



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
ASEGURADORA DESTINADA AL SECTOR
AGROPECUARIO, EN LA PROVINCIA DEL CARCHI.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA.**

AUTOR: GUACALÉS M, ERIKA M.

DIRECTOR: ECON. MANUEL CORRALES.

Ibarra, Marzo, 2011

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como finalidad determinar la factibilidad de creación de una compañía que brinde servicios de seguridad agropecuaria acorde a la realidad de sector agrícola y ganadero de la Provincia del Carchi, los resultados se resumen a continuación: Con el diagnóstico situacional aplicado al sector agropecuario de la provincia se evidencia la falta de cultura que existe en las personas por contratar servicios de seguridad agropecuaria, como también se determinó la existencia de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para el proyecto en el sector de estudio los cuales pueden ser potencializados o mitigados. El estudio de mercado ratifica la aceptación de los servicios que se pretenden ofertar con la creación de la compañía por lo tanto la factibilidad tiene una alta probabilidad de éxito. En el estudio técnico se determinó que mejor la ubicación estratégica para el proyecto es la capital de la provincia del Carchi, se diseñó un flujograma de operación del servicio el mismo que está encaminado a garantizar la eficiencia en las actividades. Para ejecutar las operaciones se estableció la parte administrativa como legal de constitución de la compañía, llegando a concluir que se necesita un buen direccionamiento estratégico y contar con talento humano con experiencia. Así mismo el estudio está avalado por un adecuado análisis financiero utilizando los evaluadores clásicos más pertinentes que demuestran la factibilidad en términos de rentabilidad para el proyecto. Finalmente se evaluaron los posibles impactos que se van a generar como producto de la implantación del proyecto, siendo estos positivos.

THE SUMMARIZE EXECUTIVO

The present study has as purpose to determine the feasibility of creation of a company that offers services of security agricultural chord to the one to reality of agricultural sector and cattleman of the County of the Carchi, the results they are summarized next: With the situational diagnosis applied to the agricultural sector of the county the culture lack it is evidenced that it exists in people to hire services of agricultural security, as well as the existence of allies was determined, opponents, opportunities and risks for the project in the study sector which can be potenciality or mitigated. The market study ratifies the acceptance of the services that you/they are sought to offer therefore with the creation of the company the feasibility he/she has a high probability of success. In the technical study you determines that better the strategic location for the project is the capital of the county of the Carchi, you design a flujograma of operation of the service the same one that is guided to guarantee the efficiency in the activities. To execute the operations the administrative part he/she settled down as legal of constitution of the company, ending up concluding that one needs a good strategic direccionaty and to have human talent with experience. Likewise the study is endorsed by an appropriate financial analysis using the most pertinent classic appraisers that demonstrate the feasibility in terms of profitability for the project. Finally the possible impacts were evaluated that will generate as product of the installation of the project, being these positive ones.

AUTORÍA

Yo, Erika Maricela Guacalés Moreno portadora de la cédula de ciudadanía N° 0401502398 declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional; y que he respetado las diferentes fuentes de información

Erika Guacalés M.

0401502398

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Erika Maricela Guacalés Moreno, con cédula de identidad Nro. 0401502398, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA, CPA. Cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ASEGURADORA DESTINADA AL SECTOR AGROPECUARIO, EN LA PROVINCIA DEL CARCHI”, considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra a los 21 días del mes marzo de 2011.

Firma

Eco. Manuel Corrales
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

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

Yo, ERIKA MARICELA GUACALÉS MORENO, con cédula de identidad Nro. 0401502398, 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 de la obra o trabajo de grado denominado: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ASEGURADORA DESTINADA AL SECTOR AGROPECUARIO, EN LA PROVINCIA DEL CARCHI, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer 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.

.....

Erika Guacalés M.

0401502398

Ibarra a los 21 días del mes de marzo de 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: 0401502398

APELLIDOS Y NOMBRES: GUACALÉS MORENO ERIKA MARICELA

DIRECCIÓN: CALLE 11 DE JUNIO Y PASAJE CAÑAR

EMAIL: perikitag@hotmail.com

TELÉFONO FIJO: 2963 021 TELÉFONO MÓVIL: 089523327

DATOS DE LA OBRA

TÍTULO: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ASEGURADORA DESTINADA AL SECTOR AGROPECUARIO, EN LA PROVINCIA DEL CARCHI,"

AUTORA : ERIKA MARICELA GUACALÉS MORENO

FECHA: AAAAMMDD 1985-03-03

SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO

PROGRAMA: PREGRADO POSGRADO

TITULO POR EL QUE OPTA: INGENIERA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORIA CPA

ASESOR /DIRECTOR: ECO. MANUEL CORRALES

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, GUACALÉS MORENO ERIKA MARICELA ,con cédula de identidad Nro. 0401502398, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago 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 la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los días del mes de de 20.....

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

(Firma).....

(Firma).....

Nombre:

Nombre: Lic. Ximena Vallejos

C.C.:

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

A Dios por ser la luz perfecta que siempre está iluminando nuestra vida.

A mis padres por darme el don de la vida, por todas las frases de aliento, por su continuo apoyo en el transcurso de mi vida.

ERIKA.....

AGRADECIMIENTO

Un eterno agradecimiento a todas las Autoridades y Docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, quienes con su capacidad, dedicación, profesionalismo, y amplio sentido de responsabilidad han tenido la paciencia para orientarme en la culminación de esta meta.

A mi Director de Tesis Eco. Manuel Corrales quien con su apoyo incondicional y su motivación supo guiarme durante el desarrollo del trabajo hasta lograr culminar exitosamente y obtener el anhelado título.

Erika.....

PRESENTACIÓN

El presente proyecto constituye un apoyo al desarrollo del sector agropecuario de la Provincia del Carchi y de nuestro país, que se vuelve necesario para salir adelante en una economía llena de incertidumbre, en la que es indispensable para el crecimiento del sector, desarrollar nuevas plazas de trabajo y la creación de empresas que ofrezcan nuevos servicios de calidad como es la oferta de pólizas de seguros agropecuario.

Con el antecedente descrito, el trabajo de investigación tiene como objetivo solucionar los problemas en servicios de seguridad agropecuaria a través de la creación de una compañía dedicada a brindar este tipo de portafolio de servicios en la Provincia del Carchi, para esto se desarrollo los siguientes capítulos:

Capítulo I Diagnóstico: en este capítulo se realizo un análisis del sector agropecuario de la Provincia del Carchi donde se pudo determinar los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos que ofrece el sector, finalmente en este capítulo se identifico el problema diagnóstico con sus respectivas causas y efectos.

Capítulo II Marco Teórico: Contiene aspectos importantes considerados en el proyecto, los cuales sustentan contextualmente la investigación, utilizando bibliografía actualizada, documentos oficiales, e internet.

Capítulo III Estudio de Mercado: en este capítulo se cuantifico y cualifico variables que definen el mercado, utilizando información de fuentes primarias como encuestas, entrevistas y opinión de expertos, para posteriormente diseñar un plan comercial acorde al segmento de mercado que está dirigido el servicio.

Capítulo IV Estudio Técnico: se detalla la localización óptima de la compañía, la distribución y diseño de la planta, como también el proceso lógico de contratación del servicio para conseguir la eficiencia en la comercialización.

Capítulo V Constitución de la Compañía: en este capítulo se plantea el análisis interno administrativo y su constitución legal, tomando como base la visión, misión, el orgánico estructural, funcional y permisos de funcionamiento de la nueva compañía.

Capítulo VI Estudio Financiero: En el que se estableció las inversiones, ingresos, costos, los diversos flujos y los indicadores básicos con los que se concluye si la compañía es o no tanto viable como rentable su implantación en la Provincia del Carchi.

Capítulo VII Impactos: Describe los diferentes impactos que ocasionará la gestión de la compañía como son: económico, social, empresarial, ético.

Finalizando el trabajo con las conclusiones y recomendaciones.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
THE SUMMARIZE EXECUTIVO	iii
AUTORIA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN	ix
INDICE GENERAL	xiii
INDICE DE CUADROS	xix
INDICE DE GRÁFICOS	xxi
INDICE DE FOTOGRAFÍAS	xxii
INTRODUCCIÓN	23
JUSTIFICACIÓN	24
OBJETIVOS	26
METODOLOGÍA	27

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL EXTERNO

Antecedentes	28
Objetivos	31
General	
Específicos	
Variables diagnósticas	33
Indicadores que definen las variables	
Matriz de relación diagnóstica	34
Mecánica Operativa del Diagnóstico	35
Identificación de la población	
Cálculo de la muestra	
Información primaria	37
Información secundaria	
Evaluación de la información	
Análisis Estratégico	59
Identificación del problema diagnóstico.	61

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Seguros	62
Clasificación del seguro	
Compañía de seguro	65
Importancia del asesor de seguro	
Que es un bróker	66
Ventajas de contar con un bróker	67
El contrato de Seguro	68
Elementos del contrato de seguros	

Seguro Agropecuario	69
Organización Funcional de las Compañías de Seguros.	70
Constitución mercantil	71
Definición de compañía	
Clases de compañías	72
Compañía anónima	73
Visión	74
Misión	75
Estudio de mercado	
Oferta.	76
Demanda.	
Producto.	77
Precio.	
Plaza.	78
Promoción.	
Balance General	79
Balance de Resultados	80
Estado de Flujo de Efectivo	
Métodos de evaluación financiera	81
Valor actual Neto (VAN)	
Tasa Interna de Retorno (TIR)	82
Periodo de Recuperación (PRI)	84
Costo Beneficio.	
Punto de Equilibrio	85
CAPÍTULO III	
ESTUDIO DE MERCADO	
Presentación	86
Identificación del Producto o servicio	87
Mercado Meta	89

Análisis de la Demanda	
Demanda Histórica	
Demanda Actual	90
Proyección de la Demanda	92
Análisis de la Oferta	93
Oferta actual	
Demanda Potencial a Satisfacer	94
Pronóstico de Ventas	95
Análisis de Precios.	96
Plan Comercial	97
Conclusiones del Estudio de Mercado	

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Presentación	102
Localización del Proyecto	
Macrolocalización	103
Microlocalización	104
Tamaño del proyecto	106
Factores Condicionantes del tamaño del proyecto	
Distribución de las Oficinas	107
Diseño de Oficinas	109
Proceso de Prestación de Servicios	110
Diagramas de bloques	
Flujogramas de Prestación de Servicios	111

CAPÍTULO V

CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Análisis Interno de la Compañía	115
---------------------------------	-----

Nombre de la Compañía	
Visión	
Misión	116
Objetivos de la Compañía	
Políticas de la Compañía	117
Principios y Valores	118
Organización Estructural de la Compañía	120
Organigrama Estructural	
Niveles Administrativos	122
Descripción y Funciones de Puestos.	124

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

Estructura de la Inversión.	135
Coste de oportunidad y tasa de rendimiento medio	
Tasa de Rendimiento Medio	
Inversiones	136
Ingresos.	140
Proyección de Ingresos	
Egresos.	142
Costos de Operación	
Gastos Administrativos.	143
Gastos de Ventas.	145
Gastos Financieros.	147
Resumen de Costos y Gastos	
Financiamiento	
Depreciación y Amortización	148
Estados Proforma.	149
Balance de Arranque	
Estado de Resultados	

Flujo de Caja con Protección	150
Evaluación de la Inversión.	151
Valor Actual Neto.	152
Tasa Interna de Retorno	
Periodo de Recuperación de la Inversión	153
Beneficio Costo.	154
Punto de equilibrio	155
Sensibilidad del Proyecto.	156

CAPÍTULO VII

ANÁLISIS DE IMPACTOS

Impacto Económico	160
Impacto Social	161
Impacto Empresarial	162
Impacto Ético	163
Impactos Generales	164

CONCLUSIONES	165
--------------	-----

RECOMENDACIONES	167
-----------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	168
--------------	-----

ANEXOS	173
--------	-----

ÍNDICE DE CUADROS

Nº		PÁG.
1.	PRODUCTOS AGRÍCOLAS DEL CARCHI	28
2.	ESTIMACIÓN PROVINCIAL GANADERA	29
3.	MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	32
4.	DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA	34
5.	TIPO DE ACTIVIDAD	38

6.	TIEMPO DE ACTIVIDAD	39
7.	NIVEL DE IMPORTANCIA	40
8.	CONOCIMIENTO DEL SEGURO AGROPECUARIO	41
9.	INFORMACIÓN DE ASESORÍA	42
10.	FORMA DE CONSIDERAR AL SEGURO	43
11.	BENEFICIOS DEL SEGURO AGROPECUARIO	44
12.	CONTRATO DEL SEGURO AGROPECUARIO	45
13.	CONOCIMIENTO DE EMPRESAS ASEGURADORAS	46
14.	TENENCIA DE UN SEGURO	47
15.	TIPO DE SINIESTRO ACTIVIDAD AGRÍCOLA	48
16.	TIPO DE SINIESTRO ACTIVIDAD GANADERA	49
17.	PRECIO POR UNA PÓLIZA DE SEGURO AGROPECUARIO	50
18.	NIVEL DE CONTRATACIÓN	51
19.	ACEPTACIÓN PARA CREAR LA COMPAÑÍA	52
20.	TIPO DE FINANCIAMIENTO	53
21.	ADQUISICIÓN DE CRÉDITO	54
22.	FORMA PARTE DE UNA ASOCIACIÓN	55
23.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	56
24.	CAPACITACIÓN	57
25.	DEMANDA HISTÓRICA	89
26.	DEMANDA ACTUAL	90
27.	DEMANDA ACTUAL POR ACTIVIDAD	90
28.	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	93
29.	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER	95
30.	PRONÓSTICO DE VENTAS	96
31.	VALOR DE LAS PRIMAS	99
32.	ÁREAS DE DISTRIBUCIÓN DE LAS OFICINAS	108
33.	PROCESO DEL SERVICIO	110
34.	LISTA DE ACTIVIDADES	111
35.	ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN	135
36.	COSTE DE OPORTUNIDAD	136

37.	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	137
38.	EQUIPO DE OFICINA	137
39.	MUEBLES Y ENSERES	138
40.	VEHÍCULO	139
41.	RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	139
42.	GASTOS DE CONSTITUCIÓN	139
43.	CAPITAL DE TRABAJO	140
44.	VALOR DE PÓLIZA DE LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA	141
45.	VALOR DE PÓLIZA DE LA ACTIVIDAD GANADERA	141
46.	PROYECCIÓN DE INGRESOS	142
47.	SUELDOS	142
48.	ROL DE PAGOS	143
49.	SUELDOS ADMINISTRATIVOS	143
50.	ARRIENDO	144
51.	SERVICIOS BÁSICOS	144
52.	SERVICIOS DE COMUNICACIÓN	144
53.	SUMINISTROS DE OFICINA	145
54.	RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS	145
55.	SUELDO EN VENTAS	146
56.	PUBLICIDAD	146
57.	COMBUSTIBLE MANTENIMIENTO VEHÍCULO	146
58.	RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS	146
59.	GASTOS FINANCIEROS	147
60.	RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	147
61.	AMORTIZACIÓN	148
62.	DEPRECIACIÓN	148
63.	AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS	149
64.	ESTADO DE RESULTADOS	150
65.	FLUJO DE CAJA CON PROTECCIÓN	151
66.	VALOR ACTUAL NETO	152
67.	TASA INTERNA DE RETORNO	152

68.	PRI CON VALORES CORRIENTES	153
69.	FLUJOS DEFLACTADOS	154
70.	PRI CON VALORES CONSTANTES	154
71.	BENEFICIO COSTO	154
72.	SENSIBILIDAD DEL TIR, SIMULACIÓN UNO	157
73.	SENSIBILIDAD DEL TIR, SIMULACIÓN DOS	157

ÍNDICE DE GRÁFICOS

N°		PÁG.
1.	TIPO DE ACTIVIDAD	38
2.	TIEMPO DE ACTIVIDAD	39
3.	NIVEL DE IMPORTANCIA	40
4.	CONOCIMIENTO DEL SEGURO AGROPECUARIO	41
5.	INFORMACIÓN DE ASESORÍA	42
6.	FORMA DE CONSIDERAR AL SEGURO	43
7.	BENEFICIOS DEL SEGURO AGROPECUARIO	44
8.	CONTRATO DEL SEGURO AGROPECUARIO	45
9.	CONOCIMIENTO DE EMPRESAS ASEGURADORAS	46
10.	TENENCIA DE UN SEGURO	47
11.	TIPO DE SINIESTRO ACTIVIDAD AGRÍCOLA	48
12.	TIPO DE SINIESTRO ACTIVIDAD GANADERA	49
13.	PRECIO POR UNA PÓLIZA DE SEGURO AGROPECUARIO	50
14.	NIVEL DE CONTRATACIÓN	51
15.	ACEPTACIÓN PARA CREAR LA COMPANIA	52
16.	TIPO DE FINANCIAMIENTO	53
17.	ADQUISICIÓN DE CRÉDITO	54
18.	FORMA PARTE DE UNA ASOCIACIÓN	55
19.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	56
20.	CAPACITACIÓN	57
21.	TIPO DE SINIESTRO ACTIVIDAD AGRÍCOLA	91

22.	TIPO DE SINIESTRO ACTIVIDAD PECUARIA	92
23.	MAPA DE LA PROVINCIA DEL CARCHI	101
24.	DISEÑO DE OFICINAS	109
25.	PIRÁMIDE DE NIVELES JERÁRQUICOS	121
26.	PUNTO DE EQUILIBRIO	156

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

N°		PÁG.
1.	LOGO	98
2.	PAGINA WE	100
3.	DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO DIRECTO	101
4.	CROQUIS DE LA MICROLOCALIZACIÓN	105

INTRODUCCIÓN

Antecedentes.

La agricultura constituye un negocio que se mantiene expuesto a numerosos riesgos, como los que se derivan del clima y afectan la producción o la cosecha, los del mercado o los relativos al cambio en los precios, producción etc.

Para mitigar estos riesgos, en el mercado existen instrumentos como los seguros agrícolas, que ofrecen una alternativa a los empresarios agrícolas para permanecer y competir con mayor seguridad en los mercados.

Específicamente, el seguro agrícola es uno de los más importantes instrumentos para el desarrollo del sector agropecuario en los países. Permite al productor rural, además de proteger las eventuales pérdidas por efectos climáticos adversos, estabilizar sus ingresos, controlar el gasto público, estimular la generación de empleo y hasta promover el desarrollo tecnológico del agro negocio.

Históricamente en la Región Andina se han realizado numerosos esfuerzos para desarrollar el mercado de seguros eficientes y eficaces. Sin embargo, son pocos los casos de éxito. La falta de una cultura de riesgo por parte de los agricultores, la ausencia de sistemas de información adecuados para la gestión del riesgo, la carencia de personal calificado, la poca oferta de aseguradoras y los inadecuados marcos regulatorios son algunas de las causas que han impedido el desarrollo de un sólido mercado de seguros en los países de la Región.

Sin embargo, actualmente existe un interés renovado por el seguro agrícola en los ámbitos regional y mundial, debido a los más frecuentes eventos

climáticos que afectan negativamente a la actividad agrícola y la escalada alcista de los precios de los alimentos.

Justificación

Se manifiesta especial énfasis en el tema del Seguro Agropecuario atento a la importancia que el mismo tiene, no sólo para el productor agropecuario, sino para el avance del trabajo integrado con sectores secundarios donde los beneficiarios son las habitantes de la Provincia del Carchi.

Cabe destacar que la investigación de la factibilidad de la creación de una aseguradora destinada al sector agropecuario en la Provincia del Carchi, es la necesidad de los agricultores y todas las personas que se dedican a las actividades agropecuarias ya que por mucho tiempo y repetidas ocasiones los agricultores han sido amenazada su economía familiar debido a las grandes pérdidas que se han generado en la agricultura ya sea por las inclemencias del tiempo, invasión de plagas lo cual ha hecho dañar sus cultivos o los bajos precios de comercialización, lo cual ha hecho que el agricultor permanentemente este corriendo este tipo de riesgos.

Principalmente tiene gran importancia a nivel provincial ya que el Carchi se caracteriza por ser una zona totalmente productiva, por lo cual este proyecto servirá para que los agricultores ya no estén totalmente desprotegidos ante cualquier inclemencia y puedan recuperar de cierta manera por lo menos su inversión realizada. Además tiene gran importancia a nivel local ya que se generaría fuentes de trabajo que contribuiría al desarrollo económico y social que permita la reducción de mano de obra ociosa y el mejoramiento de la forma de vida de las personas y por ende del progreso del sector.

La presente investigación tendrá una serie de beneficios directos en los que puede citarse:

Los agricultores ya que no siempre tendrán pérdida en su producción y de ser el caso si el productor está asegurado podrá recuperar el monto que fue asegurado y así estarán garantizando una siembra o inversión segura.

La aseguradora ya que a pesar del riesgo que está corriendo al responder por el porcentaje asegurado en caso de que exista pérdida podrá obtener un margen de utilidad. El proyecto genera importancia en varias áreas ya que también existirá una serie de beneficiarios indirectos como son: Los consumidores de los productos ya que si existe mayor confiabilidad por parte del agricultor existirá estabilidad de productos y por ende los precios se mantendrán en nivel estable.

El proyecto de investigación a desarrollarse es factible porque el investigador cuenta con el tiempo para desarrollar la investigación. Además se cuenta con el apoyo de los diferentes recursos humanos que poseen conocimientos acerca de la eficiente utilización y aprovechamiento al máximo del sector agrícola, también con el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el INIAP que facilita información. Se utilizará las diferentes formas de acceso a información como Internet, documentos impresos, revistas y demás, etc.

Por lo cual considero que este trabajo investigativo es de gran importancia a nivel del desarrollo agropecuario, que estén en capacidad financiera de cultivar, producir y hacer uso de este servicio para obtener mejores beneficios económicos.

Siendo así, la investigación de campo, el diseño y concepción del proyecto con nuevos enfoques estratégicos de brindar servicios de seguridad en el

sector agropecuario es un trabajo de gran utilidad e incentivo para los nuevos egresados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte para crear sus propias microempresas.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ASEGURADORA DESTINADA AL SECTOR AGROPECUARIO, EN LA PROVINCIA DEL CARCHI.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico situacional externo del entorno para identificar fortaleza, debilidades, amenazas y oportunidades, para posteriormente establecer el problema diagnóstico principal.
- Estructurar el marco teórico en base a información bibliográfica actualizada para sustentar la investigación.
- Desarrollar un estudio de mercado para determinar la demanda y oferta del servicio, como también las características del mercado meta.
- Elaborar el estudio técnico para determinar la ubicación de la microempresa y el análisis de detalles operativos.
- Determinar una estructura organizativa adecuada, basada en la calidad del talento humano.

- Analizar la bondad del proyecto en base a información económica, financiera y sus efectos relacionados a rentabilidad.
- Analizar los posibles impactos que se derivan de la implantación del proyecto.

METODOLOGÍA

La presente investigación es de carácter descriptivo donde se ha aplicado métodos, técnicas e instrumentos que sirvieron para recopilar información para luego procesarla, analizarla, evaluarla y finalmente obtener las respectivas conclusiones y recomendaciones que sirven como base para la toma las decisiones acerca del estudio.

Se ha utilizado información bibliográfica documental actualizada a través de libros, revistas, direcciones electrónicas, tesis, para discernir y entender el tema de estudio, como también se realizó investigación de campo en las fases de diagnóstico y estudio de mercado utilizando, encuestas, observación directa, opinión de expertos, para obtener información de primera mano que posteriormente fue cuantificada y cualificada en el desarrollo del trabajo.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL EXTERNO

1.1. Antecedentes

La existencia de los seguros se da desde el punto de vista legislativo, a partir de la Ordenanza de los Magistrados de Barcelona, de 1484, fue la primera de las numerosas regulaciones que tuvo el seguro en toda Europa.

En el Ecuador este tipo de servicios toma fuerza en diferentes actividades productivas, pero en el sector agropecuario los servicios de seguro que cubran siniestros son muy limitados ya que para las compañías el sector no es atractivo debido a que los gobiernos de turno no crean leyes que favorezcan a este sector tan importante.

En la actualidad El Banco Nacional de Fomento y la empresa Colonial Compañía de Seguros y Reaseguros, celebraron un Convenio con la finalidad de incorporar el Seguro Agrícola a la actividad productiva de los pequeños agricultores y campesinos, beneficiarios del crédito del Banco de Fomento, y precautelar los intereses económicos de la Institución asegurando la recuperación de los créditos otorgados.

Actualmente, el Banco mantiene vigente la aplicación del seguro agrícola para los cultivos de arroz, maíz duro, soya y caña de azúcar, durante las dos épocas del año en dieciséis sucursales de la costa. El Banco está analizando la posibilidad de ampliar la cobertura a los cultivos de la sierra, como también a la actividad ganadera.

La cobertura del seguro contempla desde la germinación del cultivo hasta la cosecha fisiológica, cubriendo el ciclo vegetativo; no cubre la poscosecha. Los cultivos agrícolas se encuentran amparados contra:

sequía, exceso de humedad, vientos huracanados, inundaciones, plagas, enfermedades incontrolables e incendio.

La creación de una compañía de seguros en la Provincia del Carchi dedicada exclusivamente a brindar servicios de seguros contra siniestros que estén acorde al sector agropecuario cada vez es una necesidad, ya que el Carchi es una Provincia eminentemente agropecuaria la producción de papa ocupa uno de los primeros lugares en la producción nacional de este tubérculo. Otros cultivos importantes son: Maíz, trigo, arveja, caña de azúcar, fréjol, haba, mellocos, aguacate, ají, y frutas como papaya, piña, etc.

El Carchi dispone aproximadamente de 130.000 Hectáreas (un 36% de la superficie provincial) para el uso agropecuario, Aproximadamente 90.000 Hectáreas se dedica al cultivo de pastos para ganadería de prioridad lechera y aproximadamente 21.000 Hectáreas se dedica a cultivos de ciclo corto.

