



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME DE TRABAJO DE GRADO:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA EMPRESA DE SEGUROS ESTUDIANTILES A
NIVEL PRIMARIO DEL CANTÓN IBARRA.”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORIA CPA

AUTORA: HIDALGO, B. Cristina V.

DIRECTOR: ECO. MUÑOZ, Hernán.

IBARRA, 2011

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad nace como necesidad de crear una empresa de seguros, para ayudar a los estudiantes y padres de familia del cantón Ibarra en situaciones de emergencia causadas por accidentes de tránsito, escolares, del hogar y enfermedades que pueden sufrir los estudiantes en sus actividades diarias. El propósito de esta investigación fue determinar la factibilidad de crear una empresa de seguros estudiantiles para el nivel primario del cantón Ibarra, con la finalidad de cubrir la demanda satisfecha a los estudiantes de nivel primario, ya que las empresas que actualmente se encuentran en operación, únicamente han cubierto el 6% de la población estudiantil del cantón Ibarra. El estudio financiero contribuyó a conocer los costos de operación, ingresos, punto de equilibrio, financiamiento de la inversión y utilidad. La evaluación financiera permitió a través de los indicadores financieros VAN, TIR, B/C, conocer la rentabilidad de las empresas de seguros; y la evaluación de impactos permitió determinar el efecto que causará la operación de la empresa en los aspectos económico, social, cultural, ecológico, tecnológico, educativo y de salud.

Las etapas de la investigación fueron: recolección de material bibliográfico y documental, diseño del formato y metodología de investigación, desarrollo del estudio de factibilidad, redacción del borrador, correcciones y elaboración del informe final de la Tesis. La investigación se validó con el Director de Tesis, Economista Hernán Muñoz y por Catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.

THEY SUMMARIZE EXECUTIVE

The present study of feasibility is born as necessity of creating a company of sure, to help the students and parents of family of the canton Ibarra in emergency situations caused by traffic accidents, school, of the home and illnesses that the students can suffer in their daily activities. The purpose of this investigation was to determine the feasibility of creating a company of sure student for the primary level of the canton Ibarra, with the purpose of covering the satisfied demand to the students of primary level, since the companies that at the moment are in operation, they have only covered 6% of the student population of the canton Ibarra. The financial study contributed to know the operation costs, revenues, balance point, financing of the investment and utility. The financial evaluation allowed through the financial indicators they VAN, TIR, B/C, to know the profitability of the companies of sure; and the evaluation of impacts allowed to determine the effect that will cause the operation of the company in the economic, social, cultural, ecological, technological, educational aspects and of health.

The stages of the investigation were: gathering of bibliographical and documental material, design of the format and investigation methodology, development of the study of feasibility, writing of the draft, corrections and elaboration of the final report of the Thesis. The investigation was validated with the Director of Thesis, Economist Hernán Muñoz and for Professors of the Administrative and Economic Ability of Sciences of the Technical University of the North.

AUTORÍA

Yo, Cristina Verónica Hidalgo Bernal, con C.I. Nro. 100282142-7, declaro que soy autora exclusiva de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal.

Todos los efectos académicos y legales que se desprenden de la siguiente investigación, son de mi exclusiva responsabilidad.

Cristina Verónica Hidalgo Bernal

C. I. N° 100282142-7

ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director de trabajo de grado presentado por el egresada CRISTINA VERÓNICA HIDALGO BERNAL, para optar el título de Ingeniero en CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA, cuyo temas es “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGUROS ESTUDIANTILES A NIVEL PRIMARIO DEL CANTÓN IBARRA”. Considero que el mencionado trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 5 días del mes de diciembre del 2011.

Atentamente,

Eco. Hernán Muñoz



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Cristina Verónica Hidalgo Bernal, con cédula de ciudadanía N° 100282142-7, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGUROS ESTUDIANTILES A NIVEL PRIMARIO DEL CANTÓN IBARRA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejecutar plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

(Firma):.....

Nombre: Cristina Verónica Hidalgo Bernal
Cédula: 100282142-7

Ibarra, a los 5 días del mes de diciembre del 2011.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD		100282142-7	
DIRECCIÓN:		La Victoria Casa No 2-35	
EMAIL:		crissh1006@yahoo.es	
TELÉFONO FIJO:	2959135	TELÉFONO MÓVIL:	092133548

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGUROS ESTUDIANTILES A NIVEL PRIMARIO DEL CANTÓN IBARRA”
AUTOR:	CRISTINA VERÓNICA HIDALGO BERNAL
FECHA:	2011-12-05
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA
ASESOR/DIRECTOR:	ECO. HERNÁN MUÑOZ

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, CRISTINA VERÓNICA HIDALGO BERNAL, con cédula de ciudadanía N° 100282142-7, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se desarrolló, sin violar derechos de autora de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad Técnica en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 5 días del mes de diciembre de 2011

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

Nombre: Cristina Hidalgo

C.I:100282142-7

(Firma).....

Nombre: Lic. Ximena Vallejos

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del Consejo Universitario_____

DEDICATORIA

El presente trabajo de grado dedico a Dios, por regalarme una vida llena de oportunidades y otorgarme sus bendiciones día a día, a mis padres que con sabiduría supieron inculcar grandes valores con su ejemplo de superación, amor, virtudes, respeto y sus valiosas enseñanzas y gracias a su dedicación y sacrificio hicieron posible la culminación de mi carrera, y a todas quienes de una u otra manera siempre estudiaron brindándome su apoyo incondicional en el desarrollo de este trabajo.

Cristina Verónica Hidalgo Bernal

AGRADECIMIENTO

Agradezco a cada uno de mis maestros que con gran voluntad y paciencia, impartieron sus conocimientos durante esta etapa estudiantil, en especial al Economista Hernán Muñoz Director del Proyecto, por su colaboración incondicional en el desarrollo del presente Trabajo; a mi familia, amigos, que de una manera u otra estudiaron junto a mi brindándome su colaboración a cada paso y a las personas a quienes con palabras de ánimo y sabiduría hicieron que en mi origine la semilla de superación y éxito para mi vida.

A todos quienes conforman la Universidad Técnica del Norte, especialmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas fuente de experiencia y calidad profesional, por transmitir sus conocimiento y valores profesionales; en cada una de sus enseñanzas impulsándonos a ser profesionales de calidad.

Cristina Verónica Hidalgo Bernal

PRESENTACIÓN

El presente estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del cantón Ibarra, se desarrollo una vez determinada la demanda potencial insatisfecha, expresada por los padres de familia, directores de escuela y profesores, sobre por los accidentes personales y enfermedades fortuitas que pueden sufrir los estudiantes.

Las bases teóricas que sustentaron las variables de investigación fueron: Empresa, recursos, proceso administrativo, tamaño, capital, seguros, ramos de seguro.

El estudio de mercado determinó la demanda potencial insatisfecha, que justificó la creación de la empresa de seguros, ya que los estudiantes no han recibido la debida importancia de las empresas aseguradoras.

En el estudio técnico se determino la capacidad de prestación del servicio de seguro, su localización, descripción de proceso de prestación del servicio, tecnología, equipos, obras físicas, áreas necesarias y talento humano.

En la evaluación financiera se analizó costos, ingresos, financiamiento, punto de equilibrio, balance de situación; y evaluación financiera a través de los principales indicadores financieros VAN, TIR y B/C. Seguidamente se desarrollo la estructura organizacional, aspectos legales de la empresa, evaluación de impactos, conclusiones y recomendaciones del estudio.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	II
THEY SUMMARIZE EXECUTIVE.....	III
AUTORÍA.....	IV
ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	VII
DEDICATORIA	IX
AGRADECIMIENTO.....	X
PRESENTACIÓN.....	XI
ÍNDICE	XII
INTRODUCCIÓN	XXXI
CAPÍTULO I.....	35
DIAGNÓSTICO	35
ANTECEDENTES.....	35
OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS.....	36
GENERALES	36
ESPECÍFICOS.....	36
VARIABLES.....	37
INDICADORES	37
ESTUDIANTES	37

TIPOS DE ACCIDENTES Y ENFERMEDADES.....	37
COBERTURA DE SERVICIOS DE SEGURO	38
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	38
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	40
CÁLCULO DE LA MUESTRA	41
FÓRMULA	41
DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	43
INFORMACIÓN PRIMARIA.....	43
ENCUESTA.....	43
ENTREVISTA	43
INFORMACIÓN SECUNDARIA	44
RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN.....	44
TABULACIÓN, GRAFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	45
ENTREVISTAS.....	50
CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AO, OR	61
CRUCES ESTRATÉGICOS	62
PROBLEMA DIAGNÓSTICO CAUSAS Y EFECTOS	63
FORMULACIÓN DEL TEMA.....	64
<u>CAPITULO II.....</u>	<u>65</u>
<u>MARCO TEÓRICO</u>	<u>65</u>
LA EMPRESA.....	65
DEFINICIÓN DE EMPRESA.....	65
OBJETIVOS DE EMPRESA	65
OBJETIVOS DE SERVICIOS.....	65
OBJETIVOS SOCIALES.....	66
OBJETIVOS ECONÓMICOS	66
ELEMENTOS DE LA EMPRESA	66
LOS RECURSOS DE EMPRESA	67
RECURSOS FINANCIEROS	67
RECURSOS HUMANOS	68
RECURSOS MATERIALES.....	68
RECURSOS TÉCNICOS	69
ETAPAS DE DESARROLLO EN LA EMPRESA	69
ETAPA I: PREVISIÓN Y PLANEACIÓN.....	69
ETAPA II: ORGANIZACIÓN	70
ETAPA III: DIRECCIÓN	70

ETAPA IV: INTEGRACIÓN DE RECURSOS	71
ETAPA V: EJECUCIÓN	71
ETAPA VI: EVALUACIÓN Y CONTROL	72
CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESAS.....	72
SU ACTIVIDAD.....	72
ORIGEN DE CAPITAL	73
MAGNITUD DE LA EMPRESA	73
TIPOS DE EMPRESA.....	74
CARACTERÍSTICAS DE UNA COMPAÑÍA ANÓNIMA DE SEGUROS	76
CAPACIDAD PARA FORMAR UNA COMPAÑÍA ANÓNIMA	77
FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA	78
DEL CAPITAL Y DE LAS ACCIONES	81
DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS PROMOTORES, FUNDADORES Y ACCIONISTAS	83
DE LAS PARTES BENEFICIARIAS	84
DE LA ADMINISTRACIÓN Y DE LOS AGENTES DE LA COMPAÑÍA	85
EMPRESA DE SEGUROS.....	87
OBJETIVOS DE UNA EMPRESA DE SEGURO	87
EL SEGURO	88
DEFINICIÓN	88
CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO	88
PRINCIPIOS DEL SEGURO.....	89
CLASES DE SEGURO	90
DE ACUERDO AL SECTOR	90
DE ACUERDO A SU OBJETO	91
DE ACUERDO A LA NATURALEZA DE LOS RIESGOS.....	91
OTRAS CLASIFICACIONES DEL SEGURO.	92
RAMOS DEL SEGURO	93
CLASIFICACIÓN DE LOS RAMOS DEL SEGURO	93
RAMOS PERSONALES.....	94
RAMO PERSONALES DE ACCIDENTES INDIVIDUALES O ACCIDENTES	94
RAMO DE ENFERMEDAD.....	95
PROTECCIÓN DE ACTIVOS.....	95
FIDELIDAD.....	96
EL CONTRATO DEL SEGURO.....	96
PRINCIPIOS BÁSICOS Y CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE SEGURO	97
ELEMENTOS DEL CONTRATO DE SEGURO	99
ELEMENTOS PERSONALES DEL CONTRATO DE SEGURO	99
ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO DE SEGURO	101
ESTUDIO DE MERCADO.....	103

ACCIDENTES DE TRANSITO.....	104
ACCIDENTES DEL HOGAR	104
ACCIDENTES ESCOLARES	105
ENFERMEDADES	107
SEGMENTO MERCADO	107
GEOGRAFÍA	107
DEMOGRAFÍA	108
MERCADO META.....	108
OFERTA	108
DEMANDA.....	109
DEMANDA POTENCIAL SATISFECHA.....	109
PRECIO	110
CALIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE	110
CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	111
PROMOCIÓN	111
ESTUDIO TÉCNICO	112
TAMAÑO DEL PROYECTO	112
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	112
MACRO LOCALIZACIÓN	113
PROVINCIA	114
CANTÓN	115
MICROLOCALIZACIÓN.....	115
INGENIERÍA DEL PROYECTO	116
PRESUPUESTO TÉCNICO	117
INVERSIONES FIJAS	118
INVERSIONES DIFERIDAS.....	118
CAPITAL DE TRABAJO.....	119
EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	119
INGRESOS	120
EGRESOS.....	120
FRANQUICIA.....	121
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	121
GASTOS DE OPERACIÓN	121
GASTOS DE VENTAS.....	122
PUNTO DE EQUILIBRIO	122
COSTOS FIJOS.....	122
COSTOS VARIABLES	122
BALANCE GENERAL.....	123
ESTADO DE RESULTADOS.....	123
FLUJO DE CAJA.....	123

VALOR ACTUAL NETO.....	124
TASA INTERNA DE RETORNO.....	124
RELACIÓN BENEFICIO/COSTO.....	125
TIEMPO DE RECUPERACIÓN.....	125
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	125
MISIÓN.....	125
VISIÓN.....	126
POLÍTICAS.....	126
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	126
IMPACTOS.....	127
IMPACTO ECONÓMICO.....	127
IMPACTO SOCIAL.....	127
IMPACTO ECOLÓGICO.....	127
IMPACTO TECNOLÓGICO.....	128
IMPACTO EDUCATIVO.....	128
IMPACTO EN SALUD.....	128
<u>CAPITULO III.....</u>	<u>129</u>
<u>ESTUDIO DE MERCADO.....</u>	<u>129</u>
PRESENTACIÓN DEL SERVICIO.....	129
OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO.....	130
OBJETIVO GENERAL.....	130
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	130
VARIABLES.....	131
INDICADORES.....	131
Oferta.....	131
Demanda.....	131
Precio.....	131
Canales de distribución.....	132
Promoción.....	132
Ubicación de la empresa.....	132
Calidad del seguro.....	132
Calidad de servicio al Cliente.....	133
MATRIZ DE RELACIÓN.....	133
EL SEGURO ESTUDIANTIL.....	135
SEGMENTO DEL MERCADO.....	135
SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA.....	136

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA.....	137
MERCADO META.....	137
ANÁLISIS DE LA OFERTA	137
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	139
DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA (PROYECCIÓN).....	139
DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO.....	142
ESTRATEGIAS DE MERCADO	144
CALIDAD DEL SERVICIO AL CLIENTE	144
PRECIO	144
CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	145
PROMOCIÓN	146
CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO.....	147
<u>CAPÍTULO IV</u>	<u>149</u>
<u>ESTUDIO TÉCNICO.....</u>	<u>149</u>
TAMAÑO DEL PROYECTO	149
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	150
INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	151
PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO.....	151
DIAGRAMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE SEGUROS DE ACCIDENTES PERSONALES	153
DIAGRAMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE SEGUROS DE ENFERMEDADES	154
FLUJOGRAMA PARA CONTRATAR EL SEGURO ESTUDIANTIL.....	155
TECNOLOGÍA	156
EQUIPO DE OFICINA.....	157
VEHÍCULO	157
MUEBLES DE OFICINA	158
TERRENO.....	158
OBRAS FÍSICAS.....	159
PLANTA DE LA EMPRESA ASEGURADORA.....	160
PRESUPUESTO TÉCNICO.....	161
INVERSIONES FIJAS DE OFICINA.....	161
INVERSIONES DIFERIDAS	161
CAPITAL DE TRABAJO	162
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO.....	164
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	165

TALENTO HUMANO	166
<u>CAPÍTULO V.....</u>	167
<u>EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO.....</u>	167
DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS PROYECTADOS	167
DETERMINACIÓN DE LOS EGRESOS PROYECTADOS	167
COSTOS DE OPERACIÓN	167
COSTO DEL SERVICIO DE SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES Y ENFERMEDADES	168
FRANQUICIA	171
SUMINISTROS.....	172
OTROS MATERIALES	173
CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA.....	174
CONSUMO DE AGUA POTABLE.....	175
CONSUMO DE TELÉFONO E INTERNET	176
CONSUMO DE COMBUSTIBLE.....	176
COSTOS DE MANTENIMIENTO	177
COSTO DE CONTROL DE CALIDAD	177
COSTOS TOTALES DE OPERACIÓN DEL SERVICIO DE SEGURO PROYECTADO	178
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN.....	179
GASTOS DE OPERACIÓN.....	180
GASTOS DE VENTAS.....	181
GASTOS TOTALES DEL PERSONAL DE LA EMPRESA PROYECTADOS	183
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DE ACTIVO FIJO Y DIFERIDO.....	184
DETERMINACIÓN DEL T_{MAR} Y LA INFLACIÓN CONSIDERADA	186
VALOR DE ACTIVO CIRCULANTE.....	187
DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO O PRODUCCIÓN MÍNIMA ECONÓMICA.....	188
CLASIFICACIÓN DE COSTOS.....	189
COSTOS FIJOS	189
COSTOS VARIABLES.....	189
COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES PROYECTADOS.....	190
VOLUMEN, INGRESO, COSTOS FIJOS, COSTOS VARIABLES	191
GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	191
BALANCE GENERAL	192

ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO Y CON VARIACIÓN DE LA PRESTACIÓN	193
POSICIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA	194
TASA DE SOLVENCIA O APALANCAMIENTO	194
EVALUACIÓN FINANCIERA	195
FLUJO DE CAJA	196
CALCULO DEL VAN.....	197
CALCULO DEL TIR.....	197
CALCULO DEL BENEFICIO/ COSTO	198
TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	199
<u>CAPÍTULO VI</u>	<u>200</u>
<u>ESTRUCTURA ORGANIZATIVA</u>	<u>200</u>
LA EMPRESA	200
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.....	200
CONFORMACIÓN JURÍDICA	201
MISIÓN	201
VISIÓN.....	201
POLÍTICAS.....	201
VALORES.....	203
RESPECTO	203
ACTITUD DE SERVICIO	203
CALIDAD	203
RESPONSABILIDAD	204
TRABAJO DE EQUIPO.....	204
COMPROMISO	204
HONESTIDAD	204
LEALTAD.....	205
VOCACIÓN DE SERVICIO	205
TRABAJO EN EQUIPO.....	205
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	205
ORGANIGRAMA	206
ORGÁNICO FUNCIONAL.....	207
JUNTA GENERAL	207
DIRECTORIO	208
GERENTE	209
ASESOR LEGAL.....	210

SECRETARIA.....	211
TALENTO HUMANOS.....	212
EMISIÓN.....	213
INSPECCIÓN.....	214
CONTADOR.....	214
EJECUTIVOS COMERCIAL.....	215
<u>CAPÍTULO VII</u>	<u>217</u>
<u>IMPACTOS</u>	<u>217</u>
IMPACTOS	217
IMPACTO ECONÓMICO	217
IMPACTO SOCIAL.....	218
IMPACTO ECOLÓGICO	219
IMPACTO EDUCATIVO	221
IMPACTO EN SALUD.....	222
IMPACTO GENERAL	223
<u>CONCLUSIONES</u>	<u>225</u>
<u>RECOMENDACIONES.....</u>	<u>227</u>
<u>BIBLIOGRAFÍA</u>	<u>229</u>
<u>LINCOGRAFÍA</u>	<u>233</u>
<u>ANEXOS</u>	<u>236</u>

ÍNDICE CUADROS, FIGURAS Y ANEXOS

CUADRO N° 1	
MATRIZ DIAGNÓSTICA	38
CUADRO N° 2	
PADRES DE FAMILIA DE ESTUDIANTES DE ESCUELA PRIMARIAS	40
CUADRO N° 3	
POBLACIÓN.....	42
CUADRO N°4	
NECESIDAD DEL SEGURO ESTUDIANTIL	45
GRÁFICO N°1	
NECESIDAD DEL SEGURO ESTUDIANTIL	45
CUADRO N°5	
COBERTURA	46
GRÁFICO N°2	
COBERTURA DEL SEGURO ESTUDIANTIL	46
CUADRO N°6	
PRECIO DEL SEGURO ESTUDIANTIL	47
GRÁFICO N°3	
PRECIO DEL SEGURO ESTUDIANTIL	47
CUADRO N° 7	
ASEGURADORA.....	48
GRÁFICO N°4	
ASEGURADORAS	48
CUADRO N°8	

CREACIÓN DE LA EMPRESA	49
GRÁFICO N°5	
CREACION DE LA EMPRESA	49
FIGURA N° 1	
PROVINCIA DE IMBABURA.....	114
FIGURA N° 2	
CANTÓN IBARRA.....	115
CUADRO N° 9	
MATRIZ DE MERCADO	133
FIGURA N° 3	
CANTÓN IBARRA.....	136
CUADRO N° 10	
OFERTA DE SEGUROS ESTUDIANTILES.....	138
CUADRO N° 11	
PROYECCIÓN DE OFERTA.....	138
GRÁFICO N° 6	
PROYECCIÓN DE LA OFERTA	139
CUADRO N° 12	
PROYECCIÓN DE DEMANDA.....	140
GRÁFICO N° 7	
PROYECCIÓN DE DEMANDA.....	140
CUADRO N° 13	
DEMANDA POTENCIAL SATISFECHA	141
GRÁFICO N° 8	
DEMANDA POTENCIAL SATISFECHA	141

CUADRO N° 14	
PROYECCIÓN DE PRECIO	143
GRÁFICO N° 9	
PROYECCIÓN DEL PRECIO	143
FIGURA N° 4	
DIAGRAMA DE BLOQUES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACCIDENTES PERSONALES	153
FIGURA N° 5	
DIAGRAMA DE PRESTACIÓN DE SERVICIO DE SEGUROS	154
FIGURA N° 6	
FLUJOGRMA PARA CONTRATAR EL SEGURO ESTUDIANTIL	155
CUADRO N° 15	
EQUIPO DE OFICINA	157
CUADRO N° 16	
VEHÍCULO	157
CUADRO N° 17	
MUEBLES DE OFICINA	158
CUADRO N° 18	
TERRENO	158
CUADRO N° 19	
OBRAS FÍSICAS TERRENO	159
FIGURA N° 7	
PLANO DE LA EMPRESA	160
CUADRO N° 20	
INVERSIONES FIJAS DE PRESTACIÓN DE SERVICIO	161

CUADRO N° 21	
INVERSIONES DIFERIDAS.....	162
CUADRO N° 22	
CAPITAL DE TRABAJO	164
CUADRO N° 23	
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO.....	164
CUADRO N° 24	
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.....	165
CUADRO N° 25	
TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA.....	165
CUADRO N° 26	
TALENTO HUMANO.....	166
CUADRO N° 27	
INGRESOS POR VENTAS	167
CUADRO N° 28	
ACCIDENTES PERSONALES Y ENFERMEDADES.....	169
CUADRO N° 29	
COSTOS TOTALES DE ACCIDENTES PERSONALES Y ENFERMEDADES	171
CUADRO N° 30	
FRANQUICIA	172
CUADRO N° 31	
SUMINISTROS.....	172
CUADRO N° 32	
OTROS MATERIALES	173
CUADRO N° 33	

EQUIPO DE TRABAJO	174
CUADRO N° 34	
COSTO DE CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA	174
CUADRO N° 35	
CONSUMO DE EQUIPO DE TRABAJO	175
CUADRO N° 36	
CONSUMO DE AGUA POTABLE	175
CUADRO N° 37	
CONSUMO DE TELÉFONO E INTERNET	176
CUADRO N° 38	
CONSUMO DE COMBUSTIBLE CAMIONETA	176
CUADRO N° 39	
COSTO DE MANTENIMIENTO	177
CUADRO N° 40	
COSTO DE CONTROL DE CALIDAD	177
CUADRO N° 41	
COSTO DE OPERACIÓN DEL SERVICIO DE SEGURO PROYECTADO	178
CUADRO N° 42	
ROL DE PAGOS AÑO 2012	179
CUADRO N° 43	
GASTOS ADMINISTRATIVOS AÑO 2012	179
CUADRO N° 44	
ROL DE PAGOS AÑO 2013	179
CUADRO N° 45	
GASTOS ADMINISTRATIVOS AÑO 2013	180

CUADRO N° 46	
ROL DE PAGOS AÑO 2012	180
CUADRO N° 47	
GASTO DE OPERACIÓN 2012	180
CUADRO N° 48	
ROL DE PAGOS AÑO 2013	181
CUADRO N° 49	
GASTO DE OPERACIÓN 2013	181
CUADRO N° 50	
ROL DE PAGOS AÑO 2012	181
CUADRO N° 51	
GASTO DE VENTAS 2012	182
CUADRO N° 52	
ROL DE PAGOS AÑO 2013	182
CUADRO N° 53	
GASTO DE VENTAS AÑO 2013	182
CUADRO N° 54	
GASTOS TOTALES DEL PERSONAL DE LA EMPRESA	183
CUADRO N° 55	
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DE ACTIVO FIJO Y DIFERIDO	184
CUADRO N° 56	
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DE ACTIVO FIJO Y DIFERIDO PROYECTADO	185
CUADRO N° 57	
TMAR	186

CUADRO N° 58	
TMAR	187
CUADRO N° 59	
VALOR DE ACTIVO CIRCULANTE	188
CUADRO N° 60	
CLASIFICACIÓN DE COSTOS	188
CUADRO N° 61	
COSTOS FIJOS	189
CUADRO N° 62	
COSTOS VARIABLES	190
CUADRO N°63	
COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES PROYECTADOS	190
CUADRO N°64	
VOLUMEN, INGRESO, COSTOS FIJOS, COSTOS VARIABLES	191
GRÁFICO N°10	
PUNTO DE EQUILIBRIO	192
CUADRO N° 65	
BALANCE GENERAL INICIAL	192
CUADRO N° 66	
ESTADO DE RESULTADOS	193
CUADRO N° 67	
TASA DE DEUDA	194
CUADRO N° 68	
NUMERO DE VECES QUE GANA INTERÉS	195
CUADRO N° 69	

FLUJO DE CAJA.....	196
CUADRO N° 70	
CALCULO DEL VAN	197
CUADRO N° 71	
CALCULO DEL TIR	197
CUADRO N° 72	
CALCULO DEL BENEFICIO/COSTO.....	198
CUADRO N° 73	
VAN TIR	199
CUADRO N° 74	
TIEMPO DE RECUPERACIÓN	199
CUADRO N° 75	
CÁLCULO DEL TIEMPO	199
FIGURA N° 8	
LOGOTIPO LOS LAGOS COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.	200
FIGURA N° 9	
ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA.....	206
CUADRO N° 76	
IMPACTO ECONÓMICO	217
CUADRO N° 77	
IMPACTO SOCIAL.....	218
CUADRO N° 78	
IMPACTO ECOLÓGICO.....	219
CUADRO N° 79	
IMPACTO TECNOLÓGICO	220

CUADRO N° 80	
IMPACTO EDUCATIVO	221
CUADRO N° 81	
IMPACTO EN SALUD.....	222
CUADRO N° 82	
IMPACTO GENERAL	223
ANEXO N° 1	236
ANEXO N° 2	238
ANEXO N° 3	239
ANEXO N° 4	240
ANEXO N° 5	241
ANEXO N° 6	243
ANEXO N° 7	245
ANEXO N° 8	246
ANEXO N° 9	247
ANEXO N° 10	248
ANEXO N° 11	249
ANEXO N° 12	250
ANEXO N° 13	251
ANEXO N° 14	252
ANEXO N° 15	253
ANEXO N° 16	257
ANEXO N° 17	259
ANEXO N° 18	261

ANEXO N° 19 267

ANEXO N° 20 268

ANEXO N° 21 269

ANEXO N° 22 270

ANEXO N° 23 271

ANEXO N° 24 272

ANEXO N° 25 274

ANEXO N° 26 275

ANEXO N° 27 276

ANEXO N° 28 277

ANEXO N° 29 278

ANEXO N° 30 279

ANEXO N° 31 280

ANEXO N° 32 281

ANEXO N° 33 287

ANEXO N° 34 291

ANEXO N° 36 293

ANEXO N° 37 294

ANEXO N° 38 295

ANEXO N° 39 296

INTRODUCCIÓN

Los accidentes de tránsito constituyen un serio problema de salud pública a nivel mundial, por muertes y discapacidad de las víctimas, ocasionando daños físicos y psicológicos en diversa índole. Se conoce que es peligroso caminar por las calles, ya que son propensas a los accidentes de tránsito, y que últimamente suceden con mayor frecuencia en el país, resultado de la irresponsabilidad de los transeúntes y conductores.

Los accidentes del hogar son más comunes y frecuentes de lo que se puede imaginar, una caída en el cuarto de baño, golpes con el mobiliario, cortes accidentales, quemaduras, ingestión de sustancias tóxicas, etc. Muchos de estos accidentes ocurren por curiosidad, descuido, negligencia y por no tomar medidas de precaución. Los niños por la curiosidad natural llegan a tocar, ver, oler, y probar productos que encuentra en casa, en algunos casos como parte de un juego. Lo más importante es actuar rápidamente de acuerdo al accidente que se ha producido.

La escuela es el segundo hogar de los estudiantes, y como tal, el lugar donde pasan gran parte del tiempo. En tal sentido, debe ser un lugar seguro, o por lo menos que se tomen precauciones para prevenir accidentes que pongan en peligro la vida o salud de los niños.

Los niños en la escuela son cuidados por una maestra; sin embargo en muchas ocasiones se hace difícil cuidar a todo un grupo, sobre todo si es

numeroso. Por ese motivo, es conveniente hacer previsión, acatar y obedecer normas y así evitar los accidentes en la escuela.

En cambio, las enfermedades son la alteración de la salud que puede ser de origen infeccioso o no infeccioso. Las primeras son causadas por virus, bacterias, hongos u otros agentes patógenos. Las segundas, tienen un origen variado que puede ser genético o provocado por otros agentes. Las enfermedades provocan un desequilibrio físico, mental y social en quienes las padecen. Generan un trastorno en alguna de las partes del cuerpo. Todas las enfermedades tienen un proceso evolutivo, sus causas por lo general son conocidas y se manifiestan a través de ciertos síntomas y signos característicos, cuya evolución puede ser más o menos previsible.

El propósito de crear una empresa de seguros es contribuir a mejorar la calidad de vida de los estudiantes de nivel primario en situaciones de emergencia, causados por accidentes.

Los objetivos propuestos en el proyecto son los siguientes

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del cantón Ibarra.

Objetivos Específicos

- Establecer un diagnóstico situacional para determinar las oportunidades y amenazas que puedan ocurrir en el momento de ejecutar el proyecto.
- Establecer las bases teóricas y científicas que sustenten las variables de la investigación.

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda, demanda potencial insatisfecha y precio del servicio de seguro.
- Realizar un estudio técnico para conocer los factores relevantes de talento humano, equipo de oficina, localización y tamaño de la planta, aspectos jurídicos y organizacionales relacionados con la prestación del servicio de seguro.
- Realizar el estudio económico financiero para determinar la factibilidad del proyecto en función de las inversiones en activos fijos y diferidos, capital de trabajo, punto de equilibrio, estado de resultados y balance general
- Evaluar económica y financieramente el proyecto a través de los indicadores financieros VAN, TIR, B/C, TRI.
- Analizar los posibles impactos como resultado de la operación del proyecto.

Las motivaciones para seleccionar el tema de investigación fueron las siguientes:

- ✓ Cumplir con un requisito académico para optar por el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría.
- ✓ Satisfacer las necesidades sentidas de estudiantes y padres de familia en situaciones de emergencia, causados por accidentes personales, tránsito y enfermedades a través de una empresa de seguros.
- ✓ Conocer la factibilidad de creación de este tipo de empresas a través de los estudios de mercado, técnico, financiero.

CAPITULO I: DIAGNÓSTICO Antecedentes, objetivos, variables e indicadores, matriz de relación diagnóstica, identificación de la población, diseño de instrumentos de investigación, recopilación de datos, construcción

de la matriz AO Y OR, determinación de problema diagnóstico a través de causas y efectos.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO: La empresa, objetivos, clasificación, recursos, estructura, etapas de desarrollo empresarial, factores de influencia, tipos, seguros y sus características, ramos de seguro y pólizas.

CAPITULO III ESTUDIO DE MERCADO: Presentación del servicio, objetivos, variables se indicadores, matriz de relación, segmento mercado, mercado meta, análisis de la oferta, demanda, DPI, precios, estrategias y conclusiones del estudio.

CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO: Tamaño, localización, e ingeniería del proyecto, presupuesto técnico.

CAPITULO V: EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO: Costos de operación, activos fijos de oficina y venta, inversión inicial, TMAR, capital del trabajo, financiamiento de la inversión, determinación del punto de equilibrio, clasificación de costos, balance general, estados de resultados y posición financiera de la empresa.

CAPITULO VI: ESTRUCTURA ORGANIZATIVA: Razón social, conformación jurídica, misión, visión, políticas, valores y estructura organizacional.

CAPITULO VII: IMPACTOS: Económico, social, ecológico, tecnológico, educativo y de salud.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO

1.1. ANTECEDENTES

Los seguros fueron utilizados de manera rudimentaria por los griegos en pleno siglo VI antes de Cristo. Es aquella época este seguro se utilizaba para pagar los gastos del entierro de una persona en caso de muerte o para dejar cierta cantidad de dinero a los familiares. En 1680 se creó la primera compañía de seguros, la cual prestaba servicios como la conocemos hoy en día.

El seguro de vida o invalidez se creó para resguardar la vida de una persona, cuyo propósito está orientado a dejar un monto de dinero a la familia en caso de muerte accidental; o por la pérdida de las capacidades físicas o mentales debido a algún accidente; como también, cubren enfermedades graves que pueden llegar a presentarse con el transcurrir de los días.

Los seguros sobre la vida han experimentado un crecimiento significativo en los últimos años. En la actualidad existen diversas opciones de coberturas de seguros de vida, que tienen como finalidad proteger a la familia contra una posible crisis financiera, en caso de muerte o incapacidad total y permanente de la persona que sostiene económicamente el hogar.

Los familiares del asegurado deberán presentar los siguientes documentos para recibir el valor de la indemnización de la póliza de seguro:

- Partida de defunción del asegurado.
- Certificado de la causa de la muerte, emitido por el último médico que lo trató.
- Partida de nacimiento o copia de la cédula de identidad de un beneficiario.

1.2. OBJETIVOS DIAGNÓSTICOS

GENERALES

Conocer las necesidades de los estudiantes de nivel primario del cantón Ibarra en relación a los accidentes personales y enfermedades que limitan la actividad escolar.

ESPECÍFICOS

- Conocer el número de estudiantes de nivel primario del cantón Ibarra.
- Determinar los tipos de accidentes escolares y enfermedades en los que incurren los estudiantes.
- Conocer la cobertura que brindan las Aseguradoras a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra.

1.3. VARIABLES

- Estudiantes.
- Tipos de accidentes y enfermedades.
- Cobertura del servicio de seguro.

1.4. INDICADORES

Estudiantes

Número de instituciones educativas de nivel primario.

Número de instituciones privadas de nivel primario.

Número de estudiantes de nivel primario.

Número de estudiantes en cada grado.

Género.

Tipos de accidentes y enfermedades.

Escolares.

Hogar.

Tránsito.

Enfermedades.

Cobertura de servicios de seguro

Seguro de vida.

Accidentes de tránsito.

Accidentes generales.

Enfermedades terminales.

Enfermedades temporales.

Becas estudiantiles por fallecimiento de padres.

1.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

**CUADRO N° 1
MATRIZ DIAGNÓSTICA**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	PÚBLICO INTERVINIENTE
Conocer el número de estudiantes del nivel primario.	Estudiantes	Número de instituciones	Secundaria	Documento	Dirección Provincial de Educación de Imbabura
		Número de instituciones privadas de nivel primario	Secundaria	Documento	Dirección Provincial de Educación de Imbabura
		Número de Estudiantes	Secundaria	Documento	Padres de Familia
		Número de estudiantes en cada grado	Secundaria	Documento	Dirección Provincial de Educación de Imbabura
		Género	Secundaria	Documento	Dirección Provincial de Educación de Imbabura

Determinar lo tipos de accidentes escolares y enfermedades en los incurren los estudiantes.	Tipos de Accidentes y Enfermedades	Escolares	Secundaria	Documento	Emergencia 911
			Primaria	Entrevista	Directores Escuelas Educativas
		Hogar	Secundaria	Documento	Emergencia 911
		Tránsito	Secundaria	Documento	Emergencia 911
			Primaria	Entrevista	Directores Escuelas Educativas
		Enfermedades	Secundaria	Documento	Hospital San Vicente de Paúl
Primaria	Entrevista		Directores Escuelas Educativas		
Conocer la cobertura que brindan las aseguradoras a los niños del nivel primario del cantón Ibarra.	Coberturas del servicio de seguro	Seguro de vida	Primaria	Entrevista	Gerentes de Aseguradoras
			Primaria	Encuesta	Padres de Familia
		Accidentes de tránsito	Secundaria	Documento	Emergencias 911
			Primaria	Encuesta	Padres de familia
			Primaria	Entrevista	Gerentes de Aseguradoras
		Accidentes generales	Secundaria	Documento	Emergencia 911
			Primaria	Encuesta	Padres de Familia
			Primaria	Entrevista	Gerente de Aseguradoras
		Enfermedades terminales	Secundaria	Documento	Hospital San Vicente de Paúl
			Primaria	Encuesta	Padres de familia
			Primaria	Entrevista	Gerente de Aseguradoras
		Enfermedades temporales	Secundaria	Documento	Hospital San Vicente de Paúl
			Primaria	Encuesta	Padres de familia
			Primaria	Entrevista	Gerente de Aseguradoras
		Becas estudiantiles por fallecimiento de padres	Secundaria	Documento	Registro Civil
			Primaria	Encuesta	Padres de familia
			Primaria	Entrevista	Gerente de Aseguradoras

Fuente: Ministerio de Educación, Aseguradoras cantón Ibarra, Hospital San Vicente de Paúl, Registro Civil de Imbabura, 911

Elaborado por: La autora

1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Considerando la población estudiantil con mayor posibilidad de contratar un seguro con coberturas de accidentes personales y enfermedades, se escogió aquellos niños que estudian en las escuelas particulares, cuyos padres de familia tienen mayor ingreso.

CUADRO N° 2

PADRES DE FAMILIA DE ESTUDIANTES DE ESCUELA PRIMARIAS

INSTITUCIONES	SOSTENIMIENTO	TOTAL
Academia Militar San Diego	Particular	562
Eduard Spranger	Particular	158
Madre Teresa Bacq	Particular	640
Santa Marianita De Jesús	Particular	198
Sudamericano	Particular	73
Nuestra Señora de la Merced	Fiscomisional	195
Los Álamos	Particular	174
Liceo Aduanero	Particular	411
Diocesano Bilingüe	Particular	317
Escuela Fe y Alegría	Fiscomisional	597
Fundación Educativa Ibarra	Particular	50
La colonia	Particular	48
La Merced	Particular	683
La Victoria	Particular	586
Lidia Sevilla León	Particular	157
Nuestra Señora de Fátima	Fiscomisional	487
Oviedo	Particular	781
San Vicente Ferrer	Particular	126
Alfredo Albuja Galindo	Municipal	779
Jean Piaget	Particular	161
Inmaculada Concepción	Particular	778
La Salle	Particular	920
Los Arrayanes	Particular	200
Pensionado Atahualpa	Particular	522
Sagrado Corazón de Jesús	Particular	820
San Juan Bosco	Particular	996
San Juan Diego	Particular	562
4 de julio	Particular	323
Victoria Biligual Christian Academy	Particular	258
Inocencio Jácome	Particular	409
TOTAL		12971

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: La autora

1.7. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para el cálculo de la muestra se tomó en cuenta la población de 12971 estudiantes de nivel primario privado del cantón Ibarra. De acuerdo al INEC, cada familia tiene por lo menos 1,59 hijos estudiando en el nivel primario.

Para el cálculo se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot \delta}{e^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

Donde:

Z = 1.96 para un nivel de confianza del 95 %;

N= es el tamaño de la población de 12971 estudiantes.

δ^2 = una Varianza constante de 0.25; y

e = error muestral del 5 %.

1.8. FÓRMULA

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot \delta}{e^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

$$n = \frac{12971(1.96)^2(0.25)}{(0.05)^2(12971-1) + (1.96)^2(0.25)^2}$$

$$n = \frac{12971(3.8416)(0.25)}{(0.0025)12970 + (3.8416)(0.0625)}$$

$$n = \frac{12457,3484}{32,425 + 0,2401}$$

$$n = 381,3656899871729$$

$$n = 381$$

Una vez determinada la muestra se procedió a ponderar los valores en función del porcentaje de población de cada escuela, obteniendo el número de padres de familia que se tenía que encuestar en cada institución educativa.

**CUADRO N° 3
POBLACIÓN**

INSTITUCIONES	ESTUDIANTES	PORCENTAJE	N° DE ENCUESTAS
Academia Militar San Diego	562	4%	15
Eduard Spranger	158	1%	4
Madre Teresa Bacq	640	5%	18
Santa Marianita De Jesús	198	2%	6
Sudamericano	73	1%	2
Nuestra Señora de la Merced	195	1%	5
Los Álamos	174	1%	5
Liceo Aduanero	411	3%	11
Diocesano Bilingüe	317	2%	7
Escuela Fe y Alegría	597	5%	18
Fundación Educativa Ibarra	50	0%	1
La colonia	48	0%	1
La Merced	683	5%	20
La Victoria	586	5%	19
Lidia Sevilla León	157	1%	5
Nuestra Señora de Fátima	487	4%	15
Oviedo	781	6%	21
San Vicente Ferrer	126	1%	4
Alfredo Albuja Galindo	779	6%	23
Jean Piaget	161	1%	4
Inmaculada Concepción	778	7%	26
La Salle	920	7%	28
Los Arrayanes	200	2%	6
Pensionado Atahualpa	522	4%	17
Sagrado Corazón de Jesús	820	7%	26
San Juan Bosco	996	8%	31
San Juan Diego	562	4%	17
4 de julio	323	3%	11
Victoria Biligual Christian Academy	258	2%	6
Inocencio Jácome	409	3%	10
TOTAL	12971		381

Fuente: Dirección Provincial de Educación

Elaborado por: La autora

1.9. DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Para la recopilación de la información del presente estudio se utilizaron las Fuentes Primarias y Secundarias.

