



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración
Escuela de Administración de Empresas

TEMA:

Estudio de Factibilidad para la Implementación de una compañía de Seguros para
Mascotas en la ciudad de Cuenca para el periodo 2012-2016

MONOGRAFÍA PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTORES:

Andrea Arteaga Delgado

Mauricio Jaramillo Chica

DIRECTORA DE LA MONOGRAFÍA:

Ing. Hortensia Ordóñez Romero

Cuenca, Ecuador

2012

DEDICATORIA

A mis padres por su apoyo, por creer en mí y motivarme cuando más lo necesitaba.

Andrea Arteaga Delgado

DEDICATORIA

A Dios por darme la sabiduría y la dedicación a lo largo de todos estos años, por regalarme una bendición más, la conclusión de una nueva etapa de vida.

A mis padres por todo el apoyo incondicional que me han brindado siempre y en el transcurso de mi carrera.

Mauricio Jaramillo Chica

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por darnos la oportunidad de culminar nuestra carrera universitaria.

A la Ingeniera Hortensia Ordoñez Romero por su valiosa ayuda y disposición a colaborar con nosotros.

Hacemos también extensiva nuestra gratitud a la Ingeniera Ximena Peralta por su apoyo.

Finalmente, a todos quienes conforman la Universidad del Azuay, especialmente a nuestros profesores por haber compartido sus conocimientos y formarnos como profesionales.

Los Autores

DECLARACIÓN

Bajo juramento declaramos que todas las opiniones vertidas así como hechos, ideas e intelecto expuestos en el presente estudio de factibilidad son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

Andrea Arteaga Delgado

Mauricio Jaramillo Chica

RESUMEN

Este estudio de factibilidad pretende demostrar la viabilidad de implementación de una empresa de seguros para mascotas en la ciudad de Cuenca por medio de la metodología de elaboración de proyectos, es decir, se realizarán los estudios de mercado, técnico, administrativo – legal y financiero, considerando la información disponible en el medio, de fuentes primarias y secundarias.

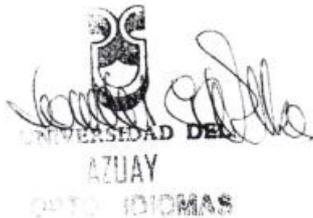
Cada estudio se desarrollará en un capítulo, obteniendo una serie de conclusiones basadas en los resultados de los mismos, lo que permitirá tomar una decisión acertada con respecto a la inversión en este proyecto.

ABSTRACT

ABSTRACT

This feasibility study intends to demonstrate the viability of implementing an insurance company for pets in the city of Cuenca through the methodology known as project development, that is to say that we will carry out market studies, technical, administrative-legal, and financial studies. For the research, we considered the information available from primary and secondary sources.

Each study will be developed in a chapter. We obtained a series of conclusions based on the results, which will allow us to make wise decisions regarding the investment in this project.



Diana Lee Rodas
Translated by,
Diana Lee Rodas

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	I
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS	III
DECLARACIÓN	IV
RESUMEN	V
ABSTRACT.....	VI
CAPITULO 1: GENERALIDADES	1
1.1. Los seguros en el Ecuador.....	1
1.2. Fundamentación teórica.....	3
CAPITULO 2: ESTUDIO DE MERCADO	9
2.1. Análisis de Producto.....	9
2.2. Análisis de Demanda.....	11
2.3. Análisis de Competencia	16
2.4. Análisis de Precio.....	22
2.5. Análisis de Comercialización	23
2.6. Conclusiones del Capitulo	24
CAPITULO 3: ESTUDIO TECNICO	25
3.1. Análisis del Proceso de Comercialización	25
3.2. Análisis de los Recursos.....	28
3.3. Análisis del Tamaño	31
3.5. Análisis de la Localización.....	32
3.6. Conclusiones del Capitulo	33
CAPITULO 4: ESTUDIO ADMINISTRATIVO – LEGAL	34
4.1. Estructura Organizacional	34
4.2. Constitución de la compañía	34
4.3. Permisos y trámites de funcionamiento	38
4.6. Conclusiones del Capitulo	40
CAPITULO 5: ESTUDIO FINANCIERO	41
5.1. Análisis de Inversiones.....	41
5.2. Análisis de Financiamiento	42

5.3. Análisis de Ingresos	42
5.5. Análisis de Rentabilidad.....	44
5.6. Conclusiones del Capítulo	49
CONCLUSIONES	50
RECOMENDACIONES	52
BIBLIOGRAFÍA	53
REFERENCIAS ELECTRÓNICAS	54
Anexo No. 1 Mayores empresas vendedoras de seguros de vida en Ecuador.....	I
Anexo No. 2 Agencias asesoras productoras de seguros, con matriz en Cuenca.....	I
Anexo No. 3 Veterinarias de la Ciudad de Cuenca	I
Anexo No. 4 Información y Requisitos para la obtención de un Microcrédito	III
Anexo No. 5 Resultados de las encuestas.....	VII
Anexo No. 6 Tabla de Amortización.....	XVII