Los principales productos de ciclo corto y el porcentaje de la producción carchense con respecto a la nacional son: Papa 28.71%, Fréjol 17.24%, Maíz suave choclo 6.95%, Arveja tierna 47.46%, Cebolla de bulbo 3.22%, Cebada 5.34%.

El resumen se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 1
PRODUCTO AGRÍCOLAS DEL CARCHI

Productos	Área de Cultivo por ha.	Rendimiento por ha.	Producción Provincial en TM
Papa	21.628	14.58 Tm.	316.270,00
Fréjol Seco	7.808	0.81 Tm.	6.319,62
Maíz Suave	4.745	0.92 Tm.	4.365,40
Arveja Tierna	2.984	1.81 Tm.	5.401,04
Cebolla Bulbo	2.963	8.18 Tm.	53.867,34
Cebada	2.917	1.14 Tm.	3.325,38
Trigo	2.638	1.29 Tm.	3.403,02
Haba Tierna	1.588	2.25 Tm.	3.573,00
Maíz (choclo)	1.346	2.80 Tm.	3.768,80
Arveja Seca	863	0.53 Tm..	457,40

Fuente: III Censo Agropecuario 2009
Realizado por: La autora

En cuanto a ganadería según estudios realizados por profesionales nacionales y extranjeros han establecido que las mesetas del Carchi constituyen zonas óptimas para la crianza de ganado, tanto de leche como de carne.

El Cantón Tulcán es el que más superficie tiene dedicada a pastos y también el de mayor población bovina. La calidad del ganado ha mejorado gracias a la introducción de sementales puros. En las principales haciendas la producción lechera se la realiza en forma técnica, por lo cual el promedio de litros de leche de vaca por día está más alto que el promedio nacional.

Los principales productos que elabora la agroindustria lechera son: queso fresco, queso maduro, yogurt y cremas.

A continuación tenemos la estimación provincial ganadera:

CUADRO N^o2 ESTIMACIÓN PROVINCIAL GANADERA

Especie	Número de animales
Bovina	100.000
Porcinos	26.000
Equinos	14.000
Ovinos	6.000
Caprinos	1.000

Fuente: III Censo Agropecuario 2009

1.2. Objetivos Diagnósticos.

1.2.1. General

Realizar un diagnóstico situacional externo de la Provincia del Carchi para conocer la situación actual del sector agropecuario.

1.2.2. Específicos

- Conocer el desarrollo productivo del sector agropecuario de la Provincia del Carchi.
- Analizar las necesidades del mercado meta en cuanto a servicios de seguridad agropecuaria.
- Definir la estructura organizativa aplicada en el sector agropecuario de la Provincia del Carchi.
- Establecer los aspectos de inversión y financiamiento del sector agropecuario de la provincia.

1.3. Variables diagnósticas

Una vez establecidos los objetivos del diagnóstico, se han identificado las siguientes variables:

- Producción
- Mercado Meta
- Estructura Organizativa
- Inversión – Financiamiento

1.4. Indicadores que definen las variables

1.4.1. Producción

- Tipo de actividad
- Tiempo de actividad
- Productividad
- Nivel de importancia

1.4.2. Mercado Meta

- Conocimiento del tema

- Nivel de preferencia
- Tipo de servicios
- competencia
- Precio

1.4.3. Estructura organizativa

- Asociatividad
- Nivel de experiencia
- Capacitación
- Aspectos administrativos

1.4.4. Inversión – Financiamiento.

- Fuentes de financiamiento
- Tipo de inversión
- Control contables

1.5. Matriz de relación diagnóstica

CUADRO N° 3 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICAS	PÚBLICO META
Conocer el desarrollo productivo del sector agropecuario de la Provincia del Carchi.	Producción	Tipo de actividad Tiempo de la actividad Productividad Nivel de importancia	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Agricultores y ganaderos
Analizar las necesidades del mercado a meta en cuanto a servicios de seguridad agropecuaria.	Mercado meta	Conocimiento del tema Nivel de preferencia Tipo de servicios Competencia Precio	Encuesta Entrevista	Agricultores y ganaderos Gerente de compañías de seguros
Definir la estructura organizativa aplicada en el sector agropecuario de la Provincia del Carchi.	Estructura Organizativa	Asociatividad Nivel experiencia Capacitación Aspectos administrativos	Encuesta Entrevistas Bibliográfica	Agricultores y ganaderos Gerentes de compañías de seguros
Establecer los aspectos de inversión y financiamiento del sector agropecuario de la provincia.	Inversión y financiamiento	Fuentes de financiamiento Tipo de inversión Control contables	Encuesta Entrevista Bibliográfica	Agricultores y ganaderos Gerentes de compañías de seguros

1.6. Mecánica Operativa del Diagnóstico

Para desarrollar técnicamente el diagnóstico se procedió de la siguiente manera:

1.6.1. Identificación de la población

Son todas las personas de la Provincia del Carchi dedicadas a la actividad agropecuaria.

Con base a información proporcionada por el INEC de la provincia del Carchi en el 2001 existen 23962 personas dedicadas a la actividad agropecuaria con una tasa de crecimiento anual del 0,1%, para el año 2010 su proyección es de 24.178 personas dedicadas a esas actividades.

1.6.2. Cálculo de la muestra

Tomando en cuenta que la población en estudio es muy grande se procede a obtener una muestra representativa del universo a investigar, aplicando la siguiente fórmula:

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

Simbología:

N = Tamaño de la población

n = Tamaño de la muestra

e = Error máximo admisible del tamaño de la muestra (0,05)

σ = Varianza 0,25

Z = Nivel de Confianza

Datos:

$$N = 24.202$$

$$d^2 = 0,25$$

$$Z = 95\% \quad 1,96$$

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,25)(24.178)}{(0,05)^2 (24.178 - 1) + (1,96)^2 (0,25)}$$

$$e = 5\%$$

$$n = 378$$

Para recopilar la información se deberá investigar a 378 personas dedicadas a la actividad agropecuaria.

- **Distribución de la muestra**

Para que la información que se obtenga sea confiable es necesario distribuir las unidades a investigar en los diferentes Cantones según el porcentaje poblacional.

CUADRO N°4
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

Cantón	%	N° Encuestas
Tulcán	32,83	124
Montufar	22,05	83
Espejo	11,47	43
Mira	14,63	55
Huaca	6,60	25
Bolívar	12,42	47
TOTAL	100,00	378

Realizado por: La Autora

En este cuadro se representa las encuestas que se levanto en cada Cantón de la Provincia del Carchi.

1.6.1. Información primaria

- Encuesta dirigida al sector agropecuario de la Provincia del Carchi.
- Entrevista dirigida a gerentes de compañías de seguros.
- Opinión de Expertos, en seguros

1.6.2. Información secundaria

Se utilizó documentos, libros, revistas, Internet.

1.7. Evaluación de la información

1.7.1. ENCUESTA DIRIGIDA AL SECTOR AGROPECUARIO DE LA PROVINCIA DEL CARCHI.

1. ¿La actividad a la que se dedica usted es?

CUADRO N° 5 TIPO DE ACTIVIDAD

ASPECTO	FRECUENCIA
Agricultura	163
Ganadería	103
Mixto	112
TOTAL	378

GRÁFICO N°1



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

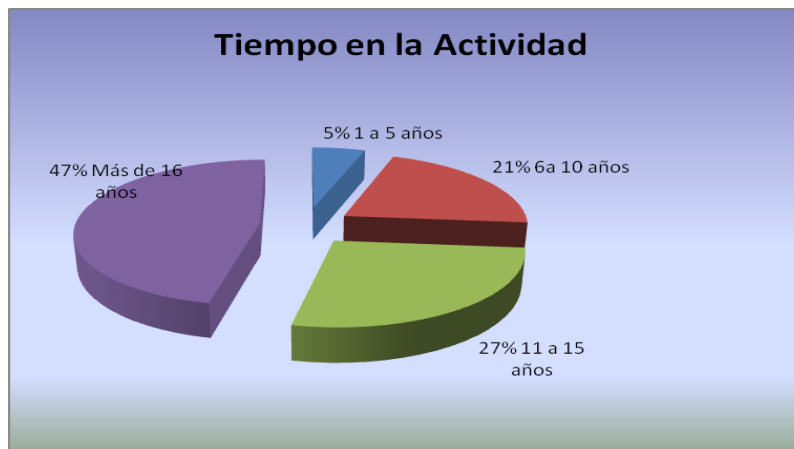
En la provincia del Carchi la actividad productiva que predomina, es la agricultura debido a su clima y la calidad de la tierra, como también existe un gran porcentaje de personas que se dedica tanto a la agricultura como la ganadería, esas son las actividades en las que generan recursos económicos para satisfacer sus necesidades.

2. ¿Cuánto tiempo se dedica a esta actividad?

CUADRO N° 6 TIEMPO EN LA ACTIVIDAD

ASPECTO	FRECUENCIA
1 a 5 años	20
6 a 10 años	80
11 a 15 años	102
Más de 16 años	176
TOTAL	378

GRÁFICO N°2



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

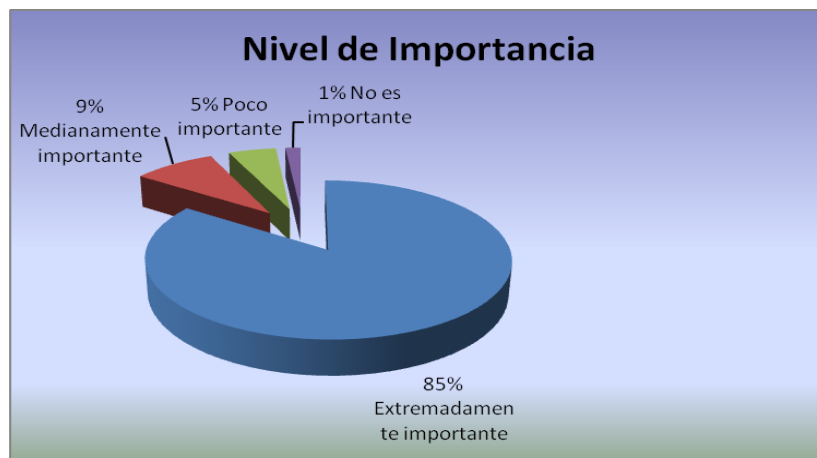
La mayor parte de las personas que se dedican a las actividades agropecuarias llevan mucho tiempo incursionadas en ellas, razón por la cual han adquirido experiencia en el manejo del sector, pero desconocen los beneficios de trabajar con instituciones que brindan servicios de seguridad agropecuaria.

3. ¿Cuán importante es para usted proteger la integridad de los bienes de su actividad productiva?

CUADRO N° 7 NIVEL DE IMPORTANCIA

ASPECTO	FRECUENCIA
Extremadamente Importante	320
Medianamente Importante	33
Poco Importante	19
No es Importante	6
TOTAL	378

GRÁFICO N°3



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

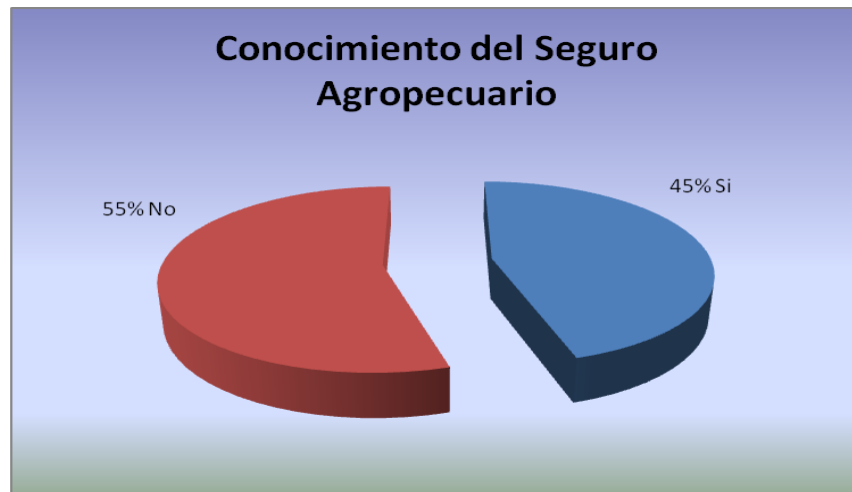
Obviamente este sector manifiesta que para ellos es extremadamente importante proteger la integridad de sus bienes de su actividad agropecuaria, ya que en los últimos tiempos se ha incrementado las pérdidas en la producción ya sea por factores de la naturaleza y ocasionados por el hombre como robo, falta de conocimiento de técnicas agrícolas etc.

4. ¿Conoce usted en qué consiste un seguro agropecuario?

CUADRO N° 8 CONOCIMIENTO DEL SEGURO

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	171
No	207
TOTAL	378

GRÁFICO N°4



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

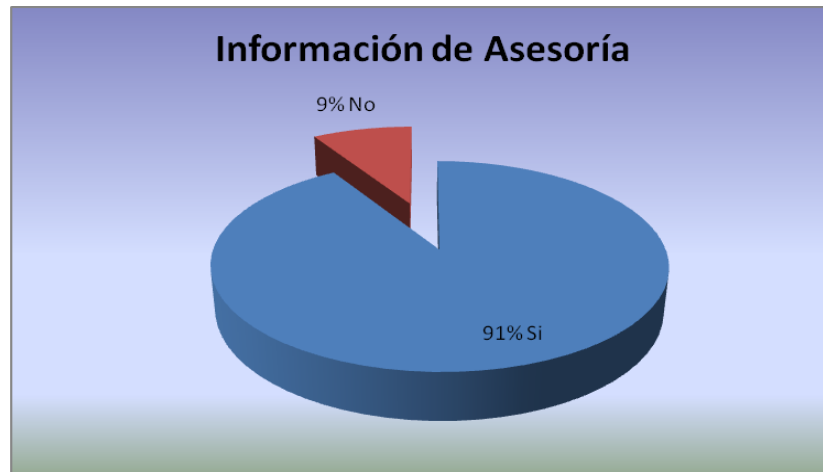
Existe un desconocimiento muy elevado en el aspecto técnico de lo que es un seguro agropecuario, por parte de los agricultores y ganaderos, ya que ellos manifiestan no saber cómo funciona, que beneficios se obtiene, etc. razón por la cual no buscan proteger sus actividades, y por ende trabajan con un alto riesgo al fracaso.

5. ¿Le gustaría disponer de información adicional o asesoría técnica al respecto?

CUADRO N° 9 INFORMACIÓN DE ASESORÍA

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	345
No	33
TOTAL	378

GRÁFICO N°5



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

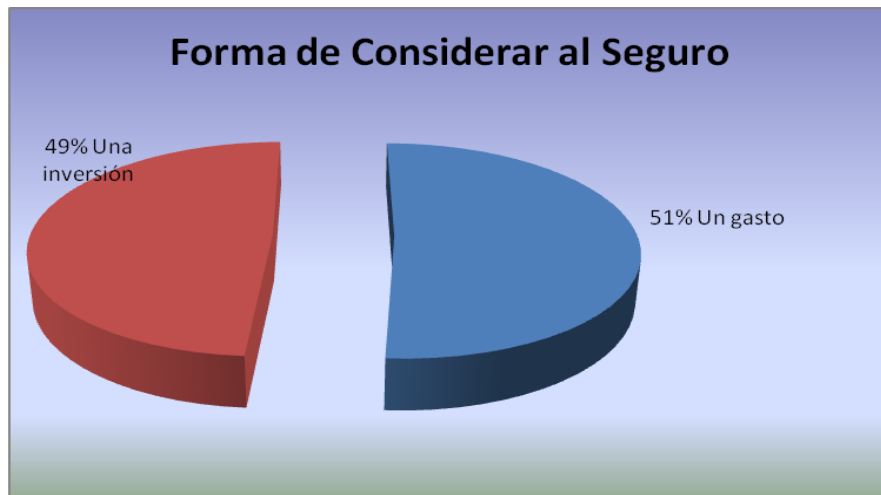
El sector agropecuario esta consiente y presto a recibir información acerca del seguro agropecuario, ya que manifiestan que no les interesaba porque no están socializados en el tema.

6. ¿Considera que contratar un seguro agropecuario para su actividad productiva es?

CUADRO N° 10 FORMA DE CONSIDERAR EL SEGURO

ASPECTO	FRECUENCIA
Un Gasto	193
Una Inversión	185
TOTAL	378

GRÁFICO N°6



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario
Elaborado por: La Autora
Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

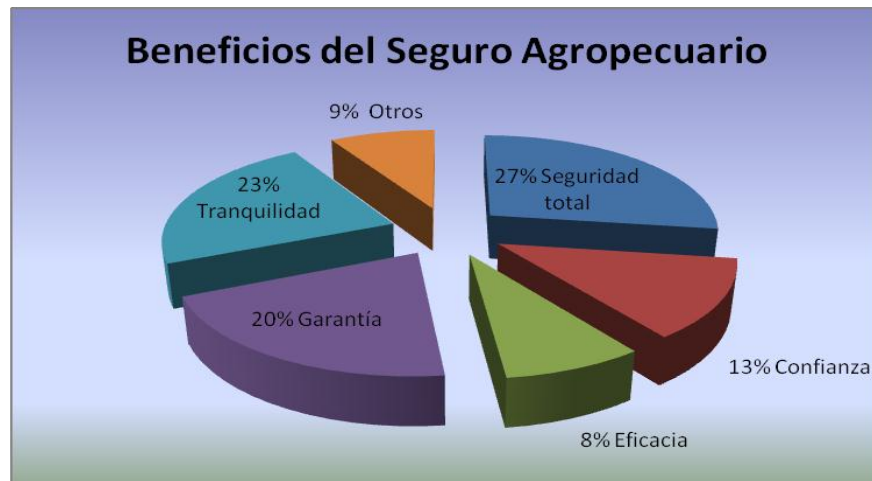
El seguro es considerado como gasto para la mitad de los encuestados, esto se debe a que no poseen conocimiento acertado de los beneficios del servicio.

7. ¿Qué beneficios espera usted, al contratar una póliza de seguro agropecuario para su actividad?

CUADRO N° 11 BENEFICIOS DEL SEGURO

ASPECTO	FRECUENCIA
Seguridad Total	103
Confianza	48
Eficacia	31
Garantía	77
Tranquilidad	86
Otros	33
TOTAL	378

GRÁFICO N°7



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

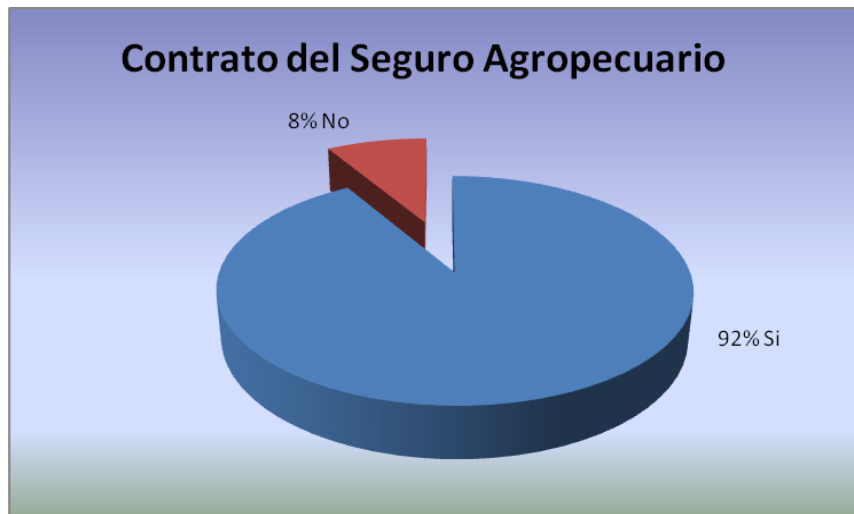
El sector agropecuario espera obtener al contratar este servicio una seguridad total, garantía, tranquilidad, requisitos fundamentales para incentivar al sector a contratar este servicio, ya que estas personas son muy desconfiadas.

8. ¿Estaría dispuesto a contratar un seguro agropecuario?

CUADRO N° 12 CONTRATO DEL SEGURO AGORPECUARIO

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	346
No	32
TOTAL	378

GRÁFICO N°8



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

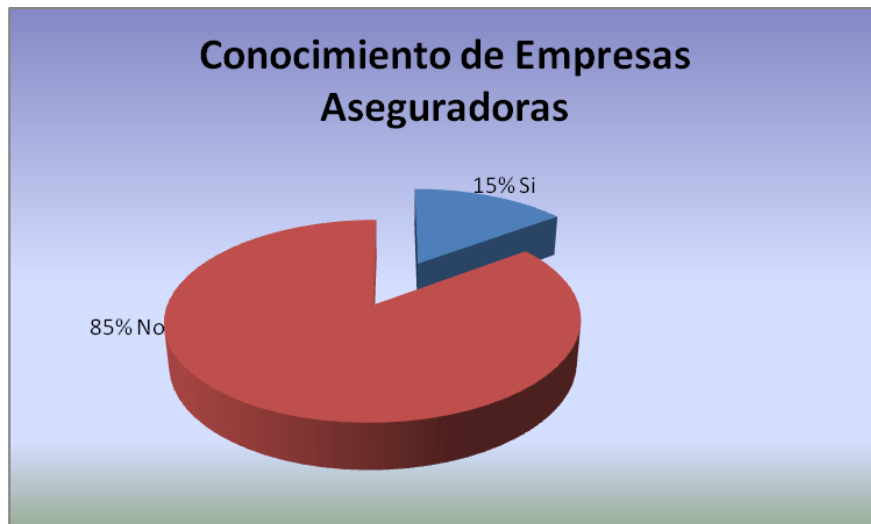
La mayoría del sector agropecuario manifiesta estar dispuesto a contratar un seguro ya que necesitan garantías para seguir laborando en el campo, por el contrario son pocas las personas que por desconocimiento acerca del servicio no contrataría.

9. ¿Conoce sobre la existencia de empresas aseguradoras y sobre los servicios que estas prestan en la provincia del Carchi?

CUADRO N° 13 CONOCIMIENTO DE EMPRESAS ASEGURADORAS

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	56
No	322
TOTAL	378

GRÁFICO N°9



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

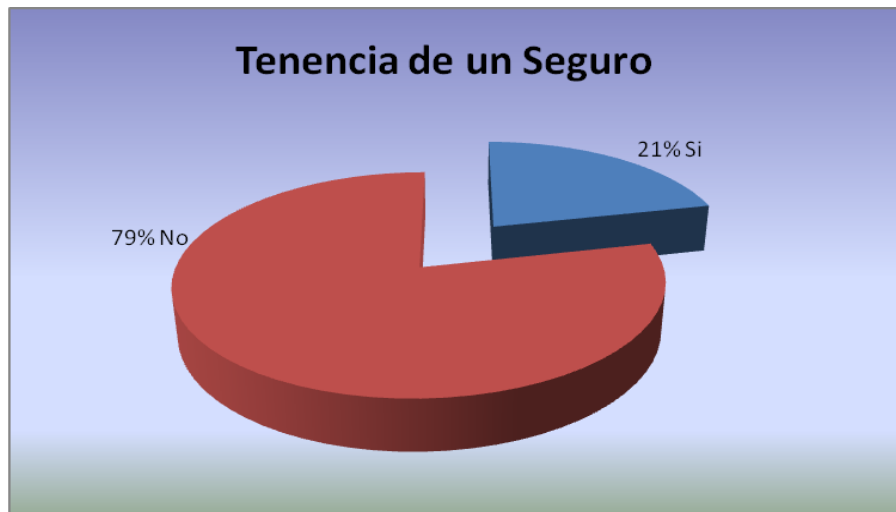
El sector agropecuario de la provincia del Carchi, en su mayoría desconoce acerca de la existencia de empresas aseguradoras en el medio, ya que no ha existido publicidad para el sector, creen que como no poseen servicios para ellos no se hacen conocer.

10. ¿Actualmente cuenta con un seguro agropecuario para su actividad productiva?

CUADRO N° 14 TENENCIA DE UN SEGURO

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	81
No	297
TOTAL	378

GRÁFICO N°10



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

Actualmente en el sector agropecuario son pocas las personas que poseen un seguro, manifiestan haber adquirido para maquinaria de trabajo como, tractores, vehiculos de carga, equipos de ordeño, sistemas de riego y para cultivos perennes. La mayoría de encuestados manifiestan que la actividad agropecuaria no es rentable para adquirir esta clase de servicio.

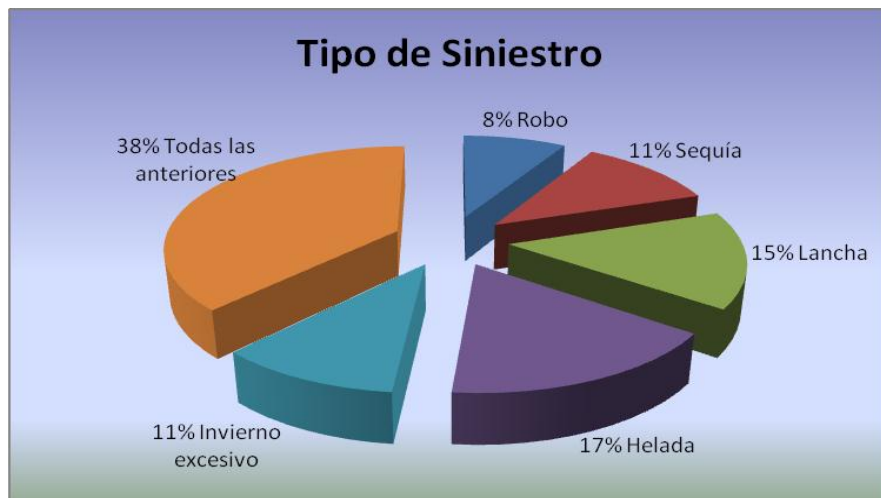
11. ¿Contra qué siniestro aseguraría su producción agropecuaria?