INFORMACIÓN PRIMARIA

Para la recopilación de la información, se emplearon técnicas como la encuesta y la entrevista. Por lo que se aplicó un cuestionario a los padres de familia; así como también se realizó entrevistas a los directores de las instituciones educativas y gerentes de las empresas aseguradoras del cantón Ibarra, ya que con su experiencia aportaron datos valiosos para el desarrollo de la investigación.

ENCUESTA

Encuesta dirigida a los padres de familia de las instituciones educativas del nivel primario del cantón Ibarra (Ver Anexo N° 1).

ENTREVISTA

Entrevista dirigida a la Especialista Guadalupe Suárez directora de la escuela Liceo Aduanero, Lic. Margarita Santacruz subdirectora de la escuela La Salle, Lic. Lorena Rhea directora de la escuela Nuestra Señora del Fátima, Magister Guillermina Orellana directora de la escuela Madre Teresa de Bacq, Ing. Paul Arends Gerente de la Aseguradora Colonial, Ing. Fernando Proaño

de la Aseguradora Interoceánica, Ing. Oscar Méndez de la Aseguradora del Sur, Ing. Fernando Rúaless de la Aseguradora Bolívar. (Ver Anexo N° 2, Anexo N° 3).

Cabe recalcar que la entrevista como las encuesta fueron diseñadas en base a las variables e indicadores, como resultado de una investigación de campo realizada a Directores de Escuelas y Gerentes de empresas Aseguradoras.

INFORMACIÓN SECUNDARIA

La información secundaria que se ha utilizado para el desarrollo del trabajo de grado, se detalla a continuación:

- Libros de Seguros.
- Ley Orgánica de Seguros.
- Código de Comercio.
- Internet.
- Datos Estadísticos.

1.10. RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

Para Recopilar la información mediante entrevistas y encuestas, se diseñó los cuestionarios en función de las variables e indicadores del diagnostico, para determinar la situación actual sobre número de estudiantes, tipos de accidentes y enfermedades y cobertura del servicio de seguro.

TABULACIÓN, GRAFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Una vez realizar las entrevistas y encuestas, se procedió a tabular, graficar y analizar la Información. A continuación se presenta la tabulación de las encuestas realizadas a los padres de familia de las instituciones estudiantiles del nivel primario del cantón Ibarra.

PREGUNTA 1.- ¿Cree usted que los estudiantes del nivel primario necesitan un seguro contra todo accidente y enfermedad?

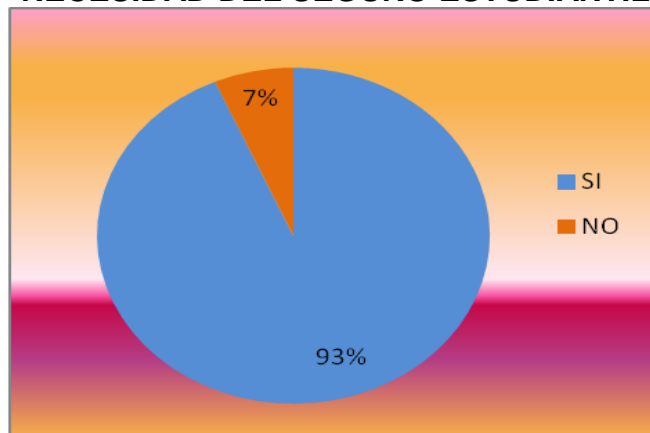
**CUADRO N°4
NECESIDAD DEL SEGURO ESTUDIANTIL**

ÍTEM	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	356	93%
NO	25	7%
TOTAL	381	100%

Fuente: Tabulación

Elaborado por: La autora

**GRÁFICO N°1
NECESIDAD DEL SEGURO ESTUDIANTIL**



Fuente: Tabulación

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Luego de haber realizado la respectiva tabulación se puede observar que la mayoría de padres de familia de las escuelas del cantón Ibarra desean un seguro contra accidentes y enfermedades para sus hijos, para que se sientan protegidos de circunstancias ocasionadas por accidentes en el periodo estudiantil.

PREGUNTA 2.- ¿Qué tan importante es para usted que un niño tenga un seguro con las siguientes coberturas? (señale una o varias).

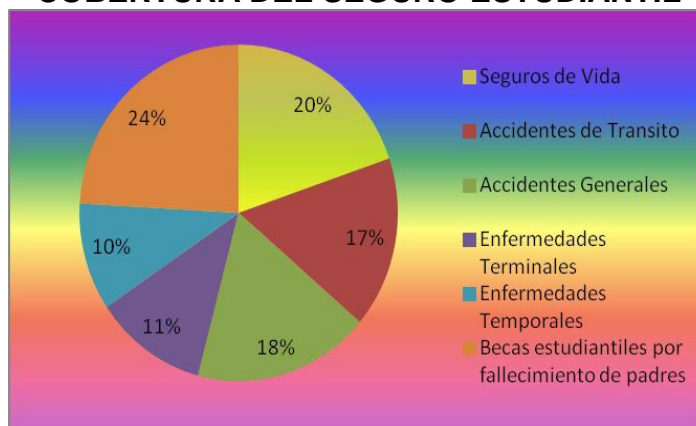
**CUADRO N°5
COBERTURA**

ÍTEM	NÚMERO	PORCENTAJE
Seguros de Vida	246	20%
Accidentes de Tránsito	205	16%
Accidentes Generales	223	18%
Enfermedades Terminales	142	11%
Enfermedades Temporales	129	10%
Becas estudiantiles por fallecimiento de padres	300	24%
TOTAL	1245	100%

Fuente: Tabulación

Elaborado por: La autora

**GRÁFICO N°2
COBERTURA DEL SEGURO ESTUDIANTIL**



Fuente: Tabulación

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Luego de haber realizado la correspondiente tabulación de la información proporcionada por los padres de familia de las instituciones escolares del cantón Ibarra, se concluye que las coberturas más importantes que desean para su hijo son las becas estudiantiles por fallecimientos de sus padres, seguro de vida, accidentes generales; ya que con estas coberturas puede ser de gran ayuda a los padres de familia y al niño asegurado en un momento de algún siniestro.

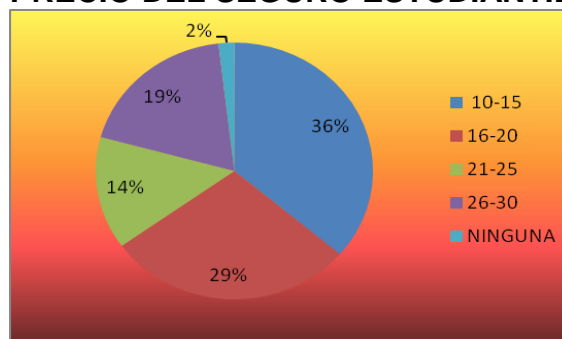
PREGUNTA 3.- ¿Si usted se interesa en un seguro para un estudiante del nivel primario, hasta que valor asignaría cada año? (en dólares).

**CUADRO N°6
PRECIO DEL SEGURO ESTUDIANTIL**

ÍTEM (DÓLARES)	NÚMERO	PORCENTAJE
10-15	138	36%
16-20	110	29%
21-25	54	14%
26-30	72	19%
NINGUNA	7	2%
TOTAL	381	100%

Fuente: Tabulación
Elaborado por: La autora

**GRÁFICO N°3
PRECIO DEL SEGURO ESTUDIANTIL**



Fuente: Tabulación
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Un número representativo de padres de familia se pronunciaron mayoritariamente que estarían dispuestos a pagar un valor por el seguro de su hijo entre USD 10-15, considerando que es una cantidad muy adecuada para solventar las necesidades tanto para el estudiante y el padre de familia que desea el bienestar para sus hijos en un momento de algún siniestro.

PREGUNTA 4.- ¿Qué aseguradoras cree usted que son las de más confianza?

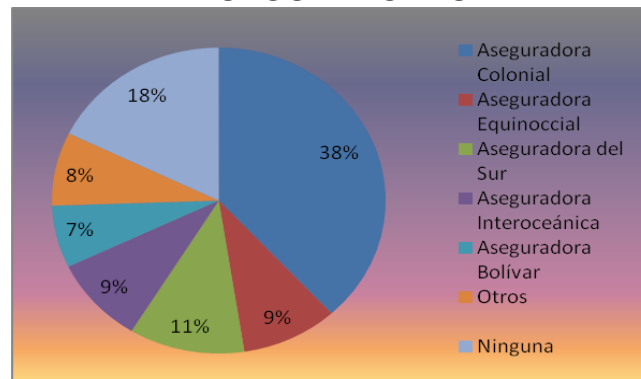
**CUADRO N° 7
ASEGURADORA**

ÍTEM	NÚMERO	PORCENTAJE
Aseguradora Colonial	163	38%
Aseguradora Equinoccial	40	9%
Aseguradora del Sur	48	11%
Aseguradora Interoceánica	39	9%
Aseguradora Bolívar	28	7%
Otros	33	8%
Ninguna	76	18%
TOTAL	427	100%

Fuente: Tabulación

Elaborado por: La autora

**GRÁFICO N°4
ASEGURADORAS**



Fuente: Tabulación

Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Luego de haber realizado la tabulación se puede determinar que la Aseguradora de más confianza para los padres de familia, es la Aseguradora Colonial. Considerada así por los servicios que presta y por la atención esmerada al cliente. Pero también hay que recalcar que existe un buen número de padres de familia que no desean ningún tipo de seguros.

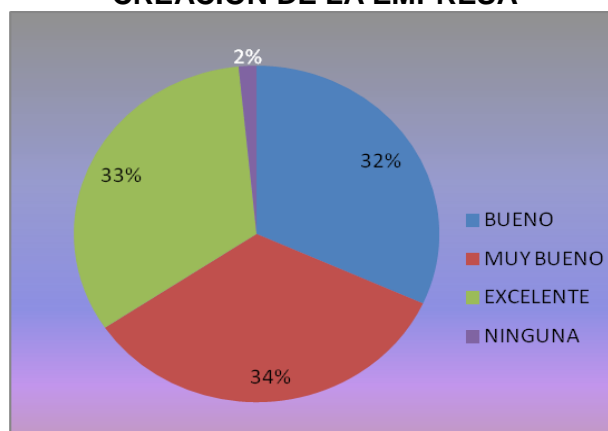
PREGUNTA 5.- ¿Cómo califica la creación de una Empresa de Seguros para estudiantes de nivel primario?

**CUADRO N°8
CREACIÓN DE LA EMPRESA**

ÍTEM	NUMERO	PORCENTAJE
BUENO	121	32%
MUY BUENO	128	34%
EXCELENTE	125	33%
NINGUNA	6	2%
TOTAL	381	100%

Fuente: Tabulación
Elaborado por: La autora

**GRÁFICO N°5
CREACION DE LA EMPRESA**



Fuente: Tabulación
Elaborado por: La autora

ANÁLISIS:

Los padres de familia manifestaron estar de acuerdo con la creación de una empresa de seguros que se dedique sólo a los estudiantes del nivel primario, ya que son más vulnerables a sufrir algún accidente.

ENTREVISTAS

A continuación se presenta las entrevistas realizadas a los Directores de Escuelas y Gerentes de Empresas Aseguradoras:

Entrevista a la Directora Esp. Guadalupe Suarez de la Escuela Liceo Aduanero

1. ¿Qué tipo de accidentes considera usted que son frecuentes en los estudiantes de nivel primario?

Primeramente quiero agradecer a la Universidad Técnica del Norte y a usted, por habernos tomado en cuenta dentro de las instituciones para aplicar las encuestas para ver cuán necesaria es una empresa de seguros para que trabaje con una institución educativa. Con respecto a la pregunta, el accidente que ocurre con más frecuencia en un centro educativo de nivel primario son las caídas de los niños; ya que por más cuidado que tengamos los docentes, y a pesar que en nuestra institución hacemos turnos en los tiempos de juegos libres, sin embargo los niños son tan traviosos, tan activos, que se caen ya sea por empujones, porque pisaron mal en una grada, o en un lugar poco alto pierden el equilibrio. Por ello pienso que las

caídas son los accidentes que mas suelen suceder al menos en esta institución.

2. ¿Ha sucedido algún accidente a los estudiantes dentro de la institución?

Accidentes graves de las caídas no hemos tenido, sin embargo hace poco tiempo mientras se efectuaba los juegos internos una niña estaba sentada en las gradas de 1 ½ metro de altura; y alguien al pasar topo a la niña perdido el equilibrio y cayó, provocando una caída sin importancia; sin embargo nosotros llamamos al 911, quienes atendieron a la niña, sin registrar consecuencias graves. De ahí no hemos tenido otros accidentes, ya que tenemos la colaboración del personal uniformado que está muy pendiente de ayudarnos a controlar las actividades de los niños.

3. ¿Qué tipo de enfermedades se presentan con mayor frecuencia en los estudiantes del nivel primario?

Últimamente todos los centros educativos, han sido atacados por resfriados debido a los cambios climáticos. Cuando se presenta un cuadro de gripe en los niños, ya sea por virus o bacterias; inmediatamente enviamos hacer los controles respectivos ya que puede ser síntomas de la influenza. En nuestra institución no hemos tenido ni varicela ni enfermedades contagiosas; esto se debe a las fumigaciones periódicas que se realiza en el establecimiento. A veces se registra inasistencia de los niños debido a resfriados, por lo que se toma las debidas precauciones con los padres de familia.

4. ¿Qué criterio tiene sobre la creación de una empresa de seguros contra accidentes generales para estudiantes de nivel primario?

Es muy importante que exista una empresa de seguros que garantice la salud de los niños, lamentablemente en la mayoría de instituciones se piensa que solamente el seguro deben tener las personas adultas. Actualmente en

las Universidades es obligatorio que los estudiantes paguen un seguro; por lo que estoy de acuerdo que en toda institución educativa los estudiantes tengan un seguro, ya que nadie está libre de que le suceda un accidente. Este servicio da más seguridad a la institución, ya que si se suscita un accidente se puede llevar inmediatamente al niño a una clínica, sin desmerecer el servicio de auxilio que realizan los bomberos y el 911 ya que brindan un buen servicio.

A veces los padres de familia no disponen de recursos económicos para asumir estas emergencias, por lo que es importante que asuma esta responsabilidad una empresa de seguros que cubra lo referente a salud y en caso de que fallezcan los padres. Hay muchas ventajas que ofrecen las empresas de seguros a sus clientes, lamentablemente hay muchos padres de familia que no conocen ni los servicios ni la importancia de tener un seguro.

Entrevista a la Subdirectora Lic. Margarita Santacruz de la Escuela La Salle

1. ¿Qué tipo de accidentes considera usted que son frecuentes en los estudiantes de nivel primario?

Las caídas, torceduras, golpes con el balón, choques y empujones entre estudiantes.

2. ¿Ha sucedido algún accidente a los estudiantes dentro de la institución?

Los mencionados en la anterior pregunta.

3. ¿Qué tipo de enfermedades se presentan con mayor frecuencia en los estudiantes del nivel primario?

Infección intestinal, dolor de cabeza, estomago, vómito, gripe, infecciones de las vías respiratorias.

4. ¿Qué criterio tiene sobre la creación de una empresa de seguros contra accidentes generales para estudiantes de nivel primario?

Nuestra institución se encuentra en un nivel económico medio- bajo por tanto sería importante contar con este tipo de seguros que beneficiaría a los niños/as.

Entrevista a la Directora Lic. Lorena Rhea de la Escuela Nuestra Señora del Fátima.

1. ¿Qué tipo de accidentes considera usted que son frecuentes en los estudiantes de nivel primario?

Creo que los accidentes más frecuentes en los estudiantes del nivel primario son las caídas, los golpes y torceduras.

2. ¿Ha sucedido algún accidente a los estudiantes dentro de la institución?

Si, ha sucedido porque como son niños (as) por su misma actividad, por sus travesuritas, especialmente en las horas de recreo y en las horas de cultura física cuando realizan actividad.

3. ¿Qué tipo de enfermedades se presentan con mayor frecuencia en los estudiantes del nivel primario?

Las enfermedades que se presentan con mayor frecuencia en los estudiantes del nivel primario son la gripe, últimamente la influenza AH1N1, que gracias a Dios no se ha dado aquí. Pero se han presentado los síntomas de tos, amigdalitis, alergia al frío, a los alimentos y algunos casos de varicela.

4. ¿Qué criterio tiene sobre la creación de una empresa de seguros contra accidentes generales para estudiantes de nivel primario?

Yo creo que la creación de una empresa de seguro de accidentes para estudiantes de nivel primario es una buena iniciativa, ya que se producen dentro del horario escolar y con este seguro nos ayudaría a que nuestros niños y niñas estén protegidos, así como dar mucha tranquilidad a los padres de familia al saber que cuentan con este seguro, como también a nosotros los docentes que sabemos dónde acudir y que hacer en el momento de un accidente.

Entrevista a la Rectora Mgs. Guillermina Orellana de la Unidad Educativa Madre Teresa Bacq.

1. ¿Qué tipo de accidentes considera usted que son frecuentes en los estudiantes de nivel primario?

A lo largo de la jornada de trabajo en las instituciones, y como nuestro espacio físico es muy amplio se produce generalmente accidentes a los niños provocados por juegos entre compañeros, o de pronto en los juegos infantiles que poseemos en la institución.

2. ¿Ha sucedido algún accidente a los estudiantes dentro de la institución?

Sí, pero dentro de los límites de la normalidad, como caídas y por juegos entre los niños.

3. ¿Qué tipo de enfermedades se presentan con mayor frecuencia en los estudiantes del nivel primario?

Las enfermedades con mayor frecuencia son de carácter viral como las gripes producidas por virus, y varicela como las enfermedades mas frecuentes.

4. ¿Qué criterio tiene sobre la creación de una empresa de seguros contra accidentes generales para estudiantes de nivel primario?

De hecho existen empresas de seguros contra accidentes, es muy importante a nivel primario que los padres de familia tomen conciencia de que ya sea en la institución o en hogar los niños corren el riesgo de accidentes; por ende estar preparados, prevenidos para un caso de emergencia. Por lo que es necesario la creación de una empresa de seguros que de confiabilidad a través de su calidad de servicio y cumplimiento.

ANÁLISIS:

Según el criterio de los directores de las diferentes instituciones educativas de nivel primario que se ha entrevistado, manifestaron que si tienen accidentes los estudiantes de nivel primario como caídas, empujones entre compañeros, torceduras, etc., suceso que se presentan en las horas de recreo, cuando realizan los juegos internos de la institución y en las horas de cultura física; como también existe enfermedades virales como resfriados, gripe, alergias, síntomas de influenza, dolores de estomago, etc. Frente a

esta realidad, los Directores de Escuela supieron decir que es muy importante la creación de una empresa de seguros, ya que va ser de mucha ayuda a padres de familia que no dispongan los recursos económicos. Es muy importante contratar una aseguradora que cumplan con todo lo establecido en el contrato y se preocupe por el bienestar de los estudiantes de nivel primario del Cantón Ibarra.

Entrevista al Gerente Ing. Paul Arend de la Aseguradora Colonial

1. ¿Cuál es la cobertura de seguro que brinda a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra?

La cobertura de nuestra empresa corresponde a los accidentes personales. En el ramo de accidentes personales se cubre lo que es becas estudiantiles por fallecimiento de los padres.

El accidente de tránsito específicamente para un estudiante de escuela no existe, en caso de que el papá tenga un carro asegurado y resulta que el estudiante va como pasajero y se produce un choque, va a tener la cobertura de accidentes personales, pero no porque es estudiante ni porque hay un producto de accidentes de tránsito. En nuestra compañía no cubre lo referente a seguro de vida que se produce por enfermedad y vejes.

2. ¿De las coberturas citadas, cuál es la de mayor incidencia e importancia para la Aseguradora?

La Aseguradora Colonial solo cubre accidentes personales.

3. ¿Del total clientes asegurados en su compañía en porcentaje, cuánto representa el segmento de estudiantes de primaria del cantón Ibarra?

Si decimos el total de nuestros clientes, o el monto de prima. Para nosotros en el ramo de accidentes personales dedicado a estudiantes no solo primario sino en general es el 0,3% de nuestra facturación que proviene del ramo de accidentes personales.

Entrevista al Gerente Ing. Fernando Proaño de la Aseguradora Interoceánica.

1. ¿Cuál es la cobertura de seguro que brinda a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra?

Las aseguradoras tenemos un ramo específico para asegurar a las personas que son: accidentes personales, vida y/o asistencia médica, en todo caso las aseguradoras como la mía tenemos un paquete que ofrecemos normalmente a los estudiantes que incluye los tres servicios: vida, accidentes personales como desmembraciones, incapacidad total y permanente y a esto se suma asistencia médica, ambulancias, traslados, becas estudiantiles, etc. Es decir es un paquete que nosotros siempre manejamos para colegios, escuelas y universidades.

2. ¿De las coberturas citadas, cuál es la de mayor incidencia e importancia para la Aseguradora?

Desde el punto de vista de la Aseguradora Interoceánica, la más importante es tener una póliza de vida ya tiene mayores garantías y mayores

coberturas, sin embargo en segunda instancia está la póliza de accidentes personales y en tercera instancia lo referente a asistencia médica.

3. ¿Del total clientes asegurados en su compañía en porcentaje, cuánto representa el segmento de estudiantes de primaria del cantón Ibarra?

Las escuelas inclusive las privadas de Ibarra son muy pocas las que tienen este tipo de pólizas. En algún año anterior yo tuve la póliza de la escuela y colegio pensionado Atahualpa y entiendo que hoy tenemos los Álamos, los Arrayanes y la escuela de Cotacachi las Lomas. Del resto no conozco que tengan pólizas de Seguro, el Colegio Sánchez, la escuela San Juan Bosco o algunas otras escuelas privadas como el Oviedo, las Betlemitas no conozco si tienen. Como representante legal de Interoceánica, se ha realizado la gestión con los directivos de las escuelas, con el comité central de padres de familia para brindar este tipo de servicios pero lastimosamente la respuesta no ha sido favorable.

Entrevista al Gerente Ing. Oscar Méndez de la Aseguradora del Sur

1. ¿Cuál es la cobertura de seguro que brinda a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra?

Como Aseguradora del Sur tenemos prácticamente autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros, el ramo de accidentes personales general y las becas estudiantiles en caso de fallecimiento de los padres, esas dos coberturas mantendríamos para los seguros del nivel primario del Cantón Ibarra.

2. ¿De las coberturas citadas, cuál es la de mayor incidencia e importancia para la Aseguradora?

La de mayor incidencia es la beca estudiantil, debido a que si el representante legal del estudiante fallece, este tiene un monto o valor para que pueda continúe con los estudios. Esto sería lo más importante del servicio para las personas que no tengan el sustento económico, tengan un seguro en la cual les apoyen para que puedan seguir con sus estudios.

3. ¿Del total clientes asegurados en su compañía en porcentaje, cuánto representa el segmento de estudiantes de primaria del cantón Ibarra?

La Aseguradora del Sur en el Cantón Ibarra en promedio tiene asegurado el 10% del nivel primario. Tenemos la escuela y colegio 17 de Julio y también el Centro Universitario de la Universidad Técnica del Norte. Se ha visitado los centros educativos pero todavía no se deciden al tomar el seguro ya que no se toma conciencia para crear un seguro de accidentes personales para los estudiantes.

Entrevista al Gerente Ing. Fernando Ruales de la Aseguradora Bolívar.

1. ¿Cuál es la cobertura de seguro que brinda a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra?

Como Aseguradora Bolívar brindamos el ramo de Accidentes Personales, pero en esta cobertura son muy pocos clientes. El ramo que más se brinda son los Bienes Materiales, lo que es un seguro de vehículos y SOAT, estas son las que más sobresale en esta Aseguradora. Pero un seguro para el nivel primario no tenemos, las Asegurados que brindan esta clase de seguro son la Colonial, Equinoccial, del Sur Interoceánica.

2. ¿De las coberturas citadas, cuál es la de mayor incidencia e importancia para la Aseguradora?

La cobertura de mayor incidencia en Aseguradora Bolívar, como mencione son Seguro a Vehículo y lo que se refiere a SOAT.

3. ¿Del total clientes asegurados en su compañía en porcentaje, cuánto representa el segmento de estudiantes de primaria del cantón Ibarra?

El porcentaje de seguros de accidentes personales es un 25%, pero es a nivel general, como puede ver es bajo nuestro porcentaje y lo que se refiere a estudiantes de nivel primario no lo puedo indicar porque no tenemos ninguna escuela asegurada.

ANÁLISIS:

Según la opinión proporcionada en la entrevista realizada a los gerentes de las Empresas Aseguradoras, manifestaron que el ramo es accidentes personales, que tiene varias coberturas como: accidentes generales, desmembraciones, incapacidad total y permanente, entre otros, igualmente existe las becas estudiantiles por fallecimiento de los padres de familia, ya que es una ayuda para los estudiantes que prácticamente se quedan huérfanos de madre o de padre. A esto se suma el servicio de asistencia médica, sepelio, ambulancia, etc. Del total de clientes asegurados en cada empresa, lo que corresponde a nivel primario es un porcentaje bajo, lo que significa que hay muy pocos estudiantes asegurados y la mayoría de escuelas no tienen un seguros que les pueda ayudar a los estudiantes y padres de familia.

1.11. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AO, OR

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Directores de Instituciones Educativas. • Padres de familia de estudiantes de nivel primario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Superintendencia de Bancos y Seguros y restricciones a la creación de nuevas empresas de seguros (capital de USD \$ 460.057,50).
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Ampliar la cobertura demográfica del servicio del seguro a nivel provincial. • Ampliación de ramos de servicio de seguro. • Cultura de los padres de familia por la seguridad de sus hijos. • Operación de empresa de seguro en otras ciudades del Ecuador a través de franquicias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa Aseguradoras en operación. • Crisis económica nacional e internacional. • Epidemias.

1.12. CRUCES ESTRATÉGICOS

A O	O R
<ul style="list-style-type: none">• Con el apoyo de Directores de instituciones educativas y padres de familia de los estudiantes de nivel primario de la ciudad de Ibarra, se demostrará la necesidad de crear la empresa de seguros a la Superintendencia de Bancos y Seguros; transformando las restricciones en objetivos.	<ul style="list-style-type: none">• Ampliar la cobertura demográfica del servicio del seguro a nivel provincial, para contrarrestar las barreras de entrada impuestas por las empresas aseguradoras en operación.• A través de la ampliación de ramos de servicio de seguro, permitirá equilibrar la demanda de servicios que operan en la ciudad de Ibarra.• La cultura de los padres de familia por la seguridad de sus hijos, permitirá prever la salud frente a epidemias imprevistas.• Con la operación de empresas de seguro en otras ciudades del Ecuador a través de franquicias, se paliará la crisis económica nacional e internacional.

1.13. PROBLEMA DIAGNÓSTICO CAUSAS Y EFECTOS

Como resultado de la investigación se determinó que los problemas de mayor incidencia para los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra son los accidentes personales provocados por caídas, torceduras, empujones entre compañeros; juegos dentro y fuera de la institución; actividades de cultura física, entre otras. Así como enfermedades de tipo viral como: refriados, gripe, síntomas de influenza; alergias provocadas por los cambios bruscos de temperatura y consumo de alimentos mal preparados.

En la matriz AO y OR y el cruce estratégico, se determinó que los aliados para la empresa de seguros serán los directores de escuelas y padres de familia, quienes ayudaran a disminuir las posibles restricciones que pueda tomar la Superintendencia de Bancos y Seguros respecto a la creación de nuevas empresas de este ramo.

Otra restricción a la creación de la empresa de seguros, constituye las barreras de entrada impuestas por las empresas que se encuentran en operación. Así como la segmentación inicial en los ramos de servicio de seguro de accidentes personales y enfermedades.

A pesar de los aliados de la empresa de seguros, pueden existir situaciones negativas que causarían un desequilibrio financiero, provocado por una epidemia no prevista que puede afectar a una gran cantidad de asegurados; así como también una crisis económica nacional e internacional, que causarían repercusión en las empresas y estados; lo que provocaría la disminución del ingreso de las familias.

1.14. FORMULACIÓN DEL TEMA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SEGUROS ESTUDIANTILES A NIVEL PRIMARIO DEL CANTÓN IBARRA.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1.LA EMPRESA

DEFINICIÓN DE EMPRESA

www.monografias.com (2009) dice: “La empresa es el instrumento universalmente empleado para producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción.

Empresa es una organización que puede ser de una o más personas ya sea de producción o servicios, tomando en cuenta los recursos que tiene la organización para alcanzar los objetivos y metas propuestas.

OBJETIVOS DE EMPRESA

1. OBJETIVOS DE SERVICIOS

CONSUMIDORES O USUARIOS, brindar buenas ofertas que satisfacen sus necesidades con los productos y servicios de la empresa.

2. OBJETIVOS SOCIALES

- COLABORADORES, es un buen trato económico y motivacional a empleados y obreros que prestan sus servicios a la empresa.
- GOBIERNO, Cumplir con las tasas tributarias para permitir la realización de las actividades gubernamentales.
- COMUNIDAD, actividades de buen vecino y miembro de la localidad

3. OBJETIVOS ECONÓMICOS

- INVERSIONISTA, pago de un dividendo razonable que sea proporcional al riesgo asumido.
- ACREEDORES, liquidación de intereses y capital a los que complementan la estructura financiera de la empresa.
- EMPRESA, reinversión de una cifra proporcional de la utilidad y que garantice el buen crecimiento de la institución.

ELEMENTOS DE LA EMPRESA

- El empresario, persona o conjunto de personas encargadas de gestionar y dirigir tomando las decisiones necesarias para la buena marcha de la empresa.
- Los trabajadores, conjunto de personas que rinden su trabajo en la empresa, por lo cual perciben unos salarios.

- Tecnología, constituido por el conjunto de procesos productivos y técnicas necesarias para poder fabricar (técnicas, procesos, máquinas, ordenadores, etc.).
- Proveedores, personas o empresas que proporcionan las materias primas, servicios, maquinaria, etc., necesarias para que las empresas puedan llevar a cabo su actividad
- Clientes, constituyen el conjunto de personas o empresas que demandan los bienes producidos o los servicios prestados por la empresa
- Competencia, empresas que producen los mismos bienes o prestan los mismos servicios y con las cuales se ha de luchar por atraer a los clientes
- Organismos públicos, tanto el Estado central como los Organismos Autónomos y Ayuntamientos condicionan la actividad de la empresa a través de normativas laborales, fiscales, sociales, etc.

LOS RECURSOS DE EMPRESA

1. RECURSOS FINANCIEROS

www.industriaynegocios.cl, (2011) manifiesta que: **“Son el elemento monetario con que cuenta la empresa; puede ser propio o ajeno y de él depende la existencia de la empresa.”**

Los recursos financieros son de carácter económico que necesita desarrollar las actividades de la empresa determinando lo que va hacer propio de la

empresa mediante inversionistas y lo financiado mediante préstamos en alguna entidad financiera

2. RECURSOS HUMANOS

www.industriaynegocios.cl, (2011) afirma que: **“Son muy importantes, de ellos depende el éxito o fracaso de cualquier empresa.”**

El recurso humano es indispensable mediante el desarrollo de ideas, imaginación, creatividad, habilidades, sentimientos, experiencias, conocimientos, entre otras, este recurso depende el surgimiento de la empresa

3. RECURSOS MATERIALES

www.industriaynegocios.cl, (2011) afirma que: **“: Son bienes tangibles de propiedad de la empresa tales como edificios, maquinarias, mobiliario y equipo, materias primas.”**

Es lo que cuenta la empresa para establecer objetivos hacia el mercado contando con el terreno edificios, maquinaria, equipos, instrumentos, herramientas, materia prima que forman parte del producto proceso y terminados.

4. RECURSOS TÉCNICOS

www.industriaynegocios.cl, (2011) dice que: **“Son aquellos que sirven como auxiliares en la coordinación de los otros elementos, como por ejemplo sistemas de administración, sistemas de producción, formulas, patentes.”**

Este recurso es muy importante ya que observa las dimensiones de la empresa sujetándose al cambio considerable en su estructura lo cual se debe principalmente a la realización de una mayor diversificación de productos y servicios nacionales.

ETAPAS DE DESARROLLO EN LA EMPRESA

Las etapas de desarrollo de una empresa desde el punto de vista administrativo y de interacción humana son las siguientes:

1. ETAPA I: PREVISIÓN Y PLANEACIÓN

www.mexico.smetoolkit.org (2011) manifiesta que: **“Con esta etapa inicia todo negocio, lo que se busca es definir la misión de la empresa, las metas, los objetivos, la ética de trabajo, políticas y procedimientos. Se ajustan los presupuestos, se elaboran los planes y programas de trabajo. Se delimita el mercado, se analiza el entorno. Lo ideal es que esta etapa ocurra antes de echar a andar el negocio.”**

La previsión y planeación se fija objetivos, políticas, planes, procedimientos para empezar a operar una entidad y se cuenta con un método de retroalimentación de información para adaptarse a los cambios que se puede dar en la empresa.

2. ETAPA II: ORGANIZACIÓN

www.mexico.smetoolkit.org (2011) declara que: **“La empresa tiene que definir los límites de su actividad. En ella, las normas y los reglamentos generales deberán quedar claramente establecidos, se limitan y definen las áreas de trabajo, las jerarquías, los horarios y los espacios físicos.”**

La organización se determina claramente las funciones de cada persona, nivel de decisión y de autoridad, los canales de comunicación, es decir, que cada persona sepa a quién debe dirigirse de acuerdo con la jerarquía y la situación que desee tratar

3. ETAPA III: DIRECCIÓN

www.mexico.smetoolkit.org (2011) explica que: **“En esta etapa el líder imprime a la institución su estilo personal de dirigir, estableciendo los parámetros de actuación. El reto es integrar el equipo y lograr el compromiso de los empleados con la organización y sus metas.”**

La Dirección es un proceso de coordinar claramente las actividades de la empresa para lograr un desempeño eficiente del personal que laborará en la empresa por medio una motivación laboral.

4. ETAPA IV: INTEGRACIÓN DE RECURSOS

www.mexico.smetoolkit.org (2011) expone que: **“En este momento todos los esfuerzos previos cristalizan en una identidad institucional. Se consolida la imagen de la empresa. Las instalaciones, el equipo tecnológico y las personas que se contratan son congruentes con la misión, organización y dirección de la empresa.”**

En la integración la empresa obtiene los recursos idóneos para el mejor desempeño de las actividades de la misma, comprende los recursos materiales, tecnológicos, financieros y humanos son los más importantes debido a que del talento humano depende el manejo y gestión de los otros recursos que conforman la organización.

5. ETAPA V: EJECUCIÓN

www.mexico.smetoolkit.org (2011) explica que: **“La producción es el único elemento que justifica la vida empresarial e institucional. Corresponde al momento en que la energía está concentrada en lograr los objetivos de la empresa y de las personas que la integran.”**

La ejecución es la etapa en la que se coordinan los recursos humanos y materiales de acuerdo a lo establecido en el Plan del Proyecto, a fin de conseguir los objetivos marcados.

6. ETAPA VI: EVALUACIÓN Y CONTROL

www.mexico.smetoolkit.org (2011) manifiesta que: **“En la etapa de evaluación se lleva a cabo un análisis de los resultados de la gestión empresarial. El objetivo de esta evaluación es corregir el rumbo si hay desviaciones o bien, apuntalar los logros. Se tienen que establecer canales y procedimientos de retroalimentación.”**

La evaluación en la empresa es un proceso dinámico a través del cual se puede conocer sus propios rendimientos, especialmente sus logros y flaquezas y así reorientar propuestas o bien focalizarse en aquellos resultados positivos para hacerlos aún más rendidores.

CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESAS

Las empresas se clasifican según:

1. SU ACTIVIDAD

- **INDUSTRIALES**, La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas.

- **COMERCIALES**, Son intermediarios entre el productor y el consumidor, su función primordial es la compra - venta de productos terminados.
- **SERVICIOS**, Como su nombre lo indica son aquellos que brindan servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

2. ORIGEN DE CAPITAL

- **PÚBLICAS**, En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.
- **PRIVADAS**, cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y su finalidad es 100% lucrativa.

3. MAGNITUD DE LA EMPRESA

- **FINANCIERO**, El tamaño se determina por el monto de su capital.
- **PERSONAL OCUPADO**, una empresa pequeña laboran menos de 250 empleados, una mediana aquella que tiene entre 250 y 1000, y una grande aquella que tiene más de 1000 empleados.

- VENTAS, dependiendo el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas.
- PRODUCCIÓN, el grado de maquinización que existe en el proceso de producción; así que una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, es decir, que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada; pero si es así generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra.
- CRITERIOS DE NACIONAL FINANCIERA, Para esta institución una empresa grande es la más importante dentro de su giro.

TIPOS DE EMPRESA

Según la Ley de Compañías del 31 de marzo 2010 manifiesta: Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio que constituyen personas jurídicas.

LA COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO

Art. 36.- La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas naturales que hacen el comercio bajo una razón social.

La razón social es la fórmula enunciativa de los nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía".

Sólo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

LA COMPAÑÍA EN COMANDITA SIMPLE Y DIVIDIDA POR ACCIONES

Art. 74.- Todos los socios colectivos y los socios comanditados estarán sujetos a responsabilidad solidaria e ilimitada por todos los actos que ejecutaren ellos o cualquiera de ellos bajo la razón social, siempre que la persona que los ejecutare estuviere autorizada para obrar por la compañía.

LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

LA COMPAÑÍA ANÓNIMA

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

LA COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA

Art. 308.- El Estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las entidades u organismos del sector público, podrán participar, conjuntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía.

CARACTERÍSTICAS DE UNA COMPAÑÍA ANÓNIMA DE SEGUROS

Según la Ley de Compañías del 31 de marzo 2010 manifiesta:

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no.

La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una

compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

CAPACIDAD PARA FORMAR UNA COMPAÑÍA ANÓNIMA

Según la Ley de Compañías del 31 de marzo 2010 manifiesta:

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere la capacidad civil para contratar.

Las personas jurídicas nacionales pueden ser fundadoras o accionistas en general de las compañías anónimas, pero las compañías extranjeras solamente podrán serlo si sus capitales estuvieren representados

únicamente por acciones, participaciones o partes sociales nominativas, es decir, expedidas o emitidas a favor o a nombre de sus socios, miembros o accionistas, y de ninguna manera al portador.

FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Según la Ley de Compañías del 31 de marzo 2010 manifiesta:

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse sin que se halle suscrito totalmente su capital y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de fundación o de constitución definitiva, según el caso, será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Art. 148.- La compañía puede constituirse en un solo acto (constitución simultánea) por convenio entre los que otorguen la escritura; o en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones.

Art. 149.- Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

Art. 150.- La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;

12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,

13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

Art. 153.- Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá además:

- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,
- h) El domicilio de la compañía.

DEL CAPITAL Y DE LAS ACCIONES

Según la Ley de Compañías del 31 de marzo 2010 manifiesta:

Art. 160.- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

Art. 161.- Para la constitución del capital suscrito las aportaciones pueden ser en dinero o no, y en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles. No se puede aportar cosa mueble o inmueble que no corresponda al género de comercio de la compañía.

Art. 163.- Los suscriptores harán sus aportes en dinero, mediante depósito en cuenta especial, a nombre de la compañía en promoción, bajo la designación especial de "Cuenta de Integración de Capital", la que será abierta en los bancos u otras instituciones de crédito determinadas por los promotores en la escritura correspondiente.

Art. 164.- La compañía no podrá emitir acciones por un precio inferior a su valor nominal ni por un monto que exceda del capital aportado.

La emisión que viole esta norma será nula.

Art. 168.- Las acciones serán nominativas.

La compañía no puede emitir títulos definitivos de las acciones que no están totalmente pagadas.

Las acciones cuyo valor ha sido totalmente pagado se llaman liberadas.

Art. 169.- Es nula la emisión de certificados de acciones o de acciones que no representen un efectivo aporte patrimonial o que se hubieren hecho antes de la inscripción del contrato de compañía.

Art. 170.- Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto.

Las acciones ordinarias confieren todos los derechos fundamentales que en la ley se reconoce a los accionistas.

Las acciones preferidas no tendrán derecho a voto, pero podrán conferir derechos especiales en cuanto al pago de dividendos y en la liquidación de la compañía.

Será nula toda preferencia que tienda al pago de intereses o dividendos fijos, a excepción de dividendos acumulativos.

Art. 178.- La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella se derivan y se establecen en esta Ley.

Art. 182.- La compañía podrá acordar el aumento del capital social mediante emisión de nuevas acciones o por elevación del valor de las ya emitidas.

Art. 187.- Se considerará como dueño de las acciones a quien aparezca como tal en el Libro de Acciones y Accionistas.

Art. 189.- La transferencia del dominio de acciones no surtirá efecto contra la compañía ni contra terceros, sino desde la fecha de su inscripción en el Libro de Acciones y Accionistas.

Art. 198.- Cuando las pérdidas alcancen al cincuenta por ciento o más del capital suscrito y el total de las reservas, la compañía se pondrá necesariamente en liquidación, si los accionistas no proceden a reintegrarlo o a limitar el fondo social al capital existente, siempre que éste baste para conseguir el objeto de la compañía.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS PROMOTORES, FUNDADORES Y ACCIONISTAS

Según la Ley de Compañías del 31 de marzo 2010 manifiesta:

Art. 200.- Las compañías anónimas considerarán como socio al inscrito como tal en el libro de acciones y accionistas.

Art. 201.- Los fundadores y promotores son responsables, solidaria e ilimitadamente, frente a terceros, por las obligaciones que contrajeren para constituir la compañía, salvo el derecho de repetir contra ésta una vez aprobada su constitución.

Art. 202.- Los fundadores y promotores están obligados a realizar todo lo necesario para la constitución legal y definitiva de la compañía y a entregar a los administradores todos los documentos y la correspondencia relativos a dicha constitución.