Índice de Tablas

Tabla 1: Fuente SBS, DNE, SES.....	1
Tabla 2: Siniestralidad por tipo de seguro Sep. 2010 - Sep. 2011. Actualizado por: Dirección Nacional de Estudios / Subdirección de Estadísticas: Fecha de elaboración: 6 de Febrero del 2011. Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.....	3
Tabla 3. INEC, Encuesta de Estratificación de Nivel Socioeconómico NSE 2011, PLF, Pág. 8	11
Tabla 4. Planes de seguros veterinarios. Fuente: http://masdeperros.com/publicaciones/seguros-para-mascotas , www.alfapets.com.ec ,....	19
Tabla 5. Cuadro de coberturas. Fuente: Aseguralmeida Cía. Ltda., Agente de Ventas Pamela Abril V.	20
Tabla 6: Análisis de precios de la competencia. Tabla elaborada por los estudiantes	22
Tabla 7: Detalle de los recursos. Tabla realizada por los estudiantes	28
Tabla 8: Ingresos por ventas. Tabla realizada por los autores.	31
Tabla 9: Análisis de Localización. Tabla de ponderación realizada por los autores	32
Tabla 10: Inversiones. Tabla elaborada por los autores.....	41
Tabla 11: Inversiones. Tabla elaborada por los autores.....	41
Tabla 12: Fuentes de financiamiento. Tabla elaborada por los autores	42
Tabla 13: Proyección de ventas. Tabla elaborada por los autores.	43
Tabla 14: Análisis de Egresos. Tabla realizada por los autores	44
Tabla 15: Flujo de Efectivo - Escenario Normal. Tabla realizada por los autores.	45
Tabla 16: Flujo de Efectivo - Escenario Pesimista. Tabla realizada por los autores.....	46
Tabla 17: Flujo de Efectivo - Escenario Optimista. Tabla realizada por los autores.	47
Tabla 18: Análisis de Sensibilidad. Tabla realizada por los autores.	48
Tabla 19: Calculo de UNA. Tabla realizada por los autores.....	48
Tabla 20: Calculo de WACC. Tabla realizada por los autores.	48
Tabla 21: Calculo de EVA. Tabla realizada por los autores.	48
Tabla 22: EVA Anual. Tabla realizada por los autores.	48
Tabla 23: Pregunta 1: ¿Tiene mascotas?	VII
Tabla 24: Pregunta 2: ¿Cuántas mascotas tiene?	VII
Tabla 25: Pregunta 3: Indique el rango de edad que tienen sus mascotas.....	VIII
Tabla 26: Pregunta 4: ¿Con que frecuencia sus mascotas han necesitado de atención veterinaria?	X
Tabla 27: Relación entre edad de las mascotas (Perros) y la frecuencia de visitas a la clínica veterinaria. Tabla realizada por los autores.....	XI
Tabla 28: Relación entre edad de las mascotas (Gatos) y la frecuencia de visitas a la clínica veterinaria. Tabla realizada por los autores.....	XI
Tabla 29: Pregunta 5. ¿Estaría dispuesto a contratar un	XII
Tabla 30: Pregunta 6. ¿Cuales de los siguientes servicios le gustaría incluir en su póliza?	XII

Tabla 31: Pregunta 7. De las siguientes opciones de planes de seguros ¿Cuál estaría dispuesto a contratar y el valor mensual que pagaría por el mismo, de acuerdo a las coberturas ofrecidas?.....	XIV
Tabla 32: Pregunta 7. De las siguientes opciones de planes de seguros ¿Cuál estaría dispuesto a contratar y el valor mensual que pagaría por el mismo, de acuerdo a las coberturas ofrecidas?.....	XV
Tabla 33: Pregunta 8. En caso de contratar el seguro ¿Como le gustaría realizar los pagos?	XV
Tabla 34: Tabla de amortización mensual. Elaborada por los autores	XVIII
Tabla 35: Intereses anuales. Tabla elaborada por los autores	XVIII

CAPITULO 1: GENERALIDADES

1.1. Los seguros en el Ecuador

La industria de seguros en el Ecuador ha estado sujeta durante el 2012 a una campaña, por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros, de desarrollo de la cultura del seguro así como la introducción de cambios en la normativa que rige en el país, con la finalidad de actualizar y ajustar dichas normas para fortalecer y mejorar el desempeño de este sector de la economía.

Debido al vínculo existente entre el desempeño de la economía y los resultados de las actividades de esta industria, para este año se espera que el crecimiento sea menor al del 2011. La causa de esto es la crisis financiera global que inició en 2008 y aún muestra sus efectos, principalmente en la zona EURO, disminuyendo el ritmo de crecimiento alrededor del mundo. Para América Latina y el Caribe el crecimiento en 2011 fue de 4.2%, siendo pronosticado para el 2012 un crecimiento de 3.6%¹.

SISTEMA PRIVADO DE SEGUROS		
Evolución de las Primas		
(En miles de dólares y porcentajes)		
	TOTAL PRIMAS	TASA DE CRECIMIENTO
2005	542 968	10.48%
2006	616 485	13.54%
2007	678 454	10.05%
2008	883 786	30.26%
2009	942 562	6.65%
2010	1 107 593	17.51%
2011	1 336 611	20.68%

Tabla 1: Fuente SBS, DNE, SES

¹ Información del Análisis del Nivel de Profundización de Servicios Industria de Seguros que toma la información del Informe GEP Banco Mundial, publicado en 18 enero de 2012. Pág. 4

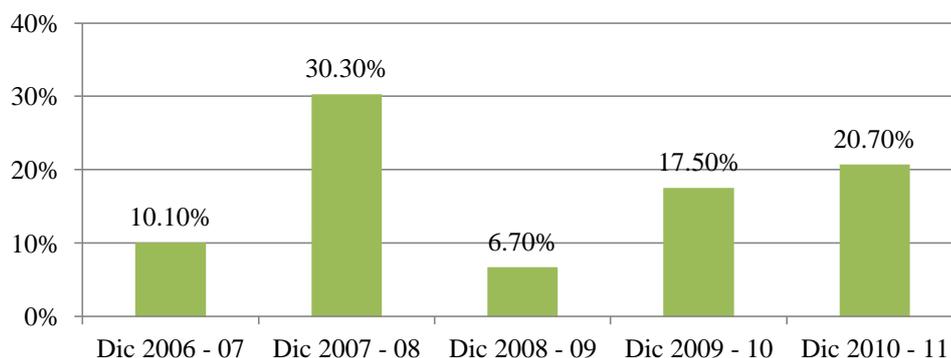


Ilustración 1: Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros, Dirección Nacional de Estudios, Subdirección de Estadísticas

A diciembre del 2011, en términos absolutos, los ramos que presentaron mayor crecimiento fueron vehículos, vida en grupo e incendio y líneas aliadas, participando del 50.97% del primaje. En términos relativos se destaca el crecimiento de obras civiles terminadas, crédito a las exportaciones, rotura de maquinaria, perdida por rotura de maquinaria y el seguro agropecuario.² Con esto se puede observar que el desarrollo de esta industria se sustenta en la diversificación de servicios ofrecidos por las compañías aseguradoras.