EN ACTIVIDAD AGRÍCOLA

CUADRO N° 15 TIPO DE SINIESTRO

ASPECTO	FRECUENCIA
Robo	32
Sequía	43
Lancha	57
Helada	63
Invierno excesivo	40
Todas las anteriores	143
TOTAL	378

GRÁFICO N°11



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

Los siniestros que más se contratarían según la información recopilada del sector agropecuario son: por helada, lancha, invierno excesivo, ya que estos siniestros son los que con más frecuencia sufren en las actividades agropecuarias.

EN LA ACTIVIDAD GANADERA
CUADRO N° 16 TIPO DE SINIESTRO

ASPECTO	FRECUENCIA
Robo	156
Enfermedades	87
Todas las anteriores	135
TOTAL	378

GRÁFICO N°12



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

En la actividad ganadera, se ha incrementado en los últimos tiempos el robo, por tal motivo las personas manifiestan estar dispuestas a contratar el servicio contra este siniestro.

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro agropecuario para su actividad agrícola, por hectárea?

CUADRO N° 17 PRECIO DE UNA PÓLIZA

ASPECTO	FRECUENCIA
De \$ 10 a \$ 20	230
De \$ 21 a \$ 40	97
De \$ 41 a \$ 60	40
De \$ 61 o más	11
TOTAL	378

GRÁFICO N°13



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

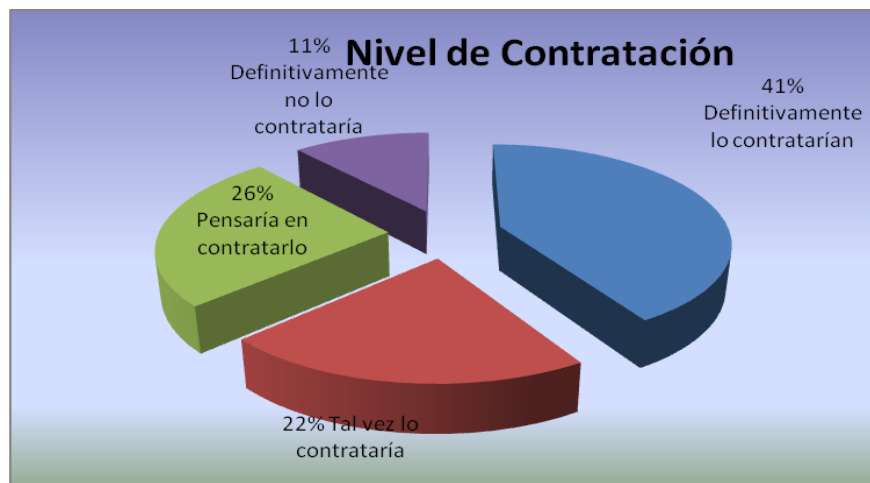
Con respecto al precio de la póliza del seguro la mayoría están de acuerdo en pagar de 10 a 20 dólares mensuales dependiendo del cultivo y la extensión, consideran que este valor es razonable, ya que ellos manifiestan no conocer el tipo y garantías que ofrecen las empresas que se dedican a brindar estos servicios.

13. ¿Si se le ofreciera una póliza de seguro que satisfaga los requerimientos señalados usted lo contrataría?

CUADRO 18 N° NIVEL DE CONTRATACIÓN

ASPECTO	FRECUENCIA
Definitivamente lo contrataría	156
Tal vez lo contrataría	82
Pensaría en contratarlo	97
Definitivamente no lo contrataría	43
TOTAL	378

GRÁFICO N°14



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

El sector agropecuario manifiesta, si reciben todos los beneficios que satisfagan sus necesidades definitivamente contrataría el servicio, porque es una necesidad para el sector que una empresa se dedique a cubrir siniestros en la producción agrícola y ganadera.

14. ¿Está de acuerdo que se cree una compañía dedicada a brindar seguros agropecuarios?

CUADRO N° 19 ACEPTACIÓN PARA CREAR LA COMPAÑÍA

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	367
No	11
TOTAL	378

GRÁFICO N°15



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario
Elaborado por: La Autora
Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

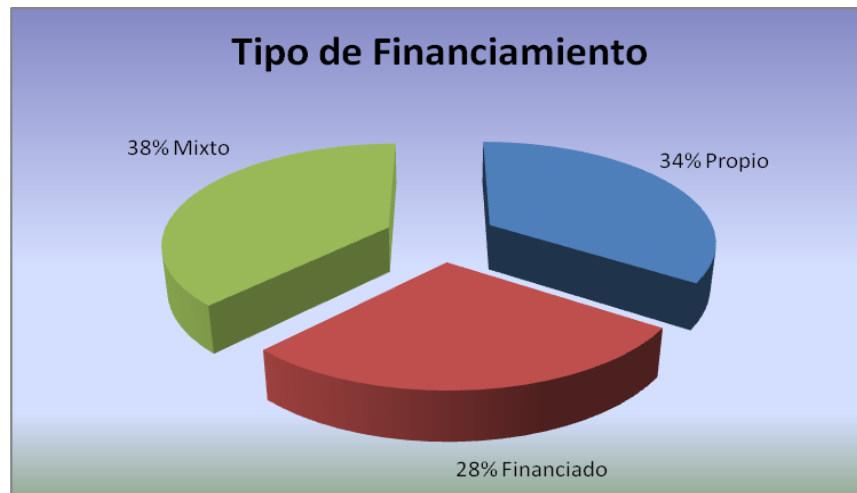
La población que se dedica a las actividades agropecuarias manifiestan estar de acuerdo que en la provincia Carchi exista una empresa dedicada exclusivamente a brindar seguridad al agro, ya que para este sector solamente se crean por parte de las instituciones públicas servicios parches que no satisface plenamente las necesidades.

15. ¿El financiamiento de su actividad económica es?

CUARO N° 20 TIPO DE FINANCIAMIENTO

ASPECTO	FRECUENCIA
Propio	130
Financiado	105
Mixto	143
TOTAL	378

GRÁFICO N°16



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

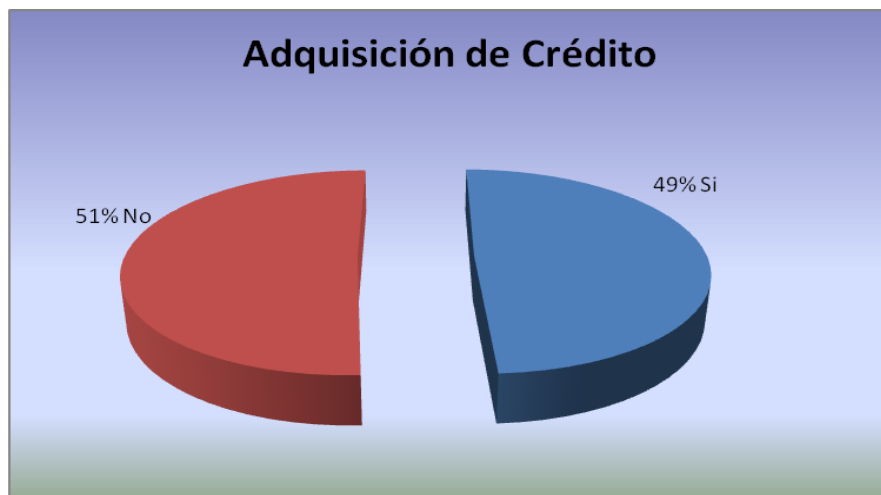
Para realizar las actividades agropecuarias, los recursos económicos de los agricultores son de origen mixto de una institución financiera o de socios, ya que hoy en día se necesita cantidades muy elevadas para invertir en el agro,

16. ¿Tiene algún tipo de crédito actualmente?

CUADRO N° 21 ADQUISICIÓN DE CRÉDITO

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	186
No	192
TOTAL	378

GRÁFICO N°17



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

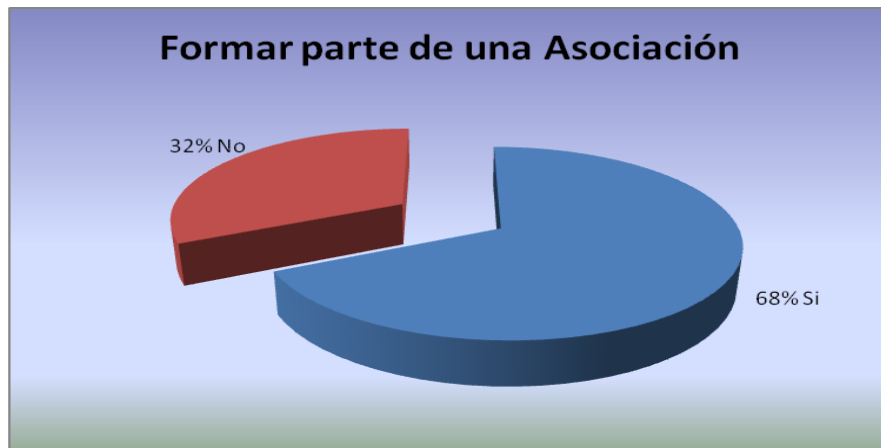
La mitad del sector agropecuario afirma tener un crédito con instituciones financieras para realizar sus actividades agropecuarias, pues necesitan mucho dinero para realizar las labores agropecuarias.

17. ¿Usted forma parte de alguna asociación agropecuaria?

CUADRO N° 22 FORMAR PARTE DE UNA ASOCIACIÓN

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	257
No	121
TOTAL	378

GRÁFICO N°18



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

La mayor parte del sector agropecuario forma parte de organizaciones, pues manifiestan que reciben beneficios al estar asociado, como por ejemplo de instituciones tanto gubernamentales como no gubernamentales.

18. ¿Su actividad tiene alguna estructura organizativa?

CUADRO N° 23 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	17
No	361
TOTAL	378

GRÁFICO N°19



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

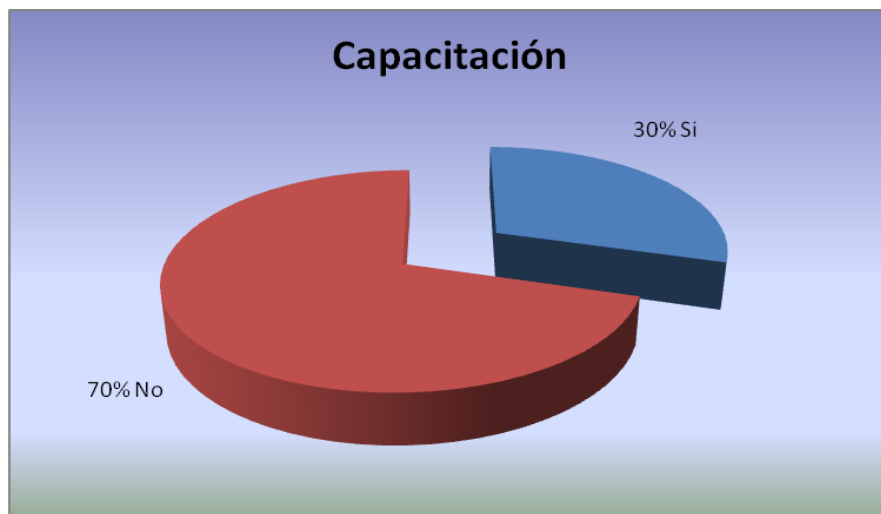
La mayoría de las personas dedicadas a la actividad agropecuaria no poseen una estructura organizativa, el trabajo lo realizan empíricamente, lo que ocasiona la falta de liderazgo y por ende el progreso en el sector.

19. ¿El personal con el que trabaja usted recibe capacitación?

CUADRO N° 24 CAPACITACIÓN

ASPECTO	FRECUENCIA
Si	112
No	266
TOTAL	378

GRÁFICO N°20



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario
Elaborado por: La Autora
Fecha: Junio del 2010

ANÁLISIS

El talento humano que trabaja en el sector agropecuario no recibe capacitación, así lo demuestra la información recopilada a través de encuestas, se puede observar que es en un alto porcentaje, debido a que no se trabaja técnicamente por falta de conocimientos relacionados a la productividad agropecuaria.

1.7.2. Análisis integral de las encuestas

- La mayoría de los agricultores desconocen de las nuevas ofertas de seguros para las actividades agropecuarias, tomando en cuenta de que todo no es susceptible a asegurar, se necesita una socialización de estos servicios para que todo el sector sea inmerso en este tipo de proyecto.
- El sector agropecuario de la Provincia del Carchi está dispuesto a contratar el seguro en un 41 % lo que indica que existe una aceptación inicial, pero hay que tomar en cuenta que el factor de decisión es el valor de las primas de los seguros ya que estas son altas debido al riesgo de la actividad del sector agropecuario.
- El servicio debe estar dirigido a los agricultores y ganaderos que tengan inversiones significativas, por consiguiente los productores pequeños quedan al margen ya que sus actividades son de supervivencia.
- Las compañías de seguros del medio no brindan este tipo de servicios ya que la actividad agropecuaria es muy riesgosa, por ende el agricultor desconoce de sus beneficios.
- Existen agremiaciones tanto de agricultores como de ganaderos con el fin de poder afrontar las vicisitudes de los riesgos de la actividad agropecuaria, a demás para ser acreedores de algunos beneficios estatales.

1.8. Análisis Estratégico

1.8.1. Aliados

- Las organizaciones jurídicas que existen en la Provincia del Carchi.
- Proyectos agropecuarios auspiciados por el Gobierno Nacional.
- Todos los agricultores que existen en la provincia.
- El Talento humano que existe en la provincia para trabajar en este tipo de compañía.

1.8.2. Oponentes.

- Desconocimiento del sector agropecuario acerca del seguro agropecuario.
- Decrecimiento de la Actividad Agropecuaria.
- Desconfianza en adquirir este tipo de servicios por parte del sector agropecuario de la Provincia del Carchi.
- La inversión es muy elevada para crear este tipo de compañías.

1.8.3. Oportunidades

- Entregar al sector agropecuario un portafolio de servicios integrales.
- Trabajo estratégico con el estado para atender al sector agropecuario del Carchi.
- Alianza con empresas similares, para ofrecer un servicio de calidad.
- Crear y brindar un servicio acorde a la realidad y necesidades del sector agropecuario.

1.8.4. Riesgos.

- Inestabilidad jurídica y políticas coyunturales.
- Ingreso al mercado de Compañías de seguros de mayor cobertura.
- Falta de experiencia en el manejo de este tipo de compañías de seguros.
- Negociación del Ecuador con países desarrollados en temas de libre comercio, sin proteger al sector agropecuario.

1.9. Identificación del problema diagnóstico.

Del diagnóstico situacional del sector agropecuario en la provincia del Carchi se determina que existen muchos factores de riesgos tanto controlables como incontrolables, los cuales generan incertidumbre a la hora de invertir, generando bajos ingresos a la personas dedicados a este sector, como también ***“La falta de una compañía que brinde servicios de seguridad agropecuaria con expectativas de satisfacer a toda clases de clientes dedicados a la actividad agropecuaria.*”**

Es relevante mencionar, que siendo la Provincia del Carchi eminentemente agropecuaria se puede viabilizar el proyecto denominado; **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA ASEGURADORA DESTINADA AL SECTOR AGROPECUARIO, EN LA PROVINCIA DEL CARCHI”**.

CAPÍTULO II

2. BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS

2.1. SEGUROS

Según YÉPEZ, Hernán. (2002), manifiesta: “Medio por el cual las personas se cubren de los riesgos de algún acontecimiento imprevisto en su contra”. Pág. 154.

Es un servicio que toma la forma de un contrato que establece el pago de una suma de dinero, denominado prima, por la cual el asegurado adquiere el derecho de recibir una compensación pecuniaria en caso de sufrir una contingencia determinada, como accidentes, desastres naturales, robos, incendios, etc.

2.1.1. Clasificación del seguro

Tomando como referencia el autor anterior la clasificación del seguro. En primer lugar, según se hallen a cargo del Estado, en su función de tutela o de la actividad aseguradora privada, se dividen en seguros sociales, seguros privados y reaseguros.

- **Seguros sociales:** Los seguros sociales tiene por objeto amparar a la clase trabajadora contra ciertos riesgos, como la muerte, los accidentes, la invalidez, las enfermedades, la desocupación o la maternidad. Son obligatorios sus primas están a cargo de los asegurados y empleadores, y en algunos casos el Estado contribuye también con su aporte para la financiación de las indemnizaciones. Otra de sus características es la falta de

una póliza, con los derechos y obligaciones de las partes, dado que estos seguros son establecidos por leyes y reglamentados por decretos, en donde se precisan esos derechos y obligaciones.

El asegurado instituye al beneficiario del seguro, y si faltase esa designación serán beneficiarios sus herederos legales, como si fuera un bien ganancial, en el orden y en la proporción que establece el Código Civil. Por consiguiente, producido el fallecimiento del asegurado la Caja Nacional de Ahorro y Seguro abona el importe del seguro a los beneficiarios instituidos por aquél o a sus herederos.

El sistema de previsión de las cajas de jubilaciones no es técnicamente un seguro, aunque por sus finalidades resulta análogo. Permite gozar de una renta a los jubilados y cubre los riesgos del desamparo en que puede quedar el cónyuge y los hijos menores de una persona con derecho a jubilación, ordinaria o extraordinaria, a la fecha de su fallecimiento.

- **Seguros privados:** Estos seguros son los que el asegurado contrata voluntariamente para cubrirse de ciertos riesgos, mediante el pago de una prima que se halla a su cargo exclusivo. Además de estas características podemos señalar:

Los seguros privados 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.

De acuerdo con su objeto los seguros privados pueden clasificarse en seguros sobre las personas y seguros sobre las cosas.

Seguros sobre las personas: El seguro sobre las personas comprende los seguros sobre la vida, los seguros contra accidentes y los seguros contra enfermedades. En realidad, constituyen un solo grupo denominado seguro de vida, pues los seguros contra accidentes y enfermedades no son sino una variante de los seguros de vida.

- **Reaseguros:** Por medio del contrato del reaseguro, el asegurador puede asegurar a su vez los riesgos asumidos.

Las partes en este contrato son el asegurador y el reasegurador. Los riesgos que técnicamente puede asumir una compañía de seguros tienen un límite, pasado el cual se impone la necesidad de realizar reaseguros para ceder a otras compañías ese exceso de riesgos.

La regla fundamental para establecer el límite de riesgos que pueden asumir se halla en la uniformidad de los capitales asegurados por cada compañía.

El límite de los riesgos que puede correr una compañía que cede el excedente de su pleno se llama cedente y hace un reaseguro pasivo. La compañía que toma el reaseguro se denomina cesionaria y hace un reaseguro activo.

A su vez, un reaseguro activo puede ser materia de un nuevo reaseguro en otra compañía. Este reaseguro se denomina retrocesión.

2.1.2. Compañía de seguro

Es la sociedad anónima de giro exclusivo en la administración de seguros, autorizada por la superintendencia de Bancos.

La actividad de la empresa aseguradora comprende la otorgación de coberturas y la asunción de riesgos de personas naturales o jurídicas, incluyendo las propias entidades aseguradoras y de todo otro servicio que implique cubrir riesgos y el prepago de servicios de índole similar al seguro.

2.1.3. Importancia del asesor de seguro

El negocio de asegurar personas y bienes descansa sobre 3 columnas: el vendedor, asesor de seguros, corredor o "bróker", la compañía de seguros y reaseguros. En esta trípode, cada componente tiene un rol esencial: el primero, inicia el proceso de asesorando al consumidor sobre la protección que necesita o convenciéndolo de que requiere contratar un seguro; el segundo, emitiendo la póliza que contiene el contrato de seguros, y el tercero tomando una parte, grande o pequeña, del riesgo asumido por el asegurador.

El negocio de seguro es complejo en todas sus partes, aunque su naturaleza es simple: consiste en la convención de pagar la prima o precio del seguro por parte del contratante o asegurado, y pagar el siniestro, obligación principal de la compañía de seguros. Para leer y entender algunas pólizas hay que tener cierta instrucción. También para atender el pago de los siniestros, aun cuando las compañías de seguros serias facilitan los reclamos y su pronto pago.

El trabajo de asesor de seguros es fundamental para ayudar al cliente en la contratación, explicándole con claridad lo que ampara el seguro y lo que excluye, y para ayudarlo a gestionar el pago del siniestro.

De las labores se destaca la importancia de tener un asesor confiable y conocedor de su trabajo para que, utilizando sus haberes y relaciones, obtenga la protección más amplia al menor costo posible. También le recomendará a sus clientes las compañías de seguros que realmente cumplan con su principal obligación, pagar los siniestros.

El asesor de seguros debe estar constantemente listo para atender a sus clientes como parte del servicio, y debe actualizarse porque el seguro es también una ciencia que cambia y evoluciona con la vida.

2.1.4. ¿Qué es un bróker?

Haciendo referencia en la dirección electrónica www.brokersgroup.org el bróker es un profesional que actúa como intermediario de varias compañías aseguradoras, sin estar vinculado en exclusiva a ninguna de ellas, comercializando contratos de seguro a sus clientes, juntando a los compradores y vendedores, por lo general a cambio de una tarifa o comisión.

El Broker 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 Broker 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 broker 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.

Como también es el responsable de verificar que las liquidaciones de los siniestros sean acorde a las condiciones establecidas en los contratos de seguros a fin de que el cliente este satisfecho con la liquidación recibida.

2.1.5. Ventajas de contar con un bróker

El bróker conoce el mercado de seguros, lo cual implica estar profundamente familiarizado con riesgos, primas, franquicias, coberturas, carencias, condicionados, estilo de trabajo de la compañía y de muchos brókers, y una larga serie de claves que sólo experiencia y el estudio proporcionan. Este conocimiento del mercado asegurador, otorga al broker una capacidad de negociación proporcional a su tamaño y prestigio en el mercado.

Se convierte en un departamento de seguros virtual y sin costo alguno para los clientes, personas naturales o jurídicas, que tienen bienes asegurados.

Este servicio administrativo incluye:

- Preparar la solicitud de cotización de seguro de acuerdo a las necesidades de la persona o empresa.
- Enviar la solicitud a las mejores compañías del mercado asegurador.

- Sugerir al cliente, luego de recibir las propuestas, con qué compañía contratar el seguro, tomando en cuenta la prima cotizada y el servicio que brinda cada una de las compañías aseguradoras.
- Tomar a cargo el siniestro, en caso de verificarse el mismo, acompañar al cliente en todo lo que significa el trámite correspondiente y hacer el seguimiento a la compañía para obtener la indemnización justa en el menor tiempo posible.
- Preparar los avisos de vencimiento para el cliente, con un tiempo prudente para poder revisar valores a asegurar y posibles modificaciones o mejoras.

2.1.6. El contrato de Seguro: es un documento o póliza suscrito con una entidad de seguros en el que se establecen las normas que han de regular la relación contractual de aseguramiento entre ambas partes (asegurador y asegurado), especificándose sus derechos y obligaciones respectivos.

2.1.7. Elementos del contrato de seguros.

- **El asegurador:** Únicamente pueden actuar como aseguradores las sociedades anónimas, las cooperativas y las sociedades de seguros mutuos. También puede asegurar el Estado.
- **El asegurado:** es la persona natural o jurídica interesada en la traslación de los riesgos, indica el código de comercio.
- **La póliza:** es el documento fundamental sobre la base de la cual se formaliza el contrato de seguro.

- **Plazo:** es el periodo de vigencia del contrato de seguro.

2.1.8. Seguro Agropecuario

El seguro agropecuario se desarrolla como un sistema complejo, en donde encontramos diferentes agentes que interactúan entre ellos: productores agropecuarios, compañías aseguradoras y de reaseguros, sistema financiero y el Estado.

El seguro agropecuario es el que se encarga de la protección de los productos de la agricultura y de la ganadería. En él se encuentran el seguro Agrícola que es el que se encarga de la protección de los productos que nacen del suelo protegiendo en mayor medida a los cultivos y de muy escasa participación en la protección de los productos forestales y también el seguro de Animales que es el que se preocupa por la actividad ganadera y con poco alcance de la Piscicultura.

- **SEGURO AGRÍCOLA**

Como seguro agrícola debe entenderse a todos los ramos del seguro que tienen por objeto la protección del asegurado contra los riesgos que pesan sobre una determinada etapa o momento de una explotación agrícola y con respecto a alguno o todos los productos.

En este tipo de contratos el interés asegurable son las cosechas estimadas a obtener por cada agricultor, el beneficio esperado o producto de la cosecha. Los riesgos cubiertos son los daños ocasionados en las producciones agrarias a causa de variaciones anormales de agentes naturales, siempre

que los medios técnicos de lucha preventiva normales no hayan podido ser utilizados por los afectados por causas no imputables a ellos, o hayan resultado ineficaces.

- **SEGURO DE ANIMALES**

Dentro de los seguros agropecuarios se encuentra la modalidad del seguro de animales o seguro de ganado como suele denominarse, mediante el cual se cubre la salud y la vida de cualquier clase de animal.

2.1.9. Organización Funcional de las Compañías de Seguros.

La mayoría de las entidades aseguradoras son sociedades anónimas en las cuales el órgano soberano es la Asamblea de Accionistas y su órgano directivo el Consejo de Administración o Directorio designado por los accionistas reunidos en asamblea.

Del directorio depende directamente la Gerencia General, que como toda empresa, es el órgano ejecutivo encargado de conducir a la compañía con arreglo a las resoluciones adoptadas por aquel.

Aceptación de los seguros y emisión de las pólizas.

La emisión de las pólizas se realiza mediante los siguientes pasos:

- Solicitud del seguro.
- Verificación de todos los datos que consta en la solicitud.
- Aceptación del seguro.

- Emisión de la póliza.

La solicitud del seguro es el comprobante mediante el cual el asegurable solicita a la compañía un determinado seguro. Por ello en él figuran los datos necesarios para que el asegurador conozca con exactitud el riesgo que ha de correr al contratar el seguro. Los principales datos son:

- Fecha
- Datos de identificación del asegurable.
- Objeto y riesgo del seguro.
- Descripción de la cosa que ha de asegurarse.
- Importe del seguro

La evaluación de los daños sufridos por el asegurado en los seguros sobre las cosas es de suma importancia, porque el monto de la indemnización no solo depende del capital asegurado, sino también del valor de las cosas en el día del siniestro. La evaluación de los bienes asegurados requiere la intervención de expertos o peritos liquidadores.