Art. 208.- La distribución de las utilidades al accionista se hará en proporción al valor pagado de las acciones. Entre los accionistas sólo podrá repartirse el resultante del beneficio líquido y percibido del balance anual. No podrá pagárseles intereses.

Art. 209.- Acordada por la junta general la distribución de utilidades, los accionistas adquieren frente a la compañía un derecho de crédito para el cobro de los dividendos que les correspondan.

DE LAS PARTES BENEFICIARIAS

Según la Ley de Compañías del 31 de marzo 2010 manifiesta:

Art. 222.- Las compañías anónimas podrán emitir, en cualquier tiempo, partes beneficiarias, las que únicamente conferirán a su titular un derecho a participar en las utilidades anuales de la compañía, en la proporción que se

establezca en el título y de acuerdo a lo determinado a este respecto en la Ley y los estatutos de la compañía.

Art. 223.- El título representativo de la parte beneficiaria estará escrito en idioma castellano y contendrá:

- a) El nombre de la compañía;
- b) La cifra indicativa del capital suscrito de la compañía emisora y el pagado a la fecha de la expedición del título;
- c) El porcentaje de utilidades que se reconozcan y el plazo de vigencia de este derecho;
- d) La indicación de sí el título es nominativo o al portador y, en el primer caso, el nombre del beneficiario;
- e) Los principales derechos y obligaciones del dueño del título, así como la transcripción de las normas que, con relación a las partes beneficiarias, se hubieren establecido en los estatutos de la compañía;
- f) La fecha de expedición del título; y,
- g) La firma de la persona o personas autorizadas para representar a la compañía.

DE LA ADMINISTRACIÓN Y DE LOS AGENTES DE LA COMPAÑÍA

Según la Ley de Compañías del 31 de marzo 2010 manifiesta:

Art. 251.- El contrato social fijará la estructura administrativa de la compañía.

Art. 252.- La Superintendencia de Compañías no aprobará la constitución de una compañía anónima si del contrato social no aparece claramente determinado quién o quiénes tienen su representación judicial y extrajudicial. Esta representación podrá ser confiada a directores, gerentes, administradores u otros agentes. Si la representación recayere sobre un organismo social, éste actuará por medio de un presidente.

Art. 254.- Los administradores, miembros de los organismos administrativos y agentes, sólo podrán ser nombrados temporal y revocablemente.

Art. 263.- Los administradores están especialmente obligados a:

1. Cuidar, bajo su responsabilidad, que se lleven los libros exigidos por el Código de Comercio;
2. Llevar el libro de actas de la junta general;
3. Llevar el libro de actas de las juntas de administradores o directorios, consejos de administración o de vigilancia, si los hubiere;
4. Entregar a los comisarios y presentar por lo menos cada año a la junta general una memoria razonada acerca de la situación de la compañía, acompañada del balance y del inventario detallado y preciso de las existencias, así como de la cuenta de pérdidas y ganancias.

EMPRESA DE SEGUROS

www.google.com.ec (2011) manifiesta que: **“Es aquella que mediante la cual existe la obligación de prestar un servicio o el pago de una cantidad de dinero, en caso de que ocurra un acontecimiento futuro e incierto y que no dependa exclusivamente de la voluntad del beneficiario, a cambio de una contraprestación en dinero.”**

Una empresa de seguros es especializada en el Contrato de Seguro, cuya actividad económica consiste en producir el servicio de seguridad cubriendo determinados riesgos económicos a las unidades económicas de producción y consumo.

OBJETIVOS DE UNA EMPRESA DE SEGURO

- Proporcionar un excelente servicio de protección a las personas y a su patrimonio.
- Optimizar los procesos de selección, emisión, reaseguro, siniestros, contabilidad, cobranza y todos los demás procesos directamente relacionados con el servicio asegurado.
- Propiciar el desarrollo integral de los empleados y agentes para que cuenten con la capacidad moral, técnica y administrativa que les permita lograr sus objetivos individuales e institucionales.
- Ser la mejor alternativa como empresa de seguros en el centro del país.

2.2. EL SEGURO

DEFINICIÓN

Régimen Legal del Seguro (2008) manifiesta: **“El seguro es aquel sistema por medio del cual un gran número de existencias económicas amenazadas por idénticos peligros se organizan para atender mutuamente a posibles necesidades fortuitas y tasables del dinero”**.

Seguro como un contrato que establece una responsabilidad de la institución aseguradora con el asegurado, en situaciones de accidentes o enfermedades. Por lo que el asegurador debe cubrir con los gastos médicos y/o mortuorios.

CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO

Según BUENO, René (2003) presenta las características del seguro:

- El ser una actividad económica - financiera, que permite formar un capital futuro sobre la base del ahorro y traslada los fondos de los asegurados hacia instituciones financieras.
- Actividad de servicios, por que se encuentra siempre prestando amparo a las personas, pues estas son las que construyen y forjan los patrimonios.
- Actividad que transforma los riesgos en pagos periódicos presupuestables debido a que el seguro tiene la misión de soportar u eliminar el riesgo,

pues un medio de reducir la incertidumbre sobre los eventos que les pueda suceder a las personas y a las cosas.

PRINCIPIOS DEL SEGURO

Según BUENO, René (2003) y www.elprisma.com muestran los principios del seguro:

- El principio de la solidaridad es el derecho u obligación común a varias personas, cada una de las cuales debe ejercerlo o cumplirlo por entero
- El principio de buena fe se refiere a la confianza o buen concepto que se tiene de una persona, la actuación clara, responsable, y verdadera de quienes suscriben estos contratos: asegurado, asegurador, solicitante, contratante, beneficiario, intermediario, reasegurador y autoridades de control.
- Principio de indemnización, el seguro no es para ganar, ni para perder, trata de evitar un afán de lucro por parte del asegurado, el seguro es la cantidad de dinero de un siniestro fortuito, la cual protege de una pérdida o daño de un bien o persona asegurada.
- Principio de interés asegurable, es una parte de la indemnización, hace que el seguro proteja el valor económico de un bien hasta una suma máxima de pérdida, pero sin exceder el valor real total de dicho bien.

- Principio de subrogación el asegurador sustituye al asegurado en el ejercicio de las acciones o derechos que tendría este contra los terceros causantes del accidente o siniestro, a fin de poder recuperar de ellos la cantidad por la que civilmente deberían responder a consecuencia de los daños producidos, cuya indemnización, en virtud de la póliza de seguro, ha corrido inicialmente a cargo de la aseguradora.
- Principio de Contribución, en caso de que una misma materia asegurada tuviera otros seguros, la pérdida total debe ser compartida por los otros aseguradores en proporción a los capitales asegurados.

CLASES DE SEGURO

Según BUENO, René (2003) señala las clases de seguro:

1. DE ACUERDO AL SECTOR

- Seguro Privado, el asegurado que contrata voluntariamente para cubrirse de ciertos riesgos, mediante el pago de una prima que se halla a su cargo exclusivo, se concretan con la emisión de una póliza el instrumento del contrato de seguro en la que constan los derechos y obligaciones del asegurado y asegurador.
- Seguro Social (Público), ampara a la clase trabajadora contra ciertos riesgos, como la muerte, los accidentes, la invalidez, las enfermedades, la desocupación o la maternidad.

2. DE ACUERDO A SU OBJETO

- Seguros Personales, comprenden los seguros contra los accidentes de que puede ser víctima el asegurado, también de enfermedad e invalidez, además existe los seguros de vida que se entiende en variadas formas como: seguro en caso de muerte, en caso de vida, seguro mixto, seguro a favor de terceros).
- Seguros Agrícolas, serán las explotaciones agrarias, pecuarias y forestales, en estos se encuentran comprendidos los seguros por helada, granizo o pedrisco, por incendio de cosechas o bosques, por muerte, accidente, extravío o robo de ganado.
- Seguros Industriales, las propiedades comerciales o industriales, forman parte de esta clasificación los seguros contra incendio, seguros contra pérdida de beneficios, contra rotura o daño en maquinaria, seguros de montaje, seguros de ingeniería, etc.
- Seguros Patrimoniales, es el patrimonio de una persona y comprende todos aquellos contratos por lo que una persona se previene contra las consecuencias de algún daño fortuito a que está expuesto su patrimonio, dentro de estos encontramos a los seguros de vivienda, seguro de automóvil, seguro de mobiliario, seguro de robo, etc.

3. DE ACUERDO A LA NATURALEZA DE LOS RIESGOS

- Seguro de Personas, cuyos riesgos dañen a la persona humana, por lo tanto en esta clasificación estarán los seguros de vida, accidentes y enfermedad, etc.

- Seguro de Daños cuyos riesgos provoquen daños al patrimonio de las personas, está conformado por el seguro de transportes, contra incendio, contra robo, vehículos, etc.

4. OTRAS CLASIFICACIONES DEL SEGURO.

- Seguro Individual, una inversión prudente si usted es auto-empleado o trabaja para una compañía requiere una búsqueda cuidadosa debido a que la cobertura y los costos varían de compañía a compañía. La mayoría de las pólizas individuales le permiten escoger cualquier doctor u hospital y pagar los servicios sobre la base de honorarios por servicio.
- Seguro Colectivo, es negociado por dos o más compañías, empresa o una entidad y/o institución quién contrata o con ciertos precios especiales para favorecer a sus miembros con una ventaja económica, también se contrata ya sea por monto, la frecuencia o la intensidad del riesgo.

- **POR LA DURACIÓN**

- ✓ Seguro Temporal, duración es menor a un año
- ✓ Seguro Anual, cuya duración es de un año.
- ✓ Seguro a Largo Plazo, en este plazo mayor a un año.

- **POR LA EXISTENCIA DE SU CONTRATACIÓN:**

- ✓ Seguro Obligatorio, El contrato con la aseguradora es obligatorio
- ✓ Seguro Voluntario, Es aquel en donde el asegurado decide por su propia cuenta su contratación.

RAMOS DEL SEGURO

BUENO, René (2003) expresa que: Se denomina al conjunto de riesgos que pueden agruparse de acuerdo a sus características similares y a su naturaleza, la Ley General de Seguros que rige esta actividad, se puede observar que se hace una clasificación al respecto, al indicar que las empresas de seguros son de dos tipos:

- Seguros Generales abarca a los riesgos causados por afecciones, pérdidas o daños de la salud, de los bienes o del patrimonio y los riesgos de fianza o garantías.
- Seguros de Vida, El seguro de vida cubren los riesgos de las personas que garanticen dentro de un plazo, un capital o una renta periódica para el asegurado y su beneficiario.

CLASIFICACIÓN DE LOS RAMOS DEL SEGURO

Según BUENO, René (2003) certifica la clasificación de los ramos de seguro:

1. RAMOS PERSONALES

Cuyo pago realiza el asegurador cuando ocurra el siniestro, dependerá exclusivamente del fallecimiento o supervivencia del asegurado. Dentro de este ramo tenemos:

- Seguro en Caso de Vida, denominado también de Supervivencia o de Ahorro, que garantiza un pago de capital o una renta al beneficiario, que generalmente es el propio asegurado, siempre y cuando viva a una fecha o edad determinada.
- Seguro en Caso de Muerte, el capital o la renta asegurada, será pagada por la aseguradora al beneficiario, cuando el asegurado fallezca.
- Seguro Mixto o de Ahorro y Riesgo, garantiza el pago de un capital o una renta al asegurado, cuando viva a una fecha o edad determinada, o será inmediatamente para los beneficiarios después de que haya fallecido en asegurado. Es decir es una combinación del seguro en caso de vida y el seguro en caso de muerte.

2. RAMO PERSONALES DE ACCIDENTES INDIVIDUALES O ACCIDENTES

Los seguros que forman parte de este ramo es el de indemnizar a las personas aseguradas, en caso de que por un accidente ocurrido en el desenvolvimiento normal de sus actividades, previstas en la póliza, se produzca la incapacidad o la muerte. Es necesario conceptuar algunos términos utilizados en estos seguros:

- Accidentes Personales, está seguro está enfocada a cubrir las lesiones que pueda sufrir el asegurado en caso de un accidente siempre que este no sea intencionado y como efecto provoque en el asegurado cualquier tipo de invalidez o fallecimiento del mismo.
- Incapacidad, Es la carencia de aptitud para aprender, hacer o recibir una cosa, o la imposibilidad de una persona para el desarrollo normal de sus actividades o funciones.
- Invalidez, Es la calidad de quien, por algún defecto físico o mental, es incapaz de ejercer alguna de sus actividades

3. RAMO DE ENFERMEDAD

Los seguros, mediante los cuales se indemniza al asegurado por gastos realizados en caso de enfermedad, siempre y cuando se encuentren previstas en las pólizas respectivas, son de libre contratación e independientes de las prestaciones que ofrece el IESS, estos seguros garantizan la hospitalización, Intervenciones Quirúrgicas, Tratamientos Médicos, Asistencia Farmacéutica, Gastos Ambulatorios.

4. PROTECCIÓN DE ACTIVOS

El seguro es siempre algo a tener en cuenta. La protección de los activos de su plan de ofrecer una gran seguridad, sobre todo si se elabora un experto,

pero el valor de una buena política es mayor cuando se tienen también algunos un seguro adecuado.

5. FIDELIDAD

El Seguro de Fidelidad, ofrece cobertura ante pérdidas resultantes de actos deshonestos y fraudulentos, cometidos por sus empleados, cuando hayan sido provocadas por éstos con el intento manifiesto de obtener beneficios financieros para ellos mismos. Tiene como objeto garantizarle protección contra la pérdida monetaria por el manejo indebido de fondos, por parte de funcionarios, empleados públicos o particulares.

2.2. EL CONTRATO DEL SEGURO

BUENO René (2003) indica que: **“El contrato de Seguro es aquel por el cual una persona se responsabiliza a cambio de una obligación pecuniaria, dentro de los límites convenidos, de los daños sufridos por el evento incierto”.**

Contrato de Seguros es un acuerdo de dos o más personas que se responsabilizan en lo acordado entre el asegurado y el asegurador por medio de una obligación económica que será pagado en un periodo determinado.

PRINCIPIOS BÁSICOS Y CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE SEGURO

Según BUENO, René (2003) afirma que:

Los contratos de seguros se caracterizan por ser:

1. Simple, por ser un contrato que no depende de contrato alguno, ósea, producido el siniestro en el ámbito de las limitaciones de causa, tiempo y espacio, que asume el asegurador, éste debe cumplir con su obligación sin condicionamiento alguno.
2. Principal, por ser un contrato que subsiste por sí mismo, sin necesidad de otra convención, ya que es concreto por la función que cumple, tiene vida propia y autónoma y por ende es principal.
3. Oneroso, no hay seguro si no se pacta la prima previamente. El contrato de seguros tiene un costo y cada parte que contrata obtiene una prestación a cambio de otra que ha de realizar.
4. Mercantil, puesto que está clasificado dentro del Código Civil, como contrato mercantil, así mismo, dentro del Código de Comercio está definido como un acto de comercio.

5. Buena Fe, la buena fe le exige facilitar al asegurado una información exacta de los términos en que se formaliza el contrato, además debe redactar con claridad el clausulado de las pólizas, de forma que el asegurado pueda conocer por sus propios medios los alcances de las condiciones del mismo.

6. Aleatorio, porque mediante el contrato las partes pactan expresamente la posibilidad de una pérdida, según sea el resultado de un acontecimiento de carácter fortuito.

7. Indivisible, el contrato de seguros es único, aunque en ocasiones este dividido en términos periódicos para facilitar el pago de la prima, el contrato no pierde su indivisibilidad, por cuanto el consentimiento dado al comienzo rige todo el contrato por su entera duración.

8. Conmutativo, ya que ambas partes tienen una obligación. Cuando cada una de las partes se obliga a dar o hacer una cosa que se considera equivalente de lo que hace o da el otro contratante.

ELEMENTOS DEL CONTRATO DE SEGURO

Según BUENO, René (2003) explica:

1. ELEMENTOS PERSONALES DEL CONTRATO DE SEGURO

- **ASEGURADOR**

En el Código de Comercio se considera asegurador a la persona jurídica legalmente autorizada para operar en el Ecuador, que asume los riesgos especificados en el contrato de seguro.

- **SOLICITANTE**

Es una persona natural o jurídica que contrata el seguro, sea por cuenta propia o por la de un tercero determinado o determinable que traslada los riesgos al asegurador.

- **ASEGURADO**

Es la persona natural jurídica interesada en la traslación de los riesgos, es el titular del interés asegurable, o sea la persona cuyo patrimonio puede resultar afectado directa o indirectamente por la realización de un riesgo y que ocurrido el siniestro surge el derecho a la indemnización pactada en el contrato.

- **BENEFICIARIO**

Es la persona natural o jurídica designada por el asegurado para recibir el monto de la indemnización, capital o renta, de acuerdo a la modalidad del contrato.

- **PERJUDICADO**

Es la pérdida personal o material producida a consecuencia indirecta de un siniestro. Se utiliza este concepto para distinguirlo del daño, que es el originado como consecuencia directa del siniestro o accidente.

- **BRÓKER DE SEGUROS**

El Bróker de Seguros actúa como intermediario entre Clientes y Aseguradoras es responsable de conjuntar a dichas partes y su objetivo es proporcionar al cliente un producto (Programa de Seguros) que se ajuste a sus necesidades.

La principal función de un Bróker de Seguros es el de velar por los intereses de los asegurados / clientes frente a las Aseguradoras, para lo cual desde el inicio de la relación el bróker es el encargado de realizar la inspección del riesgo para con esta información entregar al cliente el producto que requiere,

el mismo que deberá contemplar las cláusulas y coberturas que cubran los riesgos potenciales.

2. ELEMENTOS ESENCIALES DEL CONTRATO DE SEGURO

- **EL INTERÉS ASEGURABLE**

Por interés asegurable se entiende la relación lícita de valor económico sobre un bien. Cuando esta relación se halla amenazada por un riesgo, es un interés asegurable. El interés es la relación por cuya virtud alguien sufre un daño patrimonial por efecto del evento previsto, que no recae en lo que es objeto del seguro, sino en el interés que en él tenga el asegurado.

- **EL RIESGO ASEGURABLE**

Es un evento posible, incierto y futuro, capaz de ocasionar un daño del cual surja una necesidad patrimonial. El acontecimiento debe ser posible, porque de otro modo no existiría inseguridad.

- **LA PRIMA**

La prima es otro de los elementos indispensables del contrato de seguro, constituye la suma que debe pagar el asegurado a efecto de que el

asegurador asuma la obligación de resarcir las pérdidas y daños que ocasione el siniestro, en caso de que se produzca. Este monto se fija proporcionalmente, tomando en cuenta la duración del seguro, el grado de probabilidad de que el siniestro ocurra y la indemnización pactada. La prima es el precio del seguro que paga el asegurado al asegurador como contraprestación del riesgo que asume éste y del compromiso que es su consecuencia. Existen distintos tipos de primas:

- **Prima natural**, en los seguros de vida es la prima que depende del cómputo matemático del riesgo. Por esta razón, a mayor riesgo, mayor será la prima natural, y viceversa.
- **Prima pura**, es la prima de riesgo de los otros ramos de seguros.
- **Prima comercial**, esta es la prima que paga efectivamente el asegurado y se compone de dos partes: la prima natural o pura por un lado y los gastos de explotación y la ganancia del asegurador por el otro.
- **Prima nivelada**, la aplicación simple de la prima natural para el cálculo de la prima comercial haría prohibitivo el seguro de vida, a partir de una determinada edad. En este caso la prima comercial aumentaría de continuo y llegaría un momento en que el asegurado desistiría del contrato dado el alto precio que debería abonar por su seguro.
- **Prima única**, es lo que debe abonar el asegurado cuando ello se hace en una sola oportunidad.
- **Primas periódicas**, la prima única se abona con pagos parciales, con lo cual se ofrece al asegurado una posibilidad que puede decidir la concentración de estas operaciones.

2.3. ESTUDIO DE MERCADO

BACA, Gabriel (2008) manifiesta: **“Se entiende por mercado el área en que concluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”**

El estudio de mercado se identifica las necesidades de los clientes, la oferta de bienes y/o servicios, los precios que se llegaría a vender los mismos en un espacio a tiempo determinado.

EL SEGURO ESTUDIANTIL

El seguro estudiantil de escuela, colegios y Universidades, tiene como objetivo proteger al estudiante en caso de accidentes; así como en el caso de fallecimiento del estudiante, padre, madre o de la persona de la que dependa económicamente el estudiante. Los seguros que cubren accidentes cobijan, fundamentalmente, los incidentes de tipo fortuito que suelen ocurrir en actividades artísticas y deportivas, y que afectan a los estudiantes de diversas formas.

Este seguro estudiantil para en nivel primario comprende las siguientes coberturas:

ACCIDENTES DE TRANSITO

Los accidentes de tránsito constituyen un serio problema de salud pública mundial, por las muertes que causa y por la discapacidad que genera a las víctimas de estos sucesos, ocasionando un daño físico y psicológico en diferentes condiciones.

Como de conocemos el peligro de caminar en las calles ya que son propensas a los accidentes de tránsito, que suceden con mayor frecuencia en la ciudad, como resultado de la irresponsabilidad de los transeúntes y conductores.

ACCIDENTES DEL HOGAR

Los accidentes del hogar son más comunes de lo que imaginamos, una caída en el cuarto de baño, golpes con el mobiliario de la casa, cortes accidentales, quemaduras, ingestión de sustancias tóxicas, etc. Muchos de estos accidentes ocurren por curiosidad, descuido, negligencia y por no tomar medidas de precaución. Los niños por la curiosidad natural llegan a tocar, ver, oler, y probar productos que encuentra en casa, en algunos casos como parte de un juego. Lo más importante es actuar rápidamente de acuerdo al accidente que se ha producido.

ACCIDENTES ESCOLARES

La escuela es como un segundo hogar y como tal, es el lugar donde se pasa gran parte del tiempo. En tal sentido, debe ser un lugar seguro, o por lo menos, es conveniente que se tomen precauciones para prevenir accidentes que pongan en peligro la vida o salud de los niños.

Los niños en la escuela son cuidados por una maestra; sin embargo en muchas ocasiones se hace difícil cuidar a todo un grupo, sobre todo si es numeroso. Por ese motivo, es conveniente tener previsión, acatar y obedecer normas y así evitar los accidentes en la escuela. Hay lugares y objetos que puede originar un accidente como:

- **LAS ESCALERAS**

Es allí donde frecuentemente ocurren accidentes, debido a la tendencia natural que tienen los niños a subirse y colgarse en las rejas de protección, o a jugar en ellas. Ocasionan amontonamientos sobre todo al bajar, porque se empujan provocando caídas y lesiones entre ellos.

- **LOS TOMACORRIENTES:**

Igual que en el hogar, a los niños les llaman la atención los tomacorrientes; al tocarlos con la mano o al introducir en ellos objetos metálicos, pueden electrocutarse o provocar un corto circuito.

- **LOS ÁRBOLES:**

A los niños les gusta subirse en los árboles para bajar frutas, mirar algún nido o simplemente por trepar. Pero a veces al intentar bajarse, se pueden resbalar y sufrir fracturas o golpes fuertes.

- **LAS CERCAS:**

Algunas escuelas están protegidas con cercas, que al ser utilizadas como zona de juego por los niños puede sufrir un accidente, que le ocasione golpes fuertes.

- **EL PATIO DE RECESO Y PASILLOS**

En este lugar los niños corren y a veces no ven hacia dónde se dirigen, chocando contra paredes, columnas u otros niños, provocando lesiones leves y graves.

ENFERMEDADES

Las enfermedades son una alteración de la salud. Pueden ser de origen infeccioso o no infeccioso. Las primeras son causadas por virus, bacterias, hongos u otros agentes patógenos. Las segundas, tienen un origen variado que puede ser genético o provocado por otros agentes.

Las enfermedades provocan un desequilibrio físico, mental y social en quienes las padecen. Generan un trastorno en alguna de las partes del cuerpo. Todas las enfermedades tienen un proceso evolutivo, sus causas por lo general son conocidas y se manifiestan a través de ciertos síntomas y signos característicos, cuya evolución puede ser más o menos previsible.

SEGMENTO MERCADO

Según www.mailxmail.com segmento mercado es el proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores que se parezcan más entre sí en relación con algunos o algún criterio razonable. Los mercados se pueden segmentar de acuerdo con varias dimensiones:

GEOGRAFÍA

Los mercados se dividen en diferentes unidades geográficas, como países, regiones, departamentos, municipios, ciudades, comunas, barrios. Debe tenerse en cuenta que algunos productos son sensibles a la cultura de una nación, pueblo o región.

DEMOGRAFÍA

El mercado se divide en grupos de acuerdo con variables tales como sexo, edad, ingresos, educación, etnias, religión y nacionalidad. Lo más común es segmentar un mercado combinando dos o más variables demográficas.

MERCADO META

www.promonegocios.net define: **“El mercado meta es la parte del mercado disponible calificado que la empresa decide captar, el mercado disponible calificado es el conjunto de consumidores que tiene interés, ingresos, acceso y cualidades que concuerdan con la oferta del mercado en particular.”**

El Mercado Meta es aquel segmento de mercado que la empresa decide captar, satisfacer y servir, dirigiendo hacia su programa de marketing; con la finalidad, de obtener una determinada utilidad o beneficio.

OFERTA

JÁCOME, Walter (2005) afirma: **“La Oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio, objeto del proyecto, si se trata de un nuevo producto o servicio es importante**

identificar cuáles son los posibles sustitutos para poder comparar con la demanda.”

La Oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones que la economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio y con un precio determinado

DEMANDA

BACA, Gabriel (2008) dice: **“Demanda es la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”**

La demanda es la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicios, considerando un precio en un determinado periodo.

DEMANDA POTENCIAL SATISFECHA

BACA, Gabriel (2008) dice: **“Demanda Potencial Insatisfecha es la cantidad de bienes o servicio que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.”**

Demanda Potencial Insatisfecha es aquella demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; es decir se podría cubrir lo que esa población podría ser cubierta por la nueva empresa.

PRECIO

BACA, Gabriel (2008) dice: **“Es la cantidad monetarias a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda estas en equilibrio.”**

Es una cantidad de dinero de que los compradores están dispuestos a pagar por un bien y/o servicio y que el oferente considera adecuada para el mismo mediante investigaciones adecuadas.

CALIDAD DE SERVICIO AL CLIENTE

www.gestiopolis.com (2011) manifiesta: “Las empresas se deben caracterizar por el altísimo nivel en la calidad de los servicios que entrega a los clientes que compran un bien o contratan un servicio. La calidad de los servicios depende de las actitudes de todo el personal que labora en el negocio.”

La calidad de servicio al cliente es que el empleado de una empresa debe brindar la mejor atención al consumidor ya que son el pilar fundamental para el crecimiento de la empresa.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

www.ricoverimarketing.es (2011) explica: **“El canal distribución es una estructura de negocios de organizaciones interdependientes que va desde el punto del origen del producto hasta el consumidor. Los productores se mueven a través de los canales de mercadotecnia por medio de la distribución física.”**

El canal de distribución se encarga de lograr que los productos o servicios de la empresa estén disponibles para los clientes y que satisfaga sus necesidades.

PROMOCIÓN

www.promonegocios.net (2011) afirma: **“Es uno de los instrumentos fundamentales del marketing con el que la compañía pretende transmitir las cualidades de su producto a sus clientes, para que éstos se vean impulsados a adquirirlo; por tanto, consiste en un mecanismo de transmisión de información.”**

La Promoción es una de las grandes funciones del marketing por lo que hace conocer el producto o servicio, genera interés y deseo de adquirir el bien o servicio.

2.4. ESTUDIO TÉCNICO

TAMAÑO DEL PROYECTO

www.mailxmail.com (2011) manifiesta **“El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.”**

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad de producción instalada de bienes o servicios, ya sea diaria, semanal, por mes o por año, dependiendo del equipo que se posee.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La localización tiene una relación estrecha con la comercialización y la venta de servicio de seguros estudiantiles. A continuación se detalla algunos elementos para seleccionar la localización.

- Ubicación ideal de la planta, donde se obtenga costos de generación y distribución mínimos, donde los precios y volúmenes de venta conduzcan a la optimización de beneficios.
- La localización de la empresa no debe afectar el normal desarrollo de las actividades empresariales. Por lo que convendrá tener mayor cercanía al mercado y capacidad de influir en las personas sobre las decisiones de compra del servicio de seguro.
- La decisión de localización debe balancear criterio de eficiencia y competencia, buscando crear ventajas sobre las demás empresas de seguros.

MACRO LOCALIZACIÓN

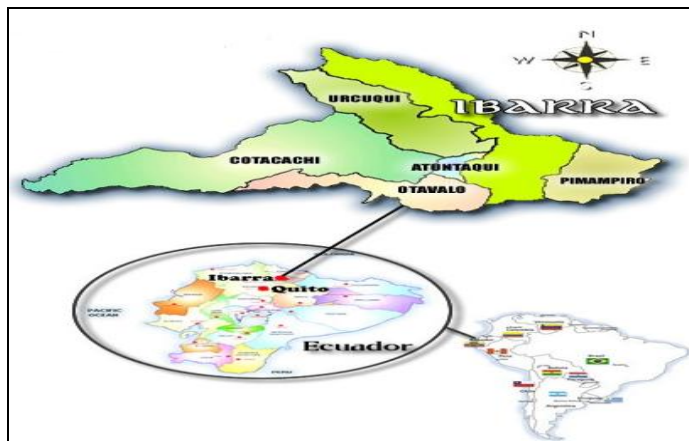
www.itescam.edu.mx afirma que **“la macrolocalización es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta”**.

Para la empresa de seguros el factor que incide con mayor frecuencia es: el mercado de consumo, de manera secundaria constituye la disponibilidad de mano de obra, infraestructura física y de servicios (suministro de agua, energía eléctrica, facilidad para disposición y eliminación de desechos). Un factor adicional a considerar es el marco jurídico económico e institucional del país y del cantón Ibarra.

PROVINCIA

Imbabura, es una provincia de la Sierra Norte de Ecuador, conocida como la "Provincia de Los Lagos", por la cantidad de lagos grandes que se encuentran dentro de la provincia, como el lago San Pablo/Imbakucha, las lagunas de Cuicocha y Yahuarcocha ("lago de sangre" en quichua). La capital de la provincia es Ibarra y las principales ciudades son Cotacachi, Otavalo, Atuntaqui y Urcuqui. Aparte de sus lagos, la provincia tiene muchos otros puntos de interés, como los volcanes Imbabura y Cotacachi, o la Cascada de Peguche. La provincia también es conocida por su alto porcentaje de la población indígena, particularmente de los pueblos Otavalo, Kayambi y Karanki, y la alta calidad y diversidad de su artesanía. Además tiene dos zonas de clima subtropical: la primera cálida y seca, conocida como el Valle del Chota y las cálidas y húmedas, conocidas como la zona de Intag y de Lita (límite con la provincia de Esmeraldas). Imbabura tiene una población de 400359 habitantes, según los datos del INEC (2010).

FIGURA N° 1
PROVINCIA DE IMBABURA



Fuente: www.google.com

CANTÓN

Ibarra conocida también como la ciudad blanca, por ser villa de los españoles está ubicada en la zona norte de Ecuador, es la capital de la Provincia de Imbabura ubicada en la Hoya del Chota, cabecera cantonal y capital de la provincia, situada estratégicamente al noreste de la capital de la República, a 115km de Quito, a 125km al sur de Tulcán y a 185km de San Lorenzo en el Océano Pacífico, tiene una superficie de 1111.27 km², con una densidad de 138.24 hab./km² en el cantón y 2.45 hab./ km² en el área urbana.

FIGURA N° 2
CANTÓN IBARRA



Fuente: www.google.com

MICROLOCALIZACIÓN

www.emprenderagrofitec2miraflores.wikispaces.com, menciona que la microlocalización conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de

centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizará y operará el proyecto dentro de la macro zona.

INGENIERÍA DEL PROYECTO

BACA, Urbina Gabriel, expresa que: **“La ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva.”**

La ingeniería de un proyecto se refiere a la determinación de aspectos de gran importancia para la ejecución del proyecto como los procesos productivos, el equipo, las obras civiles y servicios básicos.

EQUIPO DE OFICINA

www.definicionabc.com (2011) manifiesta que: **“Equipo de oficina es aquel local que se destina a la realización de un determinado trabajo; es un espacio físico que se encuentra organizado de distintas formas y presenta diversas características de acuerdo a la función que despliega y a la cantidad de trabajadores que en ella se desempeñan.”**

Constituyen un conjunto de equipos indispensables con el fin de intervenir directa o indirectamente en la transformación bienes o servicio.

TERRENO

www.definicionabc.com (2011) dice que: “El terreno es un espacio de tierra sobre el cual generalmente y más comúnmente la gente puede construir casas, edificios, negocios, locales, entre otros o bien cultivar la tierra.”

OBRAS FÍSICAS

www.definicion.de (2011) afirma que: **“La obra civil es la aplicación de nociones de la física, la química, la geología y el cálculo para la creación de construcciones relacionadas con el transporte, la hidráulica, etc.”**

Las obras civiles es evaluar las necesidades de espacios, estructuras, instalaciones con indicación de los costos correspondientes, estimados con base en la información contenida en planos elaborados en el anteproyecto.

PRESUPUESTO TÉCNICO

www.concurso.cnice.mec.es (2011) explica que: **“El Presupuesto Técnico informa del posible coste económico del bien o servicio. El presupuesto es una previsión de lo que cuesta (en dinero) llevar a cabo el proyecto.**

En él se recogen con detalle todos los factores que generan gastos y la cuantía correspondiente.”

El presupuesto técnico consiste en determinar las inversiones fijas, diferidas y capital de trabajo.

INVERSIONES FIJAS

BACA, Urbina Gabriel, (2008) expresa que: **“Inversión fija o tangible es lo que se puede tocar, los bienes propiedad de la empresa como terreno, edificio, maquinaria equipo mobiliario vehículo de transporte, herramientas y otros, se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ellos ocasione problemas a sus actividades productivas (a diferencia del activo circulante).”**

Son aquellos recursos tangibles (terreno, muebles y enseres, maquinarias y equipos, entre otros Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones o cotizaciones proforma entregados por los proveedores.

INVERSIONES DIFERIDAS

BACA, Urbina Gabriel, (2008) opina que: **“Inversiones Deferidas o intangibles es el conjunto de bienes propiedad de la empresa para su funcionamiento, que incluye: patente de invención, marcas diseños**

comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos preoperativos, de instalación y puesta en marcha.

Inversión diferida son bienes intangibles que se caracterizan por ser inmateriales de planeación e Integración, ingeniería del proyecto, supervisión administración del proyecto.

CAPITAL DE TRABAJO

SAPAG, Chain Nassir, (2008) manifiesta que: **“El capital de trabajo es la cuantía de los costos de operación que debe financiarse desde el momento en que se efectúa el primer pago de adquisición de la materia prima hasta el momento en se recauda el ingreso por la venta de los productos.”**

El capital de trabajo es el recurso económico que requiere para la producción de un bien y/o servicio, hasta cuando el mismo genere los primeros ingresos.

2.5. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

La Evaluación Financiera proyecta los ingresos en determinados períodos de tiempo y la vez proyecta los egresos a realizar como parte de su ejecución, con el fin de obtener la situación financiera y establecer su rentabilidad.

2.1. INGRESOS

BRAVO, Mercedes (2008) afirma: **“Valor de cualquier naturaleza que recibe un sujeto sea en dinero o especie. Equivalente monetario de las ventas que la empresa ha realizado con sus clientes en un período de tiempo”**.

Los ingresos de una empresa es todo valor obtenido por la venta de un producto o servicio que se ofrece al mercado.

2.2. EGRESOS

www.definicion.org (2011) dice que: **“Es salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto. Desembolsos o salidas de dinero, aún cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias.”**

Egresos son todas las salidas de dinero que la empresa hace para cumplir con su actividad económica, y que también pueden ser normales o extraordinarias.

FRANQUICIA

www.real-color.es (2011) expresa que: **“La franquicia es una modalidad de distribución y marketing a través de la cual el franquiciador concede a una persona física o jurídica – el franquiciado – el derecho a operar con un concepto de negocio, comercializando un producto y/o prestando un servicio bajo el formato de negocio del franquiciador y bajo su propia marca.”**

Una franquicia es una relación jurídica y comercial entre el propietario de una marca comercial, marca de servicio, nombre comercial o símbolo publicitario y un individuo o grupo que desea utilizar esa identificación en un negocio.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Los gastos administrativos son los pagos que no tienen relación directa con la producción pero son comunes a diversas actividades administrativas de la empresa, están comprendidos aquellos gastos que no tienen relación directa con el movimiento de las ventas.

GASTOS DE OPERACIÓN

Los Gastos de Operación de igual manera no tienen relación directa con la producción son comunes a diversas actividades de operación como inspección y emisión.

GASTOS DE VENTAS

Los gastos de venta son aquéllos que se relacionan directamente con el movimiento de las ventas son aquéllos que tienden a variar, aumentar o disminuir, en la misma forma que las ventas.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un instrumento para el analizar y decidir distintas situaciones que presente la empresa de bienes y/o servicios como: volumen de producción y ventas necesarias para no perder ni ganar, fijación de precios, costos fijos y variables, entre otros.

COSTOS FIJOS

Los Costos Fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción, se puede decir que los costos fijos varían con el tiempo más que con la actividad, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción.

COSTOS VARIABLES

Son aquellos que tienden a cambiar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa.

BALANCE GENERAL

Es el que demuestra la situación económica financiera de una empresa al inicio o al final de un ejercicio económico, según lo afirma: SARMIENTO, Rubén (2005).

ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea de ganancia o de pérdida. Muestra también un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un período determinado. Según lo expresado por Zapata Pedro, Contabilidad General (2005).

FLUJO DE CAJA

Es el Estado que indica el impacto de las operaciones, de las inversiones y de las actividades financieras en el flujo de efectivo durante un periodo contable según BRIGHAN, Eugene. HOUSTON Joel. (2005). En su obra Fundamentos de Administración Financiera.

VALOR ACTUAL NETO

BRIGHAN, Eugene (2005) afirma **“Es el método de clasificar las propuestas de inversión usando el valor presente neto, el cual equivale al valor presente de los futuros flujos netos de efectivo, descontado al costo del capital.”**

El valor actual neto de una inversión es la diferencia entre su valor de mercado y su costo. La regla del VAN afirma que se debe emprender un proyecto si su VAN es positivo.

TASA INTERNA DE RETORNO

ITMAN, Laurence J. (2007) manifiesta: **“Es la técnica compleja del presupuesto de capital; la tasa de descuento que iguala el VAN de una oportunidad de inversión a cero dólares debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial; es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas.”**

La tasa interna de retorno es aquella tasa de descuento que hace que el VAN estimado de una inversión sea igual a cero. La regla de la TIR afirma que se debe emprender un proyecto cuando su TIR es superior al rendimiento requerido.

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

El beneficio/costo permite decidir si es aceptable todo proyecto con un índice mayor a 1, es decir, el valor actual neto es mayor que la inversión y el proyecto es viable, si es igual a 1 es indiferente y por último el menor que 1 no es viable el proyecto.

TIEMPO DE RECUPERACIÓN

El tiempo de recuperación es el plazo que deberá transcurrir hasta que la suma de los flujos de efectivo de una inversión sea igual a su inversión, un proyecto debería empezar si su tiempo de recuperación es igual o inferior a lo que se cree proyectado.

2.6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

MISIÓN

La misión consiste definir el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa, pretende cumplir, hacer, y él para quién lo va a hacer, influenciada en la historia, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas.

VISIÓN

La visión es una exposición clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado.

POLÍTICAS

Las políticas son reglas que propone para evitar mala acción de autoridades y empleados y se rigen a una sola disposición, buscando el bienestar, progreso y sobretodo superación de la empresa en el mercado.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Es necesario establecer una estructura organizativa, la misma que servirá como ente ejecutor, un método que sirve para lograr mayor coordinación, interrelación e integración de todas las actividades realizadas dentro de ésta, con el único objetivo de cumplir con las metas deseadas. De igual manera ayuda a determinar las obligación, deberes y responsabilidades de los miembros que conforman las distintas unidades dentro de la organización.

2.7.IMPACTOS

IMPACTO ECONÓMICO

El impacto económico es el más importante debido a que en este se basa el interés de la población, lo que se espera incrementar el ingreso familiar al mismo nivel de un salario obtenido en una determinada zona.

IMPACTO SOCIAL

Un impacto social de un proyecto se refiere a la solución de posibles problemas que puede dar al desarrollo social dentro de una región del país con el fin de mejorar las condiciones de vida, como: la satisfacción de las necesidades básicas, crecimiento económico.

IMPACTO ECOLÓGICO

El impacto ecológico se entiende cualquier modificación de las condiciones ambientales o la generación de un nuevo conjunto de condiciones ambientales, negativas o positivas, como consecuencia de las acciones propias del proyecto en consideración.

IMPACTO TECNOLÓGICO

El impacto tecnológico está en constante cambio ordenado científicamente que permite diseñar y crear bienes o servicios que facilita a la adaptación del ser humano, por lo tanto el hombre debe estar constantemente en actualizaciones

IMPACTO EDUCATIVO

El impacto educativo es que el personal de la empresa debe estar capacitado continuamente, para así poder dar respuestas claras y perfectas, además el personal debe tener una educación de nivel superior.

IMPACTO EN SALUD

El impacto social es muy importante en este proyecto porque se trata de la salud de un estudiante de nivel primario, que por un accidente o una enfermedad fortuita deberá acudir a una clínica quien puedan ayudar en su dolencia, médicos deben se capacitados, especializados que atiendan al niño deberán curarle o salvarle la vida.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. PRESENTACIÓN DEL SERVICIO

En el estudio de mercado se analizó la factibilidad de crear una empresa de seguros, atendiendo las necesidades de padres de familias de los estudiantes de nivel primario del cantón Ibarra, expresado a través de la demanda potencial insatisfecha, por la limitada cobertura de las empresas que actualmente se encuentran en operación.