En el 2011, 28 compañías de seguros de vida estaban controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, siendo Seguros del Pichincha la compañía más grande con una utilidad para ese año de aproximadamente \$5 millones. Las siguientes empresas son Equivida (\$2.5 mills.), PanAmerican Life (\$1.4 mills.), Rio Guayas (\$1.2 mills.). Un cuadro de todas estas compañías se puede encontrar como Anexo No. 1. Con respecto a Cuenca, existen 32 agencias asesoras productoras de seguros con matriz en esta ciudad (Anexo No. 2)

² Información del Análisis del Nivel de Profundización de Servicios Industria de Seguros. Pág. 5

SINIES- TRALIDAD	Vida en grupo	Accidentes personales	Incendio y líneas aliadas	Vehículos	SOAT	Transporte	Asistencia Médica	Buen uso de anticipo	Aviación
Dic-11	46.62	28.79	21.35	57.40	55.82	38.12	66.04	26.18	- 20.78
Dic-10	39.43	31.97	18.25	53.73	48.53	42.55	76.67	34.80	- 110.88

Tabla 2: Siniestralidad por tipo de seguro Sep. 2010 - Sep. 2011. Actualizado por: Dirección Nacional de Estudios / Subdirección de Estadísticas: Fecha de elaboración: 6 de Febrero del 2011. Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros.

1.2. Fundamentación teórica

El seguro

La legislación define al seguro como “un contrato mediante el cual una de las partes, el asegurador, se obliga, a cambio del pago de una prima, a indemnizar a la otra parte, dentro de los límites convenidos, de una pérdida o un daño producido por un acontecimiento incierto; o a pagar un capital o una renta, si ocurre la eventualidad prevista en el contrato.” Se identifican siete elementos que obligatoriamente deben constar en el documento, la ausencia de cualquiera de ellos hace que el contrato sea nulo:

- a. *El asegurador:* Es la persona jurídica legalmente autorizada para operar en el Ecuador.
- b. *El solicitante:* Es la persona natural o jurídica que tiene interés en trasladar el riesgo al asegurador. Se debe diferenciar entre asegurado y beneficiario, el primero es quien contrata el seguro, y el segundo es quien recibe los beneficios en caso de siniestro. La misma persona puede ser solicitante, asegurado y beneficiario.

- c. *El interés asegurable*: Se entiende como “la relación lícita de valor económico sobre un bien. Cuando esta relación se halla amenazada por un riesgo, es un interés asegurable.”³
- d. *El riesgo asegurable*: Se refiere a la presencia de riesgo de siniestro sobre el interés asegurable, sin este riesgo carecería de sentido el contrato de seguro. Presenta las siguientes características⁴:
- Incierto o aleatorio
 - Posible
 - Concreto
 - Lícito
 - Fortuito
- e. El monto asegurado o el límite de responsabilidad del asegurador. Se fija proporcionalmente de acuerdo con⁵:
- La duración del contrato.
 - La probabilidad de ocurrencia.
 - La indemnización pactada.
- f. *La prima o precio del seguro*: “Es la cantidad que paga el asegurado como contrapartida de las obligaciones indemnizatorias del asegurador, como contraprestación del riesgo que asume este y del compromiso que es su consecuencia.”⁶

³ Los Seguros y la Normativa en el Ecuador, archivo en PDF proporcionado por la Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 2

⁴ Los Seguros y la Normativa en el Ecuador, archivo en PDF proporcionado por la Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 3

⁵ Los Seguros y la Normativa en el Ecuador, archivo en PDF proporcionado por la Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 4

⁶ MAPFRE, *Curso de Introducción al Seguro*, Quito, 10 de octubre de 2009, p. 171.

- g. *La obligación del asegurador, de efectuar el pago del seguro en todo o en parte, según la extensión del siniestro.* Las condiciones de esta obligación estarán siempre establecidas en la póliza.⁷

También se pueden distinguir varios tipos de seguros, clasificándose en dos familias claramente diferenciadas: los seguros sociales y los seguros privados. Los seguros de carácter social, en el Ecuador, están a cargo del IESS o Seguro Social, y su objetivo es amparar a los ciudadanos de ciertos riesgos como muerte, accidentes, invalidez, enfermedades o maternidad. Para la clase trabajadora el pago tiene carácter obligatorio y está a cargo del empleador. Una de las características principales es que no requiere póliza ya que las condiciones del seguro están establecidas en leyes y reglamentos.⁸

En cuanto al seguro privado, es un contrato adquirido voluntariamente por las personas para cubrirse de algún riesgo mediante el pago de una prima, se los clasifica en ramos generales y ramos técnicos. Dentro de los ramos generales se tiene⁹:

- Seguros de Vehículos
- Incendio y Aliados
- Seguro de Robo y Asalto
- Seguro de Transporte
- Seguro de Responsabilidad Civil
- Seguro de Accidentes Personales

⁷ Los Seguros y la Normativa en el Ecuador, archivo en PDF proporcionado por la Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 4

⁸ Los Seguros y la Normativa en el Ecuador, archivo en PDF proporcionado por la Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 8

⁹ Los Seguros y la Normativa en el Ecuador, archivo en PDF proporcionado por la Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 8 - 34