2.2. CONSTITUCIÓN MERCANTIL

Las operaciones mercantiles se encuentran reguladas por las leyes que rigen el comercio y las empresas, así como por el Código Civil.

2.2.1. DEFINICIÓN DE COMPAÑÍA

El Código Civil en su Art. 1957 define: “a la sociedad o compañía como el “contrato en el cual dos o más personas

estipulan poner algo en común (dinero, bienes servicios, industria o trabajo apreciables en dinero), con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ello provengan”.

La Ley de Compañías es el ordenamiento jurídico principal que regula a las sociedades mercantiles y cuya normativa define a la compañía como el “contrato mediante el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades”.

• CUÁL ES LA ENTIDAD QUE CONTROLA Y VIGILA LAS COMPAÑÍAS

En el Ecuador, la entidad o institución encargada del Control y Vigilancia de la Compañías, es la Superintendencia de Compañías, entidad que por mandato constitucional y legal controla: las sociedades anónimas, compañías de responsabilidad limitada, de economía mixta y compañías en comandita por acciones, además es quien dicta los reglamentos para la aplicación tanto de la Ley de Compañías, así como los acuerdos de las partes derivadas del contrato o convención mercantil; la compañía en nombre colectivo y la de comandita simple corresponde su aprobación al Juez de lo Civil del domicilio en que se constituyan.

2.2.2. CLASES DE COMPAÑÍAS

- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima;

- La compañía de economía mixta;
- La compañía en nombre colectivo; y,
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

2.2.3. COMPAÑÍA ANÓNIMA

Es una sociedad de capitales, en la que el capital social se encuentra representado por títulos negociables y que poseen un mecanismo jurídico propio y dinámico; por lo cual, la acción es la parte alícuota del capital de una compañía anónima. Es una sociedad cuyo capital está dividido en acciones negociables y cuyos accionistas no responden personalmente de las deudas sociales, sino únicamente por el monto de sus acciones. Se puede constituir mediante dos procedimientos: constitución simultánea y constitución sucesiva.

La compañía anónima es típicamente capitalista, el capital se puede constituir o aumentar mediante suscripción pública, además es considerada una sociedad; por lo referido, existe una pluralidad de personas con ánimo de asociarse, unir sus capitales para emprender en operaciones y participar de sus utilidades.

Ventajas

- Se pueden transmitir las acciones mediante su venta.
- Los acreedores tienen derecho sobre los activos de la compañía, no sobre los bienes de los accionistas.
- El dinero que los accionistas arriesgan al invertir en una Soc. Anónima se limita al valor de su inversión.
- Obtención de crédito.
- Cada socio participa directamente en los beneficios.

2.3. Visión

Para D' ALESSIO, Ipinza Fernando (2008) en su afirma: *La visión de una organización es la definición deseada de su futuro responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser?, implica un enfoque de largo plazo.* Pág. 61.

Según HINDLE, Tim. (2008). *“La visión es la imagen de la empresa donde están plasmados los objetivos antes de alcanzarlos”.* Pág. 241.

Contrastando las definiciones anteriores se puede decir que visión de una empresa es la descripción de los que se quiere llegar a ser en el futuro. Este enunciado es una estrategia futura donde toda la organización trabaja para conseguirlo, para establecer una buena visión es necesario tener en cuenta aspectos como: involucramiento de toda la empresa, empoderamiento, trabajo en equipo.

2.4. Misión

Para Charles W. Hill y Gareth R Jons (2008) en su obra *Administración Estratégica un Enfoque Integrado* afirma *“Misión es una descripción o afirmación del porque una empresa está en operación”*. Pág. 11

Tomando en cuenta el concepto anterior se puede recalcar que la misión es el propósito por el cual una empresa se organiza, esto quiere decir, lo que va a producir y para quién, esta parte de la planeación estratégica ayuda a que las empresas se guíen por un camino y destinen los recursos necesarios para conseguir lo planificado.

2.5. ESTUDIO DE MERCADO

Según KOTLER, Philip. (2008). En su libro. *Principios de Marketing* manifiesta. *“Es la información que se usa para identificar y definir oportunidades y problemas de mercado, para generar, afinar y evaluar actos de mercadotecnia, para vigilar la actuación de esta función y para perfeccionar la comprensión del proceso mercadotécnico”*. Pág. 127

Para NASSIR, S. Chaín, (2007) afirma. *“El estudio de mercado constituye una fuente de información de primera importancia tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir precios”*. Pág. 54

Adicionalmente, este estudio sirve para conocer las características y especificaciones del servicio o producto que desea comprar el cliente y determinar qué tipo de clientes son los interesados en el producto ofertado

con el propósito de orientar la producción del negocio, proporcionando además información relevante acerca del precio apropiado para colocar el bien o servicio así como para competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

2.5.1. Oferta.

BACA, Gabriel. (2006), expresa: *“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de ofertantes está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”*. Pág. 48.

Manifiesta JACOME, Walter. (2005) en su obra. Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, acerca de la oferta que: *es el conjunto de proveedores que existen en el mercado de un producto o servicio y esté constituye competencia para el proyecto*. Pág. 101.

Se considera la oferta al número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios.

2.5.2. Demanda.

Para NÚÑEZ, Z. Rafael (2007) manifiesta: *“la demanda es la cantidad de productos o servicios que se requiere o solicita en el mercado con el fin de satisfacer una necesidad específica a un precio determinado”*. Pág. 27.

Es el volumen de bienes y servicios que pueden adquirir un conjunto de consumidores a determinados precios. El análisis de la demanda constituye uno de los factores centrales del estudio de proyectos, por la incidencia de

ella en los resultados del negocio que se implementara con la aceptación del proyecto.

De acuerdo con la teoría de la demanda del consumidor, la cantidad demandada de un producto o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor.

2.5.3. Producto.

FERNÁNDEZ V. Ricardo. (2007), expresa: *“es el conjunto de atributos tangibles o intangibles que satisfacen una necesidad determinada”*. Pág. 54

El producto debe ser adecuado para el mercado meta, el bien debería satisfacer algunas necesidades de los clientes.

Un producto o servicio debe cumplir con los requisitos mínimos establecidos por las normas de calidad, estas características que son específicas para cada uno de ellos, le permiten al productor establecer una relación con el cliente o consumidor, donde la empresa se beneficia con las utilidades que le generan las ventas y el cliente o a través de la satisfacción de sus necesidades

2.5.4. Precio.

ARBOLEDA Germán, (2001), expresa: *“El precio es el valor expresado en dinero de un bien o un servicio ofrecido en el mercado. Es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del*

proyecto, pues es el que define en última instancia el nivel de ingresos” .Pág. 55.

El precio debe ser correcto, se debe tomar en cuenta la clase de competencia y el costo de toda la mezcla comercial. El cliente no forma parte de la mezcla comercial, debería ser la meta de todas las acciones comerciales. Es importante destacar que escoger un mercado meta y elaborar una mezcla comercial son tareas interrelacionadas.

2.5.5. Plaza.

Para KOTHER, Philip; 1996. “La mayoría de los productores recurren a intermediarios para que lleven sus productos al mercado. Tratan de forjar un canal de distribución, es decir, una serie de organizaciones independientes involucradas en el proceso de lograr que el consumidor o el usuario industrial pueda usar o consumir el producto o servicio”. Pág. 471.

La plaza hace hincapié en obtener el producto adecuado para el mercado meta, toda vez que el producto comprenda un bien físico, el planteamiento de la plaza incluye decisiones sobre la distribución física.

2.5.6. Promoción.

STATON William, (2000), expresa: “La promoción es el elemento de la mezcla de marketing de una organización, que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto y / o su venta, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario”. Pág. 482.

La promoción se refiere a informar o comunicar al mercado meta respecto del producto o servicio, la promoción comprende:

- Venta personal; implica comunicación directa entre vendedores y clientes en potencia.
- Venta masiva; significa comunicarse con una gran cantidad de clientes al mismo tiempo, la forma adecuada es la publicidad.

2.6. Balance General

SARMIENTO, R. Rubén. (2005) en su obra *Contabilidad General*, manifiesta: *“Es el que demuestra la situación económica financiera de una empresa al inicio o al final de un ejercicio económico, según el caso.”* Pág. 248.

Para el Autor ZAPATA, S. Pedro. (2008), en su libro *Contabilidad General*, cita que: *“Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”.* Pág. 62.

En base a los conceptos anteriores se puede acotar que el balance general contiene las cantidades de los activos de la empresa, es decir los bienes adquiridos por el trabajo desarrollado de la entidad. Por otro lado se presenta los activos esperados de la empresa, como las obligaciones financieras que adquieren los socios del proyecto, y el patrimonio o capital social que genera durante el periodo económico.

2.7. Balance de Resultados

ORTIZ, Alberto G. (2005), en su obra *Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico*, enuncia que: *“Representa un componente del sistema de información financiera que refleja el dinamismo de la actividad empresarial durante un periodo, al contener la expresión monetaria de las realizaciones asociadas con el ejercicio comercial”*. Pág. 29.

El estado de resultados es un documento que detalla claramente la situación económica financiera de la empresa permitiendo a los responsables tomar medidas que les ayude a mejorar la situación de la empresa en caso de encontrarse en serios problemas.

El estado de resultados permite establecer en qué nivel se está logrando alcanzar los resultados propuestos en un tiempo determinado demostrando en forma numérica después de un minucioso análisis financiero

2.8. Estado de Flujo de Efectivo

ROMERO, Javier (2006) en su libro *Principios de Contabilidad* afirma: *“es un estado financiero que comunica los cambios en los recursos de una entidad y sus fuentes en un periodo determinado, mostrando las actividades de operación, financiamiento, e inversión y su reflejo final en el efectivo”*. Pág. 302.

Para GALINDO, R. Carlos Julio (2008) en su obra *Manual para la Creación de Empresas*. Afirma: *El flujo de efectivo es un estado financiero donde se refleja los movimientos de efectivo en un periodo determinado*. Pág. 45.

En el estado de flujo de caja según los conceptos anteriores es donde se encuentra claramente las entradas y salidas de efectivo durante un periodo, ya sea por las actividades de operación, inversión y financiamiento lo que permite evidenciar el giro del efectivo de la organización.

2.9. Métodos de evaluación financiera

2.9.1. Valor actual Neto (VAN)

Zvi Bodie, Finanzas, (1999), expresa: *“Es el valor presente neto es la diferencia entre el valor presente de todos los flujos positivos de efectivo futuros menos el valor presente de todos los flujos negativos de efectivo actuales y futuros. Aceptar cualquier proyecto con un valor presente de flujos de efectivo futuros que excedan la inversión inicial.”* Pág. 129.

El valor actual neto es una herramienta financiera que nos ayuda a calcular el valor presente del flujo de efectivo descontado a una tasa de descuento apropiada.

El valor del dinero en el tiempo confirma el hecho de que el dinero tiene un costo, llamado interés. Es de fácil aplicación pudiendo traer los valores futuros a valor presente. Se debe calcular a una tasa mayor a la tasa de oportunidad para tener mayor seguridad permitiéndole cubrir ciertos riesgos. Su fórmula es la siguiente:

$$VAN = II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE + VS}{(1+r)^n}$$

Donde:

II = inversión inicial

FNE = flujo neto efectivo

r = tasa

VS = valor de salvamento

n = número de periodos

Cuando se utiliza el VAN para efectuar decisiones de aceptación-rechazo es como sigue: si el VAN es mayor que cero, se acepta el proyecto; de no ser este el caso, se le rechaza. Si el valor presente neto es mayor que cero, la empresa percibirá un rendimiento superior a su costo de capital, lo cual contribuirá a incrementar el caudal de los propietarios de la compañía.

2.9.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para GITMAN, Laurence J. (2007) en su obra Principios de Administración financiera afirma. *Es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas.* pág. 359.

La tasa interna de retorno en una inversión es la tasa de rendimiento requerida que produce como resultado un VAN cero cuando es utilizada como una tasa de descuento.

De acuerdo con las reglas del TIR, una inversión es aceptable si su TIR, excede al rendimiento requerido, de lo contrario se debe rechazar la inversión.

Su fórmula es la siguiente:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

Donde:

Ti = tasa inferior

Ts = tasa superior

2.9.3. Periodo de Recuperación (PRI)

Para CORDOBA, Marcial. (2006) en su obra afirma: *Es como el número esperado de períodos que se requieren para que se recupere una inversión original.* pág. 362

Es un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para los flujos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión final.

2.9.4. Costo Beneficio.

Según DÁVALOS Nelson, (2002), afirma: *“Es la relación resultante entre la comparación de los costos incurridos en determinada operación o actividad en un determinado período de tiempo y los beneficios o logros alcanzados, ya sea en términos monetarios para un costo dado o ya por el nivel de*

beneficios requeridos al costo más bajo. Por tanto este mide el resultado por unidad monetaria, es decir, el valor creado por cada unidad monetaria invertida.” Pág. 129

Permite determinar cuánto realmente rendirá un proyecto en un periodo de tiempo determinado mediante la comprobación de los ingresos deflactados dividido para los egresos deflactados.

Su Fórmula es la siguiente:

$$B / C = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

2.9.5. Punto de Equilibrio

Para CHILQUINGA. Manuel, (2004), manifiesta: *“El punto de equilibrio es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde.” Pág.60.*

El primer paso para encontrar el punto de equilibrio operativo consiste en dividir el costo de bienes vendidos y los gastos de operación entre los costos fijos y variables de operación.

Este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas en el caso del punto de equilibrio en dólares, el costo total como

el precio de venta unitario y costo variable unitario para el punto de equilibrio en unidades. Pueden calcularse con la siguiente fórmula.

$$PE\$ = \frac{\text{CostoFijoTotal}}{1 - \frac{\text{CostoVariable}}{\text{Ventas}}} \qquad PEu = \frac{\text{CostoTotal}}{PVu - CVu}$$

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

En este capítulo se analizará variables muy importantes como la demanda, oferta, precios, la comercialización del servicio que se pretende brindar con la puesta en marcha de la compañía de seguros, razón por la cual se ha utilizado varias técnicas de recolección de información la cual ayudara a tener claro, si el servicio de la nueva compañía tendrá aceptación al momento de su gestión.

Hoy en día el mercado y sus componentes son factores llenos de incertidumbre para el desarrollo de los proyectos, razón por la cual el estudio y el análisis de variables son de vital importancia para poder ingresar productos o servicios con éxito al mercado de consumidores.

El estudio de mercado consiste en determinar la cantidad de bienes y servicios que las empresas están en posibilidad de producir para atender las necesidades de la población a un nivel de precio fijado costos de producción y por la competencia.

Los objetivos particulares del estudio de mercado serán ratificar la posibilidad real de colocar el producto o servicio que ofertara el proyecto en el mercado, conocer los canales de comercialización que usan o podrían usarse en la comercialización de ellos, determinar la magnitud de la demanda que podría

esperarse y conocer la composición, las características y la ubicación de los potenciales consumidores.

Al realizar un estudio de mercado se busca obtener información veraz sobre las necesidades existentes de la Provincia de del Carchi en especial el sector Agropecuario.

3.2. Identificación del Producto o servicio

El seguro agropecuario se desarrolla como un sistema complejo, en donde encontramos diferentes agentes que interactúan entre ellos: productores agropecuarios, compañías aseguradoras y de reaseguros, sistema financiero y el Estado.

El seguro agropecuario se encargara de la protección de los productos de la agricultura y de la ganadería. En él se encuentran el seguro Agrícola que es el que se encarga de la protección de los productos que nacen del suelo protegiendo en mayor medida a los cultivos y también el seguro de Animales que es el que se preocupa por la actividad ganadera.

Rubros y tipos de riesgos cubiertos

En la mayoría de los países que cuentan con alguna experiencia en el desarrollo de los servicios de seguros, se ofrecen pólizas multiriesgo para asegurar actividades agrícolas y pecuarias, aunque son más frecuentes las agrícolas. El tipo de cultivo agrícola susceptible de ser asegurado varía según el país.

Entre los cultivos de mayor cobertura están el maíz, el arroz y la soya. En el sector pecuario, las explotaciones de ganado bovino son las que más oferta de servicios de seguros tienen en la región.

En cuanto a los riesgos que se cubren, los climáticos son los más comúnmente asegurables. Estos van desde las heladas, granizo, exceso y déficit de lluvia, hasta rayos. En el caso del sector pecuario, la muerte por enfermedad es el tipo de cobertura más común.

Principales productos de importancia

Comercial en la provincia del Carchi y sus destinos

PRODUCTO	DESTINO
Papa	Quito, Ibarra y Colombia
Cebolla	Quito, Ibarra y Colombia
Arveja	Quito, Ibarra, Latacunga
Maíz	Quito e Ibarra
Fréjol	Quito e Ibarra
Cebada	Quito (Cervecería nacional)
Trigo	Auto consumo
Habas	Ibarra y mercado local
Zanahoria	Quito, Ibarra y mercado local
Ajo	Quito, Ibarra y autoconsumo
Leche	Industrias lecheras locales
Carne de res	Consumo local
Carne de chancho	Consumo local
Carne	de cuy Consumo local

FUENTE: Diagnóstico Socio económico del Carchi, GPC

3.3. Mercado Meta

El mercado meta al cual va dirigido el servicio de la compañía de seguros, es para todas las personas dedicadas a actividades agropecuarias de la Provincia del Carchi.

3.4. Análisis de la Demanda del seguro agropecuario

Para realizar el análisis de la demanda se ha tomado como base los datos proporcionados por el INEC y el plan de Desarrollo de la provincia del Carchi, donde consta información que servirá de análisis de la variable demanda.

3.4.1. Demanda Histórica del seguro agropecuario

CUADRO N°5
DEMANDA HISTÓRICA

AÑO	POBLACIÓN DEDICADA A LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA
2001	23962
2002	23985
2003	24009
2004	24033
2005	24057
2006	24082
2007	24106
2008	24130
2009	24154

Fuente: INEC, Plan de Desarrollo Carchi 2009

Elaborado por: La Autora.

3.4.2. Demanda Actual del servicio agropecuario

Para establecer la demanda actual se tomo como base datos proporcionados por el INEC y el plan de desarrollo de la provincia del Carchi donde se puede observar que en el año 2001 estaban registrados 23962 agricultores, ahora si se toma en cuenta la tasa de crecimiento del sector agropecuario que es del 0,1 %, la demanda para el 2010 es de 24178 personas que se dedican a las actividades agropecuarias, como se puede observar en el siguiente cuadro.

CUADRO N°6 DEMANDA ACTUAL

AÑO	POBLACIÓN DEDICADA A LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA
2010	24178

Elaborado por: La Autora.

En base a las encuestas se puede determinar que el 41% de la población que se dedica a la actividad agropecuaria en la Provincia del Carchi sobresale en la agricultura, el 33% al sector ganadero y 26% realiza tanto agrícola como ganadera.

A continuación los resultados:

CUADRO N°7

DEMANDA ACTUAL POR ACTIVIDAD

POBLACIÓN AGROPECUARIA	ACTIVIDAD	%	POBLACIÓN POR CADA ACTIVIDAD
24178	AGRÍCOLA	41%	9914
	GANADERA	33%	7978
	MIXTA	26%	6286
TOTAL		100%	24178

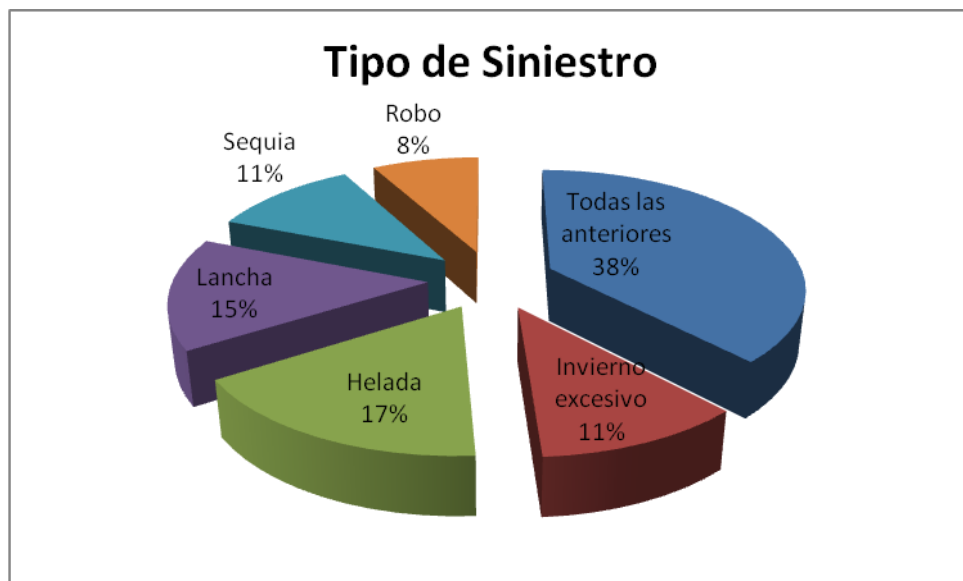
Fuente: Población Agropecuaria del Carchi (Encuesta)

Elaborado por: La Autora.

Cabe mencionar que en la investigación de campo se pudo notar que el 26% de la población agropecuaria de la Provincia del Carchi realizan esta actividad en mínima escala ya que poseen poca extensión de terreno y poco dinero para invertir en ganadería de calidad.

Este mercado meta tiene diferentes necesidades, las cuales fueron identificadas a través de una investigación de campo, donde se elaboro encuestas y se procedió a levantar, dando los siguientes resultados.

EN LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA
GRÁFICO N°21



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario
Elaborado por: La Autora
Fecha: Junio del 2010

En la actividad agrícola el sector, en un mayor porcentaje demanda servicios de un seguro para siniestros como heladas, lanchas, ya que la principal

actividad es el cultivo de papas, cebolla redonda, frejol y son productos delicados ante la presencia de las enfermedades antes mencionadas.

EN LA ACTIVIDAD PECUARIA
GRÁFICO N°22



Fuente: Encuesta al sector Agropecuario

Elaborado por: La Autora

Fecha: Junio del 2010

En la actividad pecuaria el robo es el principal problema que se presenta en el sector, es por tal motivo que desean contratar un seguro para cubrir este siniestro.

3.5. Proyección de la Demanda

La proyección de la demanda se ha calculado tomando en cuenta la tasa de crecimiento del sector agropecuario de la provincia del Carchi la cual es de 1% según el INEC y el Censo Agropecuario 2009

CUADRO N°8
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DEL SEGURO AGROPECUARIO

AÑO	POBLACIÓN DEDICADA A LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA
2011	24202
2012	24226
2013	24251
2014	24275
2015	24299

Elaborado por: La Autora.

3.6. Análisis de la Oferta

El tema del seguro es una política de Estado altamente prioritaria y que está reflejada en el Decreto Ejecutivo N° 1419, en la Política N° 6 “financiamiento, inversión y uso agropecuario”. Indica que “Los seguros para el agro serán fundamentales para la disminución de los efectos a la producción en su actividad, el incentivo a la reinversión en el proceso productivo del agro, para la protección de la producción de alimentos y generar confianza general en el sector.

En el Ecuador el subsidio es indirecto a través de los créditos blandos que otorga el Estado y que obligan a la toma del seguro.

3.6.1. Oferta actual

Una vez aplicada la observación se puede concluir que en la región norte del país y principalmente en la provincia del Carchi existen varias empresas y compañías que se dedican a la actividad de seguros las mismas que se

encuentran en funcionamiento en un promedio de 5 a 10 años, y que prestan sus servicios a empresas grandes que cuentan con amplios capitales de trabajo y pertenecen al sector comercial, pero no brindan servicios al sector agropecuario.

De ahí que en la actualidad no existe compañía en la provincia que se dedique exclusivamente a brindar seguros agropecuarios, se debe señalar que la compañía de Seguros Colonial trabaja estratégicamente con el estado a través del Banco del Fomento en sus créditos, esta compañía opera con los servicios en mayor parte en la región Costa.

Por lo anteriormente señalado es importante y necesario que exista una compañía que se dedique a esta actividad, para cubrir siniestro del sector agropecuario de la provincia del Carchi, porque actualmente este sector es uno de los olvidados y no se encuentra protegido adecuadamente, también obligaría al resto de compañías y empresas aseguradoras crear portafolios de servicios para este sector y mejorar la calidad de sus servicios, como también a ofrecer mejores planes de financiamiento y descuentos, con la finalidad de que estos servicios puedan ser adquiridos por la mayoría de los posibles consumidores.

3.7. Demanda Potencial a Satisfacer

Para determinar la demanda potencial a satisfacer se ha tomado en cuenta la información recolectada mediante la encuesta a la población dedicada a la actividad agropecuaria, donde el 34% de la población encuestada dedicada a la actividad agropecuaria que estaría dispuesta en contratar el seguro agropecuario dando como resultado lo siguiente:

CUADRO N°9
DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER

AÑO	POBLACIÓN DISPUESTA A CONTRATAR EL SERVICIO
2011	9923
2012	9933
2013	9942
2014	9952
2015	9962

Factor de crecimiento exponencial (1,03)

Elaborado por: La Autora.

En el cuadro se puede apreciar que para el año 2011, existen 9923 personas que necesitan contratar un seguro para su actividad agropecuaria, hay que tomar en cuenta que estos datos obtenidos mediante las encuestas manejan un grado de incertidumbre, es por tal razón que el pronóstico de ventas para la empresa debe ser conservador.

3.8. Pronóstico de Ventas

Para estimar las ventas de la compañía de seguros agropecuarios se efectuó en base a criterios conservadores y parámetros para direccionar la proyección.