Los objetivos del estudio del mercado contribuyeron a determinar la oferta y demanda de la prestación del servicio de seguro en accidentes personales y enfermedades en las escuelas particulares del cantón Ibarra. Para determinar la oferta se consideró las empresas existentes y el número de estudiantes asegurados en este ramo. En cambio, para conocer la demanda se realizó una encuesta a padres de familia para determinar las necesidades y el grado de aceptación de este servicio. Así como también se realizaron entrevistas a directores de escuela y gerentes de empresa para conocer el criterio técnico sobre viabilidad, contexto organizacional, fortalezas, debilidades y oportunidades de esta actividad económica.

3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO

OBJETIVO GENERAL

Determinar el nivel de oferta y demanda de seguros para estudiantes de escuelas de nivel primario del Cantón Ibarra.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el nivel de oferta de seguro de empresas aseguradoras del Cantón Ibarra
- Determinar la demanda de seguro de estudiantes del nivel primario.
- Conocer el precio de seguro de accidentes personales y enfermedades, aceptado por los padres de familia.
- Determinar los canales de distribución de las empresas aseguradoras para la comercialización de la prestación del servicio del seguro.
- Establecer las formas de promoción del servicio de seguro estudiantil de empresas aseguradoras del cantón.
- Identificar el lugar de ubicación de la empresa de seguros de preferencia para los padres de familia.
- Conocer la calidad del seguro estudiantil de preferencia de los padres de familia.
- Conocer la calidad de servicio que brinda una empresa de seguros.

3.3. VARIABLES

Oferta.

Demanda.

Precio.

Canales de distribución.

Promoción.

Ubicación de la empresa.

Calidad del Seguro.

Calidad de servicio al Cliente.

3.4. INDICADORES

Oferta

Número de Empresas Aseguradoras.

Tipo de cobertura de seguro.

Demanda

Número de consumidores.

Precio

Costo de producción del servicio.

Precio de Venta.

Inflación.

Canales de distribución

Empresa de Seguros.

Venta Directa.

Promoción

Publicidad.

Internet.

Ventas.

Patrocinio de eventos.

Ubicación de la empresa

Norte de Ibarra.

Centro de Ibarra.

Sur de Ibarra.

Calidad del seguro

Cobertura.

Precio.

Efectividad.

Calidad de servicio al Cliente

Atención al cliente.

3.5. MATRIZ DE RELACIÓN

**CUADRO N° 9
MATRIZ DE MERCADO**

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	PÚBLICO INTERVINIENTE
Determinar el nivel de oferta de seguro de empresas aseguradoras del Cantón Ibarra.	Oferta	Número de Empresas Aseguradoras	Secundaria	Documento	Municipio de Ibarra
		Tipo de cobertura de seguro	Primaria	Entrevista	Empresas Aseguradoras
Determinar la demanda de seguro de estudiantes del nivel primario.	Demanda	Número de Consumidores	Primaria	Encuesta	Padres de Familia
Conocer el precio de seguro de accidentes personales y enfermedades, aceptado por los padres de familia.	Precio	Costo de producción del servicio	Primaria	Entrevista	Empresas Aseguradoras
		Precio de Venta	Secundaria	Documentos	Empresa Aseguradora
		Inflación	Secundaria	Página Web	INEC, Banco Central del Ecuador

Determinar los canales de distribución de las empresas aseguradoras para la comercialización de la prestación del servicio del Seguro.	Canales de distribución	Empresa de Seguros	Primaria	Entrevista	Padres de Familia
		Venta Directa	Primaria	Entrevista	Instituciones Educativas
Establecer las formas de promoción del servicio de seguro estudiantil de empresas aseguradoras del cantón.	Promoción	Publicidad	Secundaria	Documento	Diario El Norte, Radios La Mega y la América, televisión TVN
		Internet	Secundaria	Página Web	Páginas Web Aseguradoras
		Ventas	Primaria	Entrevista	Instituciones Educativas
		Patrocinio de eventos	Secundaria	Informes	Diario local El Norte, Radios La Mega y la América, televisión TVN
Identificar el lugar de ubicación de la empresa de seguros de preferencia para los padres de familia.	Ubicación	Norte de Ibarra	Primaria	Entrevista	Padres de Familia
		Centro de Ibarra	Primaria	Entrevista	Padres de Familia
		Sur de Ibarra	Primaria	Entrevista	Padres de Familia
Conocer la calidad del seguro estudiantil de preferencia de los padres de familia.	Calidad del seguro	Cobertura	Primaria	Entrevista	Clientes y Gerentes de Empresas Aseguradoras
		Precio	Primaria	Encuesta	Padres de Familia
				Entrevista	Empresas Aseguradoras
Efectividad	Primaria	Encuesta	Padres de Familia		
Conocer la calidad de servicio que brinda una empresa de seguros.	Calidad de servicio al Cliente	Atención al cliente	Primaria	Entrevista	Clientes de empresas aseguradoras y Padres de Familia

Fuente: Ilustre Municipio de Ibarra, Aseguradoras cantón Ibarra, INEC, Banco Central,
Elaborado por: La autora

3.6. EL SEGURO ESTUDIANTIL

Los seguros estudiantiles en su campo de protección, está dirigido a la atención médica que debe dedicar una determinada entidad prestadora de servicio en salud, ante la ocurrencia de un accidente de una persona que tenga un seguro estudiantil, la cual sufra heridas o trastornos, que causa una invalidez de carácter parcial o total al estudiante, se atenderá los tratamientos y los costos que se pueden generar ante tal invalidez que sufra el estudiante, también los costos de una muerte accidental, los gastos de sepelio y las indemnizaciones económicas que brinda este seguro.

Así como enfermedades de tipo viral como amigdalitis aguda, bronquitis aguda, enfermedades infecciosas intestinales, hepatitis viral y reacciones alérgicas a alimentos mal preparados.

Además este seguro cubre la invalidez o fallecimiento de las personas encargadas de los gastos estudiantiles del beneficiado. Con el seguro se brindará al estudiante un sustento económico que cubra los gastos de estudio ante la imposibilidad de pago por parte de la persona encargada.

3.7. SEGMENTO DEL MERCADO

Para realizar la segmentación del mercado se dividió e identificó con precisión el grupo objetivo al que va dirigido el servicio de seguro estudiantil. Por lo que se consideró los gustos, preferencias y necesidades de los padres

de familia e hijos. Poniendo énfasis las bases que rigen la segmentación como los aspectos geográficos y demográficos.

El segmento mercado para las empresas aseguradoras, constituye las parroquias urbanas del cantón Ibarra, por lo que se analizó las siguientes variables.

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

Para realizar la investigación se consideró las escuelas de nivel primario que se encuentran ubicadas en las parroquias urbanas del cantón Ibarra como: San Francisco, El Sagrario, Caranqui, Alpachaca, Priorato.



Fuente: Páginas Web de Google

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

Se determinó que el tamaño de la población de análisis es de 12971 estudiantes de escuelas del cantón Ibarra (Ver Anexo N°4).

3.8. MERCADO META

El mercado meta de la empresa aseguradora constituyen los estudiantes de las escuelas del cantón Ibarra que necesitan un seguro para mejorar su calidad de vida en situaciones de emergencia, causadas por accidentes de tránsito, escolar, del hogar y enfermedades.

3.9. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta de servicio de seguro en el cantón Ibarra está constituida por 12 empresas aseguradoras. De las cuales el representante de Seguros Colonial manifestó, que el ramo de accidentes personales para estudiantes es del 0,3% de la facturación que proviene del ramo de accidentes personales.

El gerente de la Aseguradora Interoceánica manifestó que las escuelas, inclusive las privadas de la ciudad de Ibarra, son muy pocas las que tienen este tipo de pólizas. En años anteriores la empresa tuvo la póliza de la escuela y colegio Pensionado Atahualpa, posteriormente Los Álamos, Los Arrayanes y la escuela de Cotacachi Las Lomas.

A continuación se detalla las empresas que ofrecen el seguro estudiantil:

CUADRO N° 10
OFERTA DE SEGUROS ESTUDIANTILES

N°	EMPRESA	OFERTA
1	Colonial	101
2	Equinoccial	0
3	Del Sur	127
4	Interoceánica	506
5	Bolívar	0
TOTAL		734

Fuente: Entrevista

Elaborado por: La autora

Para la proyección de la oferta se aplicó la fórmula del monto y se utilizó la tasa de crecimiento poblacional del área urbana que corresponde al 2,61%.

$$M = C(1 + i)^n$$

$$C = 734$$

$i = 2,61\%$ tasa de crecimiento poblacional urbana según SIISE.

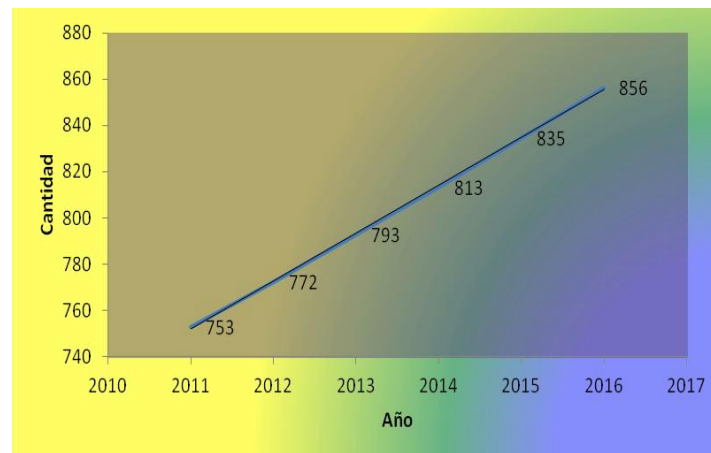
CUADRO N° 11
PROYECCIÓN DE OFERTA

AÑOS	OFERTA
2011	753
2012	772
2013	793
2014	813
2015	835
2016	856

Fuente: Entrevista

Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 6 PROYECCIÓN DE LA OFERTA



Fuente: Entrevista
Elaborado por: La autora

3.10. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El mercado meta del proyecto constituyen los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra, ya que los niños están más expuestos a sufrir accidentes de tránsito, escolares, del hogar y enfermedades. El número total de estudiantes de escuelas es 12971. (Ver Anexo N°4).

3.11. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA (PROYECCIÓN)

Para realizar la proyección de la demanda se aplicó la fórmula del monto y se consideró la tasa del 2,61% de crecimiento poblacional.

$$M = C(1 + i)^n$$

$$C = 12971$$

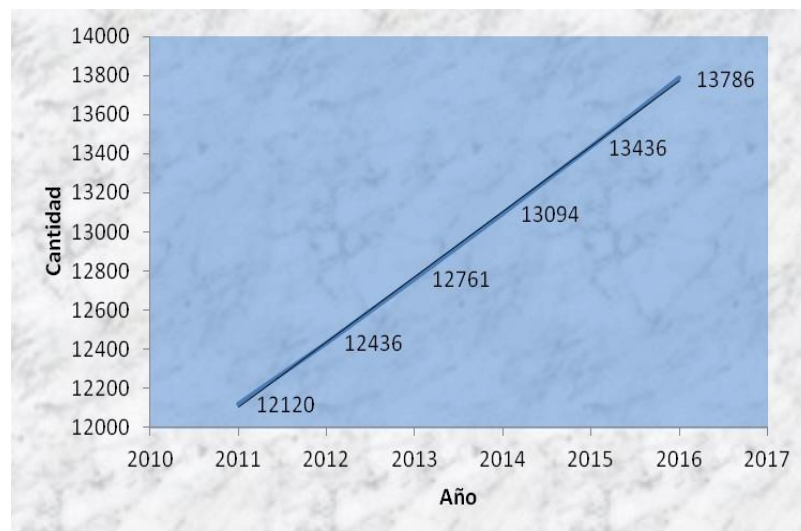
$$i = 2,61\% \text{ tasa de crecimiento poblacional urbana según SIISE.}$$

CUADRO N° 12
PROYECCIÓN DE DEMANDA

Años	Demanda
2011	12120
2012	12436
2013	12761
2014	13094
2015	13436
2016	13786

Fuente: Ministerio de Educación, Tabulación
Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 7
PROYECCIÓN DE DEMANDA



Fuente: Ministerio de Educación, Tabulación
Elaborado por: La autora

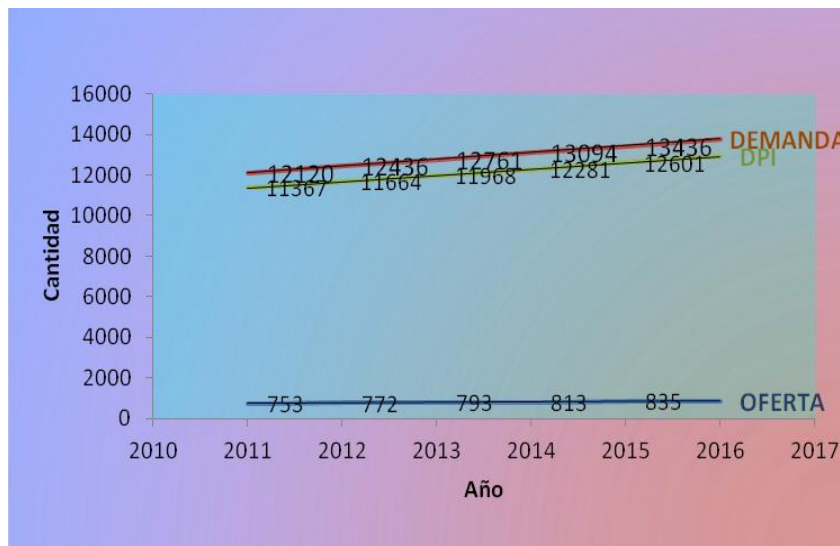
La demanda estimada de servicio de seguro estudiantil para el año 2012 es de 12436. Se ha realizado la proyección de acuerdo al 2,61% de crecimiento poblacional del área urbana.

CUADRO N° 13
DEMANDA POTENCIAL SATISFECHA

Años	Oferta	Demanda	DPI
2011	753	12120	11367
2012	772	12436	11664
2013	793	12761	11968
2014	813	13094	12281
2015	835	13436	12601
2016	856	13786	12930

Fuente: Ministerio de Educación, Tabulación, Entrevista
Elaborado por: La autora

GRÁFICO N° 8
DEMANDA POTENCIAL SATISFECHA



Fuente: Ministerio de Educación, Tabulación, Entrevista
Elaborado por: La autora

La demanda potencial insatisfecha es de 11664 para el 2012. Por lo que es viable la creación de una empresa de seguros en la ciudad de Ibarra.

3.12. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DEL PRODUCTO

Para determinar el precio del servicio de seguros para estudiantes del nivel primario, se tomó en cuenta el resultado de investigación de mercado realizado a los padres de familia de las instituciones educativas, quienes manifestaron estar de acuerdo en pagar un precio de USD \$14,51 para el año 2012 (ver anexo N°18).

El servicio de seguro que ofrece la empresa Los Lagos S.A., comprende las siguientes coberturas:

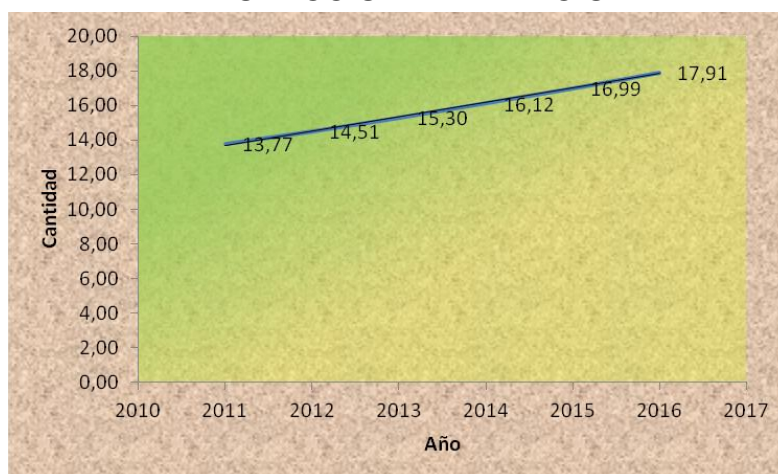
- Pago inmediato por muerte accidental.
- Incapacidad total o permanente.
- Desmembración por accidente.
- Renta diaria por hospital por 7 días.
- Gastos médicos por accidente.
- Gastos por ambulancia.
- Gastos sepelio.
- Consulta por enfermedad.
- Beca estudiantil.

**CUADRO N° 14
PROYECCIÓN DE PRECIO**

Años	Precio
2011	13,77
2012	14,51
2013	15,30
2014	16,12
2015	16,99
2016	17,91

Fuente: Empresas Aseguradoras, Tabulación
Elaborado por: La autora

**GRÁFICO N° 9
PROYECCIÓN DEL PRECIO**



Fuente: Ministerio de Educación, Tabulación
Elaborado por: La autora

Como se puede indicar en el cuadro N°10, para la proyección del precio de seguro estudiantil se consideró la cotización de tres empresas aseguradoras (ver anexos N° 15, 16 y 17). Se realizó la sumatoria correspondiente de los valores y se dividió para tres, obteniendo la media aritmética, que sería el precio base para realizar la proyección con una tasa de inflación anual promedio del 5,39%. El precio proyectado para el 2012 es de USD 14,51 (ver anexo N°18).

3.13. ESTRATEGIAS DE MERCADO

CALIDAD DEL SERVICIO AL CLIENTE

Lo más importante para la empresa de seguros serán sus clientes y su equipo de trabajo, en este mundo globalizado sobrevivirán las empresas que logran diferenciar el producto y el servicio a través de la creatividad e innovación permanente. Este propósito se logrará solo si se tiene un equipo de trabajo integrado por miembros multidisciplinarios, lo que permitirá prever la rotación permanente de uno u otro cargo, sin que disminuya la calidad del servicio al cliente. Por el contrario permitirá que exista versatilidad a la administración de la empresa, y sobre todo lograr un posicionamiento efectivo y perdurable en el mercado. Para que el servicio sea excelente también se requiere delegar funciones individuales, estandarizar actividades, realizar evaluaciones de desempeño de personal y sobre todo que exista el feed-bak o realimentación en todas las actividades de la empresa.

PRECIO

Es la cantidad de dinero que abonará el padre de familia a la compañía de seguros, para contratar la póliza de accidentes personales y enfermedades. El precio constituye la variable más importante del marketing mix, ya que está directamente relacionada con los ingresos. Es por ello que se analizó los precios de las empresas que operan en el sector y estratégicamente se determinó el precio de USD\$ 13,77 en el año 2011, y 14, 51 en el año 2012; luego de calcular la media aritmética de precios de tres aseguradoras por servicios similares y con el descuento respectivo.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canal de distribución constituye una área económica totalmente activa, a través de la cual, la empresa oferta el servicio de seguro de accidentes personales y enfermedades a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra. Los canales de la empresa de seguros de describe a continuación:

- **EMPRESA – CLIENTES**

En esta relación no existirá intermediario, ya que los interesados en obtener un seguro acudirán a la institución aseguradora para realizar las gestiones en forma personalizada.

- **EMPRESA – EJECUTIVOS COMERCIALES – CLIENTES**

En este canal de distribución se establece la relación entre la empresa de seguros LOS LAGOS S.A., que a través de los ejecutivos comerciales visitaran los domicilios de los estudiantes de nivel primario en diferentes parroquias urbanas del cantón Ibarra, para legalizar con los padres de familia las pólizas de seguro de accidentes personales y enfermedades.

- **EMPRESA – ESCUELAS – CLIENTES**

El personal de atención al cliente visitará los diferentes establecimientos educativos del nivel primario del cantón Ibarra, y dialogará con los directores de las escuelas y explicará las bondades del servicio que se está ofertando y que se está dando cumplimiento a una necesidad sentida de la población de padres de familia, respecto a los accidentes y enfermedades de sus hijos, que fueron expresados en la fase de investigación de mercados.

PROMOCIÓN

Consistirá en promocionar el servicio de seguro en lugares visible a la población segmento de mercado. Esta acción permitirá a la empresa ser conocida por la población e irse posicionando sistemáticamente en el mercado.

Las promociones que realizará la empresa de seguros estudiantiles será a través de los diferentes medios como la televisión canal TVN de Ibarra, la radio frecuencias La Mega y América como también en el diario Del Norte de la ciudad de Ibarra, y por el patrocinio de eventos públicos. Además las ventas directas con los agentes de seguros que se trasladaran a las distintas escuelas del cantón Ibarra (ver anexos 19, 20, 21 y 22).

3.14. CONCLUSIÓN DEL ESTUDIO

La utilización de un seguro para los estudiantes de nivel primario del cantón Ibarra es una forma de ayudar a los padres de familia que tienen sus hijos en escuelas, y que por causas propias de actividades de la niñez han sufrido accidentes de tránsito, escolares, del hogar, así como también por enfermedad.

La oferta y demanda del servicio del seguro ha sido analizada, considerando que la competencia en la ciudad Ibarra ha sido limitada, por lo que existe una necesidad en el segmento mercado de estudiantes de nivel primario. La oferta actual de empresas de servicio del seguro estudiantil es de 753 estudiantes, frente a una demanda de 12120 pólizas de seguro, que corresponde al 93%, cuyos padres de familia manifestaron que sus hijos necesitan un seguro contra todo accidente.

El precio estimado del servicio de seguro estudiantil para el año 2012 es de USD\$ 14,51, precio con el que están de acuerdo los padres de familia, ya que está acorde a la economía del hogar.

La idea de creación de una empresa de seguro estudiantil a nivel primario ha sido aceptado por padres de familia y directores de escuela, ya que satisfacen una necesidad latente de los estudiantes en situaciones emergentes, ocasionadas por torceduras, caídas, juegos dentro y fuera de la institución y enfermedades virales como gripe, síntomas de influencias e infecciones estomacales de los estudiantes.

Otro aspecto que aportó el estudio de mercado, tiene que ver con la preferencia expresada por varios padres de familia respecto la ubicación de la empresa de seguro en el centro de la ciudad de Ibarra. Así como el trato amable y gentil que deberían recibir sus hijos por el personal de la empresa, enfermeras y médicos de las casas de salud.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Analiza las necesidades de inversiones, costos y sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma la decisión que se tome respecto al tamaño de la empresa determinará el nivel de operación y la estimación de los ingresos por ventas.

Para iniciar las operaciones de la Compañía LOS LAGOS S.A., es importante disponer de capital, ya que puede existir el mejor proyecto y las mejores ideas encaminada a mejorar la calidad de vida de los niños de la ciudad de Ibarra. Pero si no hay los recursos económicos necesarios, el proyecto continuara como una idea.

Se ha cuantificado la inversión total del proyecto en USD \$64.387. Para reducir los costos se ha optimizado la utilización del talento humano a través de un adecuado proceso de reclutamiento y selección del personal, una capacitación acorde a las necesidades de la empresa y una evaluación permanente del desempeño de los empleados. A más de la utilización de equipos para la generación del servicio y ejecución de la actividad comercial.

La estrategia de la empresa LOS LAGOS S.A., será operar con capital propio que representa el 55% de la inversión del capital de trabajo, activos fijos y diferidos por un valor de USD \$35.413. En cambio que el 45% de la inversión que representa USD \$28.974 será financiado el Banco del Pacifico a una tasa de interés del 14%, en un período de 5 años.

4.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto se ubicará en una zona urbana de la ciudad de Ibarra, su clima es seco temperado, dispone de grandes atractivos turísticos, como la laguna de Yahuarcocha, la Loma de Guayabillas, parques, iglesias, entre otros.

La localización tiene una relación estrecha con la comercialización y la venta de servicio de seguros estudiantiles. A continuación se detalla algunos elementos para seleccionar la localización de la Compañía LOS LAGOS S.A.

- Ubicación ideal de la planta, donde se obtenga costos de generación y distribución mínimos, donde los precios y volúmenes de venta conduzcan a la optimización de beneficios.
- La localización de la empresa no debe afectar el normal desarrollo de las actividades empresariales. Por lo que convendrá tener mayor cercanía al mercado y capacidad de influir en las personas sobre las decisiones de compra del servicio de seguro.
- La decisión de localización debe balancear criterio de eficiencia y competencia, buscando crear ventajas sobre las demás empresas de seguros.

La empresa de seguros LOS LAGOS S.A. estará ubicada en la ciudad de Ibarra, parroquia San Francisco en las calles Oviedo y Olmedo Esquina, de acuerdo al estudio de mercado realizado a padres de familia y a opinión de expertos.

4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

El análisis debe centrarse en actividades de compras, construcción, montaje, y puesta en marcha de los activos fijos y diferidos, que permitirán la operación de la empresa de seguro.

Tanto el proceso productivo como la tecnología que se decida utilizar la empresa de seguros, influirán directamente en la cuantía de las inversiones, costos e ingresos del proyecto.

PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

La importancia de esto radica en dar el servicio de acuerdo a las preferencias que determinó el estudio de mercado con respecto a los beneficiarios del proyecto.

El proceso de prestación del servicio de seguro de accidentes personales y enfermedades, se apoya en los siguientes elementos:

- Estudiante.
- Necesidad.
- Contrato de seguro.

- Accidentes y enfermedades.
- Casa de asistencia Médica (clínicas).

Como resultado de proceso de la prestación del servicio de seguros de accidentes personales y enfermedades, expresará una serie de características fundamentales, si se considera la calidad en la gestión y control de la prestación del servicio; ya que todo proceso obligará a disponer de una estructura donde realizar las actividades necesarias para la prestación del servicio de seguro. Los mismos que se realizará en un entorno que requiere satisfacción de necesidades expresadas a través de la demanda, mano de obra, medios de comunicación, servicios públicos, entre otros.

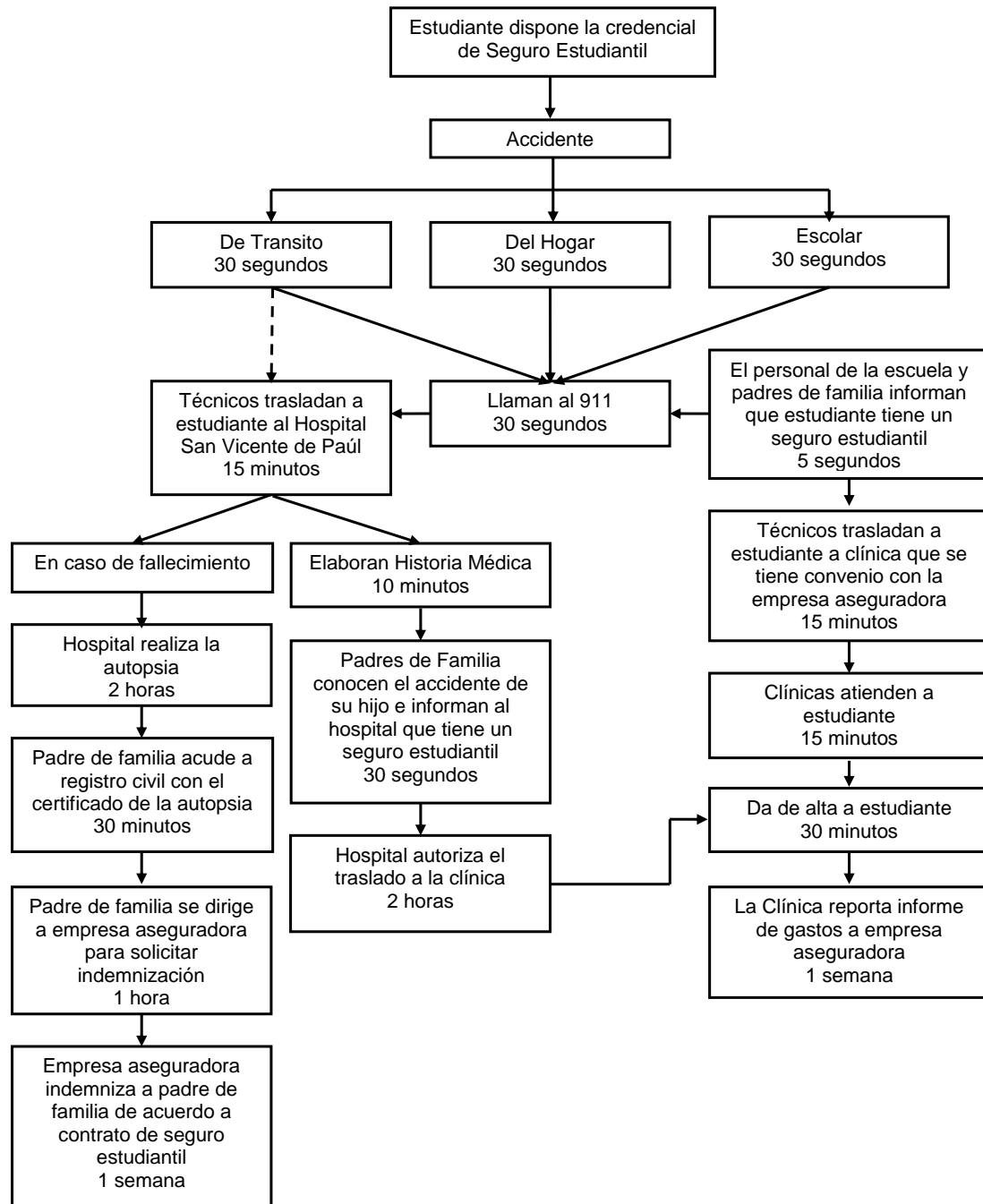
El proceso de prestación de servicio de seguro es una secuencia de actividades necesarias para la prestación del servicio; pues de ella depende el grado de productividad, si se selecciona cuidadosamente cada actividad, nos ayudará a lograr los principales objetivos de la prestación del servicio.

- Costos (Eficiencia).
- Calidad.
- Confiabilidad y flexibilidad.

Es muy importante la descripción y características del servicio de seguros, los cuales se puede obtener a través de planos e investigaciones de mercado. La importancia de esto reside en que se debe dar el servicio de acuerdo al gusto y preferencia que determinó el estudio de mercado respecto a los beneficiarios del proyecto, también se analiza la provisión de suministros e insumos, convenios con clínicas, tecnología de la empresa de seguros y de las casas de salud.

DIAGRAMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE SEGUROS DE ACCIDENTES PERSONALES

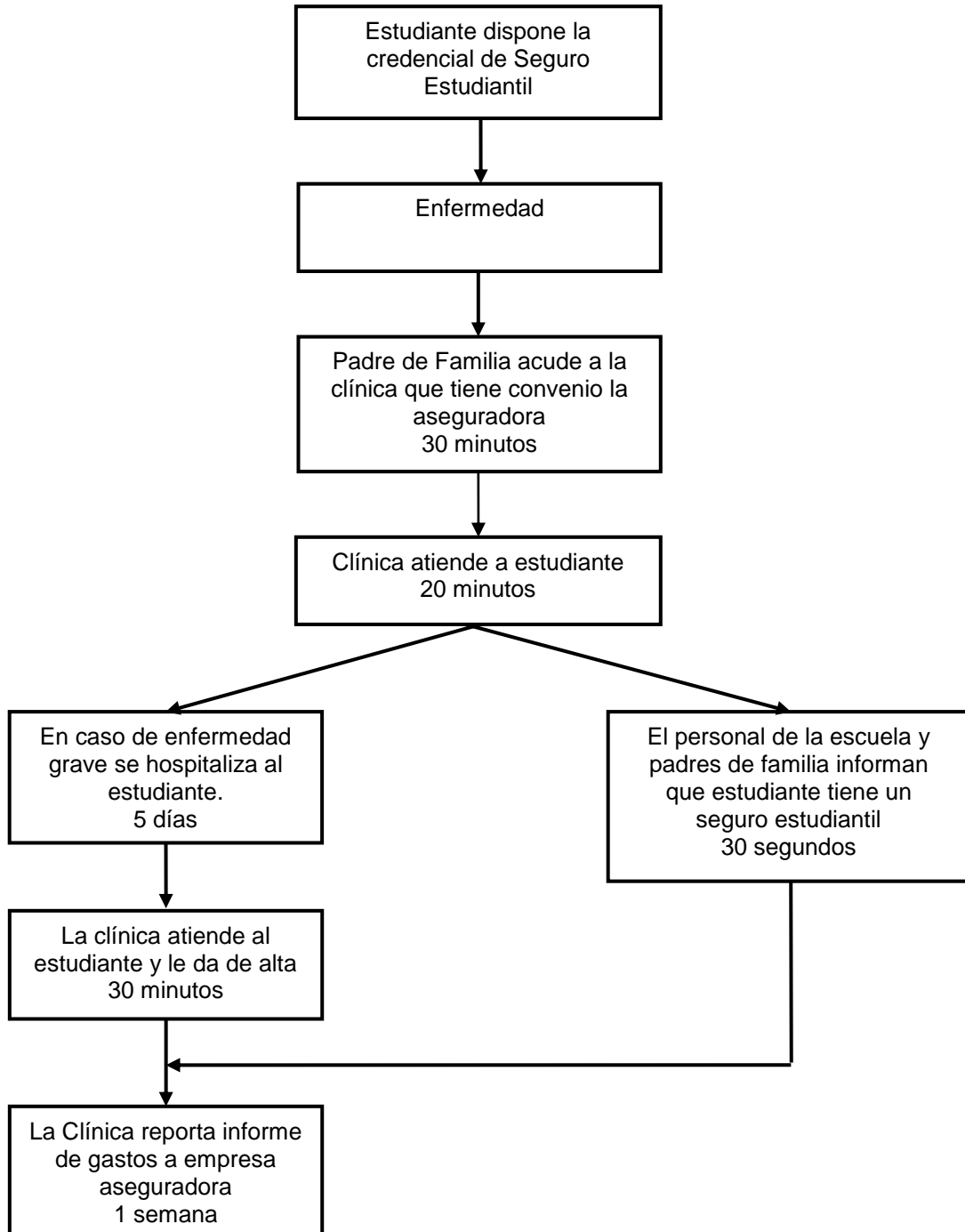
FIGURA N° 4
DIAGRAMA DE BLOQUES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACCIDENTES PERSONALES



Fuentes: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

DIAGRAMA DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE SEGUROS DE ENFERMEDADES

FIGURA N° 5
DIAGRAMA DE PRESTACIÓN DE SERVICIO DE SEGUROS

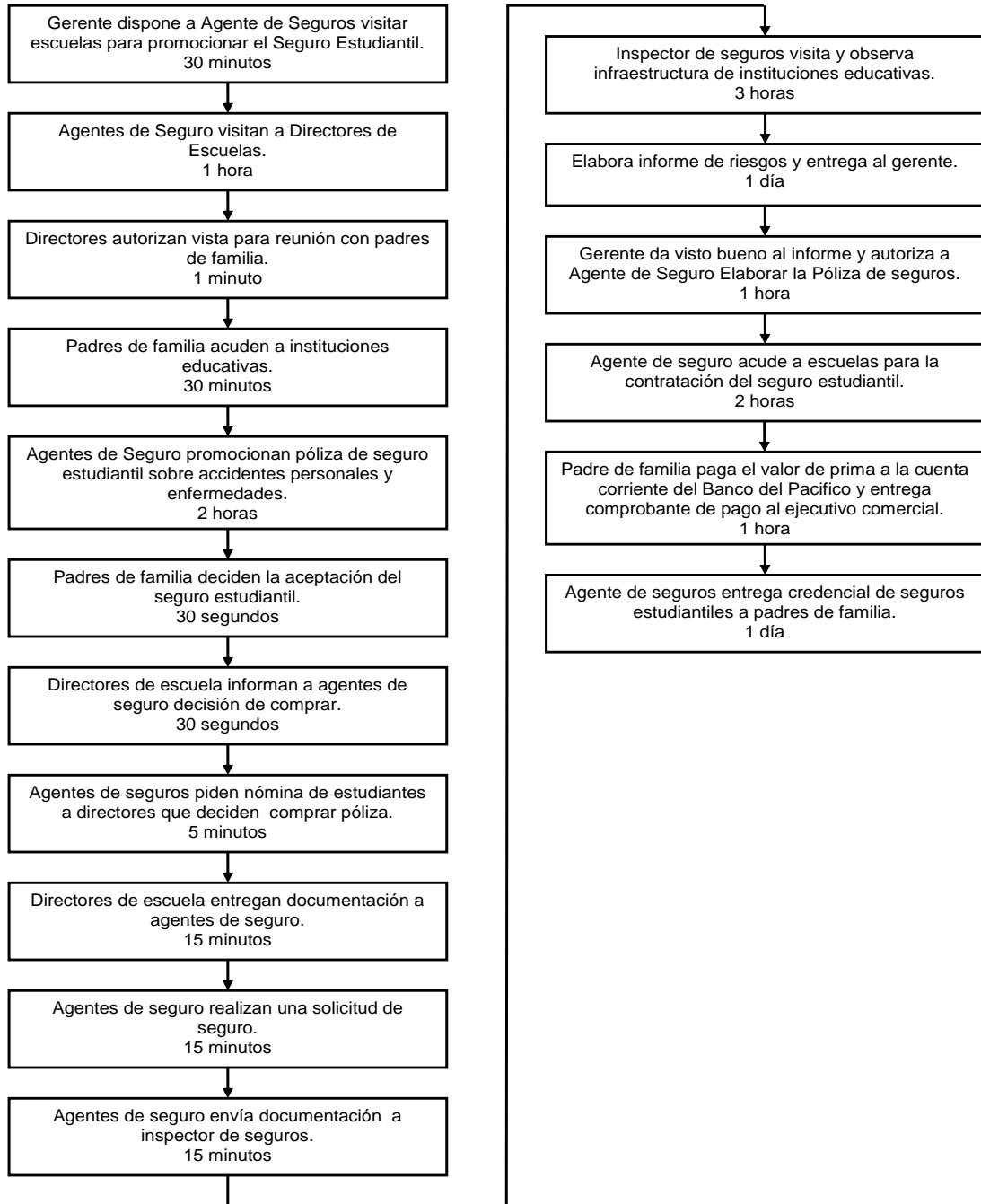


Fuentes: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

FLUJOGRAMA PARA CONTRATAR EL SEGURO ESTUDIANTIL

FIGURA N° 6

FLUJOGRAMA PARA CONTRATAR EL SEGURO ESTUDIANTIL



Fuentes: Estudio Técnico
Elaborado por: La autora

TECNOLOGÍA

En la empresa de seguros LOS LAGOS S.A., dado el tipo de flujo de proceso en la prestación del servicio, corresponderá caracterizar el tipo de maquinaria y su versatilidad que se ajuste a las necesidades de futuras innovaciones y a la automatización y procesamiento de altos volúmenes de información.

A la informatización de la empresa aseguradora hay que registrarla, automatizarla, potenciarla y mejorarla; con la finalidad de alcanzar la máxima eficiencia a través de la medición de capacidades y la mejora permanente de los procesos a través de nuevos métodos, que permitan llegar a más clientes en menos tiempo a través de la utilización de medios de comunicación. La reducción de costos es un aspecto clave que estará dentro del proceso de mejoramiento de la eficiencia institucional. Pero también la necesidad de poseer un software capaz de dar respuesta a las necesidades de un negocio cambiante como el asegurador.

La Gerencia de la Compañía LOS LAGOS S.A., gestionará para que los departamentos operen en forma óptima, utilizando tecnología de punta en el desarrollo de las actividades y operaciones de la empresa. Además del know How de los funcionarios, que requieren en el desempeño de cada puesto de trabajo, que puede lograrse con una adecuada capacitación y evaluación permanente del desempeño.

EQUIPO DE OFICINA

CUADRO N° 15
EQUIPO DE OFICINA

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora	8	692	5536
Impresora	6	107	642
Copiadora	1	1.568	1568
Teléfono	8	25	200
TOTAL			7946

Fuente: Compuequip, Venta de Copiadoras Discount Copiers.

Elaborado por: La autora

Para el desarrollo de la empresa contará con equipos de computación, copiadora, y teléfonos que estarán a disposición de los empleados.

VEHÍCULO

CUADRO N° 16
VEHÍCULO

CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Vehículo	1	10.000	10000

Fuente: Feria de Vehículos de Ibarra

Elaborado por: La autora

La empresa de seguros Los Lagos S.A. tendrá un vehículo que costará USD \$ 10.000 que servirá para el personal de inspección.

MUEBLES DE OFICINA

CUADRO N° 17
MUEBLES DE OFICINA

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Estación de Trabajo en L 1,40 x 1,60	8	200	1600
Silla secretaria sin Brazos	7	60	420
Silla de Visita	16	30	480
Anaqueles Puertas Mixtas 1,80 x 0,90 x 0,40	7	200	1400
Sillones Presidente con Neumaticos	1	100	100
Mesa de Reuniones 8 personas	1	190	190
Asientos Tripersonales	2	160	320
TOTAL			4510

Fuente: Mobiliario Línea Nueva

Elaborado por: La autora

L a empresa necesita estación de trabajo en L 1,40 x 1,60, silla secretaria sin Brazos, silla de visita, anaqueles puertas mixtas 1,80 x 0,90 x 0,40, sillones presidente con neumáticos, mesa de reuniones 8 personas y Asientos tripersonales para la operación de la empresa y está valorado en USD \$4510

TERRENO

CUADRO N° 18
TERRENO

Ítem	Unidad De Medida	Especificaciones Técnicas	Tamaño	Costo Unitario	Costo Total
Terreno	m2	Composición Arcilloso	85,12	170	14470

Fuente: Municipio de Ibarra

Elaborado por: La autora

Para la elaboración y la compra del terreno se ha considerado las necesidades de la empresa de seguros, pero sobre todo la departamentalización y ergonomía.