Dentro de los ramos técnicos se tiene la siguiente subdivisión¹⁰:

- Equipo y Maquinaria
- Equipo Electrónico

Ramos de Vida y Asistencia Médica¹¹:

- Seguros de Vida
 - Vida en Grupo
 - Vida a Término
 - Vida Universal o Vida mas Ahorro
 - Muerte y/o Desmembración Accidental
 - Incapacidad Total o Permanente
- Seguros de Asistencia Médica
 - Gastos Médicos Cubiertos
 - Gastos Médicos Necesarios, Razonables y Acostumbrados
 - Condiciones Particulares
 - Coberturas Adicionales

El Riesgo

El riesgo es la posibilidad de ocurrencia de un evento futuro que generará una obligación para el asegurador hacia el beneficiario del seguro. Está ligado al concepto de incertidumbre ya que no existe la certeza de que el evento se materializará, sin embargo, a diferencia de la incertidumbre, un riesgo siempre lleva consigo una consecuencia negativa o de pérdida económica.¹²

¹⁰ Los Seguros y la Normativa en el Ecuador, archivo en PDF proporcionado por la Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 35 - 41

¹¹ Los Seguros y la Normativa en el Ecuador, archivo en PDF proporcionado por la Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 41 - 56

¹² YUMICEBA ASQUEL, O. Otra Óptica del Cálculo Actuarial. Documento digital proporcionado por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 22

El cálculo actuarial

De acuerdo con el concepto de Oscar Marcelo Yumiceba Asquel en su libro *Otra Óptica del Cálculo Actuarial*, éste consiste en la aplicación de conocimientos estadísticos, matemáticos y financieros para determinar el costo de ocurrencia de eventos adversos específicos, permitiendo generar un flujo de ingresos y egresos que harán posible afrontar los desembolsos futuros.

Dentro del cálculo actuarial, en primer lugar se debe determinar la prima de equilibrio, expresada en porcentaje, que permita igualar los recursos y los gastos. Esta prima se obtiene de la división entre los gastos previstos y el valor de los recursos.¹³ Al obtener el valor de los recursos y, de ser el caso, sumar los rendimientos financieros de las reservas, se debe obtener un valor que cubra las obligaciones futuras en un espacio de tiempo determinado. Bajo este planteamiento la ecuación de equilibrio es la siguiente:¹⁴

$$\text{Tipo de cotización} = \frac{\text{VAA de las obligaciones} - \text{Reservas o Fondos}}{\text{Valor actual del costo de los recursos}}$$

También es importante analizar estadísticamente el elemento demográfico, del cual se deberá considerar su estructura y características generales, así como los procesos de formación, conservación y destrucción que generalmente se concretan bajo los índices de natalidad, mortalidad y movilidad. Es posible incluir un

¹³ YUMICEBA ASQUEL, O. *Otra Óptica del Cálculo Actuarial*. Documento digital proporcionado por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 11

$$\alpha = \text{tipo de cotización} = \frac{\text{Valor de las prestaciones}}{\text{Valor de los salarios}} \quad (1.1)$$

$$\text{Cuota} = \frac{\text{Valor de las prestaciones}}{\text{Número de cotizantes o asegurados}} \quad (1.2)$$

¹⁴ YUMICEBA ASQUEL, O. *Otra Óptica del Cálculo Actuarial*. Documento digital proporcionado por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 11

estudio de carácter cualitativo que podría estar condicionado por cambios de carácter social, cultural o político.¹⁵

Reservas

En el caso de compañías de seguros hay dos tipos: las que provienen de las utilidades y son parte del patrimonio, y las reservas técnicas que se consideran parte del pasivo y son propias de la actividad. Estas últimas se dividen en:

- *Reserva para riesgo en curso*: Estos valores sirven para afrontar los gastos que tenga la compañía para afrontar los siniestros correspondientes a las pólizas emitidas.
- *Reserva matemática*: Se utiliza para los seguros de vida.
- *Reserva para siniestros pendientes*: Corresponde a los valores que se deberán pagar por siniestros denunciados en trámite de liquidación.
- *Fondo de acumulación asegurados vida*: Suele ser una cuenta donde se acumulan los rendimientos obtenidos del fondo asignado para los seguros de vida.

¹⁵ YUMICEBA ASQUEL, O. Otra Óptica del Cálculo Actuarial. Documento digital proporcionado por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Pág. 14

CAPITULO 2: ESTUDIO DE MERCADO

Con el estudio de mercado se pretende demostrar que existen personas que se interesan en forma real o potencial por el servicio ofrecido por el presente proyecto de manera que se pueda determinar las características que debe poseer el producto y la cantidad que será requerida para el mercado de Cuenca.

2.1. Análisis de Producto

Nombre del Producto: Seguros para Mascotas

Tipo de Producto: Servicio – Intangible

Unidad de Medida: Cada plan de seguro veterinario contratado. Se pueden ofrecer tres tipos de planes: Accidentes, Seguro 1 (Premium) o Seguro 2 (Platinum)

Descripción del Producto: Estos planes son de asistencia y beneficios veterinarios que cubren los gastos de enfermedades y accidentes sufridos por mascotas (perros y gatos). La variación entre los planes está en la cobertura y el límite de gastos cubiertos por cada uno. Para este trabajo se plantea ofrecer los siguientes servicios:

- Cobertura de accidentes:
 - Se cubrirá aquellos accidentes sufridos por la mascota dentro del hogar, excluyendo aquellos producidos por negligencia o maltrato por parte del propietario.
 - Accidentes ocasionados fuera del hogar cuando la mascota se encuentra acompañada de su dueño.
 - Atropellamiento

- Hospedaje veterinario en el caso de que la mascota requiera permanecer en observación.
 - Hasta el monto establecido en cada plan.