Tomando como base la demanda potencial a satisfacer del 2011, la compañía captará el 3% (porcentaje conservador) de esa demanda, con un crecimiento del 3% cada año.

CUADRO N°10
PRONÓSTICO DE VENTAS

AÑO	PLAN DE VENTAS
2011	297
2012	306
2013	315
2014	325
2015	335

Elaborado por: La Autora.

Partiendo de los datos del cuadro anterior, se puede decir que la compañía tendrá en el primer año de funcionamiento a 297 personas que contratarían pólizas de seguros para la actividad agropecuaria.

3.9. Análisis de Precios.

La investigación de los precios actuales de mercado de estos servicios, nos permite tener un criterio o un punto de referencia para valorar los precios que tendrán los diferentes tipos de seguros a los que se refiere este proyecto, en vista de que los cambios de la estructura de precios de la competencia a menudo causan estrategias reactivas de precios en el mercado. En gran medida, la información sobre precios de la competencia nos permite conocer la oferta y la demanda.

La fijación de los precios varía dependiendo de varios factores como son:

- **Tipo de seguro.-** depende del seguro requerido por el cliente como: seguro de personas, seguros de garantías o seguro sobre propiedades, seguros agropecuarios

- **Monto asegurarse.-** dependiendo del monto del seguro se aplica un porcentaje como puede variar del 1 al 20%.
- **Cobertura.-** el precio del seguro depende si el seguro cubre la garantía total o parcial es decir si cubre el 100% o un porcentaje menor.
- **El riesgo.-** el costo de este seguro depende de la actividad a la que se dedique el asegurado ya que varía proporcionalmente al riesgo.
- **Forma de pago.-** este valor dependerá del plan a contratarse (contado, a plazos con interés).

3.10. Plan Comercial

3.10.1. Producto

La compañía a crearse, es una empresa de servicios, se puede decir que su producto está compuesto de: portafolio de servicios, personal de contacto y el servicio en sí.

La estrategia de producto para la compañía de Seguros es el portafolio de servicios, la calidad del servicio, el servicio post venta.

Para darle imagen a la compañía se puede utilizar una estrategia de marca como diseñar el logotipo e incorporar un eslogan asociado a lo que se garantiza al cliente.

ILUSTRACIÓN N°1 LOGO



Elaborado por: La Autora

3.10.2. Precio

El valor de las primas generalmente varía según el tipo de cultivo o explotación que se desea cubrir. Una tasa media de la Región se considera en 5%, según lo establece la Superintendencia de Bancos y Seguros que es comparable con los estándares de países como México y Chile. La variación del costo de la prima está asociada al nivel de riesgo del cultivo y su grado de tecnificación. Cultivos con un alto grado de tecnificación generalmente tienen un mayor costo de la prima.

CUADRO N° 11
VALOR DE LAS PRIMAS

País	Primas agrícolas	Primas pecuarias
Ecuador	Entre el 3% al 8% según el cultivo	Ganado lechero 4,5% - 6,5% ganado de carne 3% - 5%.

Fuente: Investigación Directa.

3.10.3. Promoción

Esta herramienta de marketing ayuda a informar, persuadir y recordarles a los posibles clientes la existencia de un producto o servicio. Para lograrlo se utilizara las siguientes formas de promoción: venta personal, publicidad.

La venta personal, consiste en el cierre directo de la venta de los servicios entre la compañía y el cliente, para esto se debe realizar un cronograma de visitas a los clientes considerados como clientes potenciales, para la venta personal los materiales impresos son como folletos trípticos, tarjetas de presentación son de gran importancia, ya que ayudan a persuadir al cliente, por esto deben dar mucho énfasis a la calidad en la presentación y el contenido informativo.

La publicidad de la compañía de seguros agropecuarios se la efectuará a través de una página web, donde el cliente puede encontrar información acerca de todos los servicios y sus características que puede contratar.

ILUSTRACIÓN N° 2 PAGINA WEB

COSEACAR

Página principal

Acerca de nosotros

Info. de contacto

Lista de productos

Lista de servicios

Calendario

Lista de proyectos

Lista de empleados

Vínculos

COMPAÑÍA DE SEGUROS AGROPECUARIOS CARCHI

Somos una compañía de seguros al servicio del agro



Información de contacto:

Dirección
Avda. Sucre y Junín
Tulcán - Ecuador

Teléfono: 062989030
089523327
Correo: coseacar@gmail.com

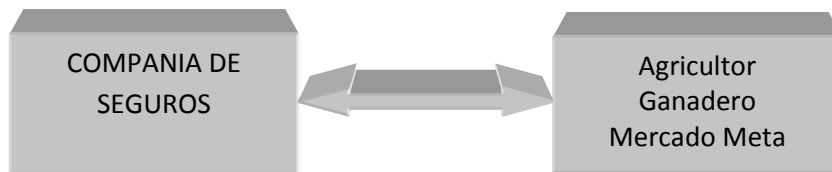
[Página principal](#) | [Acerca de nosotros](#) | [Info. de contacto](#) | [Lista de productos](#) | [Lista de servicios](#) | [Calendario](#) | [Lista de proyectos](#) | [Lista de empleados](#) | [Vínculos](#)

Elaborado por: La Autora

3.10.4. Distribución

Para iniciar las actividades en la Provincia del Carchi la compañía de seguros va a utilizar la distribución directa de los servicios.

ILUSTRACIÓN N°3 DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO DIRECTO



Elaborado por: La Autora

3.1. Conclusiones del Estudio de Mercado

- La demanda por el servicio de seguro agropecuario es muy elevada, ya que los siniestros que se han presentado en el sector ha dejado al agricultor sin capital para volver a invertir.
- La oferta de servicios de seguridad para el agro es mínima solamente una empresa a nivel nacional ofrece esta clase de servicios.
- Los precios que se cobran al sector agropecuario por las pólizas dependen del tipo de cultivo, siniestros a cubrir entre otros.
- El desconocimiento del sector agropecuario acerca de la existencia de los seguros agropecuarios en el medio es muy elevado.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Presentación

Tomando como base el estudio de mercado se ha determinado que existe un mercado potencial explotable, al cual se puede ingresar sin dificultad y que, a simple apreciación, se observa una probable rentabilidad (proceso que se analizará a profundidad en el estudio económico financiero), es de suma importancia verificar si existe la factibilidad de proporcionar el servicio antes mencionado.

El objetivo de este capítulo es proveer información para determinar:

- Localización del Proyecto.
- Tamaño del proyecto.
- Distribución de las Instalaciones.
- Procesos de prestación del servicio.

4.2. Localización del Proyecto

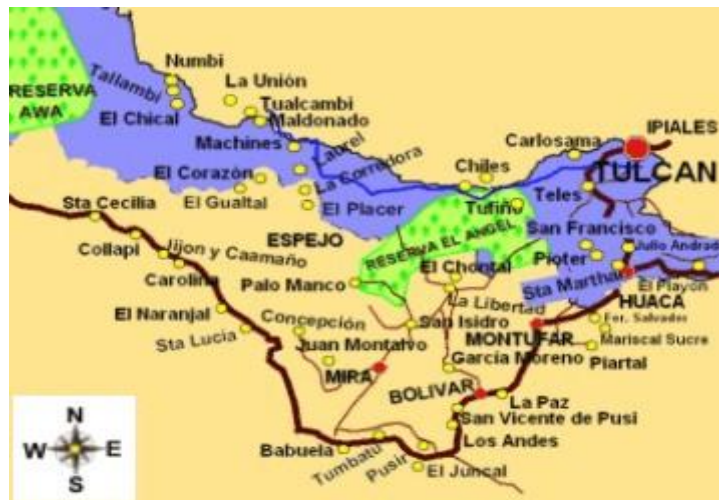
En el Libro de Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios de Ramiro Canelos se dice que el estudio de localización tiene como propósito seleccionar la ubicación más conveniente para el Proyecto, es decir, aquella

que, frente a otras alternativas posibles, produzca el mayor nivel de beneficio para los usuarios y para la comunidad, con el menor costo social, dentro de un marco de factores determinantes o condicionantes.

4.2.1. Macrolocalización

La compañía de Seguros Agropecuarios estará ubicada en el cantón Tulcán, Provincia del Carchi por considerarse lugar estratégico para el desarrollo de las actividades de la compañía.

GRÁFICO N°23
MAPA DE LA PROVINCIA DEL CARCHI



Fuente: Plan de Desarrollo del Carchi.

Elaborado por: La Autora

La Provincia del Carchi está ubicada en el extremo norte del callejón interandino, tiene una extensión de 3.604,33 Km², cuenta con una población total de 156.747 habitantes, según el censo del 2001, distribuida en los seis cantones de la siguiente forma: Tulcán con el 51% de habitantes, seguido por Montufar con el 19%, Espejo y Bolívar con el 9% cada uno, Mira con el

8% y finalmente San Pedro de Huaca con el 4%. La proyección para el año 2010 es de 171.943 habitantes, según el INEC.

4.2.2. Microlocalización

Para determinar la microlocalización se consideró los siguientes aspectos:

- **Ubicación estratégica**

Considerando que la población objetivo son los habitantes de la provincia del Carchi quienes se dedican a actividades agropecuarias, la ubicación de las oficinas será en la Ciudad de Tulcán cerca a otras instituciones privadas y públicas, para que se facilite todo tipo de trámites.

- **Infraestructura y servicios básicos**

La infraestructura y servicios básicos son otros de los factores de importancia ya que al contar con buenas instalaciones, se podrá brindar un buen servicio acorde a las necesidades de los clientes.

- **Talento Humano**

Para la gestión de la microempresa se necesita talento humano con preparación profesional, en la Ciudad de Tulcán existe un gran mercado de profesionales que se puede contratar.

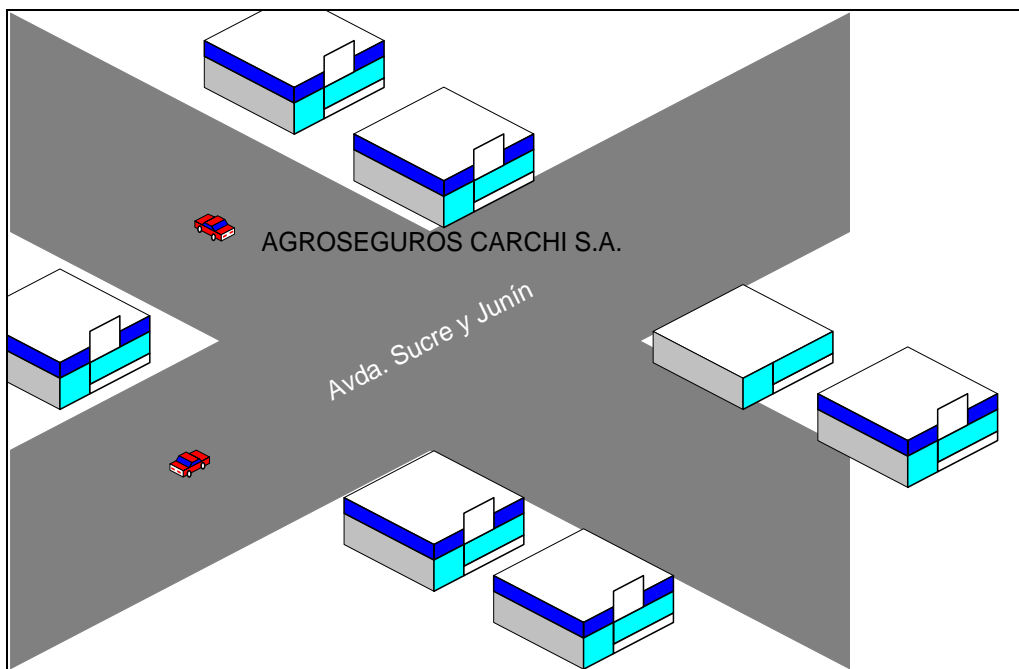
- **Aspecto legal**

Después de realizar una investigación en las entidades de control para este tipo de compañía, se determina que no existe ningún impedimento para abrir las oficinas en la Ciudad de Tulcán.

Con el análisis de los factores anteriores se determina que la microlocalización será: la Ciudad de Tulcán, Parroquia González Suarez, Barrio Mariscal Sucre, Dirección Sucre y Junín esquina

ILUSTRACIÓN N° 4

CROQUIS DE LA MICROLOCALIZACIÓN



Elaborado por: La Autora

4.3. Tamaño del Proyecto

4.3.1. Factores condicionantes del tamaño del proyecto

- **Inversión**

Para iniciar un negocio, es necesario tener disponible un capital, que servirá para su instalación y solventar egresos inevitables, antes de recibir ingresos por concepto de las ventas; puesto que tener entradas inmediatamente abierto el negocio, no es probable.

- **La Demanda.**

El principal objetivo del proyecto es la creación de una compañía de seguros para el sector agropecuario, el cual se genera cuando el mercado meta lo necesita.

Según los datos del estudio de mercado el tamaño de la demanda potencial es de 24.178,00 personas que se dedica a la actividad agropecuaria en la provincia del Carchi las mismas que necesitan de servicios acorde a sus necesidades.

Como se puede observar es un valor elevado por lo mismo hay que llegar a ese mercado de una manera estratégica con puntos de comercialización del servicios donde pueden obtener toda la información antes de contratar el servicio.

- **Organización**

Para la creación de la compañía, no es necesaria la contratación de mucho personal, se trata de la prestación de un servicio de seguros para el sector agropecuario. En el capítulo siguiente destinado a la propuesta de la organización se detallará el número de personas, los cargos, las funciones, los requerimientos mínimos, su lugar en la organización y los respectivos organigramas.

- **Objetivos de Crecimiento.**

Los objetivos de crecimiento son importantes, nos muestra cómo se va a comportar el proyecto en el tiempo; además, que perspectiva de crecimiento tiene el proyecto. El proyecto tiene un portafolio de servicios, relacionados a cubrir siniestros en el sector agropecuario de la Provincia del Carchi.

4.4. Distribución de las Oficinas

El libro “Organización Aplicada” de Víctor Hugo Vásquez se menciona que los aspectos que deben considerarse en la distribución de la planta son:

- Máximo aprovechamiento del espacio físico
- Aprovechar los servicios existentes
- Satisfacer las necesidades de los empleados
- Considerar las demandas de los clientes
- No descuidar los factores humanos de prestigio y productividad

Por tanto, para iniciar las actividades de la compañía el área total de la distribución de las oficinas es de 150 m².

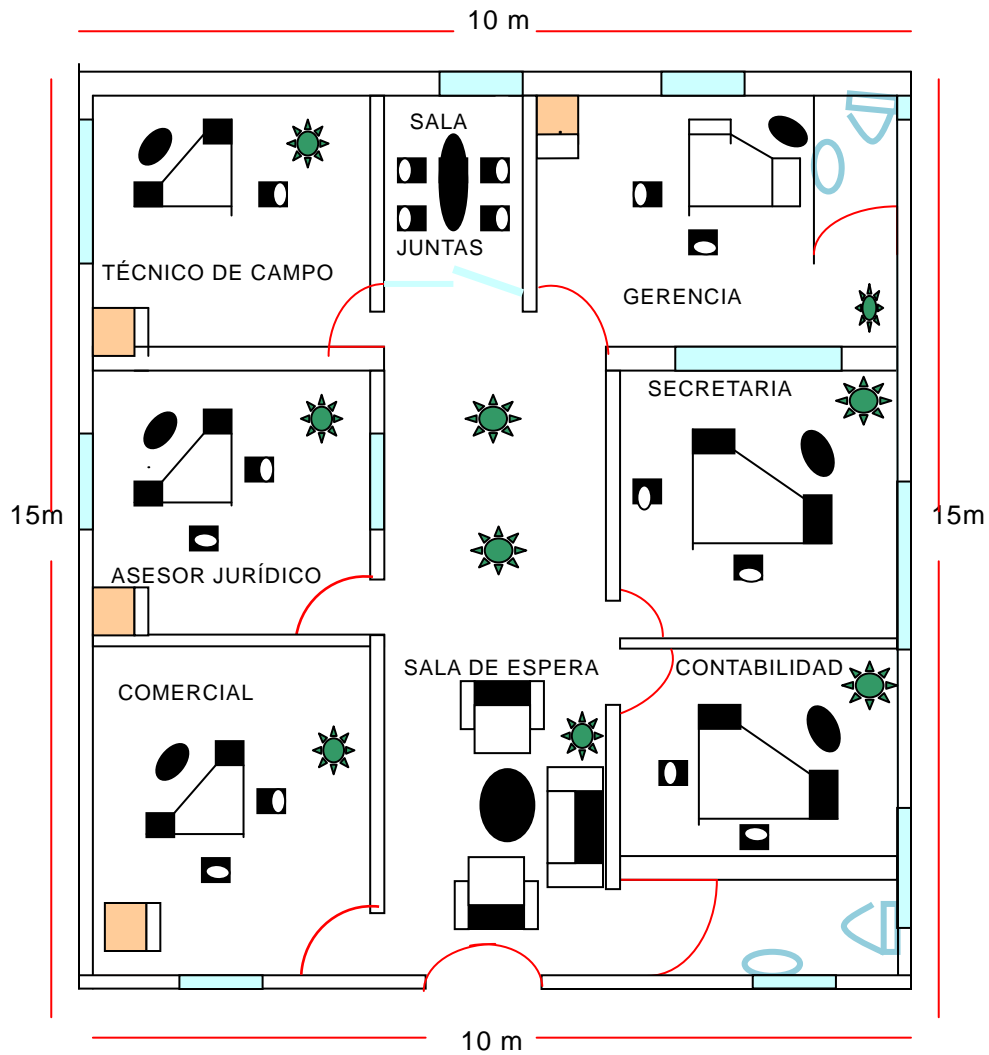
CUADRO Nro. 12
ÁREAS DE DISTRIBUCIÓN DE LAS OFICINAS

DEPENDENCIAS	ÁREA M ²
Gerencia	25
Sala de Juntas	9
Técnico de Campo	15
Asesor Jurídico	14
Asesor Comercial	16
Secretaría	14
Contadora	13
Sala de Espera	34
Baños (Gerencia)	5
Baño (General)	5

Elaboración por: La Autora

4.4.1. Diseño de Oficinas

GRÁFICO N°24
DISEÑO DE OFICINAS



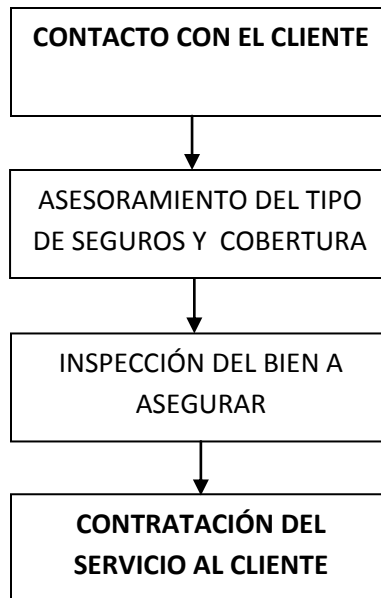
Elaborado por: La Autora

4.5. Procesos de Prestación del Servicio

4.5.1. Diagrama de Bloque

Constituye una representación sencilla del proceso que lleva a la prestación de servicio. Mediante bloques se representa cada operación unitaria; estos están relacionados entre sí mediante conectores que indica la secuencia de las operaciones.

CUADRO N°13
PROCESO DEL SERVICIO



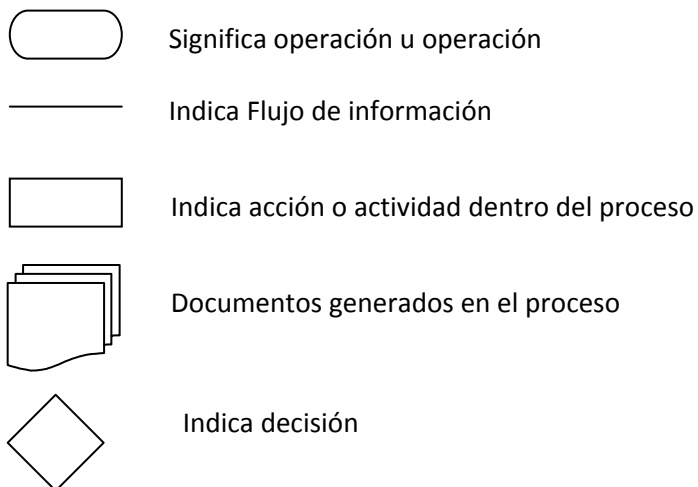
CUADRO N°14
LISTA DE ACTIVIDADES

LISTA DE ACTIVIDADES	TIEMPO
1. Contacto con el cliente	20 min.
2. Asesoría del tipo de seguro y cobertura	30 min.
3. Inspección del bien asegurado	60 min.
4. Contratación del Seguro	30 min.
TOTAL DE TIEMPO	2 HORAS CON 20 MINUTOS

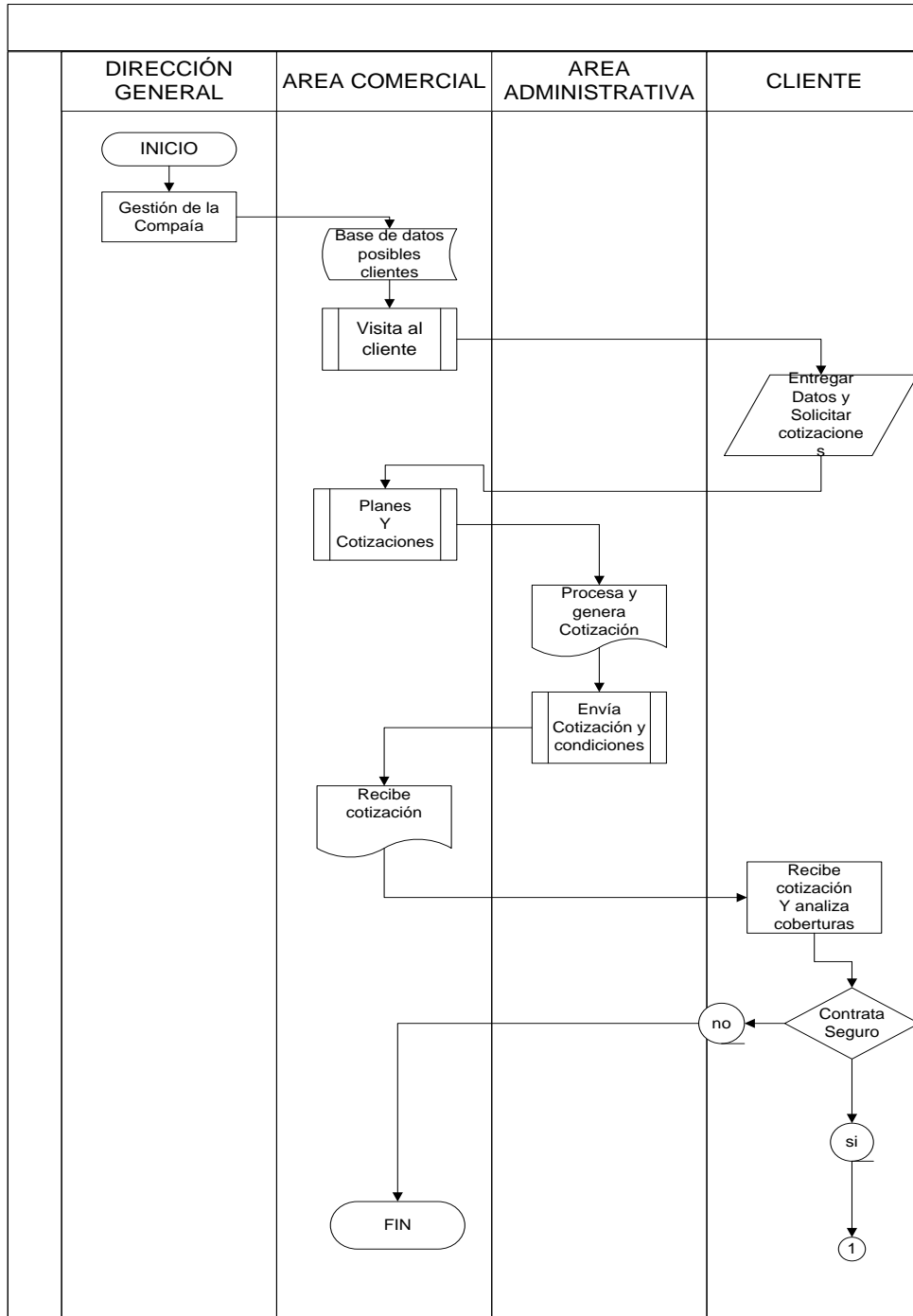
Elaborado por: La Autora

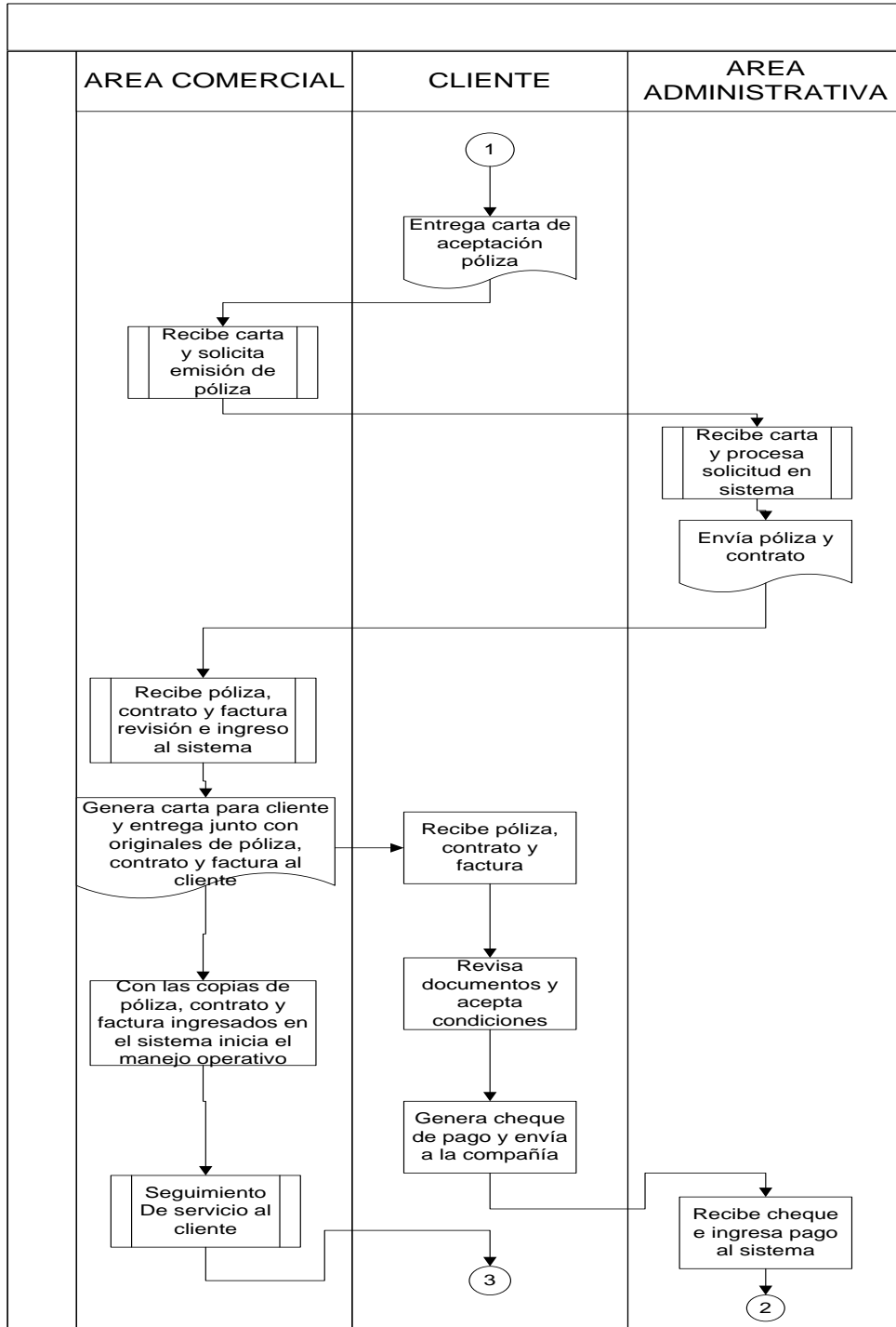
4.5.2. Flujograma de prestación del servicio