OBRAS FÍSICAS

CUADRO N° 19
OBRAS FÍSICAS TERRENO

Áreas	Medida	Especificaciones Técnicas	Tamaño	Costo Unitario	Costo Total
Junta General	m ²	Moderna	9,52	168	1599
Gerencia	m ²	Moderna	8,40	168	1411
Contabilidad	m ²	Moderna	6,72	168	1129
Secretaria	m ²	Moderna	6,16	168	1035
Recursos Humanos	m ²	Moderna	7,84	168	1317
Departamento Técnico	m ²	Moderna	6,40	168	1075
Bodega	m ²	Moderna	6,72	168	1129
Atención al cliente	m ²	Moderna	6,00	168	1008
Sala de espera	m ²	Moderna	10,00	168	1680
Callejón	m ²	Moderna	17,36	168	2916
TOTAL			85,12	168	14300

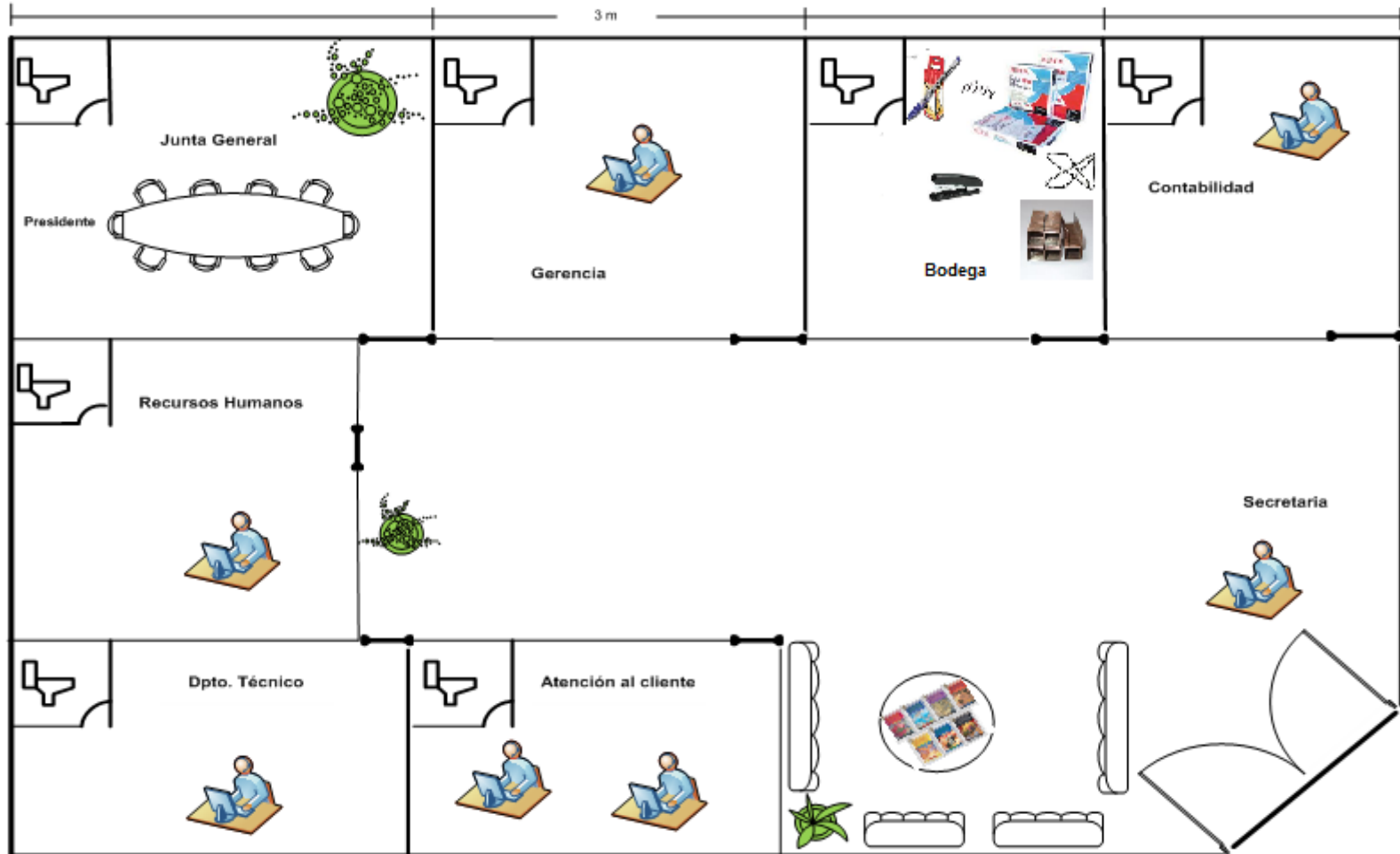
Fuente: Arquitecto Galo Aguirre

Elaborado por: La autora

El costo unitario por metro cuadrado de construcción es de USD \$168, obteniendo un total de USD \$14.300 por la valoración total de las obras físicas.

PLANTA DE LA EMPRESA ASEGURADORA

FIGURA N° 7
PLANO DE LA EMPRESA



Fuente: Arquitecto Galo Aguirre
Elaborado por: La autora

Los precios por m² de construcción de la obra civil se obtuvieron en base a cotizaciones de empresas constructoras y web en línea.

4.4. PRESUPUESTO TÉCNICO

INVERSIONES FIJAS DE OFICINA

Los activos que componen la inversión fija han sido valorados mediante cotización y proformas entregadas por los proveedores de equipos, computadoras, muebles y enseres, terreno y vehículo.

CUADRO N° 20
INVERSIONES FIJAS DE PRESTACIÓN DE SERVICIO

CONCEPTO	COSTOS EN USD
EQUIPOS DE OFICINA	7946
VEHÍCULO	10000
MUEBLES DE OFICINA	4510
TERRENO	14470
TOTAL	36926

Fuente: Línea Nueva Mobiliario, Compuequip, Venta de Copiadoras Discount Copiers, etc.
Elaborado por: La autora

INVERSIONES DIFERIDAS

Constituye el conjunto de recursos necesarios para el funcionamiento de la empresa de seguros. Está compuesto por el rubro de planeación e integración del proyecto, valor que se calcula de multiplicar el 2% por el valor de la inversión total sin incluir activos diferidos; la supervisión del proyecto,

comprende la verificación de precios y compra de equipos y materiales, revisión de instalación de servicios, valor que se calcula de multiplicar el 1% de la inversión total; en cambio que el sistema contable (software) se determinó en función de los precios de mercado. La inversión diferida se amortizará en un período de 3 años.

**CUADRO N° 21
INVERSIONES DIFERIDAS**

2%	1%	
PLANEACIÓN	SUPERVISIÓN	SISTEMA
61525	64387	950
1231	644	

Fuente: Arquitecto, Línea Nueva Mobiliario, Compuequip, Venta de Copiadoras Discount Copiers, DiskCover System.

Elaborado por: La autora

CAPITAL DE TRABAJO

Para el capital de trabajo se determinó la cuantía de los costos de operación que deberán ser financiados desde el momento en que se inicia el pago por los costos de servicio de seguro, costos de administración y costos de venta hasta el momento en que se realiza la venta de pólizas de seguro y su recaudación respectiva. Este valor se destinará a financiar el período de desfase.

$$ICT = \frac{Ca}{365} * n_d$$

Donde:

Ca = costo anual

n_d = número de días de desfase

ICT= Inversión del Capital de Trabajo

El periodo de desfase en la empresa de seguros se cálculo de la siguiente manera:

- Periodo de inversión en activos fijos y diferido 5 meses, hasta julio del 2012.
- Iniciación de operaciones de la empresa, agosto 2012.
- Promoción del servicio de seguro a 30 instituciones educativas en el período de un mes, con dos ejecutivos comerciales, que visitarán 4 escuelas en promedio por semana.
- El Periodo de desfase está comprendido desde la primera semana de agosto hasta la tercera semana del mes de septiembre del año 2012, obteniendo un total de 53 días.
- A pesar de que el costo del servicio de la empresa es de USD \$92.484, sin embargo el rubro de costo de indemnización presupuestado en el año 2012 es de USD \$73750, y que únicamente se ejecutará una vez que se haya realizado 2916 contratos de pólizas de seguro en la cuarta semana del mes de septiembre con ingresos de USD \$42310, con cantidades e ingresos similares hasta la tercera semana del mes de octubre, obteniendo un total de 11664 pólizas y USD \$169.240 de ingresos en el año 2012. Es por ello que el costo de desfase del servicio se calculó de USD \$18.734, valor que se dividió para 365 días y se multiplicó por 53 días que constituye el periodo de desfase. Igual tratamiento recibieron los costos de administración por USD \$28292, operación por USD\$ 10357 y ventas por USD \$13.794. La sumatoria de los tres rubros es de USD \$10335 que corresponde a la inversión del capital de trabajo.

**CUADRO N° 22
CAPITAL DE TRABAJO**

			USD	365	T.C.T.
Costos del Servicio	90.184	71.450	18.734	51	2720
Costos de Administración	28.292		28292	78	4108
Costos de Producción	10.357		10357	28	1504
Costos de Venta	13.794		13.794	38	2003
TOTAL					10335

Fuente: Cuadros: Costo del Servicio, Costo de Administración, Costo de Venta

Elaborado por: La autora

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

**CUADRO N° 23
INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO**

CONCEPTO	COSTOS USD
CAPITAL DE TRABAJO	10335
EQUIPO DE OFICINA	7946
VEHÍCULO	10000
MUEBLES DE OFICINA	4510
TERRENO	14.470
OBRA CIVIL	14.300
INVERSIÓN DIFERIDA	2.825
TOTAL	64387

Fuente: Equipo de Oficina, Terreno, Obra Civil, Inversión Diferida

Elaborado por: La autora

Comprenden de Capital de trabajo, equipo de oficina, vehículo, muebles de oficina, terreno, Obra civil e inversiones diferidas, estos rubros están valorados en USD \$64.387.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

En el cuadro de financiamiento de la inversión se detalla las condiciones del pago de la deuda: importe del préstamo, tasa de interés, número de pagos anuales y la fecha de iniciación del pago del préstamo 01/03/2013, cabe indicar que el crédito a obtenerse será en el Banco del Pacífico a una tasa del 11% anual.

CUADRO N° 24
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

IMPORTE DEL PRÉSTAMO	28.974
TASA DE INTERÉS	11%
PLAZO DE PRÉSTAMO EN AÑOS	5
NUMERO DE PAGOS AL AÑO	1
FECHA INICIAL DEL PRÉSTAMO	01/03/2012

Fuente: Banco del Pacífico

Elaborado por: La autora

La cuota de pago es de USD\$ 7886, el interés corresponde el 11% de la Deuda y la amortización equivale a la diferencia de la cuota de pago y al valor del interés.

CUADRO N° 25
TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

SALDO DE LA DEUDA	CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	AÑO
28.974	7.886	3.255	4.631	2012
24.343	7.886	2.735	5.151	2013
19.192	7.886	2.156	5.730	2014
13.463	7.886	1.512	6.373	2015
7.089	7.886	796	7.089	2016

Fuente: Banco del Pacífico

Elaborado por: La autora

TALENTO HUMANO

CUADRO N° 26
TALENTO HUMANO

CARGO	PUESTOS	REMUNERACIÓN UNIFICADA
Gerente General	1	700
Secretaria	1	300
Talento Humanos	1	400
Contador	1	400
Emisión	1	320
Inspección	1	320
Ejecutivos Comerciales	2	320

Fuente: Aseguradoras

Elaborado por: La autora

Representa el personal necesario para la operación de la empresa, que se describe en la estructura organizativa.

CAPÍTULO V

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.1. DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS PROYECTADOS

**CUADRO N° 27
INGRESOS POR VENTAS**

AÑOS	SERVICIO DE SEGURO	PRECIO UNITARIO	INGRESOS USD
2012	11.664	14,51	169.289
2013	11.968	15,30	178.413
2014	12.281	16,12	197.973
2015	12.601	16,99	214.089
2016	12.930	17,91	231.518

Fuente: Cuadro de Precios y Cuadro de la cobertura de servicios
Elaborado por: La autora

Los ingresos por ventas es el resultado de multiplicar las ventas presupuestadas en los años proyectados por el precio de venta.

5.2. DETERMINACIÓN DE LOS EGRESOS PROYECTADOS

COSTOS DE OPERACIÓN

Representa la valoración monetaria de los recursos destinados a la administración y puesta en marcha de la empresa de seguros; asignados en costos de prestación del servicio de seguros, administración y venta.

COSTO DEL SERVICIO DE SEGURO DE ACCIDENTES PERSONALES Y ENFERMEDADES

Para determinar las pólizas de accidentes personales y enfermedades para estudiantes, que serán cubiertas por la empresa de seguros Los Lagos en el cantón Ibarra, se siguió el siguiente procedimiento:

- Según el 911 se registraron 146 accidentes de tránsito, 9 accidentes escolares, 80 accidentes de hogar (ver anexo N°23).
- Según el Hospital San Vicente de Paúl se registraron 124 accidentes de tránsito, 102 accidentes escolares, 64 accidentes de hogar y 135 casos de enfermedades (ver anexo N° 24).
- Una vez determinado el total de accidentes y enfermedades de las dos instituciones, se procedió a sumar y calcular la media aritmética de cada rubro. Seguidamente se dividió los valores para 33511 (ver anexo N° 25), que corresponde a la población de hombres y mujeres de 4 a 14 años de edad. Obteniendo el 0,19% de accidentes de tránsito, 0,15% de accidentes escolares, 0,10% de accidentes del hogar y el 0,40% de enfermedades.
- Con los porcentajes de accidentes de tránsito, escolar, hogar y enfermedad, se procedió a multiplicar por 11664, que representan la cantidad de niños que serán asegurados en el año 2012. Obteniendo el

siguiente resultado: 22 accidentes de tránsito, 18 accidentes escolares, 11 accidentes del hogar y 47 enfermedades.

CUADRO N° 28
ACCIDENTES PERSONALES Y ENFERMEDADES

Institución	Pirámide poblacional de niños de 5 a 14 años	Accidentes de tránsito	Accidentes escolares	Accidentes hogar	Enfermedades
Emergencias 911		146	9	80	
Hospital San Vicente de Paul		124	102	64	135
TOTAL		124	102	64	
Total /2	33511	62	51	32	135
PORCENTAJE		0,19%	0,15%	0,10%	0,40%
NIÑOS ASEGURADOS AÑO 2012	11664	22	18	11	47

Fuente: Hospital San Vicente de Paul y 911, Pirámide poblacional 2010, Cuadro de Ingresos

Elaborado por: La autora

Para determinar los costos totales de accidentes personales y enfermedades se multiplicó la cantidad por el valor de las indemnizaciones que consta en la cotización pólizas accidentes personales para alumnos de nivel primario (Ver Anexo N° 18).

Para el cálculo de muertes de niños se tomo en cuenta 400359 habitantes de Imbabura, 153256 pirámide poblacional del cantón Ibarra, 519 partidas de defunciones del registro civil de Ibarra se procedió a calcular una regla de tres para determinar el número de muertes en el cantón Ibarra, se multiplicó por 3,70% porcentaje de muertes de niños de 5-14 años (ver anexo N° 26), el resultado es el número de niños del cantón Ibarra, pero para saber el número

de muertes de los estudiantes asegurado se procedió a calcular una regla de tres tomando como referencia 153256 pirámide poblacional del cantón Ibarra, 7 niños muertos del cantón Ibarra y 11664 niños asegurados en el año 2012 su resultado es por lo menos 1 estudiante asegurado tendrá que morir (Ver anexo N°27).

Para determinar el número de estudiantes asegurados que sufran una discapacidad y/o desmembración se aplicó una regla de tres con 64957 menores de edad de 0-19 años, 827 discapacitados menores de edad registrados en la Conadis (ver anexo N°28), 33511 pirámide poblacional de niños de 5-14 años de edad, además se tomo en cuenta las estadísticas de accidentes del Hospital San Vicente de Paul y Emergencia 911, de accidentes de tránsito 62, accidentes escolares 51 y accidentes del hogar 32 cada uno de estos accidentes se dividió para el resultado de la reglas de tres de 427 discapacitados en Ibarra y se multiplicó por el número de niños asegurados que sufrirán un accidente y que probablemente padecerán una discapacidad, accidente de tránsito 22, escolar 18 y hogar 11, su resultados de estos tres accidentes será de 6 niños discapacitados. (ver anexo N°29).

Para el cálculo de las becas estudiantiles se tomó como referencia la población de Imbabura 400359, 7290 padres de familia, 519 partidas de defunción del Registro Civil de Imbabura (ver anexo N°30).

Para determinar la cantidad becas que la empresa de seguros Los Lagos S.A. tiene que cubrir en el año 2012, se tomo en cuenta los tipos de familia nucleares (pareja) y monoparentales (padre o madre). De acuerdo a la información proporcionada por el SIISE (Sistema Integrado de Indicadores

Sociales del Ecuador), el 85% son familias nucleares (padres e hijos), el 15% son familias monoparentales (padre o madre e hijos), dando como resultado un total de 7290 familias, que tienen en promedio 1,59 hijos. Una vez conocido el número de partidas de defunción del año 2010, se procedió a calcular mediante regla de tres el número probable de padres de familia que fallecerán en el año 2012, obteniendo un total de 9 niños que recibirán la beca estudiantil. (Ver anexo N°31).

CUADRO N° 29
COSTOS TOTALES DE ACCIDENTES PERSONALES Y ENFERMEDADES

Ítem	No	Indemnización	Total
Accidentes de tránsito	22	600	13.200
Accidentes escolares	18	600	10.800
Accidentes hogar	11	600	6.600
Enfermedades	47	150	7.050
Muerte y Sepelio	1	2300	2.300
Incapacidad y Desmembraciones	6	3000	18.000
Becas Estudiantiles	9	1500	13.500
TOTAL	114		71.450

Fuente: Clínicas de Imbabura
Elaborado por: La autora

FRANQUICIA

Corresponde al pago de una tasa acordada entre el franquiciador y franquiciado, establecida en un contrato y citada en la cláusula 2° (ver anexo N°33). El franquiciador se compromete a dar capacitación y estrategias en asistencia médica, uso y limitaciones de la marca, normas de calidad; asistencia operativa del franquiciante al franquiciado; entre otros.

**CUADRO N° 30
FRANQUICIA**

ANO	INGRESOS	TASA DE FRANQUICIA	USD FRANQUICIA
2012	169.289	5%	8.464

Fuente: Aseguradora
Elaborado por: La autora

LOS LAGOS S.A., ha llegado un acuerdo con el franquiciador en un 5% en los contratos por accidentes personales y enfermedades que asciende a la cantidad de USD\$ 169.289 por concepto de ingresos, que corresponde al valor de la franquicia por un valor de USD\$ 8464 en el año 2012.

SUMINISTROS

**CUADRO N° 31
SUMINISTROS**

SUMINISTROS	Cantidad	Costo Unitario	Consumo Diario	Costo Anual
Papel	16	4,00	0,21	64
Esferos	200	0,25	0,17	50
Lápiz	100	0,25	0,08	25
Sacapuntas	16	0,20	0,01	3
Tijeras	16	0,40	0,02	6
Cuchilla	16	0,35	0,02	6
Corrector	8	1,80	0,05	14
Perforadora	8	3,20	0,08	26
Caja de Clips	32	0,80	0,08	26
Grapadora	8	2,50	0,07	20
Grapas	8	5,00	0,13	40
Borrador	16	0,50	0,03	8
TOTAL			0,95	288

Fuente: Papelería Popular
Elaborado por: La autora

Los suministros de oficina no son parte del servicio de seguro, pero ayudan al proceso de prestación de servicio como papel, esferos, lápiz, grapadora, perforadora, borrador entre otros. (ver anexo N°34).

OTROS MATERIALES

CUADRO N° 32
OTROS MATERIALES

INSUMOS	Cantidad	Costo Unitario	Consumo Diario	Costo Anual
Guantes	36	2,00	0,24	72
Franela	36	0,50	0,06	18
Detergente de 450gramos	24	1,05	0,08	25
Escoba	4	3,00	0,04	12
Cloro Ajax Litros	12	1,50	0,06	18
Trapeador	4	2,50	0,03	10
Mandil	4	8,00	0,11	32
Toallas	6	1,50	0,03	9
Jabón	48	0,40	0,06	19
Recogedor	2	1,50	0,01	3
Basureros	4	5,00	0,07	20
Ambientales	12	1,00	0,04	12
Mascarilla	36	0,15	0,02	5
TOTAL			0,85	256

Fuente: Comisariato Akí

Elaborado por: La autora

Representa los costos que sin parte del servicio de seguro, contribuyen en el proceso de prestación del servicio como guantes, franela, detergente, entre otros. (Ver anexo N° 35).

CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

CUADRO N° 33
EQUIPO DE TRABAJO

EQUIPO	CANTIDAD
Computadora	8
Impresoras	7
Copiadora	1
Focos	13
TOTAL	28

Fuente: EMELNORTE
Elaborado por: La autora

El equipo de trabajo de LOS LAGOS S.A. describe el propósito de cuantificar el costo de energía eléctrica que se necesitará para el funcionamiento de la empresa.

CUADRO N° 34
COSTO DE CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

AÑO	CONSUMO Kw	USD MENSUAL	USD ANUAL
2011	2010	28	335

Fuente: EMELNORTE
Elaborado por: La autora

Se presenta un resumen de consumo de energía eléctrica para el año 2011 de una empresa que reúne similares características. Para su cálculo se considero la media aritmética de los meses de enero a junio y luego se procedió a cuantificar el consumo de energía eléctrica mensual y anual.

CONSUMO DE AGUA POTABLE

CUADRO N° 35
CONSUMO DE EQUIPO DE TRABAJO

RUBRO	m³	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Limpieza Diaria general de la Plata	28	0,32	9
Limpieza del Vehículo	10		3
Trabajadores	8		3
Consumo Total	46		15
TOTAL	332		30

Fuente: EMAPA

Elaborado por: La autora

Para el cálculo de consumo se siguió igual procedimiento que para el cálculo de energía eléctrica. Obteniendo un costo de USD 0,32 por cada m³ de agua potable.

CUADRO N° 36
CONSUMO DE AGUA POTABLE

AÑO	CONSUMO m³	USD MENSUAL	USD ANUAL
2011	332	13	161

Fuente: EMAPA

Elaborado por: La autora

CONSUMO DE TELÉFONO E INTERNET

CUADRO N° 37

CONSUMO DE TELÉFONO E INTERNET

MES	USD MENSUAL	INTERNET	PENSIÓN BÁSICA	USD	IVA	COSTO MENSUAL
Enero	50	80	6	137	16	153
Febrero	45	80	6	131	16	147
Marzo	48	80	6	135	16	151
Abril	54	80	6	140	17	157
Mayo	49	80	6	136	16	152
Junio	56	80	6	142	17	159
TOTAL	303	80				918
COSTO MENSUAL						153
COSTO ANUAL						1837

Fuente: Corporación Nacional de Telecomunicaciones
Elaborado por: La autora

CONSUMO DE COMBUSTIBLE

CUADRO N° 38

CONSUMO DE COMBUSTIBLE CAMIONETA

COMBUSTIBLE	1 HORA	8 HORAS	1 AÑO
Gasolina Extra	1,5	12	4.744

Fuente: PETROECUADOR
Elaborado por: La autora

El combustible que se va a utilizar para la operación de la camioneta de la Empresa es gasolina extra, valorada en USD 1,309 por galón, según PETROECUADOR año 2011.

COSTOS DE MANTENIMIENTO

CUADRO N° 39
COSTO DE MANTENIMIENTO

MANTENIMIENTO DE:	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Vehículo	50	600
Computadoras	42	499
Copiadora	21	250
Sistema Contable	40	480
TOTAL		1.349

Fuente: Compuequip, Venta de Copiadoras Discount Copiers, DiskCover System.

Elaborado por: La autora

Representa el costo fijo en que incurrirá la Compañía LOS LAGOS S.A. para conservar en buen estado de funcionamiento del vehículo, computadora, copiadora y sistema contable.

COSTO DE CONTROL DE CALIDAD

CUADRO N° 40
COSTO DE CONTROL DE CALIDAD

CONTROL DEL SERVICIO	SEMESTRAL	ANUAL
Medición de Satisfacción del Cliente	350	700
Capacitaciones de Servicio al Cliente	300	600
TOTAL		1.300

Fuente: Capacitaciones de Atención al Cliente

Elaborado por: La autora

Este rubro será necesario en la Compañía LOS LAGOS S.A. para que el servicio que presta se ajuste a las necesidades del cliente.

COSTOS TOTALES DE OPERACIÓN DEL SERVICIO DE SEGURO PROYECTADO

CUADRO N° 41

COSTO DE OPERACIÓN DEL SERVICIO DE SEGURO PROYECTADO

COSTOS DE OPERACIÓN	2012	2013	2014	2015	2016
Asistencia Medica	71.450	75301	79360	83637	88145
Franquicia	8.464	8921	9401	9908	10442
Suministros	288	303	320	337	355
Otros Materiales	256	270	284	299	316
Energía Eléctrica	335	353	372	392	413
Agua Potable	161	169	178	188	198
Teléfono	1.837	1936	2040	2150	2266
Combustible	4.744	5000	5270	5554	5853
Mantenimiento	1.349	1422	1499	1579	1664
Control de Calidad del Servicio	1.300	1370	1444	1522	1604
TOTAL	90184	95045	100168	105567	111257

Fuente: Aseguradoras, Asistencia Médica, Energía Eléctrica, Corporación Nacional de Telecomunicaciones, etc.

Elaborado por: La autora

Se detalla un resumen del presupuesto de costo de prestación de servicio de seguro proyectado para los cinco años que incluye asistencia médica, franquicia, suministros, otros materiales, energía eléctrica, agua potable, teléfono e internet, combustible, mantenimiento, control de calidad del servicio.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

**CUADRO N° 42
ROL DE PAGOS AÑO 2012**

Cargo	Sueldo	Meses	Total	less	Fondos Reserva	Vacaciones	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Total Anual
Gerente General	700	12	8.400	1.021		350	700	292	10.763
Secretaria	300	12	3.600	437		150	300	292	4.779
Jefe de Recursos Humanos	400	12	4.800	583		200	400	292	6.275
Contador	400	12	4.800	583		200	400	292	6.275
TOTAL	1.800		21600	2.624		900	1.800	1.168	28.092

Fuente: Aseguradoras

Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 43
GASTOS ADMINISTRATIVOS AÑO 2012**

CONCEPTO	SUELDO ANUAL
SUELDO DEL PERSONAL	28.092
GASTOS DE OFICINA	200
TOTAL	28.292

Fuente: Aseguradoras

Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 44
ROL DE PAGOS AÑO 2013**

Cargo	Sueldo	Meses	Total	less	Fondos Reserva	Vacaciones	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Total Anual
Gerente General	774	12	9.290	1.129	774	387	774	323	12.678
Secretaria	332	12	3.982	484	332	166	332	323	5.618
Recursos Humanos	442	12	5.309	645	442	221	442	323	7.383
Contador	442	12	5.309	645	442	221	442	323	7.383
TOTAL	1.991		23.890	2.903	1.991	995	1.991	1.292	33.061

Fuente: Aseguradora

Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 45
GASTOS ADMINISTRATIVOS AÑO 2013**

CONCEPTO	SUELDO ANUAL
SUELDO DEL PERSONAL	33.061
GASTOS DE OFICINA	221
TOTAL	33.282

Fuente: Aseguradora
Elaborado por: La autora

Los gastos de administración constituyen los sueldos del gerente general, secretaria, contador, entre otros, de la empresa de seguros. Además de los gastos de oficina que ascienden la cantidad de USD\$ 28.292 año 2012.

GASTOS DE OPERACIÓN

**CUADRO N° 46
ROL DE PAGOS AÑO 2012**

Cargo	Sueldo	Meses	Total	IESS	Fondos Reserva	Vacaciones	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Total Anual
Emisión	320	12	3.840	467		160	320	292	5.079
Inspección	320	12	3.840	467		160	320	292	5.079
TOTAL	640		7.680	933		320	640	584	10.157

Fuente: Aseguradora
Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 47
GASTO DE OPERACIÓN 2012**

CONCEPTO	SUELDO MENSUAL
SUELDO DEL PERSONAL	10.157
GASTOS DE OFICINA	200
TOTAL ANUAL	10.357

Fuente: Aseguradora
Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 48
ROL DE PAGOS AÑO 2013**

Cargo	Sueldo	Meses	Total	IESS	Fondos Reserva	Vacaciones	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Total Anual
Emisión	354	12	4.247	516	354	177	354	323	5.971
Inspección	354	12	4.247	516	354	177	354	323	5.971
TOTAL	708		8.494	1.032	708	354	708	646	11.942

Fuente: Aseguradora

Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 49
GASTO DE OPERACIÓN 2013**

CONCEPTO	SUELDO MENSUAL
SUELDO DEL PERSONAL	11.942
GASTOS DE OFICINA	221
TOTAL ANUAL	12.163

Fuente: Aseguradora

Elaborado por: La autora

Significa los pagos del personal de emisión e inspección de la empresa LOS LAGOS S.A., de igual manera existe gastos de oficina que suman a USD \$10357 para el año 2012.

GASTOS DE VENTAS

**CUADRO N° 50
ROL DE PAGOS AÑO 2012**

Cargo	Sueldo	Meses	Total	IESS	Fondos Reserva	Vacaciones	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Total Anual
Ejecutivo Comercial 1	320	12	3.840	467		160	320	292	5.079
Ejecutivo Comercial 2	320	12	3.840	467		160	320	292	5.079
TOTAL	640		7.680	933		320	640	584	10.157

Fuente: Aseguradora

Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 51
GASTO DE VENTAS 2012**

CONCEPTO	USD
Sueldo del personal	10.157
Comisión por Ventas	1.693
Publicidad	1.944
TOTAL	13.794

Fuente: Aseguradora
Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 52
ROL DE PAGOS AÑO 2013**

Cargo	Suel do	Meses	Total	IESS	Fondos Reserva	Vacaciones	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Total Anual
Ejecutivo Comercial 1	354	12	4.247	516	354	177	354	323	5.971
Ejecutivo Comercial 2	354	12	4.247	516	354	177	354	323	5.971
TOTAL	708		8.494	1.032	708	354	708	646	11.942

Fuente: Aseguradora
Elaborado por: La autora

**CUADRO N° 53
GASTO DE VENTAS AÑO 2013**

CONCEPTO	USD
SUELDO DEL PERSONAL	11.942
COMISIÓN POR VENTAS	1831
PUBLICIDAD	2.049
TOTAL	15.821

Fuente: Aseguradora
Elaborado por: La autora

Representan el pago al jefe comercial y ejecutivos de ventas. Además de comisiones por ventas presupuestada como el 1% del total de ingresos, la publicidad se determino según las cotizaciones de precios del diario El Norte

(ver anexo N° 19), Canal TVN (ver anexo N° 20), Radio América (ver anexo N°21), Radio La Mega (ver anexo N° 22), por lo que su costo anual asciende a USD \$13.794.

GASTOS TOTALES DEL PERSONAL DE LA EMPRESA PROYECTADOS

CUADRO N° 54

GASTOS TOTALES DEL PERSONAL DE LA EMPRESA

CONCEPTO	2012	2013	2014	2015	2016
Gastos de Administración	28.292	33.282	36.810	40.712	45.027
Gastos de Operación	10.357	12.163	13.452	14.878	16.455
Gastos de Venta	13.794	15.821	17.498	19.353	21.404
TOTAL	54456	63279	69774	76958	84903

Fuente: Aseguradora

Elaborado por: La autora

En los gastos totales del personal se detalla los gastos de administración, gastos de operación, gastos de ventas que se ha proyectado para cinco años con un incremento del Salario Básico Unificado el 10,60% información de Richard Espinosa ministro de Relaciones Laborales.

5.3. DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DE ACTIVO FIJO Y DIFERIDO

CUADRO N° 55
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DE ACTIVO FIJO Y DIFERIDO

Concepto	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Vida Útil	% Valor de Salvamento	Valor de Salvamento	Base Depreciable	Depreciación Anual
DEPRECIACIÓN								
Computadora	8	692	5536	3	10%	554	4.982	1.661
Impresora	6	107	642	3	10%	64	578	193
Teléfono	8	25	200	3	10%	20	180	60
Copiadora	1	1568	1568	5	10%	157	1.411	282
Vehículo	1	10000	10.000	5	10%	1.000	9.000	1.800
Estación de Trabajo en L 1,40 x 1,60	8	200	1.600	10	10%	160	1.440	144
Silla secretaria sin Brazos	7	60	420	10	10%	42	378	38
Silla de Visita	16	30	480	10	10%	48	432	43
Anaqueles Puertas Mixtas 1,80 x 0,90 x 0,40	7	200	1.400	10	10%	140	1.260	126
Sillones Presidente con Neumáticos	1	100	100	10	10%	10	90	9
Mesa de Reuniones 8 personas	1	190	190	10	10%	19	171	17
Asientos Tripersonales	2	160	320	10	10%	32	288	29
Obra Civil	85,12	168	14.300	20	10%	1.430	12.870	644
TOTAL			36.756			3.676	33.081	5.045
AMORTIZACIÓN								
Activo Diferido			2.825	3	10%	283	2.543	848
TOTAL						3.958	35.623	5.893

Fuente: Arquitecto, Línea Nueva Mobiliario, Compuequip, Venta de Copiadoras Discount Copiers, DiskCover System.

Elaborado por: La autora

La depreciación de activos fijos y diferidos se calculó en función de las leyes tributarias del Ecuador. En la última columna se puede observar el valor de salvamento por un valor de USD \$3.958. A continuación el cuadro de la depreciación proyectado para los cinco años

CUADRO N° 56
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN DE ACTIVO FIJO Y DIFERIDO
PROYECTADO

Concepto	Vida Útil	2012	2013	2014	2015	2016
Reinversión Equipos de Computación					6.378	
Computadora	3	1.661	1.661	1.661	1.661	1.661
Impresora	3	193	193	193	193	193
Teléfono	3	60	60	60	60	60
Copiadora	5	282	282	282	282	282
Vehículo	5	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
Estación de Trabajo en L 1,40 x 1,60	10	144	144	144	144	144
Silla secretaria sin Brazos	10	38	38	38	38	38
Silla de Visita	10	43	43	43	43	43
Anaqueles Puertas Mixtas 1,80 x 0,90 x 0,40	10	126	126	126	126	126
Sillones Presidente con Neumáticos	10	9	9	9	9	9
Mesa de Reuniones 8 personas	10	17	17	17	17	17
Asientos Tripersonales	10	29	29	29	29	29
Obra Civil	20	644	644	644	644	644
TOTAL		5.045	5.045	5.045	5.045	5.045
Amortización de Activo Diferido	3	848	848	848		

Fuente: Cuadro Depreciación y Amortización de Activo Fijo y Diferido.

Elaborado por: La autora

5.4. DETERMINACIÓN DEL TMAR Y LA INFLACIÓN CONSIDERADA

CUADRO N° 57

TMAR

TMAR=i+f+if		Inflación julio 2011	%de Interés Banco del Pacífico	
f	10%	5,39%	11%	
i	5,39%			
Tasa de Interés Banco Pacífico	11%			
TMAR	Inflación	Premio al Riesgo	i.f	Total
Inversionistas	5,39%	10%	0,54%	16%
Banco Pacífico				11%

Fuente: Banco del Pichincha

Elaborado por: La autora

Para la creación de la empresa de seguros se necesita USD \$64.387, de los cuales USD \$28974 financiará el Banco del Pacífico; y USD \$35.413 aportarán los inversionistas, capital por el que exigirán una tasa mínima de ganancia sobre la inversión, que a partir de este momento se denominará TMAR (Tasa Mínima Aceptada de Rendimiento). La importancia de este indicador es que las instituciones bancarias no constituyen la referencia en que el inversionista debería basarse para fijar la TMAR; sino el índice inflacionario.

Pero al inversionista no le interesa que rinda la inversión igual que el índice inflacionario, sino que tenga un crecimiento mayor para compensar los efectos de la inflación.

Para el análisis del TMAR se considero los siguientes factores:

- Ganancia que compensa el efecto inflacionario, y
- El premio por arriesgar su dinero por invertir en una empresa de seguros.

$$TMAR = i + f + if$$

i = premio al riesgo

f = inflación

TMAR = Tasa Mínima Aceptada de Rendimiento

CUADRO N° 58
TMAR

TMAR=i+f+if	Total Inversión			
	64387			
Accionistas	% Aportación	Aportación USD	TMAR	Ponderación
Inversionistas (5)	55%	35.413	15,93%	9%
Banco Pacifico	45%	28.974	11,23%	5%
TOTAL	100%	64.387		14%

Fuente: Banco del Pacifico

Elaborado por: La autora

De la inversión total en activo fijo y diferido equivale a USD\$ 64.387 el 55% aporta el inversionista y el 45% se financiará a través del Banco del Pacifico. Los que significa que el rendimiento mínimo que deberá ganar la empresa de seguros será el 14%, para pagar al inversionista y al banco. Como se trata de capitales mixtos, se calculo la TMAR como el promedio ponderado de las aportaciones.

5.5. VALOR DE ACTIVO CIRCULANTE

Se observa el cuadro del activo circulante conformado por el costo del servicio, gastos de administración, operación y costo de ventas.

**CUADRO N° 59
VALOR DE ACTIVO CIRCULANTE**

CONCEPTO	USD
ACTIVO CIRCULANTE	10.335

Fuente: Cuadro Capital de Trabajo
Elaborado por: La autora

5.6. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO O PRODUCCIÓN MÍNIMA ECONÓMICA

Se considera el presupuesto de ingresos, costos de prestación de servicio, administración, ventas. Los mismos que se clasificaron en costos fijos y variables. El punto de equilibrio es donde los costos se igualan a los ingresos.

**CUADRO N° 60
CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

CONCEPTO	USD
Ingresos	169.289
Costos Totales	142.628
Costos Variables	87.535
Costo Fijos	60.985

Fuente: Cuadros de Ingresos, Costos Totales, Costos Variables y Costos Fijos

Elaborado por: La autora

5.7. CLASIFICACIÓN DE COSTOS

COSTOS FIJOS

**CUADRO N° 61
COSTOS FIJOS**

CONCEPTO	USD
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	28.292
GASTOS DE PRODUCCIÓN	10.357
GASTOS DE VENTA	13.794
MANTENIMIENTO	1.349
CONTROL DE CALIDAD	1.300
DEPRECIACIÓN	5.045
AMORTIZACIÓN INTANGIBLES	848
TOTAL	60.985

Fuente: Cuadros de costos Administrativos, Costos de Ventas, Mantenimiento, Control de Calidad, Depreciación y Amortizaciones Intangibles

Elaborado por: La autora

COSTOS VARIABLES

Costos Variables es el resultado de dividir el valor del Costo Variable Total USD\$ 87.535 sobre la cantidad del servicio de seguro de accidentes personales y enfermedades, obteniendo un costo variable unitario de USD\$ 7,50.

CUADRO N° 62
COSTOS VARIABLES

CONCEPTO		USD
	OTROS MATERIALES	256
	SUMINISTROS	288
	ASISTENCIA MEDICA	71.450
	FRANQUICIA	8.464
	ENERGÍA	335
	AGUA	161
	TELÉFONO	1.837
	COMBUSTIBLE	4.744
	TOTAL	87.535
11.664	Cv Unitario	7,50

Fuente: Cuadros Suministros, Otros Materiales, Asistencia Médica, Franquicia, Energía, Agua, Teléfono y Combustible
Elaborado por: La autora

COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES PROYECTADOS

CUADRO N°63
COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES PROYECTADOS

CONCEPTO	2012	2013	2014	2015	2016
Costos Variable	87.535	92253	97226	102466	107989
Costos Fijos	60.985	64272	67737	71388	75235
TOTAL	148.520	156.526	164.962	173.854	183.224

Fuente: Cuadros Costos Fijos; Costos Variables
Elaborado por: La autora

En el cuadro de los costos fijos, y costos variables de determinó que en cada año se va incrementar con la tasa de inflación un 5,39%.

VOLUMEN, INGRESO, COSTOS FIJOS, COSTOS VARIABLES

CUADRO N°64

VOLUMEN, INGRESO, COSTOS FIJOS, COSTOS VARIABLES

UNIDADES	INGRESOS	C.F.	C.V.	C.T.
0	0	60.985	0	60.985
1000	14.514	60.985	7.505	68.490
2000	29.028	60.985	15.010	75.995
3200	46.445	60.985	24.016	85.001
4300	62.411	60.985	32.271	93.256
5500	79.828	60.985	41.277	102.262
6000	87.085	60.985	45.029	106.015
8701	126.283	60.985	65.298	126.283
9770	141.803	60.985	73.323	134.308
10800	156.753	60.985	81.053	142.038
12400	179.975	60.985	93.061	154.046
14000	203.198	60.985	105.069	166.054
15600	226.421	60.985	117.077	178.062
17200	249.643	60.985	129.084	190.070

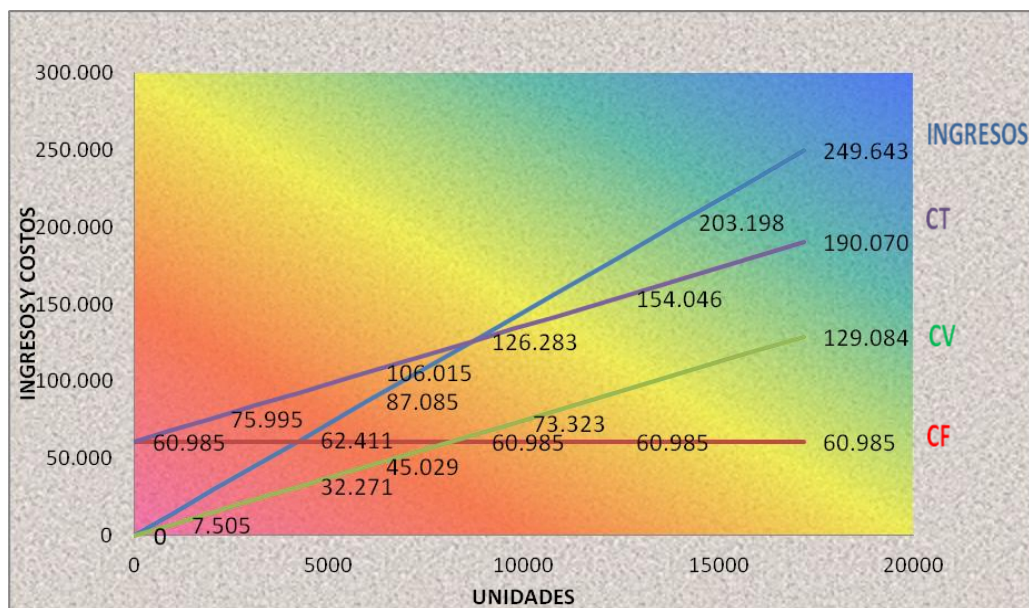
Fuente: Cuadros de Ingresos, Costos Fijos; Costos Variables, Costos Totales

Elaborado por: La autora

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

En el gráfico del punto de equilibrio, se observa que los ingresos por concepto de pólizas de seguros estudiantiles suman USD \$126.283, cantidad en la que se igualan a los costos totales. Para el cálculo del costo total se procedió a sumar el costo fijo mas el valor de las unidades (servicio de seguro) multiplicado por el costo variable unitario de USD\$ 7,50.