- Servicios veterinarios:
 - Red veterinaria dentro de la ciudad
 - Consultas veterinarias
 - Hospitalización (Hasta el monto establecido en cada plan)

La edad de afiliación en el caso de perros es entre 1 hasta 8 años. Para gatos, 4 meses hasta 10 años. En todos los casos el propietario debe colocar un microchip de identificación en la mascota, este servicio tendrá un precio especial en ciertas veterinarias afiliadas.

De acuerdo con una entrevista realizada al Dr. Cesar Espinoza, propietario de la veterinaria Patas, se pudo determinar que por cada 20 perros atendidos hay 1 gato, y que de cada 20 clientes uno de ellos acude mensualmente a la veterinaria debido a un accidente con su mascota que requiera atención especializada. Asimismo se indicó que la principal causa de accidentes se debe a atropellos que causan heridas en el tren posterior de la mascota (fractura de fémur o cadera). En cuanto al tipo de mascota, lo común en la ciudad es perros de raza pequeña: Shih Tzu, French Poodle y Schnauzer, siendo este último el más propenso a accidentes.

Por otro lado, los costos de atención médica por accidentes son en promedio de \$180, habiendo tres o cuatro casos anuales en los que los gastos ascienden a \$800. El valor mínimo a pagar por la atención médica en caso de accidentes es de \$35 siendo este el caso más frecuente. También, en esta veterinaria se colocan los chips de identificación de mascotas lo cual tiene un costo al público de \$25, pero en caso de realizarse en volúmenes mayores se

puede obtener un precio de \$15. Finalmente, los propietarios de esta veterinaria indicaron en que si estarían dispuestos a trabajar en el proyecto como miembros de una red del servicio.

2.2. Análisis de Demanda

Para la determinación de la demanda de este proyecto es necesario conocer el número de pólizas de seguros veterinarios que se pueden colocar en la ciudad de Cuenca. Para ello se debe identificar la cantidad de familias propietarias de mascotas que se encuentren en un estrato social elevado. En base a la “Encuesta de Estratificación de Nivel Socioeconómico NSE 2011”, elaborado por el INEC en las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Machala; se establecen cinco niveles socioeconómicos:

Grupos Socioeconómicos	Puntaje
A	De 845 a 1000 puntos
B	De 696 a 845 puntos
C+	De 535 a 696 puntos
C-	De 316 a 535 puntos
D	De 0 a 316 puntos

Tabla 3. INEC, Encuesta de Estratificación de Nivel Socioeconómico NSE 2011, PLF, Pág. 8

Esta clasificación se realizó en base a las características de las familias, divididas en seis dimensiones: Vivienda, Educación, Económica, Bienes, Tecnológica, Hábitos de consumo. En cuanto a la Dimensión Tecnológica, el acceso a internet se encuentra sobre el 98% y los hogares tienen tres o más celulares; en la de Hábitos de Consumo las personas compran la mayor parte de su

vestimenta en centros comerciales, el 90% utiliza correo electrónico y el 76% está registrado en alguna página social de internet. El interés de este proyecto se centra en el primer y segundo nivel, en los cuales se concentra el 1.9% y 11.2% de la población respectivamente.

Por medio de la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos – INEC¹⁶ – se determinó que la población de la ciudad de Cuenca, según el último censo de población y vivienda realizado en 2010, es de 505.585 habitantes, siendo el 53% mujeres y el 47% hombres. En base a información proporcionada por la prensa escrita se tiene que en el Ecuador las familias cuentan en promedio con 3.8 miembros, habiendo en la ciudad 133.049 familias¹⁷; también se obtuvo por este mismo medio que el número de mascotas en una ciudad es de aproximadamente el 10% con respecto a la población¹⁸, como resultado se obtuvo lo siguiente:

- Población de la ciudad de Cuenca: 505.585
- Número de personas por familia: 3.8
- Estrato socioeconómico: 1.9% + 11.2% = 13.1%

Mercado:

$$(505.585 \div 3.8) \times 13.1\% = \mathbf{17.429}$$

Por lo tanto 17.429 familias pertenecen a la población económicamente activa, para el universo del proyecto o nicho de mercado.

¹⁶ www.inec.gob.ec

¹⁷ www.elmercurio.com.ec/295783-en-ecuador-somos-14-483-499.html

¹⁸ www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/97960-exceso-de-mascotas-causa-abandono/

Con el objetivo de conocer mejor este mercado se realizó una encuesta. Para obtener la muestra se aplicó la fórmula estadística de la misma, utilizando el universo o nicho de mercado, considerando que es una población finita, utilizando también un nivel de confianza del 95% con un nivel de error del 5%.

La fórmula empleada para obtener el tamaño de la muestra es:

$$n = \frac{(Z)^2 * N * P * Q}{(E)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

En donde:

- N = Tamaño de la población.
- P = Probabilidad a favor.
- Q = Probabilidad en contra.
- E = Error de estimación.
- Z = Nivel de Confianza

Remplazando con los datos tenemos:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 17.429 * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2 * (17.429 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 375,896$$

El resultado nos indica que debemos realizar 376 encuestas para nuestro análisis, así que se aplicaron estas encuestas a las personas que cumplían con las características de futuro cliente del proyecto. Las preguntas de la encuesta y sus resultados se pueden encontrar en la sección de anexos (Anexo No. 5).

Análisis de resultados de la encuesta.

Se realizaron 376 encuestas a personas cuya característica es que posean una o varias mascotas. Del análisis de los resultados se obtiene lo siguiente:

De la primera pregunta de la encuesta se concluye que las personas tienen en su mayoría perros como mascotas con un porcentaje del 78.65%, mientras que apenas el 20.42% tiene gatos, y apenas un 0.93% otro tipo de mascotas (pájaros, peces, hámster, etc.). Por esta razón, el proyecto se centrará en seguros para perros y gatos. Además, de acuerdo con las opiniones obtenidas de los encuestados durante el trabajo de campo se determinó que solo las personas que poseen estos dos tipos principales de mascotas están dispuestas a asegurarlas.