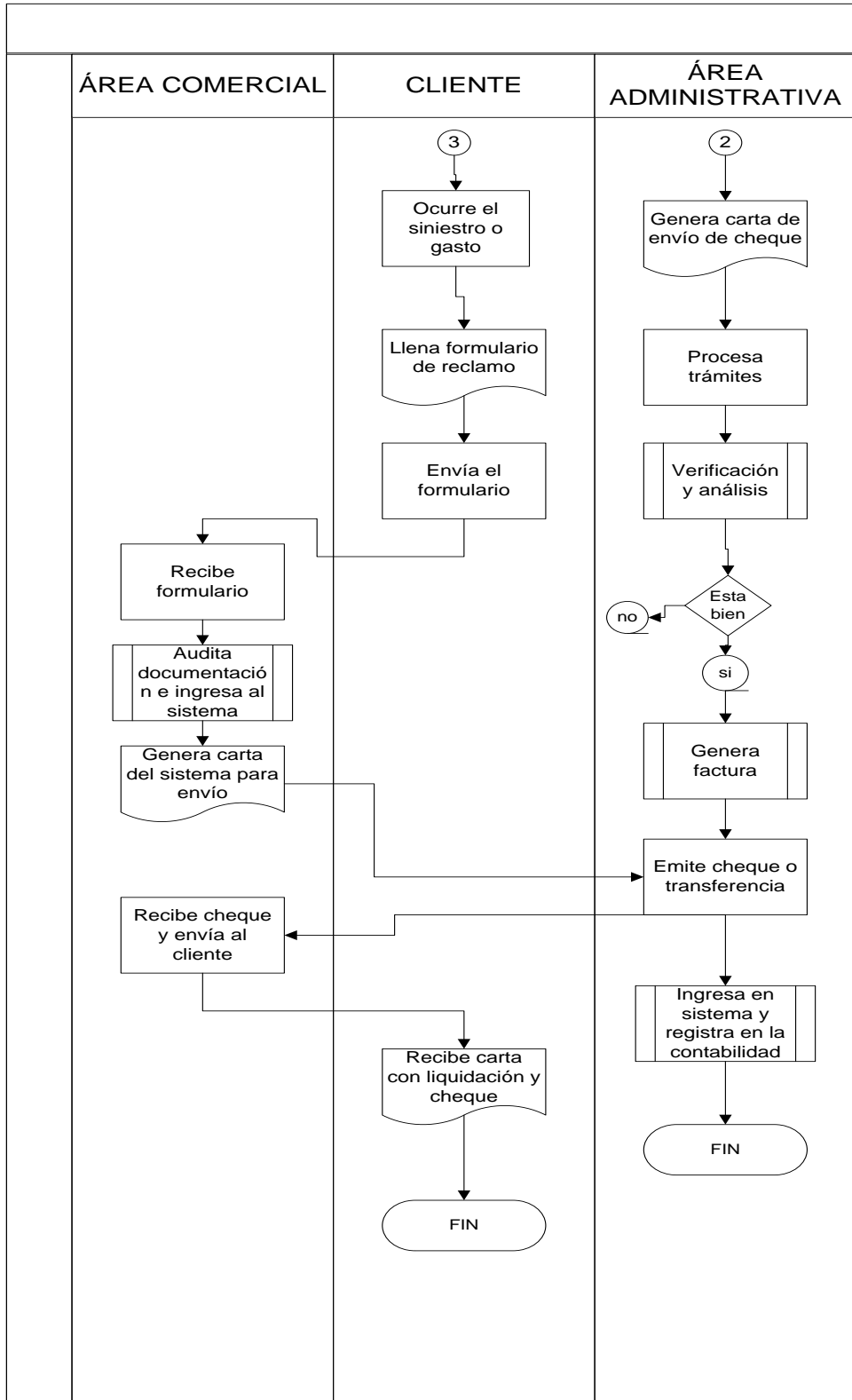
Se utiliza una simbología aceptada para representar operaciones efectuadas tenemos:



Flujograma de Prestación del Servicio.







CAPÍTULO V

5. CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

En este capítulo de constitución de la Compañía se analiza los siguientes aspectos:

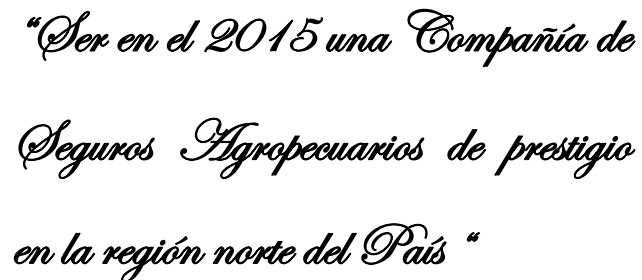
5.1. Análisis Interno de la Compañía

5.1.1. Nombre de la Compañía

COSEACAR AGROSEGUROS CARCHI S.A.

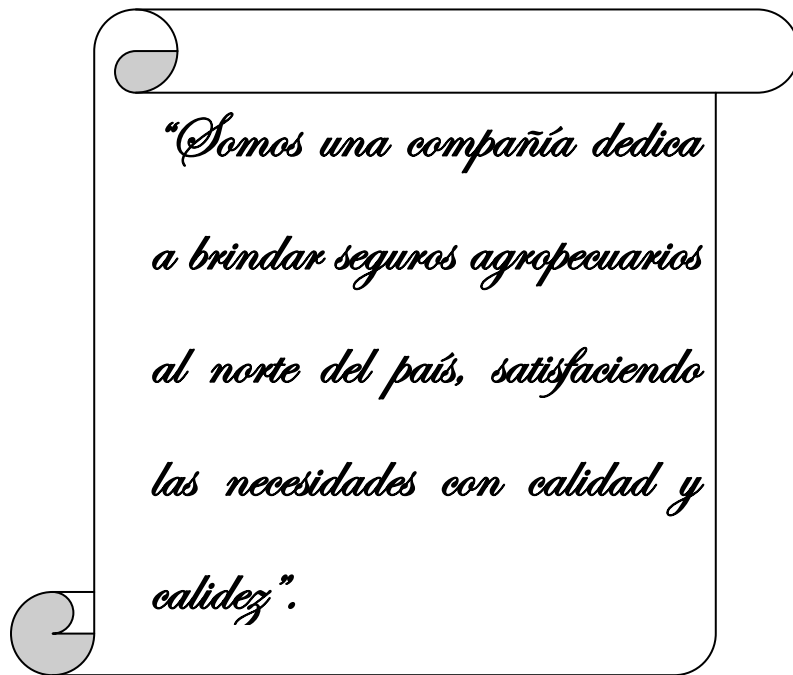
Este nombre con el que se denomina a esta compañía COSEACAR AGROSEGUROS CARCHI S.A, significa: una compañía que brinda el servicio de seguros al sector agropecuario ubicado en la Provincia del Carchi, constituida como Sociedad Anónima.

5.1.2. Visión



“Ser en el 2015 una Compañía de Seguros Agropecuarios de prestigio en la región norte del País “

5.1.3. Misión



5.1.4. Objetivos de la Compañía

- Alcanzar el primer lugar en el mercado de asesores de seguros, según lo señala la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Crear una nueva organización enfocada en la gestión por procesos que permita mejorar la atención al cliente interno y externo y fidelizar a los mismos.
- Innovar el servicio para liderar el mercado.
- Fomentar la justicia distributiva para mantener al personal motivado.

5.1.5. Políticas de la Compañía

Son directrices que rigen la operación y el trabajo de su funcionamiento de las personas en la organización.

- Mantener el nivel de satisfacción de los clientes en el servicio brindado.
- Optimizar el software y hardware utilizados en las áreas que conforma la empresa.
- Mantener y actualizar constantemente los servicios de tecnología utilizados en la empresa.
- Posicionamiento en el mercado corporativo como una empresa de soporte administrativo y operativo en servicios.
- Desarrollar un sistema de selección, contratación, evaluación y capacitación del personal.
- Ampliar la cobertura del servicio.
- Desarrollar con las compañías aseguradoras del país, nuevos productos que permitan aprovechar las oportunidades del mercado.
- Establecer una cultura organizacional por procesos.
- Crear nuevos puntos de atención al cliente.

- Incrementar el nivel anual de ventas.
- Incrementar el número de clientes del sector privado en la cartera de seguros.
- Generar un plan de desarrollo para el recurso humano, un sistema de incentivos y reconocimientos laborales.
- Modernizar las áreas físicas de la empresa acorde a las necesidades de cada una de las funciones.

5.1.6. Principios y Valores

Los principios y valores detallados a continuación, constituirá el marco ético para el desarrollo de las operaciones:

➤ **Principios**

- **Apoyo a los clientes.-** Proporcionando educación especializada que les permita trabajar y ser competitivos.
- **Compromiso de responsabilidad social.-** Contribuyendo activa y voluntariamente el mejoramiento social, económico y ambiental.
- **Incremento al valor de la empresa.-** Aprovechando eficientemente los recursos disponibles y actuando de manera productiva.

- **Respaldo a empleados.-** Creando programas e incentivos.
- **Trabajo en equipo.-** Compatibilizando los objetivos individuales y grupales con los de la empresa.

➤ **Valores**

- **Transparencia empresarial.-** Manejando adecuadamente los recursos y actuando con honestidad.
- **Compañerismo.-** Manteniendo relaciones de apoyo y cooperación entre el grupo de trabajo.
- **Integridad y justicia.-** Brindando un trato justo a todas las personas; así como actuando íntegramente ante todas las situaciones.
- **Ética.-** Debe existir valores de por medio para mejor desempeño del trabajo.
- **Lealtad.-** Mostrar plena confianza con la compañía y clientes, ser culto en sus objetivos y sus nuevas estrategias.
- **Honestidad y transparencia.-** Ser honesto con su trabajo y sus clientes.

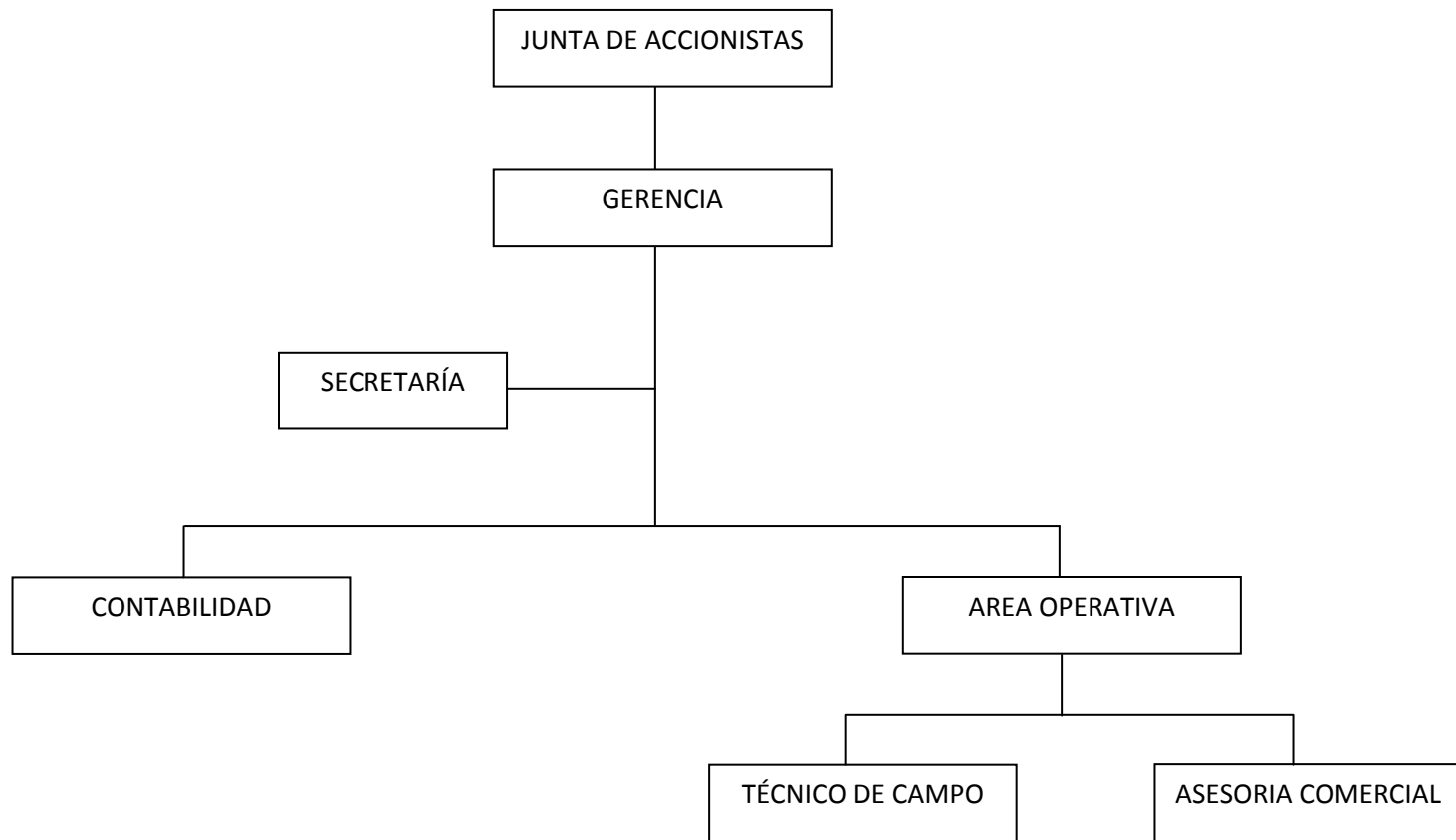
Dentro de los valores de trabajo, la empresa demanda de su personal trabajo en equipo ya que todo resultado deseable debe ser producto de un esfuerzo consiente en beneficio del progreso individual, empresarial y colectivo, buscando siempre el consenso en la toma de decisiones prevaleciendo la

comunicación efectiva, con eficiencia, que permita desarrollar tareas y actividades lo mejor posible, reduciendo costos y aumentando la productividad.

5.1.7. Organización Estructural de la Compañía

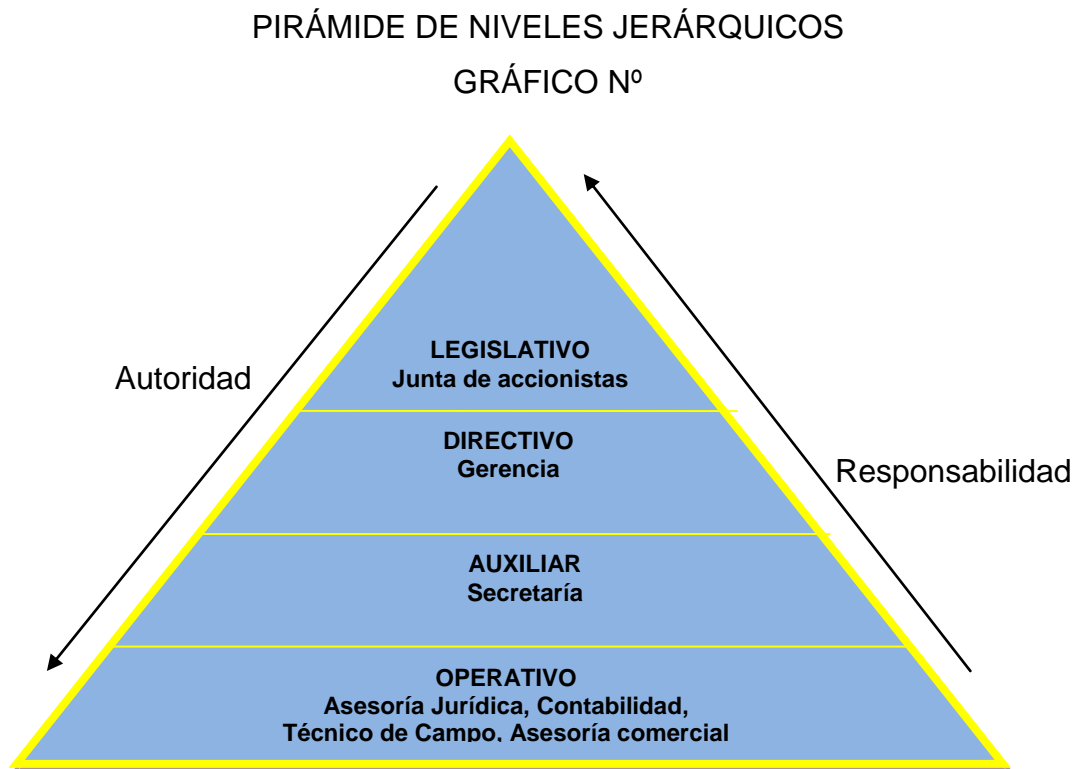
5.1.8. Organigrama Estructural

**COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



5.1.9. Niveles Administrativos

En la pirámide siguiente, se indican los diferentes niveles administrativos como son: Legislativo, Ejecutivo, Auxiliar, Operativo.



Elaborado por: La Autora

➤ Nivel Legislativo

La función básica del nivel legislativo será de legislar sobre las políticas que se debe seguir la organización, normas, procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas, resoluciones, etc. y decidir sobre aspectos de mayor importancia.

FUNCIONES

- Nombrar y remover al gerente y fijar su remuneración
- Aprobar las cuentas y los balances que presente el gerente general.
- Decidir el aumento o la disminución del capital y la prórroga del contrato social.
- Aprobar los planes, programas, presupuestos anuales y sus reformas y responsabilizar al gerente por su ejecución.
- Autorizar la celebración de actos y contratos relativos
- Aprobar las políticas, reglamentos internos, manuales instructivos, procedimientos, etc.

➤ **Nivel Ejecutivo**

El nivel directivo es encargado de la toma de decisiones sobre políticas generales y sobre actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar el fiel cumplimiento. Además se encarga de planear, orientar, dirigir la vida administrativa, e interpretar planes, programas y demás directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trasmite a los órganos operativos y auxiliares para la ejecución.

FUNCIONES

- Representar judicial y extrajudicialmente a la microempresa

- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de las leyes dentro del ámbito de la microempresa
- Supervisar permanentemente las instalaciones de la microempresa que se mantengan en excelentes condiciones de funcionamiento.

➤ **Nivel Asesor**

El nivel asesor se encarga de aconsejar, informar, prepara proyectos en materia jurídica, económica financiera, técnica, contable, y de más áreas que tengan que ver con la entidad o la empresa a la cual se esté asesorando.

➤ **Nivel de Apoyo**

El nivel de apoyo ayuda a los demás niveles en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia. Es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales.

FUNCIONES DE LOS NIVELES

Los niveles tienen la función de dirigir coordinar y controlar el desarrollo económico-financiero de la empresa, medir el nivel de cumplimiento de los objetivos planteados dentro de un determinado periodo y están en la responsabilidad que la empresa cuente con todo el personal necesario preparado y capacitado para sacar en adelante la entidad.

5.1.10. Descripción y Funciones de Puestos.

Con la finalidad de hacer efectivo esta idea del proyecto, es necesario contar con el recurso humano capacitado para cada una de las actividades que este negocio implica.

Parte del desarrollo es tener al personal motivado no solamente en la parte económica sino también en cuanto a estabilidad laboral; pues así lograremos comprometernos con la misión y la visión de la empresa.

Junto con la elaboración del organigrama se debe definir las tareas y responsabilidades de cada una de las áreas definidas en el organigrama. Esta descripción de cargos o tareas debe estar suficientemente clara.

- ❖ La persona que será responsable de ejecutar el organigrama debe ser conocida por toda la organización.

- ❖ Los cargos deben definirse de arriba hacia abajo.

- ❖ Los cargos deben ser definidos por el jefe, quien será finalmente el responsable de la tarea de su área.

- ❖ La descripción del cargo debe ser clara para permitir evaluar su cumplimiento en el tiempo y la tarea entre sí, estableciendo claramente los límites para cada cargo.

- ❖ Todo cargo debe contener: claridad de lo que se pide, posibilidad de asenso, clima laboral agradable.

- ❖ Una vez definida la descripción de los cargos, se debe estudiar el perfil de las personas apropiadas para realizar las tareas.

- ❖ Llevar una hoja de anotaciones positivas y negativas del desempeño laboral.
- ❖ Adoptar objetivos específicos para cada persona y después comentar periódicamente su progreso.

➤ **Gerente**

El gerente es el responsable de la planificación, organización, dirección y control de las actividades de COSEACAR AGROSEGUROS CARCHI así como de la coordinación y toma de decisiones sobre comercialización y personal de la empresa.

Funciones:

- Programar la gestión de los servicios de la Compañía.
- Preparar presupuestos.
- Coordina, supervisa y dirige las actividades de la empresa.
- Autoriza contrataciones o liquidaciones de contrato de trabajo.
- Coordina con los mandos medios para la colaboración.
- Decide metas presupuestarias.
- Decide metas de seguros.
- Analiza el presupuesto de los seguro.
- Convoca a reuniones con el personal.

Perfil

- Ingeniero Comercial, Economista.
- Disponibilidad de tiempo.
- Experiencia laboral: tres años de experiencia en la ejecución de tareas similares.
- Dominio de Idiomas.
- Trabajar bajo presión.
- Habilidades de negociación.
- Experiencia en evaluación y monitoreo de seguros.
- Responsabilidad.
- Buenas relaciones humanas.

JEFE INMEDIATO SUPERIOR

División o Departamento	Reporta a:	Supervisa a:
Tipo de puesto: Gerencia	Junta de Accionistas	Subalternos

➤ **Secretaría**

El contrato se compromete a prestar los servicios como secretaria oficinista de COSEACAR AGROSEGUROS CARCHI, debiendo realizar las siguientes funciones:

Funciones

- Atención al público, brindando información en relación a los trámites a realizar.
- Atender y efectuar llamadas telefónicas oficiales.
- Participación en reuniones de trabajo, elaborando minutas acerca de lo tratado.
- Llevar y mantener control estricto de la correspondencia, tanto la que ingresa como la que egresa.
- Elaboración de documentos oficiales, en computadora.
- Mantener el secreto profesional en relación a la documentación y/o información que maneje.
- Organizar y mantener actualizado los archivos de la oficina, documentos y elaborar actas.

Perfil:

- Secretaria Ejecutiva Bilingüe.
- Experiencia de dos años.
- Responsable, honesto.
- Buenas relaciones humanas.
- Trabajar bajo presión.

- Habilidades en manejo equipos de computación.
- Dominio del idioma del área.

JEFE INMEDIATO SUPERIOR

División o Departamento	Reporta a:
Tipo de puesto: Secretaria	General Superiores

➤ **Contador**

En el contrato se compromete a prestar los servicios como contador de COSEACAR AGROSEGUROS CARCHI, debiendo realizar las siguientes funciones.

Funciones

- Ordena y clasifica comprobantes contables.
- Registros contables.
- Revisa la elaboración de planillas de sueldos y salarios.
- Elaboración de estados financieros
- Revisa la preparación de planilla para el IEES.
- Opera los libros contables.

- Lleva el control de conciliaciones bancarias.
- Lleva el control del personal.
- Hace pólizas contables mensuales.
- Archiva documentos contables.
- Ayuda a la preparación de presupuestos

Perfil

- Ingeniero en Contabilidad CPA.
- Experiencia laboral: dos años de experiencia en la ejecución de tareas similares.
- Trabajar bajo presión.
- Conocimientos en programas de computación.
- Responsabilidad.
- Buenas relaciones humanas.