GRÁFICO N°10 PUNTO DE EQUILIBRIO



Fuente: Cuadro de Volumen, Ingreso, Costos Fijos, Costos Variables
Elaborado por: La autora

5.8. BALANCE GENERAL

CUADRO N° 65 BALANCE GENERAL INICIAL

ACTIVOS		PASIVOS	
Inversión Variable	10.335	Aporte Financiado	28.974
Inversión Fija	51.227		
Inversión Diferida	2.825	Aporte Propio	35.413
Total Activos	64.387	Total Pasivo y Patrimonio	64.387

Fuente: Cuadros de Valores e Inversiones, Cuentas por Cobrar, Terreno Etc.
Elaborado por: La autora

En el cuadro del Balance General se encuentra el activo corriente, activo fijo y diferido, pasivo fijo, capital social y capital de trabajo.

5.9. ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO Y CON VARIACIÓN DE LA PRESTACIÓN

CUADRO N° 66
ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	2012	2013	2014	2015	2016
NUMERO DE PÓLIZAS	11.664	11.968	12.281	12.601	12.930
PRECIO	14,51	15,30	16,12	16,99	17,91
(=) INGRESO	169.289	183.070	197.973	214.089	231.518
(-) COSTO DE SERVICIO	90.184	95.045	100.168	105.567	111.257
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	28.292	33.282	36.810	40.712	45.027
(-) GASTOS DE OPERACIÓN	10.357	12.163	13.452	14.878	16.455
(-) GASTOS DE VENTA	13.794	15.821	17.498	19.353	21.404
DEPRECIACIÓN	5.045	5.045	5.045	5.045	5.045
AMORTIZACIÓN	848	848	848		
(-) COSTOS FINANCIEROS	3.255	2.735	2.156	1.512	796
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	17.514	18.132	21.996	27.022	31.532
(-) 15% PART. DE TRABAJADORES	2.627	2.720	3.299	4.053	4.730
(-) IMPUESTO A LA RENTA	3.424	3.391	4.113	5.053	5.897
(=) UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTO	11.463	12.021	14.584	17.916	20.906
(-) PAGO DE LA DEUDA	4.631	5.151	5.730	6.373	7.089
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO	6.832	6.870	8.854	11.542	13.817

Fuente: Costo De Servicio, Costo De Administración, Costo De Venta, Costo De Franquicia, Costos Financieros, Depreciación, Amortización, Tabla de Amortización

Elaborado por: La autora

El estado de resultados, se determinó los períodos de prestación, ingresos de pólizas cada año, costos, gastos, depreciación, amortización, impuestos, pago de la deuda y por último la utilidad en el período de evaluación.

5.10. POSICIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

Para analizar la posición financiera se tomó en cuenta el valor del dinero en el tiempo de la empresa de seguros LOS LAGOS S.A. a través de razones financieras:

TASA DE SOLVENCIA O APALANCAMIENTO

Comprende dos tasas para la evaluación de proyectos, la tasa de deuda y el número de veces que se gana intereses.

- TASA DE DEUDA

CUADRO N° 67
TASA DE DEUDA

TD	DEUDA	28.974	0,57	57%
	AFT	51.227		

Fuente: Cuadro de la Deuda y Activos Fijos Totales
Elaborado por: La autora

La tasa de deuda es significativa ya que representa el 57% del activo fijo total. Sin embargo no se tiene referencias de otras empresas de seguros en el período de arranque, para determinar cuál sería el nivel óptimo del endeudamiento.

- **NÚMERO DE VECES QUE GANA INTERÉS**

El número de veces que gana intereses es de 5,38. Lo que significa que los costos financieros representan el 0,19% de la ganancia antes de intereses e impuestos.

CUADRO N° 68
NUMERO DE VECES QUE GANA INTERÉS

GANANCIA ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	17514	5,38
COSTOS FINANCIEROS	3255	

Fuente: Estado de Resultados con Financiamiento y con Variación de Servicio

Elaborado por: La autora

5.11. EVALUACIÓN FINANCIERA

Para realizar la evaluación económica de la empresa de seguros LOS LAGOS S.A., se utilizó los indicadores VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno), PR (Período de Recuperación), y B/C (Relación Beneficio Costo). En esta fase, ya se conoce el lugar donde va a funcionar la Empresa de Seguros, la capacidad de cobertura de servicio, el proceso de prestación del servicio, así como los costos de operación. También se conoce la inversión total para llevar adelante el proyecto; sin embargo no se ha demostrado aún que la inversión sea económicamente rentable, a pesar de que se observa que existen utilidades en cada uno de los períodos de análisis.

FLUJO DE CAJA

**CUADRO N° 69
FLUJO DE CAJA**

RUBRO	0	2012	2013	2014	2015	2016
NUMERO DE PÓLIZAS		11.664	11.968	12.281	12.601	12.930
PRECIO		14,51	15,30	16,12	16,99	17,91
Ingresos		169.289	183.070	197.973	214.089	231.518
Costos Variables		87.535	92.253	97.226	102.466	107.989
Costos Fijos		60.985	64.272	67.737	71.388	75.235
Depreciación		5.045	5.045	5.045	5.045	5.045
Amortización		848	848	848		
Intereses préstamo		3.255	2.735	2.156	1.512	796
Utilidad antes de impuesto		11.621	17.917	24.962	33.678	42.452
(-) 15% Participación de Trabajadores		1.743	2.688	3.744	5.052	6.368
(-) Impuesto a la Renta		2.272	3.351	4.668	6.298	7.939
Utilidad Neta		7.606	11.879	16.550	22.329	28.146
Depreciación		5.045	5.045	5.045	5.045	5.045
Amortización Intangibles		848	848	848		
Inversión Inicial	-64.387					
Inversión capital de trabajo	-10.335					
Préstamo	28.974					
Amortización deuda		4.631	5.151	5.730	6.373	7.089
Valor de desecho						28.481
Flujo de caja	-45.748	8.868	12.621	16.713	21.001	54.583
Valor actual del flujo	69.963					
VAN	24.215					
TIR	28%					

Fuente: Costo De Servicio, Costo De Administración, Costo De Venta, Costo De Franquicia, Depreciación, Amortización, Tabla de Amortización

Elaborado por: La autora

En el cuadro del flujo de caja, se aplicó el criterio del VAN para determinar la factibilidad del proyecto. Por lo que se procedió a actualizar los flujos mediante la tasa de 14% del TMAR. Seguidamente se procedió a sumar el valor de la inversión inicial USD \$-45.748, más el valor actual del flujo de USD \$69.963, obteniendo un VAN de USD \$24.215. Para el análisis de la

TIR se calculó en función de una tasa única del 28%, en la que los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos.

CALCULO DEL VAN

CUADRO N° 70 CALCULO DEL VAN

TMAR 14%

VAN	(45.748)	8.868	12.621	16.713	21.001	54.583
		1,14	1,30	1,47	1,68	1,910
	(45.748)	7.791	9.743	11.336	12.515	28.579
24.215	(45.748)	69.963				

Fuente: Flujo de Caja con Financiamiento

Elaborado por: La autora

CALCULO DEL TIR

CUADRO N° 71 CALCULO DEL TIR

TIR 28%

TIR	(45.748)	8.868	12.621	16.713	21.001	54.583
		$(1+r)^1$	$(1+r)^2$	$(1+r)^3$	$(1+i)^4$	$(1+r)^5$
	-45.748	8.868	12.621	16.713	21.001	54.583
		1	2	2	3	3
	-45.748	6.903	7.648	7.884	7.711	15.602
	-45.748	45.748				

Fuente: Flujo de Caja con Financiamiento

Elaborado por: La autora

CALCULO DEL BENEFICIO/ COSTO

CUADRO N° 72 CALCULO DEL BENEFICIO/COSTO

Relación Beneficio/Costo

14%

Inversión

(45.748)

Año	Beneficios	Beneficios descontados	Costos	Costos descontados
2012	169.289	148.739	157.668	138.529
2013	183.070	141.323	165.153	127.491
2014	197.973	134.276	173.011	117.345
2015	214.089	127.580	180.411	107.511
2016	231.518	121.219	189.066	98.992
Relación Beneficio/Costo			1,22	

Fuente: Flujo de Caja con Financiamiento

Elaborado por: La autora

R; B/C >1; VIABLE

R; B/C = 1; INDIFERENTE

R; B/C < 1; NO VIABLE

TIEMPO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

CUADRO N° 73
VAN TIR

	0	1	2	3	4	5
	-45.748	8.868	12.621	16.713	21.001	54.583
FE	69.963					
VAN	24.215					
TIR	28%					

Fuente: Flujo de Caja con Financiamiento
Elaborado por: La autora

CUADRO N° 74
TIEMPO DE RECUPERACIÓN

	-45.748	-36.881	-24.260	-7.547	13.454
TR	8.868	12.621	16.713	21.001	54.583

Fuente: Flujo de Caja con Financiamiento
Elaborado por: La autora

CUADRO N° 75
CÁLCULO DEL TIEMPO

7.547	X	4,31		
21.001	12	3	4	9
		Años	Meses	Días

Fuente: Flujo de Caja con Financiamiento
Elaborado por: La autora

Expresa el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, considerando los beneficios netos (B N) generados por el proyecto.

En el flujo de caja con financiamiento, el período de recuperación es 3 años, 4 meses y 9 días

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1. LA EMPRESA

La empresa de seguros será una organización que persigue un objetivo económico y social, a través de la prestación de seguros de accidentes y enfermedades, para satisfacer las necesidades de los niños de las escuelas del cantón Ibarra, y sobre todo para paliar la preocupación de los padres de familia en caso de que ocurra un accidente fortuito a sus hijos. Para lograr este propósito el equipo de comercialización de la empresa realizará una campaña de promoción directa a padres de familia, profesores y directores de escuela; para que se constituyan en aliados y veedores en la calidad de servicio que reciba los niños.

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

El nombre de la empresa es Compañía LOS LAGOS S.A.

FIGURA N° 8
LOGOTIPO LOS LAGOS COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.



CONFORMACIÓN JURÍDICA

Según la ley de compañías, la Compañía LOS LAGOS S.A., adoptará la razón social de una Compañía Anónima.

MISIÓN

LOS LAGOS S.A., dará un servicio de seguro de accidentes personales y enfermedades de excelente calidad “Cumpliendo con las necesidades de nuestros clientes”, lo que permitirá superar las expectativas de los padres de familia. Para lograr este propósito operará con talento humano capaz de brindar un servicio esmerado al cliente.

VISIÓN

A partir del 2013 LOS LAGOS S.A., será una empresa de servicios de seguro de innegable calidad y competitividad al servicio de los niños de escuelas y paliar la preocupación de los padres de familia del cantón Ibarra.

POLÍTICAS

La política de LOS LAGOS S. A. serán las directrices básicas que orienten al gerente a través de guías y procedimientos, en la toma de decisiones y el cumplimiento de objetivos. A continuación se desarrolla las políticas encaminadas al logro de los objetivos de la institución.

- a. Realizar eficientemente el trabajo asignado a cada puesto de acuerdo con lo que establece el reglamento interno, tomando en cuenta los planes operativos.
- b. La falta de puntualidad o inasistencia injustificada, serán sancionadas y podrán dar lugar a la pérdida de la remuneración correspondiente.
- c. Guardar respeto y consideración en el trato con sus superiores, compañeros y subalternos.
- d. Agilizar el pago de las indemnizaciones al asegurado y solicitar toda la documentación del siniestro ocurrido.
- e. Promocionar el seguro estudiantil a todas las instituciones educativas, además cumplir con los canales de distribución propuestos.
- f. Analizar el precio de la póliza de seguro para los siguientes años , que sea a la disponibilidad del padre de familia
- g. Brindar la mejor atención al cliente con la información oportuna, respondiendo todas sus inquietudes para lograr la contratación del seguro
- h. El personal que laborará debe satisfacer las necesidades del cliente en: puntualidad, cumplimiento, servicio esmerado; y sobre todo alcanzar el propósito de la empresa, que es generar rentabilidad y contribuir a mejorar las condiciones de vida de estudiantes y padres de familia.
- i. Proponerse en mejorar la cobertura de servicio a otros segmentos de mercado (provincia de Imbabura y Carchi).
- j. Para la selección del personal deberá hacer un reclutamiento, selección, capacitación y evaluación de desempeño.

- k. Los salarios se considerará la justicia y equidad para los ocupantes de diferentes cargos, a través de normas y procedimientos tendientes a establecer estructuras de salarios equitativos y justos.

VALORES

- **RESPECTO**

Es fundamental para la empresa de seguros Los Lagos, la cultura de servicio de calidad al cliente y el reconocimiento de actividades que realizan las personas, con sus propias ideas y niveles de atención dentro de un marco de convivencia y equilibrio, a través de la aceptación de los derechos propios y ajenos de los clientes.

- **ACTITUD DE SERVICIO**

Satisfacer plenamente las expectativas de servicio de sus clientes externos e internos, a través del aporte de los integrantes de la empresa en forma efectiva y precisa, para el cumplimiento de los estándares de servicio, normas, procesos y convicciones.

- **CALIDAD**

Dar cumplimiento a los compromisos con oportunidad y excelencia en todos los ámbitos de cada uno de las actividades de la empresa. Con el compromiso de garantizar el servicio efectivo del cliente, a través de elementos que permitan cumplir con las necesidades de los asegurados.

- **RESPONSABILIDAD**

Actuar con madurez y de manera espontánea para lograr los objetivos de la empresa. La capacidad de desarrollar y cumplir de manera autónoma, organizada y oportuna con los requerimientos, obligaciones, metas y objetivos, individuales y colectivos que se adquiere con los clientes.

- **TRABAJO DE EQUIPO**

Fomentar una actitud solidaria para el cumplimiento de objetivos empresariales y motivar al empleado para trabajar en equipo, de manera coordinada y efectiva en la ejecución de sus tareas.

- **COMPROMISO**

Asumir con dedicación, seriedad y profesionalismo los compromisos adquiridos con clientes, intermediarios y proveedores. Enfocar todos los esfuerzos para lograr los resultados esperados, a través de estrategias, innovación de procesos y aprovechamiento de la tecnología existente.

- **HONESTIDAD**

Es el principio de la verdad y transparencia que todo colaborador de la empresa aseguradora debe practicar con clientes, intermediarios y proveedores y a ser reconocido en el entorno laboral por la claridad en su actuación y rectitud en la toma de decisiones.

- **LEALTAD**

Compromiso a defender lo que creemos y en quien creemos. Es la disposición a realizar trabajos con rectitud, siendo fieles al compromiso y misión institucional.

- **VOCACIÓN DE SERVICIO**

Disposición permanente a satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes, colaboradores y de la organización, para mejorar en forma continua la calidad de servicio al cliente.

- **TRABAJO EN EQUIPO**

Capacidad de las personas de trabajar en forma grupal y de manera coordinada y efectiva en la ejecución de sus tareas.

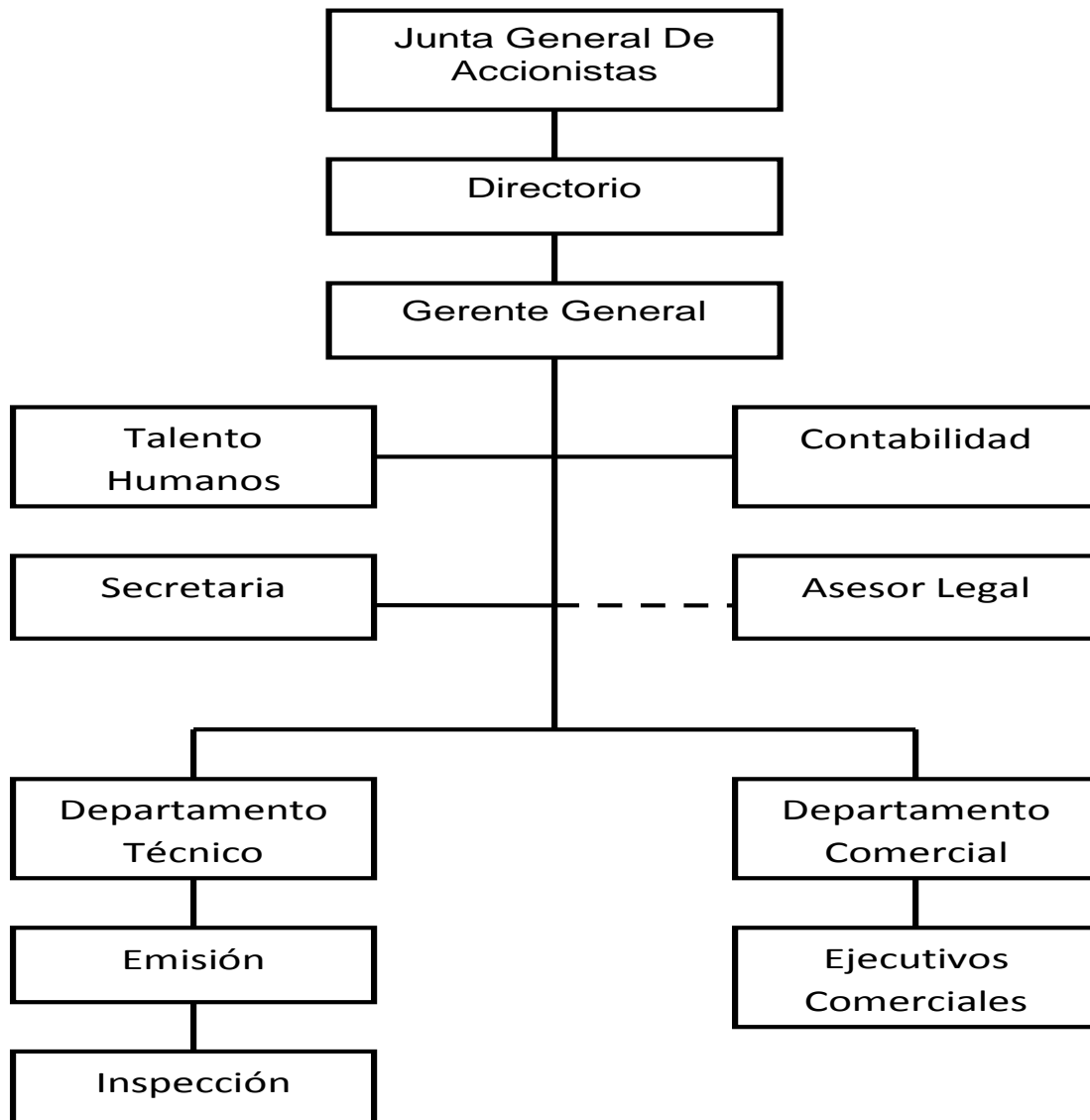
6.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La empresa de seguros LOS LAGOS S.A., será una organización que operará como sociedad anónima; domiciliada en la ciudad de Ibarra, y dispondrá de las siguientes áreas de trabajo: Gerencia, Secretaria, Jefe de Recursos Humanos, Jefe Técnico, Jefe de Contabilidad y Jefe Comercial.

El fin de esta empresa será contribuir a mejorar la calidad de vida de estudiantes y padres de familia en situaciones de emergencia, a través de la contratación de seguro de accidentes personales y enfermedades.

ORGANIGRAMA

FIGURA N° 9
ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: La Autora

ORGÁNICO FUNCIONAL

- **JUNTA GENERAL**

FUNCIONES

La junta general de accionistas se reunirá en la forma y para los efectos determinados en la Ley de Compañías, dentro de los noventa días siguientes al cierre de cada ejercicio anual, con el fin de conocer y resolver sobre el informe del Directorio relativo a la marcha del negocio, los estados financieros y distribución de utilidades. Según la Ley General De Instituciones Del Sistema Financiero (2011), art. 29.

Representa la máxima autoridad por esta razón ningún departamento tiene la dependencia funcional de la empresa. Las principales funciones que deben cumplir son:

- ✓ Nombrar y remover al Presidente, Gerente, Directores, cuando la organización así lo requiera.
- ✓ Determinar los lineamientos generales e importantes para el funcionamiento de la Microempresa.
- ✓ Aprobar los Estados Financieros de la Microempresa.
- ✓ Resolver la distribución de beneficios sociales.
- ✓ Aprobación d estatutos, modificaciones de contratos sociales, transformación o disolución de la Microempresa.

- **DIRECTORIO**

FUNCIONES

Según la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero; (2011), Art. 30. Dice: “Los miembros del Directorio serán civil y penalmente responsables por sus acciones u omisiones en el cumplimiento de sus respectivas atribuciones y deberes, como son:

- ✓ Definir la política financiera y crediticia de la institución y controlar su ejecución.
- ✓ Analizar y pronunciarse sobre los informes de riesgo crediticio, y a la proporcionalidad y vigencia de las garantías otorgadas.
- ✓ Emitir opinión bajo su responsabilidad, sobre los estados financieros y el informe de auditoría interna, que deberá incluir la opinión del auditor, referente al cumplimiento de los controles para evitar el lavado de dinero.
- ✓ Conocer y resolver sobre el contenido y cumplimiento de las comunicaciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros, observaciones, recomendaciones o iniciativas sobre la marcha de la institución; y,
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las disposiciones emanadas de esta ley, de la Superintendencia de Bancos y Seguros, en la órbita de su competencia, de la Junta General y del mismo Directorio.

- **GERENTE**

FUNCIONES

- ✓ Cumplir y hacer cumplir con las políticas y normas de la empresa.
- ✓ Crear políticas para un mejor control interno de la empresa.
- ✓ Realizar la planificación, organización, coordinación y control, de los procesos administrativos y productivos.
- ✓ Someter a conocimiento y aprobación de la Junta General de Accionistas.
- ✓ Gestionar la concesión de créditos en las instituciones financieras de la localidad.
- ✓ Promover los cursos de capacitación tanto para trabajadores como para la comunidad relacionada con la producción de granola.
- ✓ Velar por el cumplimiento de los objetivos planteados en la empresa.
- ✓ Informar a sus funcionarios sobre las acciones a seguir en la empresa.
- ✓ Realizar estrategias de comercialización con el fin de abrir nuevos mercados.

- **ASESOR LEGAL**

FUNCIONES

- ✓ Asume la defensa judicial o extrajudicial de los directivos, ejecutivos y funcionarios, siempre que se relacione con actividades propias de la empresa.
- ✓ Inicia los juicios civiles para la recuperación de cartera y penales por faltantes determinados por auditoría interna y externa en caso de presentarse;
- ✓ Presenta informes de su gestión a Gerencia General o estamento superior que lo requiera;
- ✓ Asesora a Directivos y Empleados de la Empresa sobre nuevas técnicas, cambios en las leyes Ecuatorianas, así como reglamentos, decretos, y más normativas de interés de la empresa.
- ✓ Asume y tramita la defensa de litigios que se proponen por parte de la Cooperativa o en contra de ella, ya sea por finiquitos de contratos, vistos buenos, cobranzas de cartera vencida y otras demandas comprobables, civiles, penales etc.
- ✓ Supervisa y legaliza contratos, convenios, cartas compromiso, poderes y otros documentos que requiera la empresa.
- ✓ Estudia y analiza documentos requeridos para el otorgamiento de los préstamos hipotecarios emitiendo el informe respectivo.

- ✓ Redacta minutas, demandas, convenios, poderes, contratos de trabajo, cartas de compromiso, reglamentos, de compra.-venta, cancelación de hipotecas, reformas o aumento de capital de la empresa etc.
- ✓ Efectúa proyectos de reformas de estatutos y reglamentos de la empresa sugiriendo su Implementación.
- ✓ Tramita los procesos judiciales instaurados por la empresa, en coordinación con la Gerencia General.
- ✓ Asiste a reuniones en representación de la empresa ante otras instituciones públicas y privadas.
- ✓ Elabora el manual de procedimiento de trabajo del área jurídica.

- **SECRETARIA**

FUNCIONES

- ✓ Organizar, vigilar y atender los servicios generales y requerimientos de la administración de la microempresa.
- ✓ Atiende al público en general y clientes en particular personalmente o por teléfono y concierta citas o toma nota del mensaje e informa al Gerente General.
- ✓ Redacta o dispone la realización de memorándums, comunicaciones de acuerdo a los lineamientos generales impartidos por el Gerente General.

- ✓ Organiza, controla y mantiene actualizado el archivo de su responsabilidad que sirve para la toma de decisiones a la Gerencia General.
- ✓ Organiza audiencias, citas y reuniones del Gerente General con personal interno y /o externo.
- ✓ Toma dictados, los transcribe a computadora y envía comunicaciones sobre asuntos exclusivos de la empresa.
- ✓ Realiza reservaciones de pasajes aéreos y hoteles de acuerdo a las necesidades de la Gerencia General y Directivos.
- ✓ Encargada de realizar el fotocopiado de documentos que requiera la empresa.
- ✓ Convoca a las sesiones de los Consejos de Administración y Vigilancia.
- ✓ Envía y recepción de documentos vía fax.
- ✓ Recibe y distribuye la correspondencia de la empresa.
- ✓ Colabora con el Consejo de Administración.

- **TALENTO HUMANOS**

FUNCIONES

- ✓ Coordina el proceso de reclutamiento y selección del personal.
- ✓ Asignar las funciones a cada puesto de trabajo de acuerdo a las necesidades de la empresa.

- ✓ Planificar programas de capacitación de trabajadores para el mejoramiento de los conocimientos.
- ✓ A través de memorándums informa al personal sobre las políticas y procedimientos de recursos humanos.
- ✓ Da cumplimiento al pago de sueldo y salarios de acuerdo a la ley
- ✓ Hace cumplir las normas de higiene y seguridad en el trabajo.
- ✓ Crea un sistema de comunicación efectivo, con las diferentes áreas de la empresa.

- **EMISIÓN**

FUNCIONES

- ✓ Atiende oportunamente con amabilidad, cortesía y eficiencia al público.
- ✓ Realiza las aperturas de cuenta a nuevos socios de clientes que reclaman.
- ✓ Verificar la afiliación del cliente que reclama.
- ✓ Presenta un Informe del reclamo del cliente.
- ✓ Dar soluciones a los reclamos.
- ✓ Maneja y mantiene técnicas apropiadas de comunicación y relaciones interpersonales.

- **INSPECCIÓN**

FUNCIONES

- ✓ Acudir a las intuiciones educativas verificar los riesgos que tienen los estudiantes dentro de la escuela
- ✓ Ser amable, paciente y eficiente en su labor
- ✓ Verificar cuantos estudiantes hay en la institución y cuantos están afiliados.
- ✓ Realiza peritos de un accidente que ocurra un asegurado o representantes del asegurado.
- ✓ Presenta un Informe sobre la inspección realizada.

- **CONTADOR**

FUNCIONES

- ✓ Estar constantemente actualizándose con lo que respecta al Servicio de Rentas Internas y asuntos afines a su cargo.
- ✓ Realizar los pagos autorizados por la gerencia y realizar las retenciones dispuestas por la ley.
- ✓ Tener la documentación del control contable al día.

- ✓ Cumplir con el pago de remuneraciones, servicios, bienes y otros gastos.
- ✓ Estar pendiente e informar a gerencia sobre el vencimiento de documentos.
- ✓ Elaborar Estados Financieros y poner a conocimiento de la gerencia el presupuesto anual.
- ✓ Controlar la nomina de personal, con la finalidad de que se analicen los descuentos viáticos y aportes al IESS.
- ✓ Hacer reportes financieros periódicos y elevar a la gerencia.

- **EJECUTIVOS COMERCIAL**

FUNCIONES

- ✓ Responsable en la venta y promoción del servicio de la empresa.
- ✓ Verificar los cobros por venta y ayudar a la facturación.
- ✓ Dirección, Control y Mejoramiento del servicio al cliente con el fin de mantener la distribución y comercialización de la prestación de servicios.
- ✓ Mantener un carácter apropiado para la atención al cliente.
- ✓ Atiende oportunamente con amabilidad, cortesía y eficiencia al público en las operaciones de servicios de la empresa.
- ✓ Realiza las aperturas de cuenta a nuevos asegurados e ingresar al sistema computacional para tenerles registrados.

- ✓ Realiza la actualización de los datos de los asegurados.
- ✓ Indica los pasos para su afiliación definitiva dando apertura a la respectiva carpeta de asegurado.
- ✓ Presenta informes sobre el desarrollo de los asuntos propios del cargo, o los de carácter especial que le sean solicitados en el mismo orden.
- ✓ Maneja y mantiene técnicas apropiadas de comunicación y relaciones interpersonales.
- ✓ Lleva, controla y custodia todos los archivos inherentes a su cargo.

CAPÍTULO VII

IMPACTOS

7.1. IMPACTOS

IMPACTO ECONÓMICO

CUADRO N° 76
IMPACTO ECONÓMICO

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
COSTO							3	3
INGRESOS							3	3
UTILIDAD							3	3
TOTAL							9	9
							9	3,0

$$\text{Impacto Económico} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{N° de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Económico} = 9/3 = 3$$

A través de la creación de la empresa de seguros se espera lograr un impacto económico, reflejado en la optimización de costos, maximización de ingresos y utilidades A través de una administración con énfasis en planificación y control. Por lo que se espera lograr un impacto económico positivo alto.

IMPACTO SOCIAL

CUADRO N° 77
IMPACTO SOCIAL

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
VIVIENDA						2		2
FUENTES DE EMPLEO						2		2
CALIDAD DE VIDA							3	3
SALUD							3	3
TOTAL						4	6	10
							10	2,5

$$\text{Impacto Social} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{N}^\circ \text{ de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Social} = 10/4 = 2,5$$

El impacto social esperado se verá reflejado en la creación de fuentes de empleo, adquisición de vivienda para los trabajadores, y sobre todo la mejora de calidad de vida de estudiantes y padres de familia, a través de asistencia médica en situaciones emergentes, causadas por accidentes de tránsito, escolares, del hogar y enfermedades.

IMPACTO ECOLÓGICO

CUADRO N° 78
IMPACTO ECOLÓGICO

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
CULTURA DEL PERSONAL							3	3
RECICLAJE							3	3
TOTAL							6	6
							6	3,0

$$\text{Impacto Ecológico} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{Nº de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Ecológico} = 6/2 = 3$$

El impacto ecológico a lograr es positivo alto y se verá reflejado en la cultura del personal y el reciclaje de los desechos en forma técnica, a través de la capacitación y concientización de los trabajadores en el cuidado del medio ambiente.

IMPACTO TECNOLÓGICO

CUADRO N° 79
IMPACTO TECNOLÓGICO

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
CONOCIMIENTO							3	3
TECNOLOGÍA BLANDA							3	3
TECNOLOGÍA DURA							3	3
INNOVACIÓN							3	3
TOTAL							12	12
							12	3,0

$$\text{Impacto Tecnológico} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{Nº de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto Tecnológico} = 12/4 = 3$$

Con la creación de la empresa de seguros se espera lograr un impacto tecnológico alto, manifestado en la actualización permanente de conocimientos, a través de la transferencia de tecnología blanda y adquisición de tecnología de punta. Pero sobre todo se espera del talento humano un aporte a la innovación de métodos y procedimientos en actividades de aseguramiento y en la gestión para la prestación de un servicio médico de calidad a los estudiantes.

IMPACTO EDUCATIVO

**CUADRO N° 80
IMPACTO EDUCATIVO**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
CALIDAD HUMANA							3	3
APORTE SOCIAL							3	3
MEJORAMIENTO PROFESIONAL							3	3
EXPERIENCIA							3	3
TOTAL							12	12
							12	3,0

$$Impacto\ Educativo = \frac{\sum Nivel\ de\ Impacto}{N^{\circ}\ de\ Indicadores}$$

$$Impacto\ Educativo = 12/4 = 3$$

El impacto educativo esperado es alto, y se verá manifestado en la calidad humana de los trabajadores a través de la capacitación. El aporte social estará reflejado en el servicio médico que recibirán los estudiantes en situación de accidentes personales y enfermedades; en el mejoramiento personal a través del respeto por sí mismos y crecimiento personal, adquisición de experiencia a través de la ejecución repetitiva de actividades.

IMPACTO EN SALUD

**CUADRO N° 81
IMPACTO EN SALUD**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
CALIDAD DE ATENCIÓN AL CLIENTE							3	3
ASISTENCIA MEDICA							3	3
BIENESTAR FAMILIAR							3	3
TOTAL							9	9
							9	3,0

$$\text{Impacto Salud} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{N° de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto en Salud} = 9/3 = 3$$

La empresa de seguros espera lograr un impacto alto en salud, reflejado en la calidad de atención al cliente, a través de la asistencia médica en clínicas con la que mantiene convenios la empresa aseguradora.

IMPACTO GENERAL

CUADRO N° 82
IMPACTO GENERAL

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
ECONÓMICO							3,00	3,00
SOCIAL						2,50		2,50
ECOLÓGICO							3,00	3,00
EDUCATIVO							3,00	3,00
SALUD							3,00	3,00
TOTAL						2,5	12,00	14,50
							14,50	2,90

$$\text{Impacto General} = \frac{\sum \text{Nivel de Impacto}}{\text{N° de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto General} = 9/3 = 3$$

El impacto general analiza aspectos económicos, sociales, ecológicos, educativos y de salud, como resultado de la creación de la empresa de seguro LOS LAGOS S.A. El impacto económico prevé mejora en la situación financiera de propietarios, trabajadores y padres de familia para abordar sus diferentes necesidades. El impacto social predice la adquisición de una vivienda con financiamiento y amortización de deuda como resultado de los

ingresos percibidos en el desempeño en un puesto de trabajo en la empresa de seguros. Estos logros contribuirán a mejorar la calidad de vida de las familias involucradas en el proyecto. A través de la educación y concientización de los trabajadores sobre el cuidado del medio ambiente se espera lograr un impacto ecológico favorable para el medio ambiente. El impacto tecnológico se alcanzará con el enriquecimiento del conocimiento a través de la tecnología de punta. El impacto educativo se verá reflejado en la calidad humana de la gente, profesionalización de los egresados y logros de experiencia a través de la investigación. El impacto en salud se podrá apreciar en la forma como son atendidos los pacientes (estudiantes) al ingresar a las clínicas para recibir asistencia médica, lo que ayudará al bienestar de la familia en situaciones de calamidad.

En general, con la creación de la empresa de seguros LOS LAGOS S.A. se espera lograr un resultado favorable, a través del impacto que surtirá esta unidad productiva a la sociedad en general.

CONCLUSIONES

- Los directores de Instituciones Educativas están de acuerdo con la contratación de un seguro estudiantil, ya que podrían acudir con los estudiantes en situaciones de emergencia a una clínica.
- El 93% de padres de familia están de acuerdo que sus hijos tengan un seguro estudiantil, ya que contribuirían a mejorar la calidad de vida, a través de la asistencia de sus hijos en clínicas de la ciudad.
- La Superintendencia de Bancos y Seguros de alguna manera restringe la creación de nuevas empresas de seguros, a través del exceso de capital que debería mantener una aseguradora (USD\$ 460.057,50).
- La cobertura de arranque del servicio de seguro de la empresa LOS LAGOS S.A. es para los alumnos del nivel primario particulares del cantón Ibarra..
- En la provincia de Imbabura existen empresas aseguradoras que han cubierto el 0,3% de servicio de accidentes personales para estudiantes en general.
- A través del tiempo se ha observado que el Ecuador y el mundo ha existido crisis económica y política; sin embargo estas situaciones se han solucionado.

- De acuerdo a los registros estadísticos del ministerio de Salud, se ha determinado la presencia de epidemias en la ciudad de Ibarra (cólera e influenza).
- Una vez realizada el diagnostico situacional se determinó que existen necesidades para los estudiantes de nivel primario y padres de familia, causadas por accidentes personales, provocados por caídas, torceduras, empujones entre compañeros, juegos dentro y fuera de la institución, actividades de cultura física y enfermedades de tipo viral como: refriados, gripe, síntomas de influenza; alergias provocadas por cambios bruscos de temperatura y por consumo de alimentos mal preparados.
- El precio estimado promedio del servicio de seguro estudiantil para el año 2012 será de USD\$ 14,51, con el que están de acuerdo los padres de familia.
- Padres de familia y directores expresaron su preferencia por la ubicación de la empresa de seguro en el centro de la ciudad de Ibarra. Así como por el trato amable y gentil que deberían recibir sus hijos por el personal de la empresa, enfermeras y médicos de las casas de salud.
- En el flujo de caja sin financiamiento, se obtuvo saldos positivos en todos los años de evaluación en el horizonte del proyecto.
- La evaluación financiera a través de los principales indicadores en el flujo de caja presentan los siguientes resultados: VAN USD \$ 24.215, TIR 28%, beneficio costo 1,22 y el período de recuperación es de 3 años, 4 meses y 9 días

RECOMENDACIONES

- Los directores recomienden a los padres de familia asegurar a los estudiantes, para que puedan acceder a un servicio médico en una clínica.
- Que todos padres aseguren a sus hijos, para que sean beneficiarios a una atención medica de calidad.
- Aprovechar la modalidad de contrato de franquicia para contrarrestar la disposición de la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Ampliar la cobertura demográfica del servicio del seguro a nivel provincial, para que la aseguradora haga una mejor segmentación, lo que permitirá obtener mayores ingresos por concepto de pólizas de servicio de seguro.
- Aprovechar la demanda disponible a través de estrategias de promoción (Publicidad).
- Adoptar planes de contingencia para paliar la crisis económica y política del país y el mundo.
- Que las clínicas prevean medicinas y médicos tratantes para afrontar posibles epidemias. (cólera e influenza).

- Dar una solución a las necesidades de los estudiantes y padres de familia a través de un contrato de servicio de seguro con la empresa aseguradora.
- Fijar el precio de acuerdo al mercado y apoyarse en estrategias de calidad de servicio de seguro para el posicionamiento empresarial.
- Acoger las sugerencias de padres de familia y directores, respecto a la ubicación de la empresa de seguro en el centro de la ciudad, así como el trato amable y gentil para los asegurados.
- Como resultado de la evaluación financiera a través de los indicadores VAN, TIR, Beneficio Costo y período de recuperación de la inversión, se recomienda la creación de la empresa de seguros.
- También se sugiere aprovechar el apalancamiento financiero en la evaluación del flujo de caja, que a continuación se describe los indicadores y valores respectivos, un VAN de USD\$ 24.215, una TIR de 28%, la relación Beneficio/Costo es de 1,22, y un período de recuperación es de 3 años, 4 meses y 9 días

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ BACA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. México. 2.010.

- ✓ BENJAMÍN, Enrique. Organización de Empresas. Editorial McGrawHill. 2004

- ✓ BERNAL, Cesar; Metodología de la investigación; Editorial Pearson Education; Segunda Edición; México 2006

- ✓ BRAVO, Mercedes; (2008), Contabilidad General, Quinta Edición, Quito Ecuador.

- ✓ BRIGHAN, Eugene. Y HOUSTON Joel. (2005). Fundamentos de Administración Financiera, Decima Edición, Thomson Editores, México.

- ✓ BUENO, René A; Escuela Politécnica de Ejercito Modalidad A Distancia; Editorial Universidad Central; Quito – Ecuador 2003

- ✓ CERDA, Gutiérrez; Como Elaborar Proyectos, Cooperativa Editorial Magisterio, Bogotá - Colombia, 2003.

- ✓ CHIAVENATO, Idalberto. Administración de Recursos Humanos. Colombia. 2004

- ✓ COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN UTN, Guía para el Diseño del Plan de Trabajo de Grado, Editorial Universitaria, 2005.

- ✓ FRANKLIN, Enrique. Organización de Empresas Análisis, diseño y estructura. México. 2008

- ✓ GÓMEZ, Guillermo (2005), Planeación y Organización de Empresas, Mc Graw Hill, Octava Edición, México.

- ✓ GITMAN, Laurence J. (2007) Principios de Administración financiera, Decimo Primera Edición, Pearson Educación, México.

- ✓ JÁCOME, Walter; Bases Teórica y Prácticas para el Diseño y Evolución de Proyectos Productivos y de Inversión; Editorial Universitaria; Ibarra - Ecuador 2005

- ✓ LEIVA, Francisco; Nociones de Metodología de Investigación Científica; Editorial Tippoffset "Ortiz"; Segunda Edición; Quito - Ecuador 2001

- ✓ MÉNDEZ, Carlos; Guía para Elaborar Diseños de Investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas; Editorial McGraw Hill; Segunda Edición Santa Fe de Colombia

- ✓ OCÉANO/CENTRUM. Enciclopedia del Empresario. España. 2005

- ✓ REINOSO, Victor A; Proceso Administrativo y su Aplicación en las Empresas; Ministerio de Educación y Cultura; Tercera Edición Quito – Ecuador 1985

- ✓ ROBBINS, Stephen y Coulter Mary. Administración. México. Sexta Edición. Prentice Hall. México. 2005

- ✓ ROMERO, Javier; Principios de Contabilidad; Editorial Ultra S.A. de C.V.; Tercera Edición; Iztapalapa – México 2006.

- ✓ STATON, William y Etzel, Michael. Fundamentos de Marketing. México. 2004

- ✓ SARMIENTO, Rubén; (2005); Contabilidad General; Ecuador.