En cuanto a la segunda pregunta, de las personas que poseen perros el 61.24% tienen uno y el 26.33% dos; así mismo, de las personas que indicaron poseer gatos el 73.03% tiene uno y el 23.60% dos. Cabe señalar que en esta pregunta algunas personas escogieron más de una opción, ya que decían tener ambos tipos de mascota en su hogar.

En lo que se refiere a las edades de las mascotas, la mayor parte de perros y gatos tienen entre 1 y 4 años de edad (38,59% y 40.17% respectivamente), seguidos de mascotas entre 0 y 1 año con 27.38% y 23.08, para los siguientes rangos de edad, se mantiene una relación similar entre estos dos tipos de mascotas siendo el orden entre 4 y 7 alrededor del 20%, 7 y 10 con un porcentaje aproximado de 9% y finalmente para mascotas con mas de 10 años el 7%.

Al analizar la frecuencia con que los propietarios llevan a sus mascotas al veterinario y las edades de éstas se determina que los perros de 1 a 4 años son los mas representativos con un 40% de la población y tienen la mayor frecuencia de visitas de 1 a 2 veces por año, seguido de 3 a 4 veces y de 2 a 3 con un 47% y 42% respectivamente. Observando de manera porcentual la mayor frecuencia con que cada rango de edad visita las veterinarias, se determina que para las edades de 0 a 1 las visitas son de 5 o mas veces al año; de 1 a 4 años las visitas son de 1 a 2 veces, de 4 a 7 años las visitas son de 2 a 3 veces, de 7 a 10 la frecuencia de visitas es de 0 a 1 veces por año.

Como se puede observar en la pregunta cinco, el 87.23% de las personas encuestadas responde que si estarían dispuestos a contratar un seguro para sus mascotas, mientras el 12.77% restante contesta que no. Esta información coincide con los resultados de una encuesta realizada por AlfaPets en su página web, donde el 89% de las personas están dispuestas a contratar el servicio. *Con estos datos podemos determinar que del mercado total de 17.429 familias, 15.203 estarían dispuestas a contratar nuestros servicios.*

Como resultado del análisis de Pareto de los servicios que las personas desean incluir en su póliza se determina que las coberturas de caídas desde alturas (6.7), servicio exequial (6.8) y cobertura internacional (6.6) suman apenas un 13% de las preferencias de los encuestados por lo que tienen poco interés de parte de los clientes y no serán considerados en el estudio. Por otra parte, las opciones con mayor aceptación son cobertura contra robo (6.12), cobertura contra atropello (6.1), consultas veterinarias (6.4), hospitalizaciones (6.2) e intervención quirúrgica mayor (6.13); estas opciones suman una aceptación del 49%.

Con respecto a la pregunta 7, considerando los tres tipos de seguros que se brindara y los montos que están dispuestos a pagar los clientes por cada uno se

tiene que: Seguro de accidentes, el 51.85% pagaría de \$0 a \$5 dólares mientras que el 46.30% de \$5 a \$10 dólares; en el Seguro 1 el 77.53% pagaría de \$10 a \$15 dólares, mientras que el 22.47% de \$15 a \$20 dólares y en el Seguro 2 el 93.75% pagaría de \$20 a \$25 dólares.

El porcentaje global, calculado para cada uno de los tipos de seguros que influyen en el proyecto, se reflejan en la tabla 18, utilizando la información de la tabla 17, se puede observar que el 16.46% prefiere el seguro de accidentes, el 54.27% el seguro 1 y el 29.27% el seguro 2.

La mayoría de las personas (44.21%) prefieren realizar el pago de la póliza en efectivo, seguidas del pago con tarjeta de crédito (35.37%). En los resultados de la pregunta 9, el 10.06% preferiría que la oficina principal para la venta de seguros este ubicada en el Centro histórico, el 34.76% en la Av. Remigio Crespo, el 16.16% en la Av. De las Américas, el 11.59% en la Av. Paseo de los Cañarís, el 5.49% en la Av. Huaynacapac y al 21.95% le gustaría que existiera una página web. Por lo que se debe realizar una combinación de atención al cliente por medio del local comercial y énfasis en la atención por medio de una página web.

2.3. Análisis de Competencia

En el Ecuador existen 34 compañías de seguros controlados por la Superintendencia de Bancos, las cuales se especializan en asegurar vehículos, hogares, empresas, industrias, accidentes personales y finanzas. Las cinco empresas más grandes son Colonial, Equinoccial, AIG Metropolitana, Sucre y Ace. Juntas superan los 15 millones de dólares en utilidades, según datos proporcionados por la Superintendencia de Bancos a la revista Gestión – Edición Junio 2012 –; el patrimonio promedio de estas empresas es de 21 millones, mientras los activos superan en todos los casos los 35 millones de dólares. Por otro lado, las empresas más pequeñas (Censeg, Colón, Cauciones S.A., Balboa,

Coface S.A.), suman medio millón de dólares en utilidades, con un patrimonio promedio de 1.2 millones de dólares.

Estas empresas vendedoras de seguros generales son una competencia potencial para el proyecto; poseen bases de datos de clientes, sus perfiles, ingresos y otras características que les permiten clasificarlos en diferentes categorías de acuerdo a su calidad como agentes asegurados. Además son empresas ya constituidas y en funcionamiento, con una imagen establecida en el mercado. Para el caso de las organizaciones más pequeñas estas ventajas pueden ser aprovechadas para diversificar la gama de productos ofrecidos.

