio.cliente@aig.com	Rodrigo Chávez, Parque Empresarial Colón Edf Corporativo 2, Piso 2, Ofc 203	Afiliada a ACOSE
COLONIAL	Vehículos, Sismos, Accidentes personales, Empresas, fianzas, Campo, Hogar, Responsabilidad Social, Incendio, PYMES, Financieras, Llantas	Centro Atención: 1800 222000 / Siniestro 099382238 / Quito 02 399 0 500 Guayaquil:(04) 2888897 / 2880129	Urdesa. Av. El Rotarismo entre La Primera y La Quinta	Afiliada a ACOSE
Alianza	Vehículos, Vida, Accidentes, Asistencia Médica.	Telf: (04) 2 564 555, Ext. 108, 112, 110, 119	Av. 9 de Octubre y Gral. Córdova, Edif. San Francisco 300	Afiliada a ACOSE



**Pamela Guevara Torres**  
**Cdla. Bosques de la Alborada, Guayaquil-Ecuador**  
[guevaritap@gmail.com](mailto:guevaritap@gmail.com) / [guevaritap@yahoo.com](mailto:guevaritap@yahoo.com)  
**Móvil 086200864 (Claro)**

---

#### CUALIDADES

Alto nivel de inglés junto a un gran entusiasmo por el comercio, logística y ventas. Habilidad comprobada en atención al cliente. Desarrollo de sólidas relaciones profesionales a largo plazo. Liderazgo y aptitudes para comprometer fuerzas individuales a las metas organizacionales.

---

#### HISTORIA LABORAL

- |   |                  |
|---|------------------|
| <b>Ejecutiva de Logística y Venta</b><br><i>Jetty Group S.A</i><br>Desarrollo y afianzamiento Cartera de clientes en Estados Unidos<br>Manejo de proceso logístico; compra, coordinación, venta, post venta, reclamos, estados de cuenta, etc.<br>Excelente relaciones con proveedores, agencias, brokers, transporte e intermediarios generales. | <b>2008-2011</b> |
| <b>Vendedora</b><br><i>SURFSTYLE RETAILERS (FLORIDA, USA)</i><br>Encargada de la tienda 112. Inventario y cuadro de caja.   | <b>2007</b>      |
| <b>Asistente Gerencia de Operaciones</b><br><i>FELVENZA S.A</i><br>Iniciando como asistente de documentos en los procesos de reaseguramiento en cargas de banano y algodón.   | <b>2005</b>      |

---

#### EDUCACION

- |   |             |
|---|-------------|
| <b>Gestión Empresarial Internacional</b><br><i>Universidad Católica Santiago de Guayaquil</i><br>Especialización: Logística<br>VIII Egresada (Idiomas: Español, Inglés y Francés) | <b>2011</b> |
| <b>Estudios de Inglés</b><br><i>Bénédicte Languages School</i><br>Nivel: Avanzado<br><b>Premio a la Excelencia</b> – Promedio: 19.5/20  | <b>2002</b> |

---

#### REFERENCIAS

- Dr. Ing. Alfredo Govea**  
*Director de la Carrera Gestión Empresarial*  
Universidad Católica Santiago de Guayaquil
- Sr. Juan Doumet**  
*Diplomático / Presidente Ejecutivo*  
Almacenes Juan Eljuri