- ✓ ZAPATA, Pedro, (2005) Contabilidad General, Cuarta Edición Editorial Mc Graw Hill

- ✓ Ley de Compañías

✓ Ley de Seguros

✓ Código de Comercio

LINCOGRAFÍA

- ✓ http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=objetivos%20de%20una%20empres%20de%20servicios&source=web&cd=4&sqj=2&ved=0CDgQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.industriaynegocios.cl%2FAcademicos%2FYaninaVecchiola%2Fcursos%2FINGCOMERCIAL%2FAdministracion%2F520I%2Ffunciones_parte_1.ppt&ei=Le9tT42FMY3QgAergYFs&usg=AFQjCNGSLp0akkDrqXBUalw6r2ZkCUPykQ
- ✓ <http://www.telpin.com.ar/interneteducativa/proyectos/2006/lasempresas/Pagina%207.htm>
- ✓ <http://www.monografias.com/trabajos75/elementos-funciones-empresa/elementos-funciones-empresa.shtml>
- ✓ <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3641/Etapas-de-desarrollo-en-la-empresa->
- ✓ http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=que%20es%20empresa%20de%20seguro&source=web&cd=9&ved=0CGsQFjAI&url=http%3A%2F%2Fwebdelprofesor.ula.ve%2Feconomia%2Fzayda%2Finstituciones%2520financieras%2FTEMA%252011.%2520EMPRESAS%2520DE%2520SEGURO%2520Y%2520REASEGURO.ppt&ei=VPdrT9TVN8aaqwe-0KyYBg&usg=AFQjCNEnyFPLjqZGFdmXRSKFKB2E_fmOIQ
- ✓ http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/seguroconcepto/
- ✓ <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/estudio-mercado>
- ✓ <http://www.promonegocios.net/mercado/meta-mercado.html>
- ✓ <http://www.gestiopolis.com/canales5/emp/pymecommx/35.htm>

- ✓ <http://ricoverimarketing.es.tripod.com/RicoveriMarketing/id15.html>
- ✓ <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/promocion-definicion-concepto.html>
- ✓ <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>
- ✓ <http://www.finoconsultores.com/faqresults.asp?category=SEGUROS&question=2>
- ✓ http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=macrolocalizacion%20del%20proyecto%20concepto&source=web&cd=2&ved=0CCsQFiAB&url=http%3A%2F%2Fwww.itescam.edu.mx%2Fprincipal%2Fsylabus%2Fpdb%2Frecursos%2F2581.DOC&ei=ySVyT7mUMoXcggfG1LBd&usq=AFQjCNFRdRpl84KEji52DsJQYwxU4GWm_A
- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Imbabura
- ✓ <http://www.definicionabc.com/general/equipo-de-oficina.php>
- ✓ <http://www.definicionabc.com/geografia/terreno.php>
- ✓ <http://concurso.cnice.mec.es/cnice2006/material107/organizacion/presupuesto.htm>
- ✓ <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/inversion-financiamiento>
- ✓ <http://www.definicion.org/egreso>
- ✓ <http://www.real-color.es/faqs/que-es-una-franquicia/>
- ✓ http://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-finance.html
- ✓ <http://www.coacmai.fin.ec/JOOMLA/DESCARGAS/DOCUMENTOS/1%20MAN.%20FUNCIONES.pdf>

- ✓ http://www.derechoecuador.com/index.php?option=com_content&view=article&id=5880:ley-organica-del-servicio-publico&catid=59:leyes
- ✓ http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=que%20es%20mision%20de%20una%20empresa&source=web&cd=4&sqj=2&ved=0CEQQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.dspace.espol.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F5643%2F5%2FCAPITULO%2520II.doc&ei=Aih6T_-6LsOCgAePxoDjDg&usq=AFQjCNFNzGe_tUjFWOialSzQwr6os0zLcw
- ✓ http://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=que%20es%20mision%20de%20una%20empresa%20concepto&source=web&cd=4&ved=0CEgQFjAD&url=http%3A%2F%2Fclasev.net%2Fv2%2Fmod%2Fresource%2Fview.php%3Fid%3D5470%26redirect%3D1&ei=oyh6T6O0IIgfgwe_3ozfDg&usq=AFQjCNGFLEbRogGNphYKdRf-RqIIV0UHbA
- ✓ <http://www.conadis.gob.ec/menores.php>

ANEXOS

ANEXO N° 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENCUESTA A LOS PADRES DE FAMILIA DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS

INSTRUCCIONES:

Con el objetivo de realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Solicito su atención contestando las siguientes preguntas.

DATOS PERSONALES:

Nombre del Entrevistado:

Cargo o función que desempeña:

Fecha:

CUESTIONARIO:

1. ¿Cree usted que los estudiantes del nivel primario necesitan un seguro contra todo accidente?

SI

NO

2. ¿Qué tan importante es para usted que un niño tenga un seguro con las siguientes coberturas? (señale una o varias).

- Seguros de Vida
- Accidentes de Transito
- Accidentes Generales
- Enfermedades Terminales
- Enfermedades Temporales
- Becas estudiantiles por fallecimiento de padres

3. ¿Si usted se interesa en un seguro para un estudiante del nivel primario, hasta que valor asignaría cada año? (dólares).

- 10-15
- 16-20
- 21-25
- 26-30

4. ¿Qué aseguradoras cree usted que son las de más confianza?

- Aseguradora Colonial
- Aseguradora Equinoccial
- Aseguradora del Sur
- Aseguradora Interoceánica
- Aseguradora Bolívar
- Otro ¿Cuál?.....

5. ¿Cómo califica la creación de una Empresa de Seguros para estudiantes de nivel primario?

- Bueno
- Muy Bueno
- Excelente

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS GERENTES DE LAS ASEGURADORAS DEL CANTÓN IBARRA

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Empresa:

Nombre del Entrevistado:

Fecha:

CUESTIONARIO:

1. **Cuál es la cobertura de seguro que brinda a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra.**
Seguros de Vida
Accidentes de Transito
Accidentes Generales
Enfermedades Terminales
Enfermedades Temporales
Becas estudiantiles por fallecimiento de padres
2. **De las coberturas citadas, cual es la de mayor incidencia e importancia para la Aseguradora.**
3. **Del total clientes asegurados en su compañía en porcentaje, cuanto representa el segmento de estudiantes de primaria del cantón Ibarra**

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 3

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS DIRECTORES DE LAS DIFERENTES ESCUELAS DEL CANTÓN IBARRA

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Institución
Nombre del Entrevistado:
Fecha:

CUESTIONARIO:

1. Qué tipo de accidentes considera usted que son frecuentes en los estudiantes de nivel primario.
2. A sucedido algún accidente a los estudiantes dentro de la institución.
3. Qué tipo de enfermedades se presentan con mayor frecuencia en los estudiantes del nivel primario.
4. Qué criterio tiene sobre la creación de una empresa de seguros contra accidentes generales para estudiantes de nivel primario.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 4

PADRES DE FAMILIA DE ESTUDIANTES DE ESCUELA PRIMARIAS

INSTITUCIONES	SOSTENIMIENTO	Total
Academia Militar San Diego	Particular	562
Eduard Spranger	Particular	158
Madre Teresa Bacq	Particular	640
Santa Marianita De Jesús	Particular	198
Sudamericano	Particular	73
Nuestra Señora de la Merced	Fiscomisional	195
Los Álamos	Particular	174
Liceo Aduanero	Particular	411
Diocesano Bilingüe	Particular	317
Escuela Fe y Alegría	Fiscomisional	597
Fundación Educativa Ibarra	Particular	50
La colonia	Particular	48
La Merced	Particular	683
La Victoria	Particular	586
Lidia Sevilla León	Particular	157
Nuestra Señora de Fátima	Fiscomisional	487
Oviedo	Particular	781
San Vicente Ferrer	Particular	126
Alfredo Albuja Galindo	Municipal	779
Jean Piaget	Particular	161
Inmaculada Concepción	Particular	778
La Salle	Particular	920
Los Arrayanes	Particular	200
Pensionado Atahualpa	Particular	522
Sagrado Corazón de Jesús	Particular	820
San Juan Bosco	Particular	996
San Juan Diego	Particular	562
4 de julio	Particular	323
Victoria Bilingual Christian Academy	Particular	258
Inocencio Jácome	Particular	409
TOTAL		12971

Fuente: Ministerio de Educación

Elaborado por: La autora



ANEXO N° 5

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS GERENTES DE LAS ASEGURADORAS DEL CANTÓN IBARRA

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Empresa: SEGUROS COLONIAL
Nombre del Entrevistado: ING. PAUL ARENDS SÁNCHEZ
Fecha: 04 de Julio de 2011

CUESTIONARIO:

1. ¿Cuál es la cobertura de seguro que brinda a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra?

La cobertura de nuestra empresa corresponde a los accidentes personales. En el ramo de accidentes personales se cubre lo que es becas estudiantiles por fallecimiento de los padres.

El accidente de tránsito específicamente para un estudiante de escuela no existe, en caso de que el papá tenga un carro asegurado y resulta que el estudiante va como pasajero y se produce un choque, va a tener la cobertura de accidentes personales, pero no porque es estudiante ni porque hay un producto de accidentes de tránsito. En nuestra compañía no cubre lo referente a seguro de vida que se produce por enfermedad y vejes.

2. ¿De las coberturas citadas, cual es la de mayor incidencia e importancia para la Aseguradora?

La Aseguradora Colonial solo cubre accidentes personales.

3. ¿Cuáles son los costos de operación de la empresa Aseguradora?

Los costos de Seguros Colonial en una forma general y en porcentaje que en la administración es un 15%, existe comisiones del 15%, lo que es de siniestros es un 60% y por último la Utilidad que se espera es un 10%.

4. ¿Cuáles son los precios de venta de la empresa Aseguradora?

En el ramo de Accidentes Personales que mantenemos en la aseguradora, son diferentes precios por supuesto que el cliente escoge que plan desea como: el Plan A es de USD 14,74, el Plan C USD 17,30 y el Plan D USD 21,86 todos estos Planes tiene las mismas coberturas lo que cambia es el valor y esto contiene el pago inmediato por muerte accidental, incapacidad total o permanente, desmembraciones por accidente, renta mensual para gastos educativos por muerte accidental del padre o representante legal, gastos médicos por accidente, renta diaria hospitalaria por accidente, Gastos de ambulancia por accidente, gastos sepelio.

5. ¿A su criterio que características debería tener un seguro estudiantil de buena calidad?

Un seguro estudiantil por el ramo de accidentes personales debe tener una beca estudiantil en caso de muerte del padre de familia, gastos médicos por accidente, muerte del estudiante y gastos mortuorios estos son las características de un seguro de buena calidad, también hay que recalcar además del seguro la aseguradora debe tener un buen servicio, un deducible optimo y los convenios con casa de salud muy eficiente para poder mantener al cliente.

6. ¿Estas características obedecen a las necesidades a los clientes?

Claro que si obedecen con las necesidades a nuestro cliente.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 6
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

**ENTREVISTA PARA LOS GERENTES DE LAS ASEGURADORAS DEL
CANTÓN IBARRA**

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Empresa: SEGUROS INTEROCEÁNICA
Nombre del Entrevistado: ING. FERNANDO PROAÑO BONILLA
Fecha: 05 de Julio de 2011

CUESTIONARIO:

1. ¿Cuál es la cobertura de seguro que brinda a los estudiantes del nivel primario del cantón Ibarra?

Las aseguradoras tenemos un ramo específico para asegurar a las personas que son: accidentes personales, vida y/o asistencia médica, en todo caso las aseguradoras como la mía tenemos un paquete que ofrecemos normalmente a los estudiantes que incluye los tres servicios: vida, accidentes personales como desmembraciones, incapacidad total y permanente y a esto se suma asistencia médica, ambulancias, traslados, becas estudiantiles, etc. Es decir es un paquete que nosotros siempre manejamos para colegios, escuelas y universidades.

2. ¿De las coberturas citadas, cual es la de mayor incidencia e importancia para la Aseguradora?

Desde el punto de vista de la Aseguradora Interoceánica, la más importante es tener una póliza de vida ya tiene mayores garantías y mayores coberturas, sin embargo en segunda instancia está la póliza de

accidentes personales y en tercera instancia lo referente a asistencia medica.

3. ¿Cuáles son los costos de operación de la empresa Aseguradora?

La información de los costos de operación es confidencial pero en la página de la Superintendencia de Bancos y Seguros existe el Balance General de cada una de las empresas.

4. ¿Cuáles son los precios de venta de la empresa Aseguradora?

Seguro Interoceánica el precio que ofrece para asegurar a los estudiantes que es el ramo de accidentes personales, su valor es de USD14,35, este valor tiene un mínimo de 750 personas y supera el número de persona su valor será menor y si existe menos personas del límite propuesto el valor va a subir, aquí tiene las siguientes coberturas muerte accidental desmembración accidental, incapacidad total o permanente por accidente, renta diaria por hospitalización, gastos médicos por accidente, gastos sepelio, gastos ambulancia y por ultimo becas estudiantiles.

5. ¿A su criterio que características debería tener un seguro estudiantil de buena calidad?

Un ramo de accidentes personales de buena calidad para los estudiantes de una escuela primero los padres y directores deben aceptar y acceder a una compañía seria y conocida, que no vean solo el valor de la prima es mas mínimo que las demás compañías aseguradora y segundo el cliente debe saber que coberturas existe en una póliza de seguros de accidentes personales lo que es muerte incapacidad total o permanente, las desmembraciones, los gastos médicos, de sepelio, de ambulancia y las becas estudiantiles.

6. ¿Estas características obedecen a las necesidades a los clientes?

Por supuesto toda póliza de seguro de accidentes personales aquí en Sucursal de Ibarra Interoceánica tiene todas las coberturas mencionadas anteriormente.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 7

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS CLIENTES DE EMPRESAS ASEGURADORAS DEL CANTÓN IBARRA

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Empresa: SEGUROS COLONIAL
Cliente Entrevistado: SR. ALBERTO GONZALES
Fecha: 04 de Julio del 2011

CUESTIONARIO:

- 1. ¿Cómo es la atención del personal que brinda la empresa aseguradora?**

Si es buena la atención que dan, hay días que hay varios clientes entonces si se demora un poquito, pero los clientes somos muy apurados y no nos gusta esperar y nos molestamos, debemos comprender a las personas que están atendiendo que hacer todo lo posible para poder atender de mejor manera a nosotros los clientes.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 8

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS CLIENTES DE EMPRESAS ASEGURADORAS DEL CANTÓN IBARRA

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Empresa: SEGURO INTEROCEÁNICA
Cliente Entrevistado: SRA. LORENA SERRANO
Fecha: 05 de Julio 2011

CUESTIONARIO:

1. ¿Cómo es la atención del personal que brinda la empresa aseguradora?

La atención al cliente que brindan las señoritas empleadas de la Aseguradora si es buena, bueno por ya afirmo que es bueno en mi caso porque si me gustó que la señorita escucha atentamente en lo que necesitamos, no están en otras cosas, pero no me gusta mucho es que cuando contratamos un seguro de lo que sea y pasa algún accidente, pedimos la indemnización que los papeles envían a Quito porque es la Matriz ahí se demora unos pocos días, hasta que llegue la autorización, sería mejor que todo lo resuelvan aquí y estaría más ágil todos los tramites no importaría los papeles que pidan la aseguradora pero la autorización que lo realicen aquí en la ciudad.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 9

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS PADRES DE FAMILIA DE INSTITUCION EDUCATIVAS

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Nombre del Entrevistado:

SRA. LUISA JURADO

Fecha:

27 de Junio del 2011

CUESTIONARIO:

- 1. ¿En qué lugar desearía que funcione la empresa aseguradora?**
En el centro de ciudad.
- 2. ¿A su criterio que características debería tener un seguro estudiantil de buena calidad?**
Que sea seguro y confiable.
- 3. ¿Cómo debería ser la atención del personal de la empresa, cuando contrate un seguro estudiantil para su hijo?**
Que sea amable y profesional.
- 4. ¿Dónde le gustaría realizar la contratación del seguro estudiantil para su hijo?**
Yo quiero en mi casa.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 10

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS PADRES DE FAMILIA DE INSTITUCION EDUCATIVAS

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Nombre del Entrevistado:

SRA. SILVIA HIDALGO

Fecha:

28 de junio de 2011

CUESTIONARIO:

- 1. ¿En qué lugar desearía que funcione la empresa aseguradora?**
En el centro de la ciudad.
- 2. ¿A su criterio que características debería tener un seguro estudiantil de buena calidad?**
Buena cobertura de Accidentes.
Atención inmediata.
- 3. ¿Cómo debería ser la atención del personal de la empresa, cuando contrate un seguro estudiantil para su hijo?**
La atención debería ser cordial y atenta, brindando a sus clientes la mayor información requerida.
- 4. ¿Dónde le gustaría realizar la contratación del seguro estudiantil para su hijo?**
En la escuela en el periodo de matriculas.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 11

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS PADRES DE FAMILIA DE INSTITUCIÓN EDUCATIVAS

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Nombre del Entrevistado:

SRA. ROSARIO RUIZ ORTIZ

Fecha:

30 de junio de 2011

CUESTIONARIO:

- 1. ¿En qué lugar desearía que funcione la empresa aseguradora?**
En el centro de la ciudad.
- 2. ¿A su criterio que características debería tener un seguro estudiantil de buena calidad?**
Que ofrezca a los estudiantes protección dentro y fuera de la institución, contra accidentes y enfermedades.
- 3. ¿Cómo debería ser la atención del personal de la empresa, cuando contrate un seguro estudiantil para su hijo?**
Una atención amable y que tenga una visión de lo que su cliente busca en la aseguradora.
- 4. ¿Donde le gustaría realizar la contratación del seguro estudiantil para su hijo?**
En el domicilio para que sea más directa.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 12

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS DIRECTORES DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Institución Educativa:	<u>ESCUELA LOS ALAMOS</u>
Nombre del Director:	<u>MSG. JUAN CARLOS SALAS</u>
Fecha:	<u>27 de junio de 2011</u>

CUESTIONARIO:

- 1. ¿Los estudiantes de su institución tienen un seguro contra todo accidente.Cuál es el nombre de la Empresa?**

Claro que nuestros estudiantes tanto escuela como colegio contamos con un seguro estudiantil, pero este seguro es opcional para los padres de familia, ventajosamente todos los padres de familia de la institución han deseado el seguro y la Aseguradora es Seguros Colonial.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 13

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS DIRECTORES DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Institución Educativa:	<u>ESCUELA LOS ARRAYANES</u>
Nombre del Director:	<u>MSG. MARÍA MERCEDES ZAMORA</u>
Fecha:	<u>27 de junio de 2011</u>

CUESTIONARIO:

- 1. ¿Los estudiantes de su institución tienen un seguro contra todo accidente.Cuál es el nombre de la Empresa?**

Nuestra institución todos nuestros alumnos tanto escuela y colegio, si contamos con un seguro de accidentes personales tenemos convenio con la Aseguradora Colonial.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ANEXO N° 14

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

ENTREVISTA PARA LOS DIRECTORES DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS

INSTRUCCIONES:

Me encuentro realizando una investigación que tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de seguros estudiantiles a nivel primario del Cantón Ibarra. Deseo pedirle de favor de contestar algunas preguntas al respecto.

DATOS PERSONALES:

Institución Educativa:	<u>ESCUELA 4 DE JULIO</u>
Nombre del Director:	<u>LIC. JOSE PIHUAVE</u>
Fecha:	<u>27 de junio de 2011</u>

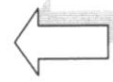
CUESTIONARIO:

1. **¿Los estudiantes de su institución tienen un seguro contra todo accidente.Cuál es el nombre de la Empresa?**

La Unidad Educativa 4 de Julio, si cuenta con un seguro de accidentes, están asegurados tanto estudiantes como profesores y la aseguradora es Seguros Sucre.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 15



Ibarra, 15 de diciembre del 2010

Señores
ESCUELA PARTICULAR MIXTA
Att. Srta. Cristina Hidalgo
Ciudad

REF: COTIZACION POLIZA ACCIDENTES PERSONALES PARA ALUMNOS

De mi consideración:

A continuación me permito detallar las condiciones de renovación para el seguro de Accidentes Personales

OBJETO DEL SEGURO:

Otorgar coberturas completas de accidentes personales por Muerte Accidental, Invalidez total y/o permanente, Renta mensual Canasta familiar, Gastos de Sepelio, Gastos médicos por accidente, Renta diaria hospitalaria por accidente, Gastos de Ambulancia por Accidente.

Este seguro cubre las lesiones corporales o muerte ocasionadas por cualquier tipo de accidente, en cualquier parte del mundo, las 24 horas del día y los 365 días del año.

MUERTE ACCIDENTAL

Cuando la lesión corporal cause la muerte del Asegurado dentro de los ciento ochenta (180) días siguientes a la fecha del accidente, la Compañía pagará la suma principal como indemnización por pérdida accidental de la vida de acuerdo al plan elegido.

Entendiéndose como accidente todo evento violento, externo, ajeno a la voluntad, inesperado e imprevisto que le produzca al asegurado la muerte.

INCAPACIDAD TOTAL Y PERMANENTE POR ACCIDENTE

Si a consecuencia de un accidente el Asegurado sufriera una invalidez total y permanente para toda la vida y que le ocasione incapacidad para desempeñar cualquier ocupación o empleo, siempre que dicha incapacidad haya comenzado dentro de los ciento veinte (120) días después del accidente, entonces la Compañía pagará al asegurado la suma principal, deduciendo cualquier otra cantidad pagada o pagadera bajo esta Póliza como resultado del mismo accidente y hasta límite máximo asegurado.



RENTA POR GASTOS EDUCATIVOS:

En caso de muerte accidental del padre, madre o representante legal del estudiante asegurado, el beneficiario recibirá un valor mensual hasta el límite asegurado durante 12 meses, para cubrir todos los gastos relacionados a matrículas y pensiones, siempre y cuando el beneficiario se encuentre cursando estudios en el plantel educativo de la póliza de seguro.

SEPELIO POR ACCIDENTE

En caso de muerte accidental del asegurado, los beneficiarios recibirán hasta la suma asegurada para cubrir los gastos de sepelio.

GASTOS MEDICOS POR ACCIDENTE

En caso de accidente y que el asegurado requiera de atención médica o quirúrgica, hospitalización o cuidados de enfermeras, la Aseguradora pagará los valores reales por tales conceptos y hasta el límite máximo asegurado de acuerdo al plan.

RENTA DIARIA HOSPITALARIA POR ACCIDENTE

En caso de que el asegurado sufriera un accidente, la Aseguradora pagará una renta de hospitalización, considerándose hospitalización a un período superior de 24 horas y hasta el límite máximo de acuerdo al plan elegido. El periodo maximo de cobertura es de 20 días.

GASTOS DE AMBULANCIA POR ACCIDENTE

Si el asegurado a consecuencia de un accidente requiere la utilización de una ambulancia, se pagará hasta el monto establecido. Se entiende como ambulancia el medio de transporte debidamente autorizado y equipado para el transporte de personas heridas hacia un centro hospitalario o casa de salud.

RIESGOS EXCLUIDOS

a.- Accidentes Personales

Esta póliza no ampara las pérdidas o daños que sean causadas directa o indirectamente por:

- 1.- Infecciones bacterianas (excepto infecciones piogénicas que se deriven de cortadura o herida accidental)
- 2.- Tratamiento médico o quirúrgico (excepto el que se necesita únicamente a consecuencia de lesiones Cubiertas por esta Póliza y prestado dentro del límite de tiempo previsto en la misma).
- 3.- Lesión corporal que de lugar a formación de una hernia.
- 4.- Suicidio o tentativa de suicidio; (esté o no el Asegurado en su sano juicio).
- 5.- Participación en deportes y competencias extremas y peligrosas.
- 6.- Guerra civil o internacional, invasión, acto de enemigo extranjero, hostilidad y operaciones de guerra (haya Habido o no declaración de guerra), rebelión o sedición.
- 7.- Emisión de radiaciones ionizantes o contaminación por la radiactividad de cualquier combustible nuclear.
- 8.- Mientras el Asegurado esté sirviendo en las fuerzas armadas de cualquier país o autoridad internacional.
- 9.- Procesos médicos relacionados con el virus HIV o SIDA.



MONTOS DE COBERTURAS:

COBERTURAS	Plan A	Plan C	Plan D
PAGO INMEDIATO POR MUERTE ACCIDENTAL.	\$ 2,000,00	\$ 3,000,00	\$ 5,000,00
INCAPACIDAD TOTAL O PERMANENTE	\$ 2,000,00	\$ 3,000,00	\$ 5,000,00
DESMEMBRACION POR ACCIDENTE	\$ 2,000,00	\$ 3,000,00	\$ 5,000,00
RENTA MENSUAL PARA GASTOS EDUCATIVOS POR MUERTE ACCIDENTAL DEL PADRE O REPRESENTANTE LEGAL (DURANTE 12 MESES)	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
GASTOS MÉDICOS POR ACCIDENTE.	\$ 300,00	\$ 400,00	\$ 600,00
RENTA DIARIA HOSPITALARIA POR ACCIDENTE. Por 7 dias	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
GASTOS DE AMBULANCIA POR ACCIDENTE	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
GASTOS DE SEPELIO	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
PRIMA NETA	\$ 12,66	\$ 14,86	\$ 18,26
IMPUESTOS	\$ 2,08	\$ 2,44	\$ 3,00
PRIMA TOTAL ANUAL	\$ 14,74	\$ 17,30	\$ 21,86

Deducibles:

Gastos Medicos Por Accidente: 10% del valor del siniestro minimo

Renta Diaria Hospitalaria: 1 dia

20	30	40
----	----	----

EXCLUSIONES:

En Beca Estudiantil.

- Pérdida de Año
- Cambio de Colegio.

VIGENCIA:

Póliza anual con facturación anual



FORMA DE PAGO:

A convenir

Sin más por el momento y en espera de su pronta respuesta, suscribo con un cordial saludo.

Atentamente,

COLONIAL CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS

Cia de Seguros y Reaseguros S.A.

Edison Davila R.

**EJECUTIVO MASTER
SUCURSAL IBARRA**

CLAUSULAS ADICIONALES:

- Pago de primas 15 días
- Cancelación de la póliza 30 días
- Automaticidad de nuevos empleados, 30 días calendario
- Adhesión
- Aviso de siniestro 5 días calendario
- Cancelación de póliza no individual
- Extensión de cobertura 100 días
-

CLAUSULAS ADICIONALES**CLAUSULA DE CANCELACION DE LA POLIZA, 30 DIAS**

La Aseguradora podrá cancelar cualquier documento con aviso por escrito al Asegurado con 30 (treinta) días de anticipación y devolverá la prima a prorrata. En caso de que la cancelación sea por parte del Asegurado, el calculo se hará a corto plazo

AVISO DE SINIESTRO

Queda entendido y convenido que en caso de ocurrir un siniestro, el Asegurado tiene una ampliación de 8 días calendario, desde la fecha en que ocurrió el accidente. La denuncia puede ser verbal o escrita.

Muerte

- Carta del asegurado principal notificando la ocurrencia.
- Original o copia certificada de la partida de nacimiento y defunción
- Copia de la cédula de identidad del asegurado
- Parte policial en caso de accidente
- Protocolo de autopsia en caso de muerte accidental
- Copia de la cédula de identidad de los beneficiarios de la póliza

Incapacidad total y permanente

- Carta del asegurado principal notificando la ocurrencia.
- Declaratoria de invalidez emitida por el IESS y declaratorio de desmembración.
- Historia clínica o informe médico que certifique la incapacidad total y permanente.

Atentamente,
INTEROCEANICA C.A.
SEGUROS Y REASEGUROS


ING. FERNANDO PROAÑO BONILLA
GÉRENTE SUCURSAL IBARRÁ

QUITO: Av. Amazonas N3517 y Juan P. Sanz - Ed. Xerox - Sto piso - PBX 2251400 - 2259059 - 2259070 - 2259074 - 2259075 - Fax 2443189 - CASILLA 1716156 E-mail : seguros@interoceca.com

IBARRA: Bolívar y Oviedo Ed. Mutualista Imbabura Of. 402 Telfs. (06) 643655 - 642730 - 643654 - Fax: (06) 643653 - CASILLA 1001135


GUAYAQUIL: Av. Francisco de Orellana N2-111 y Justino Cornejo, Ed. World Trade Center Torre A 8vo piso Oficina 801 - PBX (04) 2630661 / 667 - Fax (04) 2630669

PORTOVIEJO: Ricaurte y Pedro Gual Ed. Safady Piso 1 alto - Fax (05) 639923


AMBATO: CC Caracol Local 30-31 Av. De los Capulles y Montalvo Telf.(03) 242-3856 / 3857 Fax (03) 282-6793

SANTO DOMINGO: Av. Quito y Toachi, Ed. Mutualista Pichincha, piso 4 Of. 41. Telf. (02) 275 6073


ANEXO N° 17



clase protegida
accidentes personales - niños - primaria /
adolescentes - secundaria



Un producto de:



aseguradora del sur

Rev. 02/2011 Versión 2.



aseguradora del sur
más que asegurar... cumplimos!

Número Único de Asistencia
(02) 2 97 31 63

www.aseguradoradelsur.com.ec

MATRIZ - QUITO: Av. República de El Salvador N34-211 y Moscu. Telf.: (02) 3997 500. Fax: (02) 2467 983. • **Centro de servicios:** Iruanda E10-44 y República de El Salvador. Telf.: (02) 3997 500. • **AMBATO:** Av. Rodrigo Pachano 13-109 y Juan Montalvo, sector Ficoa. Telfs.: (03) 2828 211 / (03) 2828 213 / (03) 2828 299. • **FRANCISCO DE ORELLANA (EL COCA):** Av. Quito y Eloy Alfaro. • **CUENCA:** Federico Picoara 365 y Honorario de Loyola (a dos cuadras de Plaza Hut, mano derecha). Telf.: (07) 2819 964 / (07) 2885 439. • **IBARRA:** Victoria Castiello Chiriboga y Galo Plaza Casso, atrás de C.C. La Plaza. Telf.: (06) 2640 920. • **LOJA:** Av. Onillas del Zamora y Segundo Puertas Moreno. Telfs.: (07) 2937 574 / (07) 2966 555. • **MANTA:** Av. M3 y Calle 677. • **MACHALA:** Av. 25 de Junio Km 4 1/2 vía a Paasaje. Telfs.: (05) 2665 751 / (05) 2626 503. • **PORTOVIEJO:** Av. Manabí y Granda Centeno (frente a la pista 24 Edif. Fortaleza local 2A. Telfs.: (05) 2632 508 / (05) 2632 647. • **RIOBAMBA:** Primera Constituyente 3990 y Av. Carlos Zambrano. Telfs.: (03) 3951 320 / (03) 2941 063. • **SANTO DOMINGO:** Los Naranjos SIN y Av. Quito frente al SFI, 3er piso. Telfs.: (02) 2751 377.

1 Planes

PLANES	PLAN 10	PLAN 100	PLAN 1000
Por accidente:			
Muerte accidental	\$1.200	\$2.000	\$3.000
Invalidez total o permanente y desmembración	\$1.200	\$2.000	\$3.000
Reembolso por incapacidad temporal (hasta 180 días)	\$150	\$150	\$300
Pago diario por cuarto y alimentación con un máximo de 10 días	\$30	\$50	\$80
Servicio incluido en el plan:			
Servicio de ambulancia por evento	\$100	\$100	\$100
Reembolso del servicio exequial por muerte accidental del Asegurado	\$400	\$500	\$600
Reembolso del servicio exequial por muerte accidental del representante económico del Asegurado	\$400	\$400	\$400
Gastos médicos por accidente:			
Los gastos médicos incluyen: medicinas, atención médica, cirugía reconstructiva, gastos odontológicos por accidentes	\$1.000	\$2.500	\$3.500
Gastos de rehabilitación	\$100	\$200	\$400
Beca estudiantil Beca estudiantil o incapacidad permanente del representante económico del alumno. Se entrega un pago de 100% luego del trámite legal pertinente.	\$2.000	\$2.500	\$4.000
Precio anual por estudiante (incluye impuestos y contribuciones)	\$ 9.60	\$14.50	\$25
Deducibles al plan:			
Gastos médicos en caso de hospitalización	10% del valor de la factura	10% del valor de la factura	10% del valor de la factura
Gastos médicos en caso de atenciones ambulatorias por emergencia	Sin Deducible	Sin Deducible	Sin Deducible

2 Beneficios adicionales

- Sin deducible en gastos ambulatorios por emergencia
- Aprobación de crédito hospitalario emergente en forma inmediata, llamando al (02) 2 97 31 63
- Servicio telefónico 24 horas / 365 días
- Asistencia legal para el Asegurado y/o representante económico
- Programa de salud de médicos ambulatorios, con los médicos de la red hospitalaria
- Coordinación en todos los tratamientos médicos de la red hospitalaria
- Coordinación internacional en caso de accidente fuera del país, se procederá al reembolso hasta la cobertura contratada

*Beneficio para personal docente y administrativo: gratis póliza de accidentes personales de las mismas condiciones contratadas para los alumnos. Hasta el 10% del número de alumnos contratados (máximo 100)

Aclaraciones:

- No se cubre en los gastos médicos y hospitalización: vitaminas, hormonas, útiles de uso, pañales, leche medicada y cama de acompañante
- Rehabilitación en el plan 10 y no máximo 2 eventos al año y no más de 10 sesiones por evento
- La cirugía reconstructiva será aprobada únicamente por el médico de red (02) 2 97 31 63
- Gastos odontológicos por accidentes serán cubiertos en los centros médicos de la red y con la aprobación de crédito hospitalario

Nota: Este plan está sujeto a las condiciones generales de la póliza de accidentes personales aprobados por la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

En caso de no utilizar el servicio a través de la línea (02) 2 97 31 63 tendrá un deducible de \$30 por gastos médicos ambulatorios por emergencia.

3 Forma de pago

- De contado

CLASE PROTEGIDA

Póliza de seguro de accidentes para niños de 6 a 12 años y adolescentes de 13 a 18 años.

COBERTURA dentro y fuera del plan del educativo, las 24 horas del día los 365 días del año, a nivel nacional.

ANEXO N° 18

COT-000000

Ibarra, día/mes/año

Señor/a:

Presente:

COTIZACIÓN PÓLIZA ACCIDENTES PERSONALES PARA ALUMNO DE NIVEL PRIMARIO

A continuación me permito detallar las condiciones de legalización del contrato de seguro de accidentes personales:

OBJETO DEL SEGURO

El objeto de esta póliza es proteger al asegurado contra las consecuencias de los accidentes y enfermedades con un pago inmediato por muerte accidental, Incapacidad total o permanente, desmembración por accidente, renta diaria por hospital por 7 días, gastos médicos por accidente, gastos por ambulancia, gastos de sepelio, consulta por enfermedad y la beca estudiantil por fallecimiento del padre de familia.

Este seguro cubre las lesiones corporales o muerte ocasionadas por cualquier accidente en el Ecuador y las enfermedades las 24 horas del día y los 365 días del año.

MUERTE ACCIDENTAL

Si por consecuencia directa de un accidente cubierto por la presente póliza, dentro de los cientos ochenta (180) días inmediatamente siguientes al

mismo, el asegurado sufiere la perdida de la vida, la aseguradora pagara la suma respectiva indicada en el cuadro de coberturas como SUMA PRINCIPAL, a menos que la muerte ha sido causada por otra persona mediante por provocación física o moral, directa o indirecta al asegurado.

INCAPACIDAD TOTAL O PERMANENTE POR ACCIDENTE

Cuando la lesión corporal no cause la muerte del asegurado, a consecuencia de un accidente, sufriera una invalides total o permanente para toda la vida y le ocasione incapacidad para desempeñar cualquier ocupación, siempre que dicha incapacidad haya comenzado dentro de ciento ochenta (180) días después del accidente, entonces la compañía pagara al asegurado la SUMA PRINCIPAL; solo se admite en los siguientes casos. Pérdida absoluta de ambos ojos, amputación o pérdida total y definitiva de ambos brazos o manos, ambas piernas o ambos pies, un brazo o una mano conjuntamente con una pierna o un pie, enajenación u ocupación.

DESMEMBRACIÓN POR ACCIDENTE

Cuando la lesión corporal no cause la muerte del asegurado, a consecuencia de un accidente, sufriera un desmembración, siempre que dicha incapacidad haya comenzado dentro de los ciento veinte (120) días después del accidente, entonces la compañía pagará las siguientes proporciones de la suma asegurada.

Pérdida de la visión de un ojo.....	30%
Pérdida total de un ojo.....	25%
Reducción de la mitad de la visión binocular.....	20%
Pérdida del sentido de ambos oídos.....	50%
Pérdida del sentido de un oído.....	15%

Pérdida del movimiento del pulgar:		
Total.....		10%
Parcial falange unguinal.....		
		5%
Pérdida completa del movimiento de la rodilla:		
En flexión.....		25%
En extensión.....		15%
Perdida completa del movimiento del empeine.....		15%
Pérdida completa de una pierna.....		50%
Pérdida completa de un pie.....		40%
Amputación parcial de un pie.....		20%
Amputación del dedo gordo del pie.....		8%
Amputación de uno de los demás dedos de un pie.....		3%
Perdida del movimiento del dedo gordo del pie.....		3 ¹ / ₂ %
Acortamiento de por lo menos 5 cm de un miembro inferior.....		20%
Acortamiento de por lo menos 3cm de un miembro inferior.....		10%
	DERECHO	IZQUIERDO
Pérdida completa del brazo o de la mano.....	60%	50%
Pérdida completa del movimiento del hombro.....	30%	25%
Pérdida completa de movimiento del codo.....	5%	20%
Pérdida completa de movimiento de la muñeca.....	20%	15%
Amputación total del pulgar.....	20%	15%
Amputación de la falange unguinal del pulgar.....	10%	8%
Amputación total del índice.....	15%	10%

Amputación parcial del índice		
2 falanges.....	10%.....	8%
Falange unguinal.....	5%.....	1%
Pérdida completa del pulgar e índice.....	30%.....	25%
Pérdida de 3 dedos, comprendidos el pulgar e índice..	33%.....	27%
Pérdida completa del índice y de un dedo que no sea el pulgar	20%.....	16%
Pérdida completa de un dedo que no sea él ni el índice ni el pulgar	8%.....	6%
Pérdida completa de 4 dedos.....	35%.....	30%
Pérdida completa de 4 dedos comprendidos el pulgar...	45%.....	40%

RENTA DIARIA POR HOSPITALARIA POR ACCIDENTE

En caso de que el asegurado sufriera un accidente, la aseguradora pagará una renta de hospitalización, considerándose como tal un período superior de 24 horas y hasta el límite máximo de acuerdo al plan elegido. El periodo máximo de cobertura es de 7 días.

GASTOS MÉDICOS POR ACCIDENTE

Si las lesiones, como consecuencia del accidente cubierto por la presente póliza, requieren dentro de los ciento ochenta (180) días siguientes a la fecha del mismo, asistencia médica o quirúrgica, hospitalización o cuidado de enfermeras graduadas a juicio del médico asistente, la aseguradora pagará, además de cualquier otro beneficio a que tuviere derecho el asegurado.

GASTOS POR AMBULANCIA

Si el asegurado a consecuencia de un accidente requiere la utilización de una ambulancia, se pagará hasta el monto establecido. Se entiende como ambulancia el medio de transporte debidamente autorizado y equipado para

el transporte de personas de personas heridas hacia un centro hospitalario o casa de salud.

GASTOS DE SEPELIO

En caso de muerte accidental del asegurado los beneficios recibirán hasta la suma asegurada para cubrir los gastos de sepelio.

CONSULTA DE ENFERMEDAD

La aseguradora cubrirá la consulta y medicamentos del asegurado, las enfermedades como amigdalitis aguda, bronquitis aguda, enfermedades infecciosas intestinales, hepatitis viral, reacciones alérgicas a alimentos. Si el asegurado sufre de una enfermedad detallada anteriormente deberá asistir a las casas de salud con la que mantiene convenio la aseguradora.

BECA ESTUDIANTIL

En caso de muerte accidental del padre, madre o representante legal del estudiante asegurado, la aseguradora pagará SUMA PRINCIPAL indicado en el cuadro de coberturas, valor que recibirá el nuevo representante legal del estudiante, así cubrirá todos los gastos relacionados con matrículas y pensiones, siempre y cuando el beneficiario se encuentre cursando estudios en el plantel educativo de la póliza de seguro.

RIESGOS EXCLUIDOS

Esta póliza no ampara las pérdidas o daños que sean causadas directa o indirectamente por:

- 1.- Infecciones bacterianas (excepto infecciones piogénicas que se deriven de una cortaduras heridas accidentales).
- 2.- Tratamiento médico o quirúrgico (excepto el que se necesita únicamente a consecuencia de lesiones cubiertas por esta póliza y prestado dentro del límite de tiempo previsto en la misma).
- 3.- Lesión corporal que dé lugar a formación de una hernia.

- 4.- Suicidio o tentativa de suicidio (esté o no el asegurado en sano juicio)
- 5.- Participación en deportes y competencias extremas y peligrosas.
- 6.- Guerras civiles o internacionales, invasión, actos de enemigo extranjero, hostilidad y operaciones de guerra (haya habido o no declaración de guerra) rebelión o sedición.
- 7.- Emisión de radiaciones ionizantes o contaminación por la radioactividad de cualquier combustible nuclear.
- 8.- Mientras el asegurado esté sirviendo en las fuerzas armadas de cualquier país o autoridad internacional.
- 9.- Procesos médicos relacionados con el HIV o SIDA.

MONTOS DE COBERTURA

PAGO INMEDIATO POR MUERTE ACCIDENTAL	2.000,00
INCAPACIDAD TOTAL O PERMANENTE	1.500,00
DESMEMBRACIÓN POR ACCIDENTE	1.500,00
RENTA DIARIA POR HOSPITAL por 7 días	175,00
GASTOS MÉDICOS POR ACCIDENTE	600,00
GASTOS POR AMBULANCIA	100,00
GASTOS SEPELIO	300,00
CONSULTA POR ENFERMEDAD	150,00
BECA ESTUDIANTIL	1.500,00

COSTO TOTAL DEL SEGURO POR PERSONA: USD\$ 14,51.

EXCLUSIONES:

En la beca estudiantil no puede acceder el estudiante, cuando es perdida de año o cambio de colegio.

VIGENCIA

Póliza anual con facturación anual.