JEFE INMEDIATO SUPERIOR

División o Departamento	Reporta a:	Supervisa a:
Tipo de puesto: Contador	Gerencia	Subalternos

➤ Técnico de Campo

Funciones:

El contrato se compromete a prestar los servicios como técnico de campo de AGROSEGUROS CARCHI, debiendo realizar las siguientes funciones:

- Promover y ejecutar acciones de organización seguimiento y evaluación dentro del área que les corresponda.
- Promover y ejecutar acciones de organización, capacitación y evaluación dentro del área que se le asigne.
- Investigación de base, diagnóstica de las condiciones de la comunidad.
- Programación y planificación.
- Promoción y fortalecimiento de la participación de las organizaciones agropecuarias.
- Control y registro de acciones realizadas.
- Presentar un informe mensual de avances de lo planificado.
- Los demás servicios que sean de su competencia y los que se le asigne la Gerencia de AGROSEGUROS, y su jefe inmediato.

Perfil

- Técnico en el área correspondiente a seguros.

- Disponibilidad de horario.
- Cartas de recomendación.
- Experiencia laboral: tres años en la ejecución de tareas similares.
- Dominio del idioma del área.
- Trabajar bajo presión.
- Amabilidad
- Responsabilidad
- Honradez
- Honestidad
- Buenas relaciones humanas.

JEFE INMEDIATO SUPERIOR

División o Departamento	Reporta a:
Tipo de puesto: Técnico	Contador

➤ **Asesor Comercial**

El asesor comercial se compromete a prestar los servicios como asesor y vendedor de servicios de AGROSEGUROS CARCHI, debiendo realizar las siguientes funciones:

Funciones:

- Dar a conocer los tipos de seguros.
- Atención al cliente.
- Indicar los montos a asegurar.
- Indicar los beneficios que se tiene al contratar un seguro.
- Hace pólizas contables mensuales.
- Ayuda a la preparación de presupuestos.
- Contacta nuevos potenciales clientes.
- Otras funciones inherentes al puesto.

Perfil:

- Ingeniero en Marketing o en Ingeniería Comercial.
- Experiencia Laboral: dos años de experiencia en la ejecución de tareas similares.
- Dominio del idioma del área.
- Trabajar a presión.
- Conocimientos básicos en Contabilidad Computarizada.

- Responsabilidad.
- Buenas relaciones humanas.

JEFE INMEDIATO SUPERIOR

División o Departamento	Reporta a:	Supervisa a:
Tipo de puesto: ventas	Gerencia	Subalternos

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se encuentra el análisis de información cuantitativa la misma que debe ser ordenada, clasificadas, analizada para posteriormente evaluarla y tomar las decisiones pertinentes, esta información tiene que ver con las inversiones, costos, los gastos administrativos, gastos de ventas, los balances e indicadores clásicos financieros.

6.1. Estructura de la Inversión.

CUADRO N° 15
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN.

DESCRIPCIÓN	VALOR
Activos Fijos	35.030,00
Activos Diferidos	2.100,00
Capital de Trabajo	9.440,08
TOTAL	46.570,08

Elaborado por: La Autora

6.2. Coste de oportunidad y tasa de rendimiento medio

El costo de oportunidad da a conocer el rendimiento de la inversión que se ha hecho, es decir, puede estar representada por el 30% que en la actualidad genera un rendimiento financiero del 8% y el crédito corresponde al 70% que genera el 17% de interés anual.

CUADRO N° 16
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
COSTE DE OPORTUNIDAD

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Capital Propio	13.971,02	30,00	8,00	240,00
Capital Financiado	32.599,05	70,00	17,00	1190,00
TOTAL	46.570,08	100,00	25,00	1430,00

Elaborado por: La Autora

Coste del capital

$C_k=14,3\%$

El proyecto debe generar un rendimiento de por lo menos un 14,3% en caso de ser financiado con una tasa de interés del 17%

6.2.1. Tasa de Rendimiento Medio

$$c_k = 14,3$$

$$\text{inflación} = 5\%$$

$$\text{TRM} = ((1+c_k)(1+i_f))-1$$

$$\text{TRM} = 0,207$$

$$\text{TRM} = 20\%$$

6.3. Inversiones

6.3.1. Activos Fijos.

Para iniciar las operaciones de la compañía es necesario realizar la compra de activos fijos, que son importantes para brindar el servicio.

➤ **Equipos de computación**

Para la compañía sea hace necesaria la adquisición de un equipo de computación que brinde el soporte tecnológico para el desarrollo de las actividades de la compañía de seguros.

CUADRO N° 17
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadoras de Escritorio	6	1.050,00	6.300,00
Computadora Portátiles	2	1.100,00	2.200,00
Copiadora Multifunción	1	800,00	800,00
Flash memory	6	30,00	180,00
Total			9.480,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

➤ **Equipo de oficina**

El equipo de oficina se lo adquiere como un soporte, para el mejoramiento y eficiencia del trabajo dentro de la compañía.

CUADRO N° 18
EQUIPO DE OFICINA

EQUIPO DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono	6	50	300,00
Teléfono Fax	2	210	420,00
Televisión	1	500	500,00
Celulares	3	50	150,00
Total			1.370,00

Elaborado por: La Autora

➤ Muebles y Enseres

Son los activos fijos de cada área que complementan las actividades de la compañía.

CUADRO N° 19
MUEBLES Y ENSERES

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio ejecutivo	4,00	250,00	1.000,00
Sillas tipo secretaria	6,00	70,00	420,00
Escritorio secretaria	2,00	180,00	360,00
Archivadores	2,00	40,00	80,00
Archivadores tipo Arturito	4,00	50,00	200,00
Mesa para reuniones	1,00	220,00	220,00
Sillas para reuniones	12,00	40,00	480,00
Mesa de centro	1,00	60,00	60,00
Sillón para tres personas	4,00	250,00	1.000,00
Sillón para dos personas	4,00	200,00	800,00
Sillón ejecutivo	4,00	180,00	720,00
Decoración y accesorios oficina	0,00	500,00	0,00
Mueble tipo cafetería	1,00	180,00	180,00
Mueble almarío media altura	1,00	110,00	110,00
Mesa auxiliar	1,00	50,00	50,00
Total			5.680,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

➤ Vehículo

Se realizara la compra de un vehículo, ya que el servicio que se brindará es fuera de la ciudad.

CUADRO N° 20
VEHÍCULO

VEHÍCULO			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Vehículo mazda doble cabina 4x2	1	18500	18500
Total			18500

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 21
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	VALOR
Equipo de Computación	9.480,00
Equipo de Oficina	1.370,00
Muebles y Enseres	5.680,00
Vehículo	18500
TOTAL	35.030,00

Elaborado por: La Autora

6.3.2. Activos Diferidos.

Los activos diferidos representan los gastos de constitución de la compañía

CUADRO N° 22

COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
GASTOS DE CONSTITUCIÓN

ACTIVOS DIFERIDOS			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Gasto Estudio del Proyecto	1	1500	1500
Gastos de Constitución	1	600	600
Total			2.100,00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

6.3.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero corriente que se necesita para realizar las actividades, durante el tiempo de desfase, donde la compañía aun no genera ingresos por su propia cuenta.

Está presupuestado para 2 meses.

CUADRO N° 23
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL
Costos Operativos		1332,17
Sueldos	1332,17	
Gastos Administrativos		5982,22
Sueldos y salarios	4942,22	
Arriendo	800,00	
Servicios Básicos	60,00	
Servicio de Comunicación	110,00	
Suministros y Materiales	70,00	
Gastos Ventas		1676,17
Sueldos y salarios	1332,17	
Publicidad	104,00	
Movilización	240,00	
Imprevistos 5%		449,53
TOTAL		9.440,08

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

6.4. Ingresos.

Son los ingresos que la compañía ha pronosticado por la venta de pólizas tanto agrícolas como ganaderas en la provincia del Carchi.

CUADRO N° 24 VALOR DE PÓLIZAS DE LA ACTIVIDAD AGRÍCOLA

AÑO	Número de agricultores	Posesión de tierra dedicada a la agricultura	Total	Inversión promedio por hectárea	Monto a asegurarse	Valor de la prima 8%
1	107	5,00	535,85	1200,00	643017,36	51441,39
2	110	5,00	551,92	1200,00	662307,89	52984,63
3	113	5,00	568,48	1200,00	682177,12	54574,17
4	117	5,00	585,54	1200,00	702642,44	56211,39
5	120	5,00	603,10	1200,00	723721,71	57897,74

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

CUADRO N°25 VALOR DE PÓLIZAS DE LA ACTIVIDAD GANADERA

AÑO	Número de ganaderos	Cantidad promedio de ganado	Total	Inversión promedio	Monto a asegurarse	Valor de la prima 6,5%
1	62	10	625,16	1000	625155,77	40635,13
2	64	10	643,91	1000	643910,44	41854,18
3	66	10	663,23	1000	663227,76	43109,80
4	68	10	683,12	1000	683124,59	44403,10
5	70	10	703,62	1000	703618,33	45735,19

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

6.4.1. Proyección de Ingresos

Los ingresos anuales están proyectas según la ventas realizadas por la compañía, crecen al ritmo del 3% de clientes cada año, el precio de las pólizas se mantiene en el porcentaje promedio previsto por la ley.

De ahí se obtiene los siguientes resultados, para el primer año 92.076,51 dólares como ingresos brutos los años siguientes se detalla a continuación:

CUADRO N° 26
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
PROYECCIÓN DE INGRESOS

AÑO	INGRESOS POR VENTA DE PÓLIZAS
1	92.076,51
2	94.838,81
3	97683,97
4	100614,49
5	103632,93

Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

6.5. Egresos.

Son los flujos de egresos de dineros que la compañía realiza para ejecutar las operaciones, los mismos que crecen a un ritmo del 5% según la tendencia de la inflación de los últimos 5 años Ver anexo E.

6.5.1. Costos de Operación

El costo de operación está representado por el sueldo del técnico de campo.

➤ **Sueldos**

CUADRO N° 27
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
SUELDOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	7.993,00	8.392,65	8.812,28	9.252,90	9.715,54

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
CUADRO N° 28 ROL DE PAGOS

N° EMPLEADOS	CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	DÉCIMO IV SUELDO	DÉCIMO III SUELDO	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDO RESERVA	TOTAL
1	GERENTE	600,00	7200,00	264,00	600,00	874,80	600,00	9538,80
1	SECRETARIA	350,00	4200,00	264,00	350,00	510,30	350,00	5674,30
1	ASESOR JURÍDICO	500,00	6000,00	264,00	500,00	729,00	500,00	7993,00
1	CONTADOR	400,00	4800,00	264,00	400,00	583,20	400,00	6447,20
1	TÉCNICO DE CAMPO	500,00	6000,00	264,00	500,00	729,00	500,00	7993,00
1	ASESOR COMERCIAL	500,00	6000,00	264,00	500,00	729,00	500,00	7993,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: La Autora

6.5.2. Gastos Administrativos.

En los gastos administrativos se ha tomado en cuenta el pago de sueldo del personal administrativo, arriendo, servicios de comunicación, los suministros que se utilizaran en la oficina, servicios básicos, con un crecimiento del 5% de incremento según la inflación para los siguientes años.

➤ Sueldos Administrativos.

Son los sueldos que perciben los empleados por el trabajo que realizan en la compañía.

CUADRO N° 29
SUELDOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	29653,30	31135,97	32692,76	34327,40	36043,77

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

➤ **Arriendo**

CUADRO N°30

ARRIENDO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo	4800,00	5040,00	5292,00	5556,60	5834,43

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

➤ **Servicios Básicos**

CUADRO N°31

SERVICIOS BÁSICOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios básicos	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

➤ **Servicio de Comunicación**

CUADRO N° 32

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Internet	660,00	693,00	727,65	764,03	802,23

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

➤ **Suministros de Oficina.**

Son instrumentos de trabajo que el empleado necesita para realizar sus actividades.

CUADRO N° 33
SUMINISTROS DE OFICINA

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Suministros y materiales	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

CUACRO N° 34
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	29.653,30	31.135,97	32.692,76	34.327,40	36.043,77
Arriendo	4.800,00	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43
Servicios Básicos	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
Servicios de Comunicación	660,00	693,00	727,65	764,03	802,23
Suministros y Materiales	420,00	441,00	463,05	486,20	510,51
Depreciación Eq. Computación	1.928,89	1.928,89	1.928,89	2.025,33	2.025,33
Depreciación Eq. Oficina	123,30	123,30	123,30	123,30	123,30
Depreciación Muebles y Enseres	511,20	511,20	511,20	511,20	511,20
Imprevistos 3%	1.153,70	1.207,54	1.264,07	1.326,32	1.388,65
Total	39.610,39	41.458,89	43.399,82	45.537,14	47.677,01

Elaborado por: La Autora

6.5.3. Gastos de Ventas.

En la proyección de los gastos ventas se tomara en cuenta el sueldo en ventas, gasto de publicidad que se realizara para dar a conocer el lanzamiento del nuevo servicio, también combustible y mantenimiento del vehículo estos gastos se incrementan en un 5% cada año según la tendencia de la inflación de los últimos 5 años.

➤ **Sueldo en Ventas.**

**CUADRO N° 35
SUELDO EN VENTAS.**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	7993,00	8392,65	8812,28	9252,90	9715,54

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

➤ **Publicidad.**

CUADRO N°36 PUBLICIDAD.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad	624,00	655,20	687,96	722,36	758,48

Elaborado por: La Autora

➤ **Combustible Mantenimiento Vehículo.**

**CUADRO N° 37
COMBUSTIBLE MANTENIMIENTO VEHÍCULO.**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Combustible y mantenimiento	1440,00	1512,00	1587,60	1666,98	1750,33

Elaborado por: La Autora

**CUADRO N° 38
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	7993,00	8392,65	8812,28	9252,90	9715,54
Publicidad	624,00	655,20	687,96	722,36	758,48
Combustible y mantenimiento vehículo	1440,00	1512,00	1587,60	1666,98	1750,33
Imprevistos 3%	301,71	316,80	332,64	349,27	366,73
TOTAL	10.358,71	10.876,65	11.420,48	11.991,50	12.591,08

Elaborado por: La Autora

6.5.4. Gastos Financieros.

Los gastos financieros son los intereses que genera el préstamo que se realiza para la creación de la compañía.

CUADRO N° 39
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
GASTOS FINANCIEROS.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Intereses	5.541,84	4.751,77	3.827,40	2.745,87	1.480,49

Elaborado por: La Autora

6.5.5. Resumen de Costos y Gastos

CUADRO N° 40
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Operativos	7.993,00	8.392,65	8.812,28	9.252,90	9.715,54
Gastos de Administrativos	39.610,39	41.458,89	43.399,82	45.537,14	47.677,01
Gastos de Ventas	10.358,71	10.876,65	11.420,48	11.991,50	12.591,08
Gastos Financieros	5.541,84	4.751,77	3.827,40	2.745,87	1.480,49
Gasto de Amortización	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
TOTAL	63.923,94	65.899,96	67.879,98	69.947,41	71.884,13

Elaborado por: La Autora

6.5.6. Financiamiento

Para iniciar la compañía sus actividades necesita USD. 46.570,08 de los cuales el 30% será capital propio y el 70% son financiados por el Banco Capital a una tasa de interés 17% a 5 años plazo.

DATOS

CAPITA

L 32.599,05

TASA 17%

TIEMPO 5 años
 CUOTA ANUAL

TABLA DE AMORTIZACIÓN

PERIODO	CUOTA DE PAGO	INTERES	PAGO AL PRINCIPAL	SALDO INSOLUTO
0				32599,05
1	10.189,29 \$	5.541,84 \$	4.647,45 \$	27.951,61 \$
2	10.189,29 \$	4.751,77 \$	5.437,51 \$	22.514,09 \$
3	10.189,29 \$	3.827,40 \$	6.361,89 \$	16.152,20 \$
4	10.189,29 \$	2.745,87 \$	7.443,41 \$	8.708,79 \$
5	10.189,29 \$	1.480,49 \$	8.708,79 \$	0,00
TOTAL	50.946,43 \$	18.347,3 \$	32.599,05 \$	

Fuente: Investigación Directa
 Elaborado por: La Autora

6.5.7. Depreciación y Amortización

Los activos fijos van perdiendo su valor por el uso, para remediar esta pérdida contable se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{costo histórico} - \text{valor residual}}{\text{Vida útil}}$$

CUADRO N° 42 DEPRECIACIÓN

ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	AÑO 0	VR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Vehículo	18500	1850	1665	1665	1665	1665	1665
Equipo de Computación	8.680,00	2893,33	1928,89	1928,89	1928,89		
Renovación de equipo de C.	9.114,00	3038,00				2025,33	2025,33
Equipo de Oficina	1.370,00	137	123,3	123,3	123,3	123,3	123,3
Muebles y Enseres	5.680,00	568	511,2	511,2	511,2	511,2	511,2
TOTAL	43.344,00	8.486,33	4.228,39	4.228,39	4.228,39	4.324,83	4.324,83

Elaborado por: La Autora

Los activos diferidos se amortizarán el 20% cada año según la ley.

CUADRO N° 43
AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS

DETALLA	VALOR INICIAL	AMORTIZACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo Diferidos	2.100,00	20%	420	420	420	420	420

Elaborado por: La Autora

6.6. Estados Proforma.

6.6.1.

COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
Balance de Arranque

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTE		PASIVOS LARGO PLAZO	
Capital de trabajo	9.440,08	Préstamo por pagar	32.599,05
ACTIVOS FIJOS		CAPITAL	
Vehículo	18.500,00	Inversión propia	13.971,02
Equipo de Computación	9.480,00	Total capital	13.971,02
Muebles y enseres	5.680,00		
Equipo de oficina	1.370,00		
ACTIVO DIFERIDO			
GASTOS CONSTITUCIÓN	2.100,00		
TOTAL ACTIVOS	46.570,08	TOTAL PASIVOS Y CAPITAL	46.570,08

6.6.2. Estado de Resultados

En el cuadro siguiente se puede observar que la compañía obtendrá en el primer año de funcionamiento una utilidad neta antes de impuesto de 23.751,54 dólares.

CUADRO Nº 44
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
ESTADO DE RESULTADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Proyectados	92.076,51	94.838,81	97.683,97	100.614,49	103.632,93
Costos Operativos	7.993,00	8.392,65	8.812,28	9.252,90	9.715,54
Utilidad Bruta	84.083,51	86.446,16	88.871,69	91.361,60	93.917,39
Gastos Administrativos	35.893,30	37.687,97	39.572,36	41.550,98	43.628,53
Gastos de Ventas	10.057,00	10.559,85	11.087,84	11.642,23	12.224,35
Depreciación	4.228,39	4.228,39	4.228,39	4.324,83	4.324,83
Amortización Diferidos	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00
Utilidad Operativa	33.484,83	33.549,96	33.563,10	33.423,55	33.319,68
Gastos Financieros Intereses	5.541,84	4.751,77	3.827,40	2.745,87	1.480,49
Utilidad neta antes del 15% Trab.	27.942,99	28.798,18	29.735,70	30.677,67	31.839,18
(-) 15% Prov. Trabajadores	4.191,45	4.319,73	4.460,36	4.601,65	4.775,88
(=)Utilidad o pérdida antes de Imp.	23.751,54	24.478,46	25.275,35	26.076,02	27.063,30
(-)25% de Impuesto a la Renta	5937,88	6119,61	6318,84	6519,01	6765,83
(=)Utilidad Neta Proyectada	17.813,65	18.358,84	18.956,51	19.557,02	20.297,48

Elaborado por: La Autora

6.6.3. Flujo de Caja con Protección

En este estado proforma se encuentra registrados los movimientos de efectivo de la compañía en sus operaciones.

CUADRO N° 45

COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
FLUJO DE CAJA CON PROTECCIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Inversión Inicial	-46.570,08					
(=) Utilidad Neta		17.813,65	18.358,84	18.956,51	19.557,02	20.297,48
Depreciación		4.228,39	4.228,39	4.228,39	4.324,83	4.324,83
Valor de Rescate						8.486,33
Otros						
(=) Total Ingresos		22.042,04	22.587,23	23.184,90	23.881,85	33.108,65
EGRESOS						
Pago al Principal		4647,44	5437,51	6361,89	7443,41	8708,79
Otros						
(=) Total Egresos		4647,44	5437,51	6361,89	7443,41	8708,79
(=) FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO	-46.570,08	17.394,60	17.149,72	16.823,01	16.438,44	24.399,85

Elaborado por: La Autora

6.7. Evaluación de la Inversión.

Para el análisis de la evaluación se aplicó los ratios clásicos financieros que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo como son: el VAN, TIR, PRI, B/C.

6.7.1. Valor Actual Neto.

CUADRO N° 46 VALOR ACTUAL NETO.

AÑO	INVERSIÓN INICIAL	ENTRADAS DE EFECTIVO	FACTOR DE DESCUENTO 20%	ENTRADAS ACTUALES
0	-46.570,08			-46.570,08
1		17.394,60	0,83	14.493,68
2		17.149,72	0,69	11.906,55
3		16.823,01	0,58	9.731,89
4		16.438,44	0,48	7.923,52
5		24.399,85	0,40	9.799,63
VAN				7.285,20

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La Autora

$$VAN = -II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE + VS}{(1+r)^n}$$

VAN = 7.285,20

El VAN es 7.285,20 dólares lo que se determina que es factible.

6.7.2. Tasa Interna de Retorno

CUADRO N°47 TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	ENTRADAS EN EFECTIVO	FACTOR 20%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 27%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-46.570,08		-46.570,08		-46.570,08
1	17.394,60	0,83	14493,684	0,79	13.696,53
2	17.149,72	0,69	11906,549	0,62	10.632,85
3	16.823,01	0,58	9731,887	0,49	8.212,82
4	16.438,44	0,48	7923,525	0,38	6.318,96
5	24.399,85	0,40	9799,628	0,30	7.385,31
VAN			7.285,20		-323,61

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La Autora

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

$$TIR = 20 + (27 - 20) \frac{7.285,20}{7.285,20 - (-323,61)}$$

TIR = 26,6%

La Tasa Interna de Retorno del proyecto es de 26,6%, lo que significa que el proyecto es factible.

6.7.3. Periodo de Recuperación de la Inversión

➤ **PRI con valores corrientes**

CUADRO N° 48
PRI CON VALORES CORRIENTES

AÑOS	CAPITAL	UTILIDAD	RECUP. CAPITAL	
1	46.570,08	17.394,60	17.394,60	1 Año
2		17.149,72	17.149,72	2 Años
3		16.823,01	12.025,76	8 Meses

Elaborado por: La Autora

La inversión se recupera en 2 años, 8 meses.

➤ **PRI con valores constantes**

CUADRO N° 49
COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A

FLUJOS DEFLACTADOS

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR	FLUJO DEFLACTADO
1	17.395	0,833	14.493,7
2	17.150	0,694	11.906,5
3	16.823	0,578	9.731,9
4	16.438	0,482	7.923,5
5	24.400	0,402	9.799,6

Elaborado por: La Autora

CUADRO N° 50

PRI CON VALORES CONSTANTES

AÑOS	CAPITAL	FLUJO NETO DEFLACTADO	RECUP. CAPITAL	
1	46.570,08	14.493,68	14.493,68	1 Año
2		11.906,55	11.906,55	2 Años
3		9.731,89	9.731,89	3 Años
4		7.923,52	7.923,52	4 Años
5		9.799,6	2.514,43	2 mes

Elaborado por: La Autora

Con los flujos deflactados la inversión se recupera en 4 años, 2 meses.

6.7.4. Beneficio Costo.

CUADRO N° 51 BENEFICIO COSTO.

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR 20%	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
1	22.042,04	4.647,45	0,83	18.366,07	3.872,39
2	22.587,23	5.437,51	0,69	15.681,66	3.775,11
3	23.184,90	6.361,89	0,58	13.412,16	3.680,27
4	23.881,85	7.443,41	0,48	11.511,34	3.587,81
5	33.108,65	8.708,79	0,40	13.297,31	3.497,68
				72.268,53	18.413,26

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La Autora

$$B/C = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

$$B/C = \frac{72.268,53}{18.413,26}$$

$$B/C = 3,92$$

Este análisis de este indicador determina que por cada dólar invertido en el proyecto generará 2,92 dólares adicionales.

6.7.5. Punto de Equilibrio

Es únicamente válido para el año 1 del proyecto, porque entre más tardío es el pronóstico es menos cierto.

$$PEP = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribución}}$$

$$PEP = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{PVu - CVu}$$

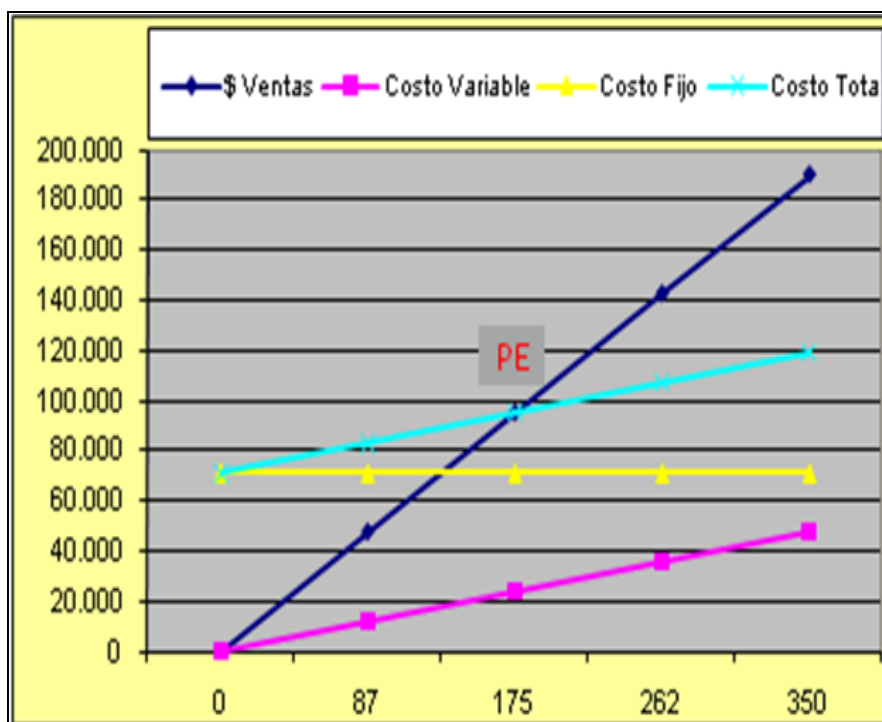
DATOS	
Inversión Fija =	35.030,00
Costo Fijo =	35.893,30
Precio de Venta =	542,63
Costo Variable Unitario =	137,10

$$PEP = \frac{35.030 + 35.893,3}{542,63 - 137,1}$$

$$PEP = 175$$

GRÁFICO N° 26

COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
PUNTO DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO



Elaborado por: La Autora

El punto de Equilibrio del proyecto indica que la compañía necesita vender a 175 personas entre ganaderos y agricultores los servicios de seguridad agropecuaria, para comenzar a recuperar los activos fijos y costos fijos.