Se ha encontrado una empresa que opera en las ciudades de Quito y Guayaquil, en la ciudad de Cuenca desde el mes de Julio¹⁹, AlfaPets S.A., la cual brinda este servicio, siendo la primera en su clase. De acuerdo a una publicación del 21 de Febrero de 2007 en el diario “El Hoy” de Quito²⁰, esta empresa nació con una inversión de \$9.000 y la tercerización de algunos servicios en base a alianzas con veterinarias de la ciudad, logrando durante su primer mes de funcionamiento vender 120 seguros. En pocos meses se planteó la posibilidad de inaugurar un centro de servicios propio.

Este servicio es ofrecido en la ciudad de Cuenca en la veterinaria Medivet, por medio de la aseguradora “SEGURALMEIDA CIA LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS”²¹:

¹⁹<http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/102087-medivet-seguro-para-mascotas/>

²⁰<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/seguro-de-salud-para-mascotas-259483.html>

²¹ Información proporcionada por la Superintendencia de Bancos y Seguros.



- Matriz: Cuenca
- Código de la Entidad: 3496
- Credencial: 959
- Dirección: Av. Roberto Crespo 6-56 y Av. Diez de Agosto
- Teléfono: 072813030 / 072813456
- Tel. Fax: 072813030
- Celular: 086954426 / 08494558
- Correo electrónico: seguralmeida@etapanet.net

Se ha encontrado que la empresa pionera en ofrecer este servicio a nivel nacional es Alfapets, a continuación se detalla información sobre esta empresa:



- Dirección: Calle Muros N27-60 y 12 de Octubre. Quito - Ecuador
- Teléfono: (593-2) 381-4990
- Teléfono 2: (593-2) 381-4999
- Email: info@alfapets.com.ec
- Página Web: www.alfapets.com.ec
- Tipo de Negocio: Aseguradora, Veterinarias

Esta empresa en la ciudad de Cuenca ofrece dos tipos de planes de seguro para mascotas – perros y gatos –, siendo la diferencia entre éstos los límites de las coberturas:

Plan	Precio	Cobertura
Premium (Seguro 1)	\$139,46 anual Cuotas de \$11.62 mensuales	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura de accidentes a las 24 horas, coberturas de enfermedades nuevas a los 30 días. • Red veterinaria en las principales ciudades del Ecuador • Consultas Veterinarias • Hospitalizaciones • Cobertura exequial (Valor Adicional)
Platinum (Seguro 2)	\$235 anual Cuotas de \$19,58 mensuales	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura de accidentes a las 24 horas, coberturas de enfermedades nuevas a los 30 días. • Hospedaje veterinario • Cobertura internacional • Red veterinaria en las principales ciudades del Ecuador • Consultas Veterinarias • Hospitalizaciones • Cobertura exequial
<p>• Adicionalmente se solicita un pago de \$15.00 para la colocación de microchip.</p>		

Tabla 4. Planes de seguros veterinarios. Fuente: <http://masdeperros.com/publicaciones/seguros-para-mascotas>, www.alfapets.com.ec.

En cuanto a las coberturas se obtuvo la siguiente información:

	Premium	Platinum
Límite máximo anual por contrato (enfermedad/accidentes)	\$3.000 USD	\$6.000 USD
Límite máximo por accidentes (límite anual \$3.000 USD)	\$1.500 USD	\$2.000 USD
Hospedaje en clínica diario	\$50	\$50
Cobertura de medicinas de marca 80%	\$300 USD	500 USD
Cobertura de medicinas genéricas 90%	\$400 USD	\$750 USD
Atenciones en clínicas de la red	80%	90%
Periodo presentación reembolsos desde el día de la incurrancia.	60 días	60 días

Tabla 5. Cuadro de coberturas. Fuente: Aseguralmeida Cía. Ltda., Agente de Ventas Pamela Abril V.

También se pudo identificar las clínicas veterinarias asociadas con esta empresa para la prestación de los servicios en Cuenca²²:

Prestador: Clínica Veterinaria MEDIVET

Dirección: Av. 12 de Octubre y Francisco Quevedo, junto a la gasolinera Primax

Teléfono: 093600225



Prestador: Clínica Veterinaria FAUNA

Dirección: Remigio Crespo 7-126 y Guayas

Teléfono: 2 880 738 / 091475903

Doctora: Mylena Piedra



²²http://www.alfapets.com.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=86&Itemid=72

Ante este escenario es importante que el vínculo entre la empresa del proyecto y la red de veterinarias que ofrezcan los servicios de asistencia a mascotas sea cuidadosamente planificada, de tal modo que se reduzcan las posibilidades de ingreso a nuevos competidores. También es importante aprovechar la publicidad que recibirá este servicio por la reciente introducción al mercado, para llegar a los clientes de manera clara y eficiente, imponiendo la marca de la compañía como proveedora de un servicio de calidad, asegurando el funcionamiento de la empresa en el tiempo.

De acuerdo con una encuesta que se lleva a cabo en la página web de esta empresa, el 89% de las personas encuestadas estarían dispuestas a contratar un plan veterinario.

- http://www.alfapets.com.ec/index.php?option=com_poll&id=15:contratarias-un-plan-veterinario-a-tu-mascota

2.4. Análisis de Precio

El precio de los planes de seguro deberá ser similar al de la competencia, durante el primer mes de funcionamiento se puede ofrecer precios especiales a los nuevos afiliados. En el siguiente cuadro se resumen los precios de la competencia y se puede observar los precios tentativos del proyecto. También se puede ver las coberturas y servicios ofrecidos por la competencia en cada tipo de seguro.