.....
Ejecutivo de Comercial

.....
Director de la Institución

.....
Padre de Familia

ANEXO N° 19

DIARIO EL NORTE

VALOR DIARIO LUNES A VIERNES

ESPACIO	B/N	F/C
1 PAG.	216	432
½ PAG. D6	108,00	216,00
¼ PAG. D3	54,00	108,00
1/3 PAG. C3	40,50	90,00
1/8 PAG. C2	27,00	54,00

VALOR DIARIO SÁBADO - DOMINGO

ESPACIO	B/N	F/C
1 PAG.	240	480
½ PAG. D6	120,00	240,00
¼ PAG. D3	60,00	120,00
1/3 PAG. C3	45,00	90,00
1/8 PAG. C2	30,00	60,00

- Circulación: de lunes a viernes 13.600 ejemplares, sábado y domingo 15.500.
- Cobertura: toda la provincia de Imbabura y Carchi, y el norte de Pichincha (Cayambe y Tabacundo).

CONDICIONES GENERALES

- Cotización válida por 8 días.
- Precio no incluye IVA.
- Las modificaciones o suspensiones de anuncios concertados se recibirán hasta 48 horas antes de la publicación.
- El arte es enviado por el cliente, por tanto el diario no se hace responsable de los errores en el mismo.

VALOR DIARIO LUN a VIER F/C 1/8 PÁG. C2. $\$54,00 \times 5 \text{ DIAS} = 270,00 + 32,00 \text{ IVA} = \mathbf{302,00}$

VALOR DIARIO SAB y DOM F/C 1/8 PÁG. C2 $\$60,00 \times 2 \text{ DIAS} = 120,00 + 14,00 \text{ IVA} = \mathbf{134,00}$

ANEXO N° 20



Canal de Vida...

REFERTOP S.A.

TARIFAS PUBLICITARIAS A NIVEL LOCAL AÑO 2010

ELABORACIÓN DE SPOT:
Efectos, sonido e imagen.

TIEMPO	COSTO
10"	128,00
20"	160,00
30"	200,00
40"	240,00

Segundos / Programación

	AAA	TARIFA UNITARIA	AA	TARIFA UNITARIA
10"	Lunes a viernes 07:00 a 10:00 13:30 a 14:00 19:00 a 20:30	18,00	Lunes a viernes 10:00 a 13:30 14:00 a 19:00 20:30 a 24:00	15,00
20"		24,00		20,00
30"		31,00		26,00
40"		40,00		33,00
50"		52,00	Sábado y Domingo 12:30 a 22:00	43,00
60"		68,00		56,00

PAQUETES / PROGRAMACIÓN AAA

N° SPOTS	10"	20"	30"	40"	50"	60"
22	184,19	239,45	311,29	404,67	526,00	683,89
44	366,55	476,52	619,48	805,32	1046,91	1360,99
66	547,29	711,48	924,92	1202,40	1563,12	2032,06
88	726,57	944,54	1227,90	1596,27	2075,15	2697,70
110	903,69	1174,80	1527,24	1985,41	2581,04	3355,35

PAQUETES / PROGRAMACIÓN AA

N° SPOTS	10"	20"	30"	40"	50"	60"
22	147,35	191,56	249,03	323,74	420,00	547,11
44	293,24	381,22	495,58	644,26	837,53	1.088,80
66	437,83	569,18	739,94	961,92	1.250,50	1.625,65
88	581,26	755,63	982,32	1.277,02	1.660,12	2.158,16
110	722,95	939,84	1.221,80	1.588,33	2.064,83	2.684,28

TARIFAS NO INCLUYEN IVA

www.tvncanal.com
Juan José Flores 11 - 65 y Rafael Rosales
Telf. 062 643897 / Fax 062 643896 / e-mail: canal9@tvncanal.com / Ibarra - Ecuador

PAQUETE /PROGRAMACIÓN AAA 50" SPOTS 22 USD \$526,00 + 63,00 IVA= **589,00**

PAQUETE /PROGRAMACIÓN AA 50" SPOTS 22 USD \$420,00 + 51,00 IVA= **471,00**

ANEXO N° 21

TARIFARIO OFICIAL CADENA RADIAL AMERICA AÑO 2010

CUÑA O MENCION OCASIONAL 30" USD 18,00

ESPACIOS CONTRATADOS OCASIONALES 1 MINUTO USD 50,00

EMPRESAS Y AGENCIAS DE PUBLICIDAD

AMERICA 104.5 FM STEREO – QUITO

AMERICA 94.5 FM STEREO – SANTO DOMINGO

AMERICA 104.3 FM STEREO – ESMERALDAS

CUÑA o MENCION 10"	rotativo	USD. 13,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 20"	rotativo	15,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 30"	rotativo	18,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 40"	rotativo	25,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 60"	rotativo	35,00 más IVA cada pasada

AMERICA 89.1 FM STEREO – IBARRA

AMERICA 89.7 FM STEREO – TULCAN

CUÑA o MENCION 20"	rotativo	USD. 5,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 30"	rotativo	6,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 40"	rotativo	10,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 60"	rotativo	14,00 más IVA cada pasada

AMERICA 93.3 FM STEREO – GUAYAQUIL

CUÑA o MENCION 10"	rotativo	USD. 10,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 20"	rotativo	12,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 30"	rotativo	14,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 40"	rotativo	18,00 más IVA cada pasada
CUÑA o MENCION 60"	rotativo	23,00 más IVA cada pasada

Precios no incluyen IVA

Cuña o Mención 20" rotativo \$ 5,00 * 4pasadas por día=20,00*7dias=140,00+17,00 = **157,00**

ANEXO N° 22

IBARRA — IMBABURA

RADIO LA MEGA

Radio La Mega 99.9 es la emisora que no debe faltar en sus planes de medios y mercadeo, ya que su efectividad está probada por nuestros clientes más exigentes, nuestro alto rating radica en colocar solo hits durante las 24 horas del día, con programación variada que cubre un amplio target-group sin descuidar jamás la calidad en sonido, producción y locución. Le presentamos la estación líder en sintonía en el norte ecuatoriano.

Características:

Dial: 99.9 fm
Programación: Música Pop, Tropical, Balada, Clásicos, Noticias, Deportes.
Audiencia: Hombres y Mujeres de 15 a 50 años
Target Group: Medio bajo, medio alto
Cobertura: 100% Imbabura (Ibarra, Otavalo, Atuntaqui, Cotacachi, Pimampiro, Urcuquí), norte de Pichincha y sur del Carchí.

MILES DE OYENTES,

UNA SOLA EMISORA

Programación

06h00 -07h00	EL VACILÓN DE LA MAÑANA Programa interactivo
07h00 -10h00	AQUÍ ESTAMOS Noticiero Estelar
10h00 -13h00	TOUR CARIBE Revista musical
13h00 -15h00	MEGA DEPORTES Noticiero deportivo
15h00 -17h00	TOUR LATINO Pop 100% Latino
17h00 -18h30	FÓRMULA MEGA Éxitos de actualidad
18h30 -20h30	PARTYSEROS Top Show
20h30 -22h00	AUTOPISTA99 Pop-Balada-Latinos
22h00 -06h00	MEGA DJ Variada Programación

COSTOS INVERSIÓN

PAQUETE 1 / \$320 dólares -
15 cuñas diarias en horario rotativo de lunes a sábado

PAQUETE 2 / \$290 dólares
10 cuñas diarias en horario rotativo de lunes a sábado

PAQUETE 3 / \$260 dólares
8 cuñas diarias en horario rotativo de lunes a sábado

PAQUETE 4 / \$160 dólares
6 cuñas diarias en horario rotativo de lunes a sábado

BONIFICACION. Gratis el mismo número de cuñas contratadas los días domingos

PAQUETE 3 / \$260,00 dólar 8 cuñas diarias en horario de rotativo de lunes a sábado 260,00 + 31,00 = **291,00**

ANEXO N° 23**ACCIDENTES DE ESTUDIANTES DE 4 A 14 AÑOS DEL 911**

EDAD DE NIÑOS	ACCIDENTE DE TRANSITO	ACCIDENTE DEL HOGAR	ACCIDENTES ESCOLARES	TOTAL
4	7	3	1	11
5	11	0		11
6	15	10	2	27
7	8	7	6	21
8	19	7		26
9	12	5		17
10	24	8		32
11	10	9		19
12	15	8		23
13	12	9		21
14	13	14		27
Total	146	80	9	235

ANEXO N° 24

DATOS ESTADÍSTICOS HOSPITAL SAN VICENTE DE PAUL

ACCIDENTES DE TRÁNSITO

ACCIDENTES	N°
AMPUTACIÓN TRAUMÁTICA DE LA MUÑECA Y DE LA MAÑO	1
FRACTURA DE CADERA	1
FRACTURA DE PIERNA INCLUSIVE EL TOBILLO	5
FRACTURA DE ROTULA	1
FRACTURA DE TIBIA Y PERONÉ	16
FRACTURA DEL FÉMUR	24
FRACTURAS DE LA PELVIS	1
HERIDA DE RODILLA	1
HERIDAS DE CARA	1
HERIDAS DEL TOBILLO	1
TRAUMA DE RODILLA	2
TRAUMATISMO CRÁNEO ENCEFÁLICO CIRUGÍA	18
TRAUMATISMO CRÁNEO ENCEFÁLICO CLÍNICO	49
TRAUMATISMO DE MUSLO	1
TRAUMATISMO LUMBAR	2
TOTAL	124

ACCIDENTES ESCOLARES

ACCIDENTES	N°
FRACTURA A NIVEL DE LA MUÑECA Y DE LA MANO	2
FRACTURA DE CLAVÍCULA	3
FRACTURA DE HUMERO - BRAZO	9
FRACTURA DE LA EPÍFISIS SUPERIOR DEL RADIO	1
FRACTURA DE MANO	2
FRACTURA DE RADIO Y CUBITO	48
FRACTURA SUPRACONDILEA	3
FRACTURAS DE CODO	13
FRACTURAS DE NARIZ	7
FRACTURAS DEL ANTEBRAZO	3
LUXACIÓN DE CODO	2
LUXACIÓN DE HOMBRO	2
TRAUMATISMO ABDOMINAL	1
TRAUMATISMO DE CARA	3
TRAUMATISMO DE MANO	2
TRAUMATISMOS DE ÓRGANOS GENITALES	1
TOTAL	102

ACCIDENTES HOGAR

ACCIDENTES	N°
CUERPO EXTRAÑO EN LAS VÍAS RESPIRATORIAS	22
CUERPO EXTRAÑO EN EL OÍDO	9
HERIDAS DE DEDOS DE LA MANO	2
HERIDAS DE LENGUA	2
HERIDAS DEL PIE	1
QUEMADURAS Y CORROSIONES	28
TOTAL	64

ENFERMEDADES

ENFERMEDADES	N°
AMIGDALITIS AGUDA	3
BRONQUITIS AGUDA	2
ENFERMEDADES INFECCIOSAS INTESTINALES	100
HEPATITIS VIRAL	25
REACCIONES ALÉRGICAS A ALIMENTOS	5
TOTAL	135

ANEXO N° 25

PIRÁMIDE POBLACIONAL DEL CANTÓN IBARRA

Ibarra 2011		hombres	EDAD	mujeres	
959	1%	803	85 y +	930	1%
730	1%	611	80 84	735	1%
1220	1%	1021	75 79	1104	1%
1509	2%	1263	70 74	1476	2%
2005	2%	1678	65 69	1869	2%
2323	3%	1944	60 64	2202	3%
2616	3%	2190	55 59	2419	3%
3532	4%	2956	50 54	3177	4%
3790	4%	3172	45 49	3572	5%
4836	5%	4048	40 44	4297	5%
5490	6%	4595	35 39	5310	7%
6395	7%	5353	30 34	5818	7%
6586	7%	5513	25 29	6329	8%
8001	9%	6697	20 24	7217	9%
9073	10%	7594	15 19	7872	10%
10157	11%	8502	10 14	8423	11%
10073	11%	8431	5 9	8155	10%
9675	11%	8098	0 4	7882	10%
88969	100%	74469		78787	100%

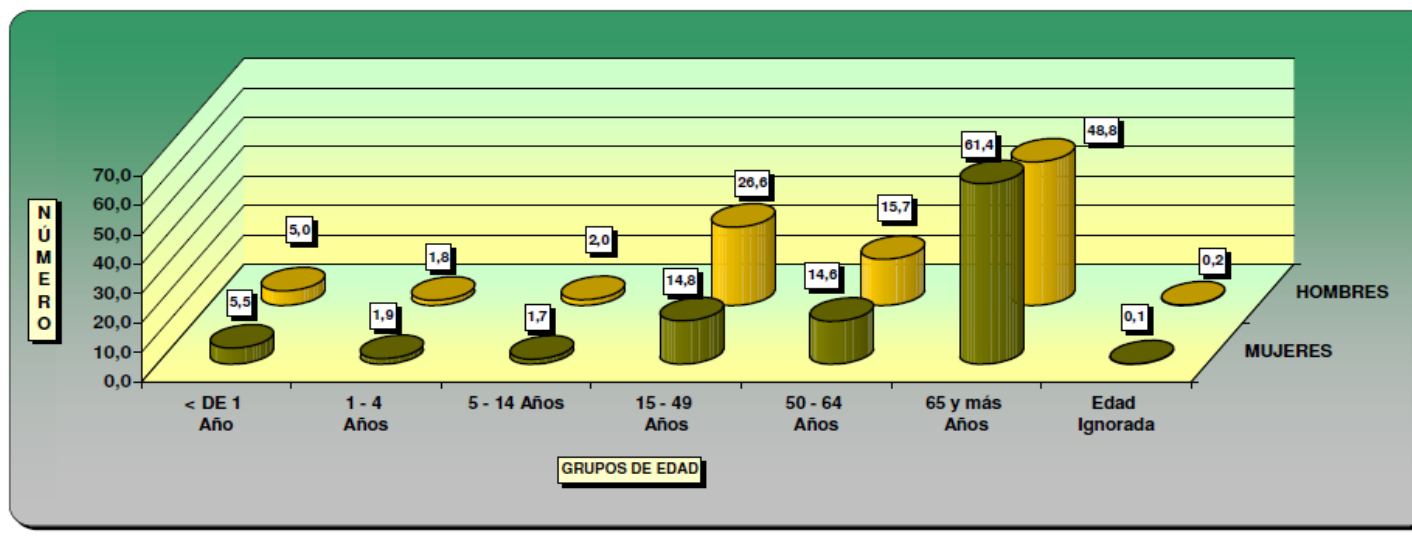
Población de cantón Ibarra 153.256 habitantes

ANEXO N° 26

DEFUNCIONES GENERALES POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO

DEFUNCIONES GENERALES POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO
AÑO 2010

GRUPOS DE EDAD	TOTAL	< DE 1 Año	1 - 4 Años	5 - 14 Años	15 - 49 Años	50 - 64 Años	65 y más Años	Edad Ignorada
TOTAL	61.681	3.204	1.129	1.149	13.233	9.401	33.476	89
%	100,0	5,2	1,8	1,9	21,5	15,2	54,3	0,1
HOMBRES	34.895	1.735	623	683	9.281	5.484	17.028	61
%	100,0	5,0	1,8	2,0	26,6	15,7	48,8	0,2
MUJERES	26.786	1.469	506	466	3.952	3.917	16.448	28
%	100,0	5,5	1,9	1,7	14,8	14,6	61,4	0,1



ANEXO N° 27

CALCULO DE MUERTE Y SEPELIO DEL ASEGURADO

Población Provincia de Imbabura	400359
Defunciones Registro Civil	519
Población del Cantón Ibarra	153256

400359	519
153256	X

153256 x 519	=	198,671	=	199
400359				

GRUPO	TOTAL	5-14 AÑOS	PORCENTAJE
Hombres	34895	683	1,96%
Mujeres	26786	466	1,74%
TOTAL	61681	1149	3,70%

198,671 x 3,70%	=	7	Niños fallecidos en la Provincia de Imbabura
-----------------	---	---	--

153256	7
11664	X

11664 x 7	=	0,56	=	1
153256				

ANEXO N° 28
NÚMERO DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD CARNETIZADAS
DISTRIBUIDAS POR PERSONAS MENORES DE EDAD

PROVINCIA	AUDITIVA	FÍSICA	INTELECTUAL	LENGUAJE	PSICOLÓGICO	VISUAL	TOTAL
AZUAY	246	1053	1393	99	46	194	3031
BOLÍVAR	101	301	317	39	24	67	849
CARCHI	46	179	241	14	18	41	539
CAÑAR	92	293	450	38	24	59	956
CHIMBORAZO	151	360	651	40	12	68	1282
COTOPAXI	138	343	528	50	14	91	1164
EL ORO	297	616	1597	47	83	130	2770
ESMERALDAS	260	726	1279	118	45	136	2564
GALÁPAGOS	5	16	40	1	2	4	68
GUAYAS	1452	3584	6163	274	177	527	12177
IMBABURA	162	500	425	36	47	82	1252
LOJA	258	530	1194	60	51	120	2213
LOS RÍOS	239	1035	1168	63	51	114	2670
MANABÍ	638	2856	1563	92	720	428	6297
MORONA SANTIAGO	73	281	382	52	44	89	921
NAPO	94	288	382	80	15	69	928
ORELLANA	91	324	330	59	41	94	939
PASTAZA	37	175	209	19	16	37	493
PICHINCHA	844	1969	3572	148	131	340	7004
SANTA ELENA	161	523	727	17	15	87	1530
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	175	633	676	14	50	102	1650
SUCUMBÍOS	104	455	436	19	33	97	1144
TUNGURAHUA	140	395	525	49	30	63	1202
ZAMORA CHINCHIPE	44	238	275	19	9	27	612
TOTAL	5848	17673	24523	1447	1698	3066	54255

PROVINCIA	AUDITIVA	FÍSICA	LENGUAJE	PSICOLÓGICO	VISUAL	TOTAL
IMBABURA	162	500	36	47	82	827

ANEXO N° 29

CALCULO DE NIÑOS DISCAPACITADOS POR ACCIDENTES

Pirámide Población de 0-19 años de edad	64957
Número de personas menores de edad Con Discapacidad	827
Pirámide Población de 5-14 años de edad	33511

64957	827
33511	X

$\frac{33511 \times 827}{64957}$	=	426,65	=	427
----------------------------------	---	--------	---	-----

Institución	Pirámide poblacional de niños de 5 a14 años	Accidentes de tránsito	Accidentes escolares	Accidentes hogar	Enfermedades
Emergencias 911		146	9	80	
Hospital San Vicente de Paul		124	102	64	135
TOTAL		124	102	64	
Total /2	33511	62	51	32	135
PORCENTAJE		0,19%	0,15%	0,10%	0,40%
Niños Asegurados Año 2012	11664	22	18	11	47

62	/ 427	= 0,15	x 22	= 3
51	/ 427	= 0,12	x 18	= 2
32	/ 427	= 0,08	x 11	= 1
TOTAL DE NIÑOS CON DISCAPACIDAD				6

ANEXO N° 30

**DIRECCIÓN PROVINCIAL DE REGISTRO DEFUNCIÓN DE ENERO A
DICIEMBRE 2010 CIVIL DE IMBABURA**

PERIODO	CANTÓN IBARRA
ENERO	51
FEBRERO	43
MARZO	42
ABRIL	40
MAYO	44
JUNIO	39
JULIO	35
AGOSTO	41
SEPTIEMBRE	43
OCTUBRE	51
NOVIEMBRE	43
DICIEMBRE	47
TOTAL	519

ANEXO N° 31

CÁLCULO DE BECAS ESTUDIANTILES

TIPO DE FAMILIA	POBLACIÓN DE FAMILIAS	PORCENTAJE
Nuclear (pareja)	6182	85%
Monoparental	1108	15%
TOTAL	7290	100%

Defunciones Registro Civil	519
----------------------------	-----

400359	519
7290	X

$\frac{7290 \times 519}{400359}$	=	9,45006	=	9
----------------------------------	---	---------	---	---

ANEXO N° 32

CONDICIONES PARTICULARES DE CONVENIO DE ACCIDENTES PERSONALES Y ENFERMEDADES CON LAS CLÍNICAS MARIANO ACOSTA, INSTITUTO MEDICO DE ESPECIALIDADES, CLÍNICA MODERNA Y CLÍNICA IBARRA

Período 2012– 2013

Clínica....., domiciliada en....., Provincia de Imbabura. “**La Clínica**”, se compromete a otorgar en sus dependencias y con los profesionales médicos que para cada caso unilateralmente designe, atención médica de urgencia ambulatoria y hospitalaria ocasionada por accidentes a todas las personas que se encuentren con inscripción vigente y debidamente incorporadas al Convenio de Accidentes Personales y Enfermedades de Clínica....., en adelante “**El Beneficiario**”, de acuerdo a los montos máximos, plazos y demás condiciones que se indican en las cláusulas particulares del presente convenio.

La tramitación administrativa del presente convenio, se realizará por la “La Clínica” a través del Departamento de Convenios, ubicado en....., de la ciudad.....

PRIMERO: Definición

Se entiende por accidente todo suceso imprevisto, repentino y fortuito causado por medios externos y de un modo violento que afecte el organismo del beneficiario ocasionándole una o más lesiones que se manifiesten por contusiones o heridas visibles y también los casos de lesiones internas reveladas por los exámenes correspondientes.

Para los efectos de este convenio solo se incluirán las prestaciones médicas que tengan por objeto la atención de las lesiones antes señaladas, que se generen en un plazo máximo de ciento ochenta (180) días a contar de la fecha del accidente.

SEGUNDO: Lugar de Atención

El presente convenio tiene como objetivo entregar atención en el Servicio de Urgencia de Clínica, ubicado en....., durante las 24 horas del día. Por lo anterior, se entiende que todas las personas que sufran un accidente y que hayan cancelado la prima anual del

Convenio y que por ende, se encuentran vigentes en la base de datos de la Clínica, deberán presentarse en el Servicio de Urgencia para solicitar la correspondiente atención.

TERCERO: Cobertura

El Convenio cubre los accidentes que ocurran solamente dentro del territorio Nacional, durante las 24 horas del día y los 365 días del año a partir del 1 de septiembre de 2012 con vigencia hasta el 31 de Agosto del 2013.

El monto de cobertura por prestaciones médicas producto de accidentes, será al momento de que ocurra el accidente las personas que están aseguradas. La cobertura comprende los gastos incurridos tanto en la cuenta de Clínica....., como los honorarios médicos.

CUARTO: Beneficiarios

Podrán ingresar al Convenio, previa aceptación por parte de “La Clínica”, y por ende considerados beneficiarios del mismo, todas las personas desde recién nacidos hasta los 65 años de edad y que sean afiliados o beneficiarios de la aseguradora LOS LAGOS S.A. y que mantengan dicha condición durante toda la vigencia de este Convenio.

La cobertura del presente Convenio regirá en todos los casos, contados desde el PRIMER DÍA de la recepción de la inscripción por parte de “La Clínica” 1 de septiembre del 2012, con vigencia hasta el 30 de Agosto del 2013.

QUINTO: Prestaciones

En relación con los accidentes cubiertos bajo este Convenio, se otorgarán las prestaciones que se indican a continuación: Hospitalización en habitación individual estándar, o habitación doble (de acuerdo a la disponibilidad), Unidad de Cuidados Intensivos, Unidad de Cuidados Intermedios, Pabellones, Salas de Procedimientos, Laboratorio y Banco de Sangre, Servicio de Urgencia, Imagenología, Odontología, Kinesiología, Consultas Médicas de la Clínica, Procedimientos y Honorarios Médicos. Se incluye, Picaduras de Insecto, asfixia por inmersión, cuerpo extraño en ojos, nariz, oídos y garganta.

Los menores de 10 años por intoxicaciones involuntarias, por monóxido de carbono y medicamentos, además de intoxicación por alimentos (alimentos en mal estado).

También serán de cargo de “La Clínica” los insumos y medicamentos que el beneficiario requiera en las atenciones de Hospitalización, Servicio de urgencia y/o procedimientos en el Establecimiento, (los medicamentos indicados como tratamiento ambulatorio no se incluyen en este Convenio).

SEXTO: Atención

Para requerir atención en Clínica....., el beneficiario deberá identificarse con el carnet estudiantil de la escuela, cédula de Identidad y/o credencial que se le ha entregado al estudiante, constancia que la aseguradora tiene convenio con la escuela, en caso de que no pueda acreditar la calidad de beneficiario del presente Convenio al momento de la atención, “La Clínica” procederá a cobrar el valor total de los servicios prestados.

“La Clínica” no asumirá responsabilidad alguna, por los gastos que se generen en la atención del beneficiario cuando éste se presentare en forma posterior a las 48 horas de ocurrido el accidente; tampoco asumirá los gastos cuando el beneficiario fuese atendido en otros Centros Asistenciales, como tampoco por ningún otro que no sea él o los profesionales que se designe cuando actúen en el local de “La Clínica”. La designación del profesional respectivo lo hará la Clínica al momento de realizarse la prestación.

SÉPTIMO: Hospitalizaciones

La hospitalización que otorgará “La Clínica”, en los casos de accidente, será en habitación individual estándar o habitación doble (de acuerdo a la disponibilidad); en el caso que voluntariamente se solicite otro tipo de habitación, la diferencia de precio será de cargo del beneficiario, de sus padres y/o de quien se haga responsable de la hospitalización, según corresponda, diferencia que en ningún caso podrá imputarse a los montos máximos que “La Clínica” se obliga a cubrir en virtud de este Convenio. Los trámites generados por la hospitalización del beneficiario serán efectuados por un familiar responsable dentro de los plazos indicados por “La Clínica”.

OCTAVO: Responsabilidad de Tratamiento.

En el caso de que el beneficiario accidentado, los padres o apoderados o quien corresponda, no cumplieren con las instrucciones o prescripciones escritas o verbales dadas por el médico que lo atendió o por el personal de enfermería, respecto del tratamiento posterior o indicaciones médicas, “La Clínica” se exime de toda responsabilidad legal y económica en relación con cualquier complicación, reintervención, rehospitalización, mayores costos o cualquier agravamiento o riesgos, que de ello provengan, procediendo al cobro de todos los valores por el otorgamiento de prestaciones derivadas del incumplimiento de las instrucciones o prescripciones entregadas por “La Clínica”. Estos hechos serán calificados exclusivamente por la Clínica....., renunciando el beneficiario y/o sus representantes a cualquier calificación y objeción en sentido contrario.

NOVENO: Motivo de caducidad

El mal uso de este Convenio por parte de un beneficiario o la suplantación de la identidad de éste será comunicado al propio beneficiario, a los Padres, a la Dirección de la Institución Educativa o a quien corresponda y producirá la caducidad inmediata del contrato individual de ese inscrito y la pérdida de todos sus beneficios, sin derecho a devolución de suma alguna pagada a La Clínica, quien además se reserva el derecho de rechazar la inclusión en futuros Convenios, de quienes hayan hecho mal uso de éste, sin perjuicio de ejercer las acciones legales correspondientes.

DÉCIMO: Accidente de Tránsito

Los gastos totales en que haya incurrido “La Clínica”, hasta el valor máximo de cobertura contratada. Para valorizar dichos servicios se aplicará la tarifa de “La Clínica” correspondiente a la previsión del beneficiario, vigente a la fecha en que se realice la prestación derivada del accidente. Se deja constancia, que en el caso de que el accidente amerite el ingreso del beneficiario a la calidad de hospitalizado, se aplicará al valor de los servicios del arancel vigente o aplicable en cada caso, dependiendo del sistema previsional de salud a que se encuentre afecto el beneficiario.

DÉCIMO PRIMERO: Exclusiones

La prestación de los servicios médicos de este Convenio, sólo comprenden patologías que sean consecuencia directa de lesiones de origen traumático según lo definido en el Artículo Primero. Quedan expresamente excluidas de las prestaciones a que da derecho el Convenio las siguientes situaciones, enfermedades o prestaciones médicas según corresponda:

- a) El agravamiento de lesiones o padecimientos preexistentes.
- b) Pre existencias de enfermedades comunes, como por ejemplo; hemofilia, diabetes, epilepsia, etc. y/o desmayos sin origen traumático, excepto las consecuencias traumáticas productos de estas enfermedades, excluyendo los exámenes que determinan la pre-existencia.
- c) Cirugía plástica (estética).
- d) Anomalías congénitas o cualquier enfermedad o lesión que se hubiese manifestado con anterioridad a la vigencia del presente Convenio y los tratamientos o procedimientos que puedan requerir dichas anomalías o las enfermedades que se relacionen con ellas.
- e) El valor de los aparatos de prótesis, ortopedia, órtesis, lentes, audífonos y otros dispositivos audiovisuales, como también su reposición o reparación y la atención de afecciones derivadas del uso de tales elementos.
- f) El tratamiento reparador de secuelas y/o de lesiones atendidas por este Convenio y en general, los tratamientos de secuelas permanentes que se deriven de una lesión accidental o traumática anterior o de enfermedades que sean condicionantes de dichas afecciones. Las secuelas sólo se

cubrirán hasta el plazo máximo de un año o hasta alcanzar el tope establecido en el plan correspondiente, lo que ocurra primero.

g) La atención de accidentes o lesiones de origen traumático que sea consecuencia de:

- Accidentes automovilísticos en los que el beneficiario o el conductor del vehículo se encuentre bajo la influencia del alcohol o cualquier gradualidad alcohólica que se determine, aún sin estar ebrio o bajo el efecto de cualquier tipo de droga, ingestión o inyección accidental o premeditada de fármacos, estupefacientes, somníferos o sustancias tóxicas según la calificación del médico del Servicio de Urgencia de “La Clínica” o del Centro Asistencial en que reciba la primera atención.
Accidentes de vehículos cuyo conductor sea el beneficiario del presente Convenio y no haya obtenido la competente licencia de conducir, antes de los hechos, o ella, no se encontrare vigente o estuviese suspendida o no cumpla con la exigencia legal para menor de 18 años.
- Tentativa de suicidio o suicidio frustrado. Intoxicación voluntaria de medicamentos, químicos, monóxido de carbono u otros gases.
- Participación del beneficiario en actividades profesionales, deportivas u ocasionales altamente riesgosas, tales como: automovilismo y motociclismo deportivo, ciclismo de competencia o montaña, vuelo en alas delta, paracaidismo, parapente, benjí. Deportes y prácticas de montañismo en general, incluyendo escaladas, alpinismo, snowboard y ski, tanto en nieve como acuático, buceo y maniobras acrobáticas en general. Ya sea que alguna de las actividades antes señaladas se practique en competencias o no, en forma habitual o esporádica, incluyéndose además, todas aquellas otras actividades que impliquen un riesgo similar en su práctica, a las que se han descrito en esta letra.
- En relación al automovilismo, se considera altamente riesgoso ser pasajero de un automóvil cuyo conductor se encuentre bajo la influencia del alcohol o cualquier gradualidad alcohólica que se determine, y por ende el beneficiario de este convenio queda excluido de todo beneficio proveniente de éste.
- Lesiones ocurridas a consecuencia de terremotos, inundaciones u otras catástrofes naturales.
- Haber participado o haberse visto envuelto el beneficiario en acciones o actos delictuosos, infracciones a las leyes, ordenanzas y reglamentos públicos relacionados con la seguridad de las personas: Actos o atentados terroristas, crímenes, simples delitos o faltas contra la propiedad o personas, acciones de guerra, revolución o insurrección, huelgas, paralizaciones, motines, toda clase de riñas o desórdenes públicos y/o accidentes producidos por encontrarse en estado de ebriedad.
- Negligencia, imprudencia o culpa grave por parte del beneficiario en actividades que motiven un accidente.

- Tratamientos psiquiátricos y psicológicos en general.
- Tendinitis, Lumbagos, Hernias, Ahogos por reflujos, Anestesia por procedimiento de sedación en Resonancias en general, BURSITIS, RABDOMIOLISIS hereditarias o crónicas, solo tendrán cobertura, en los casos que sean adquiridas a través de un accidente.
- Gastritis, Enterocolitis o infecciones estomacales en general producto de la manipulación de alimentos.
- Diagnóstico, tratamiento, exámenes y procedimientos de enfermedades que no sean consecuencia de un accidente. Se incluyen enfermedades catastróficas tales como por ejemplo: Cáncer, SIDA, Cirugías, Trasplantes, etc.
- Las quemaduras por exposición a los rayos solares (cutáneas u oculares).
- Panadizos, uñas encarnadas.
- El valor de la Sangre no repuesta a “La Clínica”.
- Atenciones domiciliarias.
- Intoxicaciones o alergias producidas por medicamentos indicados incluso en atenciones cubiertas por el presente Convenio, (Esto en el caso que el paciente o mayor responsable, no diera aviso sobre alguna alergia a algún medicamento).
- Reposición de yeso, a causa de mal uso de este.

DÉCIMO SEGUNDO: Exclusión por Diagnostico Médico

En caso que, a juicio del Médico Jefe de turno del Servicio de Urgencia, la atención se encuentre excluida de la cobertura del Convenio Escolar por alguna de las razones, indicadas o no, en la cláusula anterior, deberá darse cumplimiento a las formalidades y requisitos de ingreso a ésta, debiendo el propio paciente o terceros, sean familiares o no, hacerse responsables del pago de las prestaciones médicas otorgadas.

DÉCIMO TERCERO: Domicilio y Jurisdicción

Para los efectos de este Convenio se fija domicilio y ciudad de Ibarra y cualquier dificultad del mismo deberá ser resuelta por los Tribunales de Justicia de dicha Jurisdicción.

En Comprobante firman:

Titular ó Apoderado

Representante Clínica.....

Fecha contratación _____ de _____ de 20 _____

ANEXO N° 33

CONTRATO DE FRANQUICIA

El suscrito, de una parte Alberto Gutiérrez X, mayor de edad, identificado con cédula de ciudadanía N°174558763-2 expedida en la ciudad de Quito, quien obra en nombre y representación de La Aseguradora “LOS LAGOS S.A., que en adelante se denominará EL FRANQUICIANTE, y por la otra, Oswaldo Mayanquer H., también mayor de edad, identificado con cédula de ciudadanía N°100463829-8, expedida en la ciudad de Ibarra, quien obra en nombre y representación de Cristina Hidalgo, y quien en adelante se denominará EL FRANQUICIADO, han convenido celebrar el presente **CONTRATO DE FRANQUICIA**, conforme a las siguientes cláusulas:

PRIMERA: Objeto.

EL FRANQUICIANTE, propietario de la marca Los Lagos. En la oficina de marcas del Ecuador, de acuerdo a los requerimientos legales, concede el uso de dicha marca y todo lo que esta involucra (nombre comercial, emblema, modelos, diseños y know how) para ser explotada por el FRANQUICIADO. El punto de venta estará ubicado en las calles Olmedo y Oviedo esquina de la ciudad de Ibarra.

SEGUNDA: Derechos de entrada, uso de marca y producto.

EL FRANQUICIANTE concede el uso de su marca y producto por la suma de USD \$8.464, valor calculado como el 5% de los ingresos de pólizas de seguro.

TERCERA: Obligaciones del FRANQUICIANTE.

1. Incorporar nuevos productos y mejorar la calidad de los existentes.

2. Permitir el uso por parte del FRANQUICIADO de los derechos de propiedad intelectual e industrial, tales como la marca, el emblema, patente y productos.

3. Determinar las políticas y estrategias de mercadeo en cuanto a posicionamiento, variables del servicio (marca y precio), variables de comunicación (publicidad, promociones), investigación de mercados y fondo de promociones y publicidad.

4. Otorgar formación, adiestramiento y asistencia técnica al FRANQUICIADO en los campos técnicos, comercial, financiero, contable, fiscal y de gestión en la iniciación de la franquicia y durante la venta de pólizas de seguro de accidentes personales y enfermedades por EL FRANQUICIADO.

CUARTA: Obligaciones del FRANQUICIADO.

1. Comercializar los servicios de acuerdo a las especificaciones impuestas por EL FRANQUICIANTE.

2. Comercializar los servicios de seguro designados por EL FRANQUICIANTE.

3. No explotar directa o indirectamente la franquicia por medio de establecimientos similares al de la franquicia.

4. Utilizar durante la vigencia del contrato el Know How y Licencia de Marca concedida por EL FRANQUICIANTE sólo para la explotación de las franquicias.

5. No Revelar el contenido del Know How suministrado por EL FRANQUICIANTE.

6 Contribuir mediante el cumplimiento de las directrices pactadas por EL FRANQUICIANTE, a la buena reputación y éxito de la cadena.

7. Asistir a cursos de preparación o actualización suministrados por EL FRANQUICIANTE.

8. Desplegar las actividades administrativas y operativas necesarias para el desarrollo adecuada de la franquicia.

9 Informar al FRANQUICIANTE, sobre las mejoras en los procedimientos técnicos y comerciales empleados en la explotación de la franquicia.

10. Aplicar los precios de venta definidos por EL FRANQUICIANTE.

11. Respetar las normas de explotación y gestión pactadas, llevando adecuadamente la contabilidad y aceptando los controles del FRANQUICIANTE establecidos en el contrato.

12. Registrar el establecimiento en la Cámara de Comercio.

13. El uso de la marca correrá por cuenta y riesgo del FRANQUICIADO, quien responderá por las infracciones civiles, policiales y administrativas en general e incluso con las multas derivadas de los mismos durante el término del presente contrato y hasta que cese el uso de la marca. El pago de impuestos, tasas, gravámenes, creados o a punto de crearse, derivados de uso de la marca en el local respectivo correrán a cargo del FRANQUICIADO.

QUINTA: Terminación y prórroga.

La duración del presente contrato será de 5 años, contados desde el 1 de julio de 2012, hasta el 1 de julio del 2017. El contrato podrá ser prorrogado previo acuerdo entre las partes. En caso de terminación del contrato, EL FRANQUICIADO renuncia a cualquier indemnización.

SEXTA: Cesión de derechos.

EL FRANQUICIADO no podrá ceder el contrato sino con autorización escrita del FRANQUICIANTE.

SÉPTIMA: Causales de terminación anticipada.

EL FRANQUICIANTE podrá en cualquier tiempo dar por terminado el contrato de manera unilateral, informando con una antelación igual a la allí pactada, en cualquiera de los siguientes eventos:

- a) Insolvencia del FRANQUICIADO;
- b) Ineficiencia en la prestación de servicios, y
- c) Violación a cualquiera de las cláusulas del presente contrato.

OCTAVA: Cláusula penal.

Si una de las partes incumpliere cualquiera de las obligaciones a su cargo, deberá pagar a la otra una indemnización de acuerdo a los daños causados, debidamente ventilados en el tribunal de justicia.

NOVENA: Cláusula compromisoria.

Las partes convienen que en el evento que surja alguna diferencia entre las mismas, por razón o con ocasión del presente contrato, será resuelta por los Tribunales, cuyo domicilio será en el territorio nacional (Ecuador). Las partes contratantes acuerdan someterse a decisión de los jueces sobre las divergencias que surjan como producto del presente contrato.

En constancia de lo anterior, se firma en la ciudad de _____, a los ____ días del mes de _____ del año _____.

(Nombre-Cédula)

FRANQUICIANTE

(Nombre-Cédula)

FRANQUICIADO

ANEXO N° 34

PROFORMA DE SUMINISTROS DE OFICINA

SUMINISTROS	COSTO UNITARIO
Papel	4,00
Esferos	0,25
Lápiz	0,25
Sacapuntas	0,20
Tijeras	0,40
Cuchilla	0,35
Corrector	1,80
Perforadora	3,20
Caja de Clips	0,80
Grapadora	2,50
Grapas	5,00
Borrador	0,50

ANEXO N° 35**PROFORMA OTROS MATERIALES**

INSUMOS	COSTO UNITARIO
Guantes	2,00
Franela	0,50
Detergente de 450gramos	1,05
Escoba	3,00
Cloro Ajax Litros	1,50
Trapeador	2,50
Mandil	8,00
Toallas	1,50
Jabón	0,40
Recogedor	1,50
Basureros	5,00
Ambientales	1,00
Mascarilla	0,15

ANEXO N° 36

Dir.: Pedro Moncayo y Olmedo esq. (frente al Banco Pacífico)



Telf.: 2 953 400

Fax: 2611107

www.lineanuevamobiliario.com

e-mail: lineanueva mobiliarioQgmail.com

PROFORMA

Estación de Trabajo en L 1,40 x 1,60	200,00
Silla secretaria sin Brazos	60,00
Silla de Visita	30,00
Anaqueles Puertas Mixtas 1,80 x 0,90 x 0,40	200,00
Sillones Presidente con Neumáticos	100,00
Mesa de Reuniones 8 personas	190,00
Asientos Tripersonales	160,00

.....
Ejecutivo de Venta

ANEXO N° 37

COMPUEQUIP

Dirección: Sucre 13-149 v Av. Teodoro Gome:

Teléfono: 062 607 – 220 / 092 693545

E-mail: compuequipecuador@hotmail.com

VENTA A CREDITO Y DE CONTADO

MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS

RUC: 1002632636001

Válido por 15 días

Ibarra, 06 de julio del 2011

PROFORMA COMPUTADOR COMPUEQUIP 4

Procesador Intel Core Duo 3.0 Ghz 2Mb Caché 45nm

Mainboard Biostar G41 D3

Memoria Ram 2 Gb DDR3 PC 1333 Markvision/ Adata / Kingston

Disco Duro 500 Gb Samsung Sata 2 7200 RPM

Monitor LCD 18,5" Benq/ Lg / Samsung

Case

Lector de Memorias (Multicard Reader)

DVD Writer Lg / Samsung 22x Sata

Cobertores Antiestáticos

Regulador de Voltaje

Teclado Multimedia

Mouse Óptico

Parlantes

Mesa Importada 3 servicios

Impresora Multifunción HP 2050

PRECIO CONTADO: 799,00 USD



**CÁMARA WEB GENIUS
HEADPHONE MULTIMEDIA
Flash Memory 2 Gb Kingston
+
Silla Giratoria**

3 AÑOS DE GARANTÍA

ANEXO N° 39

SISTEMA INFORMÁTICO DE SEGUROS



Fuente: DiskCover System

Elaborado por: La autora

CARACTERÍSTICAS:

Facturación.

Inventario.

Rol de pagos.

Caja chica, remesas.

Pensión de colegios: desde la institución o cobros por medio de bancos.

Control de notas quimestrales.

Retenciones en la fuente e IVA.

Gasto electoral.

Activos fijos.

Todos estos generan por medio de configuraciones un asiento contable que se anexará en la base del módulo de contabilidad.

PRECIO USD 950,00