6.7.6. Sensibilidad del Proyecto.

- **Escenario uno: Disminuyendo las ventas en un 3% tenemos los siguientes resultados:**

CUADRO N° 52

**COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A**

SENSIBILIDAD DEL TIR, SIMULACIÓN UNO

AÑO	ENTRADAS EN EFECTIVO	FACTOR 20%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 22%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-46.570,08		-46.570,08		-46.570,08
1	15.633,63	0,83	13026,3985	0,81	12.814,45
2	15.335,92	0,69	10647,2859	0,67	10.303,63
3	14.954,80	0,57	8651,15461	0,55	8.235,71
4	14.514,19	0,48	6996,01219	0,45	6.551,69
5	22.417,87	0,40	9003,61193	0,36	8.294,60
VAN			1.754,39		-369,99

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La Autora

TIR =21,64%

Con el análisis de este escenario el proyecto mantiene las condiciones de factibilidad.

- ***Escenario dos Cuando las ventas disminuyan en un 6% tenemos los siguientes resultados:***

CUADRO N° 53

COSEACAR
AGROSEGUROS CARCHI S.A
 SENSIBILIDAD DEL TIR, SIMULACIÓN DOS

AÑO	ENTRADAS EN EFECTIVO	FACTOR 20%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 17%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-46.570,08		-46.570,08		-46.570,08
1	13.872,67	0,83	11559,11	0,85	11.856,98
2	13.522,13	0,6	9388,02	0,73	9.878,10
3	13.086,60	0,57	7570,42	0,62	8.170,89
4	12.589,93	0,48	6068,49	0,53	6.718,62
5	20.435,89	0,40	8207,59	0,45	9.321,04
VAN			-3.776,42		-624,45

Fuente: Flujo de caja

Elaborado por: La Autora

TIR = 16,44%

Con la disminución de ventas en un 6% el proyecto es sensible al fracaso, ya que el TIR se encuentra por debajo de la tasa de descuento.

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Es el estudio de los posibles impactos que se espera que generará de la puesta en marcha del proyecto, se ha identificado a los siguientes impactos: económico, social, educativo y ético para lo cual se planteo una matriz de valoración para su análisis cuantitativo, tomando en cuenta el siguiente procedimiento:

1. Identificar el impacto a analizarse.
2. Estructurar una base de indicadores, los mismos que serán calificados de acuerdo a la siguiente matriz:

MATRIZ ANÁLISIS DE IMPACTOS

(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3
IMPACTO	IMPACTO	IMPACTO		IMPACTO	IMPACTO	IMPACTO
ALTO	MEDIO	BAJO	NO HAY IMPACTO	BAJO	MEDIO	ALTO
+	NEGATIVO			+	POSITIVO	+

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

Luego de haber analizado la matriz, se procedió al análisis de cada uno de los impactos utilizando la siguiente fórmula.

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{Sumatoria de Calificación}}{\text{Número de indicadores}}$$

7.1. IMPACTO ECONÓMICO

MATRIZ DE IMPACTO ECONÓMICO

N°	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
1.	Creación de Empleo						X		2
2.	Dinamismo en la Economía regional						X		2
3.	Emprendimiento empresarial						X		2
	TOTAL	-	-	-	-				6

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de Impacto (ECONÓMICO)} = \frac{2+2+2}{3} = \frac{6}{3} = 2$$

El resultado del análisis de la matriz de impacto económico se encuentra en el nivel medio positivo (2), lo cual significa que con la creación de la compañía se dinamiza el sector agropecuario, como también se genera fuentes de trabajo, colaborando en la disminución de índice del desempleo a nivel local por ende ingresos económicos para los beneficiarios directos e indirectos del proyecto.

7.2. IMPACTO SOCIAL

MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL

N°	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
1.	Satisfacción de Necesidades						X		2
2.	Nivel Cultural						X		4
	TOTAL	-	-	-	-			-	3

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

$$NI (\text{SOCIAL}) = \frac{2+2}{2} = \frac{4}{2} = 2$$

El puntaje de la matriz se encuentra en el nivel medio positivo (2), ya que de esta forma mejorará la cobertura y satisfacción de necesidades del sector agropecuario de la Provincia del Carchi.

7.3. IMPACTO EMPRESARIAL

MATRIZ DE IMPACTO EMPRESARIAL

N°	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
1.	Servicio y Atención al Cliente							X	3
2.	Atención Personalizada							X	3
3.	Calidad en el Servicio						X		2
	TOTAL	-	-	-	-			-	8

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

$$NI (\text{EMPRESARIAL}) = \frac{3+3+2}{3} = \frac{8}{3} = 2,66$$

El puntaje de la matriz se encuentra en el nivel medio positivo (2,66), lo que determina que el servicio, atención al cliente y la calidad de servicio es un aspecto importante para captar clientes.

7.4. IMPACTO ÉTICO

MATRIZ DE IMPACTO ÉTICO

N°	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
1.	Honestidad							X	3
2.	Transparencia							X	3
3.	Confidencialidad							X	3
	TOTAL	-	-	-	-				9

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

$$NI (\text{ÉTICO}) = \frac{3+3+3}{3} = \frac{9}{3} = 3$$

El puntaje de la matriz se encuentra en el nivel positivo (3), lo que determina que la honestidad, transparencia y confiabilidad generan prestigio y credibilidad en la compañía.

7.5. IMPACTOS GENERALES

Los impactos que genera el proyecto son expuestos en una sola matriz para su análisis.

MATRIZ DE IMPACTO GENERAL

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	- 1	0	1	2	3	Total
Impactos								
Económico						X		2
Social						X		2
Empresarial						X		2
Ético							X	3
TOTAL								9

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

$$NI(General) = \frac{2 + 2 + 2 + 3}{4}$$

$$NI(General) = 2,25$$

Por lo expuesto, vemos que el proyecto genera impactos positivos; pero en general tiene un impacto alto positivo que es muy bueno, tomando en cuenta que la tabla utilizada para el análisis en una escala que va desde el -3 como el más negativo y 3 la excelencia.

CONCLUSIONES

Del estudio para la creación de una Compañía de seguros agropecuarios se concluye lo siguiente:

1. Realizado el diagnóstico situacional al sector agrícola y ganadero se concluye de que hay buenas oportunidades de crecer y además la existencia de ciertas políticas del estado que están implementándose hacen que los riesgos disminuyan en forma aparente.
2. El estudio de mercado se pudo determinar que quienes estarían dispuestos a contratar el seguro serán los agricultores y ganaderos que manejan inversiones altas, no así los pequeños, porque su rentabilidad es baja que impide acceder al servicio.
3. El estudio de campo determina que la mayoría de los agricultores desconocen de las bondades de tener asegurado, sobre todo más que los productos agrícolas y ganaderos la maquinaria que utilizan, que es el activo que menos problema da en cuestión de riesgo.
4. La inversión es alta en cuanto se refiere a la cobertura de la póliza de seguro, lo hace que no pueda la compañía cubrir en su totalidad, dado que existen riesgos que no se puede predecir ni controlar.
5. Para la gestión y operatividad de la compañía se requiere contar con un buen talento humano para que el servicio sea eficiente.
6. Luego de la realización del análisis financiero del proyecto, se concluye que el mismo ofrece una alta rentabilidad, una Tasa

Interna de Retorno del 26,6%, la misma que se encuentra muy por encima de tasa de rendimiento medio y en general un nivel de utilidades óptimo.

7. Los impacto identificados favorecen a la gestión de la compañía principalmente dinamizara el sector agropecuario del Carchi ya que estos son positivos porque todos están encaminados en beneficio a la sociedad.

RECOMENDACIONES

1. A través de los organismos legalmente constituidos exigir que el gobierno cumpla con las ofertas hechas, esto es, créditos blandos con plazos adecuados, y entrega de insumos con precios subsidiados.
2. Tratar de socializar al mayor número de agricultores y ganaderos, pero con precios diferenciados de la cobertura de las pólizas de seguros.
3. Diseñar un portafolio de seguros especiales para maquinaria agrícola donde se pueda ver cuáles son las bondades de este servicio.
4. Para lograr una mayor seguridad y bajar el efecto de riesgo, es necesario contratar un reaseguro
5. Se debe de involucrar al talento humano más idóneo en la compañía para ofertar un servicio de calidad.
6. Se sugiere gestionar la compañía ya que el estudio arroja resultados positivos por ende se demuestra la factibilidad, hay que tener en cuenta los escenarios y condiciones aplicadas en el mismo.
7. Proteger y salvaguardar el medio ambiente es la responsabilidad de todos a un más de las pequeñas y grandes empresas ya que son las causantes de la contaminación, es por eso que se deben mantener un control permanente para saber las reacciones que está produciendo.

BIBLIOGRAFÍA

ARBOLEDA, Germán, (2005) Proyectos Formulación Evaluación y Control, Editorial Ac, cuarta Edición; Colombia.

BACA, Urbina Gabriel, Año 2006, Evaluación de PROYECTOS, Quinta edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. DE C. V., México, D. F.

CORDOBA, Marcial. (2006) Formulación y Evaluación de Proyectos. Primera Edición, Ecoe Ediciones, Colombia.

DÁVALOS, Nelson, (2002) Diccionario Contable Edit.-Ábaco

CHILQUINGA, Manuel, (2004) Costos por Órdenes de Producción, Ecuador

D' ALESSIO I. Fernando (2008) El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia Primera Edición Pearson Educación México.

FERNÁNDEZ V. Ricardo. (2007) Manual para Elaborar un plan de Mercadotecnia Primera Edición, McGraw-Hill Interamericana. México.

GALINDO, R. Carlos J. (2008) Manual para la Creación de Empresas. Tercera Edición, Ecoe Ediciones. Colombia.

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

JÁCOME Walter (2005) Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión – CUDIC Editorial Universitaria –Ibarra Ecuador.

KOTLER, Philip. (2008) Principios de Marketing. Doceava Edición, Prentice Hall, México.

HINDLE, Tim. (2008). "Management", Primera Edición, The Economist, Argentina.

HILL Charles W. y JONS Gareth R (2005) Administración Estratégica un Enfoque Integrado Sexta Edición Mac Graw Hill México.

LEIVA F (1998) "Nociones de Metodología de Investigación Científica", Ed. Graficas Moderna , 1ra Edición, Quito-Ecuador.

LIGHTCAP Jane, FALK Kristen; ADMINISTRACION DE SEGUROS, Loma, Segunda Edición, Atlanta-Georgia,2005.

NASSIR S. Chaín. (2007), Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación Primera Edición, Pearson Prentice Hall México.

NÚÑEZ, Z. Rafael (2007) Manual de Evaluación de Proyectos de Inversión, Primera Edición, Editorial Trillas. México.

ORTIZ, Alberto G., Año 2005, Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico, Segunda edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A., Bogotá-Colombia.

PEÑA, Eduardo, Manual de Seguros Guayaquil Ecuador 2003.

POSSO, Miguel (2008) "Metodología Para el Trabajo de Grado Ibarra – Ecuador.

ROMERO Javier, (2006) Principios de Contabilidad, Tercera Edición Editorial McGraw-Hill Interamericana México.

SARMIENTO, R. Rubén. (2005) Contabilidad General Décima Edición Editorial Voluntad. Ecuador.

SOLER, Amadeo. Seguro contra daños, seguro de incendios Argentina 1984.

STATON, William, (2008) Fundamentos de Marketing, McGraw-Hill, Undécima Edición, México.

TOPPIN Gilbert y CZERNIAWSKA Fiona (2008) Consultoría de Negocios Primera Edición Editorial TheEconomist. Argentina.

YÉPEZ, Hernán. (2002) Manual Ilustrativo de Seguros, Segunda edición editora universitaria Ambato.

ZAPATA, Sánchez Pedro, Año 2008, Contabilidad general, Sexta edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V., México, D. F.

ZVI, Bodie, Finanzas, (2005) Primera Edición Prentice Hall, México.

III CENSO NACIONAL AGROPECUARIO ECUADOR resultados nacionales y provinciales

LINCOGRAFÍA

<http://www.-empresas.html>

www.monografias.com

www.inec.gov.ec

www.lideres.com

<http://www.gestiopolis.com/recursos3/docs/mar/estmktpref.htm>

<http://www.condesan.org/memoria/ecuador99.htm>

<http://mail.iniap->

<http://www.seguroagricola.com/>

www.mag.gov.ec

www.iniap-ecuador.gov.ec

www.Infoagro.Com

[www.sica.gov.ec/papa.htm.](http://www.sica.gov.ec/papa.htm)

www.ruralfinance.og

<http://es.wikipedia.org/wiki/Patata#Historia>

www.acose.org

www.brokersgroup.og

ANEXO A ENCUESTA



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA**

**ENCUESTA DIRIGIDA AL SECTOR AGROPECUARIO DE LA
PROVINCIA DEL CARCHI.**

Objetivo: Diagnosticar la seguridad de la producción del sector agropecuario de la provincia

1. ¿La actividad a la que se dedica usted es?:

Agricultura

Ganadería

Mixto

2. ¿Cuánto tiempo se dedica a esta actividad?

1 a 5 años 6 a 10 años

11 a 15 años Más de 16 años

3. ¿Cuán importante es para usted proteger la integridad de los bienes de su actividad productiva?

Extremadamente importante medianamente importante

Poco importante no es importante

4. ¿Conoce usted en qué consiste un seguro agropecuario?

Si

No

5. ¿Le gustaría disponer de información adicional o asesoría técnica al respecto?

Si

No

6. ¿Considera que contratar un seguro agropecuario para su actividad productiva es?

Un gasto

Una inversión

7. ¿Qué beneficios espera usted, al contratar una póliza de seguro agropecuario para su actividad?

Seguridad total confianza

Eficacia garantía

Tranquilidad

Otros.....

.....

8. ¿Estaría dispuesto a contratar un seguro agropecuario?

Si

No

Por qué?

9. ¿Conoce sobre la existencia de empresas aseguradoras y sobre los servicios que estas prestan en la provincia del Carchi?

Si

No

10. ¿Actualmente cuenta con un seguro agropecuario para su actividad productiva?

Si

No

11. ¿Contra qué siniestro aseguraría su producción agropecuaria?

- Agrícola:

- Robo
- Sequía
- Lancha
- Helada
- Invierno excesivo
- Todos los anteriores

Pecuario:

- Robo
- Enfermedades
- Todas los anteriores

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguro agropecuario para su actividad agrícola, por hectárea?

- | | | | |
|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|
| De \$ 10 a \$ 20 | <input type="checkbox"/> | de \$ 21 a \$ 40 | <input type="checkbox"/> |
| De \$ 41 a \$ 60 | <input type="checkbox"/> | de \$ 61 o más | <input type="checkbox"/> |

13. ¿Si se le ofreciera una póliza de seguro que satisfaga los requerimientos señalados usted?

- Definitivamente lo contrataría
- Tal vez lo contrataría
- Pensaría en no contratarlo
- Definitivamente no lo contrataría.

14. ¿Está de acuerdo que se cree una compañía dedica a brindar seguros agropecuarios?

- Si
- No

Por qué ?.....

15. ¿El financiamiento de su actividad económica es?

Propio

Financiado

Mixto

16. ¿Tiene algún tipo de crédito actualmente?

Si

No

17. ¿Usted forma parte de alguna asociación agropecuaria?

Si

No

18. ¿Su actividad tiene alguna estructura organizativa?

Si

No

19. ¿El personal con el que trabaja usted recibe capacitación?

Si

No

ANEXO B ENTREVISTA



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA**

ENTREVISTA PARA LOS GERENTES DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS QUE OPERAN EN LA PROVINCIA DEL CARCHI

Objetivo: Conocer como se operan las compañías de seguros en provincia.

Cuestionario

1. ¿La compañía tiene asegurado predios agrícolas?

.....
.....
.....

2. ¿Cuáles son los mayores riesgos que se presentan en el seguro agrícola?

.....
.....
.....

3. ¿Qué tipo de siniestros cubre el seguro agropecuario?

.....
.....
.....

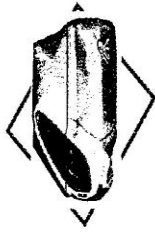
4. ¿Cuál es el mecanismo para contratar un seguro agropecuario?

.....

.....

.....

ANEXO C PROFORMA EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y OFICINA



Movicom
COMPUTADORES

¡El mejor PC al mejor precio!

RUC: 0400685822001
Cta. cte. bco. MMJaramillo: 1022798016
Retenciones a nombre de Sandra Patricia Cerón


15 de Diciembre del 2010

6	Computadoras PC	6.300,00
2	Computador Portátil	2.200,00
1	Televisión	500,00
6	Teléfono	300,00
2	Teléfono Fax	420,00
3	Celulares	150,00
6	Flash memory	180,00
1	Copiadora multifunción	800,00

Precio total de contado 10.850,00 usd.

Movicom
EL MEJOR PC A*, MEJOR PRECIO

RUC: 0400685822001
CEL: 097 766 666
IBARRA - ECUADOR


Carlos Fuertes
Administrador

Cel: 097766666
Email: strong_yes@yahoo.com

Dirección: Flores 11-111 y Av. Jaime Rivadeneira TEL: (06)2611-801 / (06)2953520
EMAIL: strongmovicom@hotmail.com Ibarra - Ecuador



ANEXO D PROFORMA DE MUEBLES Y ENSERES

LINEA NUEVA MOBILIARIO

PROFORMA

RUC:1001200151001

N°01261

Ibarra, 14 DE DICIEMBRE DE 2010

Cliente: **Erika Guacales**
Dirección: **Yacucalle**

TELF: 093551431

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
2	ESTACIONES DE TRABAJO ESTÁNDAR, Elaboradas en Melamínico Duraplac Doble de 25mm Con filo PVC muy resistente, Tamaño 1,40cm* 1,60cm en "L", Conformadas por (1) Faldón en Melamínico. (1) Placa Base (1) Base Mixta, (1) Cajonera Triple Metálica Ancha, Con seguridad para las 3 Gavetas, acabados en Pintura Electroestática y Texturizada, (1) Porta Teclado de Riel, (1) Porta CPU con 4 Resbalones niquelados, 1 Pasacable Redondo Plástico.	227,68	455,36
3	SILLA FOCUS, Tapizada Nacional c/brazos, Espaldar Semireclinable Sistema de Regulación de altura, Base 5 puntas Con Garruchas plásticas		
2	ARCHIVADORES AÉREOS o Canceles elaborados en Melamínico Tamaño 0,90cm x 0,40cm. Con Sistema de Riel Interno en la Tapa con Chapa de Seguridad Cesa.	58,04	116,07
1	ARCHIVADOR ARTURITO, Metálico pintura Electroestática y Texturizada color Negro, superficie en Melamínico Con sistema de Seguridad. Con Ruedas.		98,21
1	MESA DE REUNIONES OVALADA Para 10 Personas, Elaborada en		
Tiempo de Entrega: 15 días Laborables		Subtotal \$	1.258,92
Forma de Pago: 60% al Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: QUINCE DIAS		IVA 12%	
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación PASAN...		TOTAL \$	1.258,92

PROFORMA

RUC:1001200151001

N°01261

Ibarra, 14 DE Diciembre DE 2010

Cliente: **Erika Guacales**
Dirección: **Yacucalle**

TELF: 0938551431

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
	VIENEN...		1.258,92
6	Melamínico Duraplac Doble Cara con Filo PVC muy resistente, Tamaño 2,10cm x 1,05 cm, Con Base Especial Metálica.		232,14
1	SILLAS VISITA Apilable modelo "ERGO" Su estructura está fabricada en Tubo redondo 7/8 x 1,2mm acabados en pintura electroestática y texturizada su asiento y espaldar son Anatómicos. Tapiz en Tela o cuerina. S/brazos.	33,04	264,29
1	MESA DE CENTRO Tamaño 0,60cm x 0,60cm Con Superficie de Vidrio Estructura Metálica. (Catálogo)		58,04
1	SILLÓN ESPERA TRIPERSONAL Modelo "Grafiti" C/brazos, Estructura Metálica Tubo reforzado, acabados en pintura Electroestática y Texturizada Tapiz En Cuerina color Negro.		142,86
1	SILLÓN ESPERA BIPERSONAL Modelo "Grafiti" C/brazos, Estructura Metálica Tubo reforzado, acabados en pintura Electroestática y Texturizada Tapiz En Cuerina color Negro.		107,14
2	SILLONES Presidente cod. 6037 c/brazos, Neumático con Sistema de Regulación de Altura y Reclinación Con Base Cromada 5 Puntas con Garruchas plásticas.	133,93	267,86
1	MUEBLE CAFETERA, Elaborada en Melamínico Tamaño 90cm x 0,90cm x 0,40cm Con 1 puerta de Vidrio, 1 puerta Metálica con Tiradera decorativa, Divisiones Internas.		133,04
1	ANAQUEL, Elaborado en Melamínico Tamaño 1,80cm de alto x 0,90cm		
Tiempo de Entrega: 15 días Laborables		Subtotal \$	1.205,37
Forma de Pago: 60% al Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: Quince días		IVA 12%	
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación. PASAN...		TOTAL \$	1.205,37

PROFORMA

RUC:1001200151001

N°01261

Ibarra, 14 DE DICIEMBRE DE 2010

Cliente: **Erika Guacales**
Dirección: **Yacucalle**

TELF: 093551431

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
	VIENEN...		2.464,29
1	Ancho x ,40cm de Profundidad, Con puertas Mixtas, (2) superiores de Vidrio con Seguridad, (2) Inferiores en Melamínico con chapa de Seguridad y picaporte. Divisiones Internas Regulables.		218,75
	Escritorio Auxiliar rectangular Elaborado en Melamínico Tamaño 0,90cm x 0,60cm Con 1 Cajón con Seguridad.		66,96
OBSEQUIO POR COMPRA TOTAL:			
2 Basureros Metálicos de Escritorio y 4 Papeleras Doble Servicio Metálicas			
Tiempo de Entrega: 15 Días Laborables		Subtotal \$	2.750,00
Forma de Pago: 60% al Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: Quince días		IVA 12%	
Tiempo de Garantía: Un Año por daños de fabricación		TOTAL \$	2.750,00

Entregué Conforme
Irene Játiva

Recibí Conforme

ANEXO E DETERMINACIÓN DE COSTOS MENSUALES

ARRIENDO

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Arriendo	400	4800
Total		4800

SERVICIOS BÁSICOS

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Luz	22	264
Agua	8	96
Total		360

SERVICIO DE COMUNICACIÓN

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Internet	55	660
Total		660

SUMINISTROS Y MATERIALES

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Suministros y materiales	35	420
Total		420

COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO

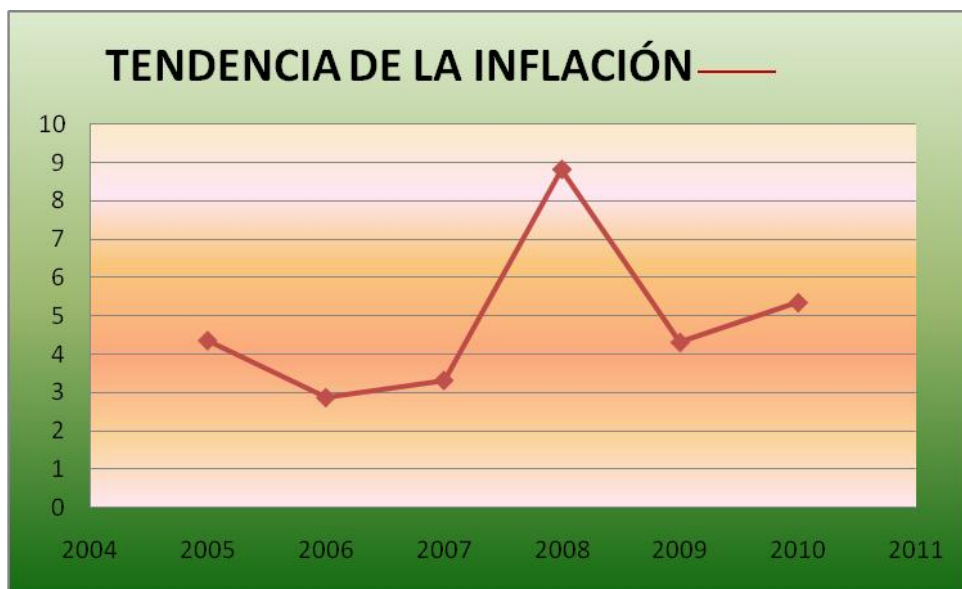
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Combustible vehículo	80	960
Mantenimiento vehículo	40	480
Total		1440

PUBLICIDAD

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Tarjetas de presentación	12	144
Radio	40	480
Total		624

ANEXO F TENDENCIA DE LA INFLACIÓN

AÑOS	INFLACIÓN
2005	4,36
2006	2,87
2007	3,32
2008	8,83
2009	4,31
2010	5,35



Se pronostica una inflación para el año 2010 del 5,35%