Plan	Precio Competencia	Precio Tentativo Proyecto	Cobertura
Accipets	Desde \$3.80 mensuales ²³	Cuotas de \$4.00 mensuales	<ul style="list-style-type: none"> • Atropello • Peleas con otros animales • Traumatismos • Caídas desde alturas • Cualquier lesión corporal que derive de una causa violenta, súbita o extrema. • Siempre que no requiera intervención quirúrgica mayor • Se cubrirá hasta \$300 en gastos
Premium (Seguro 1)	\$139,46 anual Cuotas de \$11.62 mensuales	Cuotas de \$15.00 mensuales	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura de accidentes a las 24 horas, coberturas de enfermedades nuevas a los 30 días. • Red veterinaria en las principales ciudades del Ecuador • Consultas Veterinarias • Hospitalizaciones • Cobertura exequial (Valor Adicional)
Platinum (Seguro 2)	\$235 anual Cuotas de \$19,58 mensuales	Cuotas de \$25.00 mensuales	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura de accidentes a las 24 horas, coberturas de enfermedades nuevas a los 30 días. • Hospedaje veterinario • Cobertura internacional • Red veterinaria en las principales ciudades del Ecuador (Quito y Guayaquil) • Consultas Veterinarias • Hospitalizaciones • Cobertura exequial

Tabla 6: Análisis de precios de la competencia. Tabla elaborada por los estudiantes

²³ El servicio de seguros de accidentes ya no es ofrecido por Alfapets.

2.5. Análisis de Comercialización

Nombre propuesto de la marca:

MasVet Seguros

Slogan:

Porque ellos también lo necesitan

Logo / Banner:



Comercialización: Se realizará por medio de internet, de las clínicas veterinarias y un local propio. Con las veterinarias se creará alianzas con la finalidad de llegar de la manera más directa al cliente. En todos los casos la persona interesada deberá llenar un formulario de inscripción, en el cual deberá constar la siguiente información:

- Nombre del propietario/s
- Dirección
- Ciudad
- Provincia
- Teléfono
- Celular
- E-mail
- Tipo de plan de que desea contratar
- Mascota: Perro o gato
- Nombre
- Sexo: Hembra o macho
- Raza
- Peso
- Fecha de nacimiento
- Vacunas colocadas
- Tipo de pago

Si la mascota y el propietario son considerados aptos para la contratación del seguro, se procederá a firmar la póliza, que tendrá duración de un año.

2.6. Conclusiones del Capitulo

En el presente capitulo se han detallado las características del producto, limitándolo a la cobertura de accidentes de perros y gatos, entendiéndose a estos como accidentes domésticos y no causados por desastres naturales; siendo los contratantes de estos servicios familias de un estrato social elevado.

Así mismo se determinó mediante la encuesta realizada en el estudio de mercado, que las personas en gran proporción estarían dispuestas a contratar el servicio de seguros principalmente buscando una cobertura contra robo, atropello, consultas veterinarias, hospitalizaciones e intervención quirúrgica mayor; realizando pagos mensuales en efectivo, accediendo a este servicio en la página web o un local ubicado en la zona de la Av. Remigio Crespo.

En cuanto a la estructura de las pólizas se realizará en base al de la competencia por lo cual se tendrán tres tipos de seguros: de accidentes, Premium y Platinum, siendo la principal diferencia entre estos los montos máximos de cobertura. También se aprendió de la competencia que es de gran importancia para el proyecto contar con el apoyo y la colaboración de una amplia red de clínicas veterinarias para así prestar un servicio más atractivo.

CAPITULO 3: ESTUDIO TECNICO

3.1. Análisis del Proceso de Comercialización

1. Contacto inicial con el cliente: El contacto con el cliente se dará por medio de publicidad escrita, radiodifusión, trípticos y redes sociales, con especial énfasis en este último; se colocará afiches en las veterinarias afiliadas donde se encuentre información básica sobre el tipo de servicio ofrecido, los beneficios del mismo, información de contacto y la manera en la cual se puede contratar el servicio.
2. Gestión de consultas: Será necesario contar con personal capacitado para responder las dudas de los propietarios de mascotas, a fin de despertar su interés por contratar el servicio.
3. Oferta de productos: Si el cliente se interesa en el servicio ofrecido, indicar cuáles son los planes de cobertura, indicando claramente los beneficios y diferencias de cada uno.
4. Venta del servicio: Proceder al cierre de la venta
 - a. Firma del contrato: De acuerdo al plan seleccionado por el cliente, se procede a firmar un documento que indique las obligaciones de ambas partes. (Póliza de seguro)
 - b. Emisión de la factura
 - c. Gestión de pagos: Puede realizarse en efectivo, cheque o tarjeta de crédito.
5. Servicio en caso de emergencias por parte de las clínicas veterinarias asociadas: si la mascota del cliente requiere servicios veterinarios cubiertos por el plan, el propietario deberá acercarse a cualquiera de las clínicas veterinarias asociadas para recibir tratamiento. Las veterinarias contarán con una base de datos que permita identificar a las mascotas aseguradas por medio del microchip colocado en las mismas, de tal

manera que los contratantes no requerirán llevar algún tipo de identificación o certificado de contratación. Estos locales también dispondrán de los formularios que permitirán realizar posteriormente el reclamo de los gastos por parte del propietario.

6. Notificación del reclamo por parte del cliente: Los reclamos se realizarán por medio de la página web de la empresa.
7. Clasificación del reclamo: Una vez recibido el reclamo, una persona se encargará de clasificar el mismo, determinando el tipo de plan al que corresponde y la ficha de la mascota que requirió de atención veterinaria.
8. Verificación de la información: La empresa se encargará de verificar la información expuesta por el cliente con la información proporcionada por la clínica veterinaria donde se prestó el servicio.
9. Rembolso al cliente: Si la información es correcta y cumple con los términos del contrato se procede a rembolsar al cliente el valor correspondiente. Esto se realiza, de acuerdo a lo requerido por el cliente, por medio de transferencia bancaria o cheque.

Diagrama de flujo

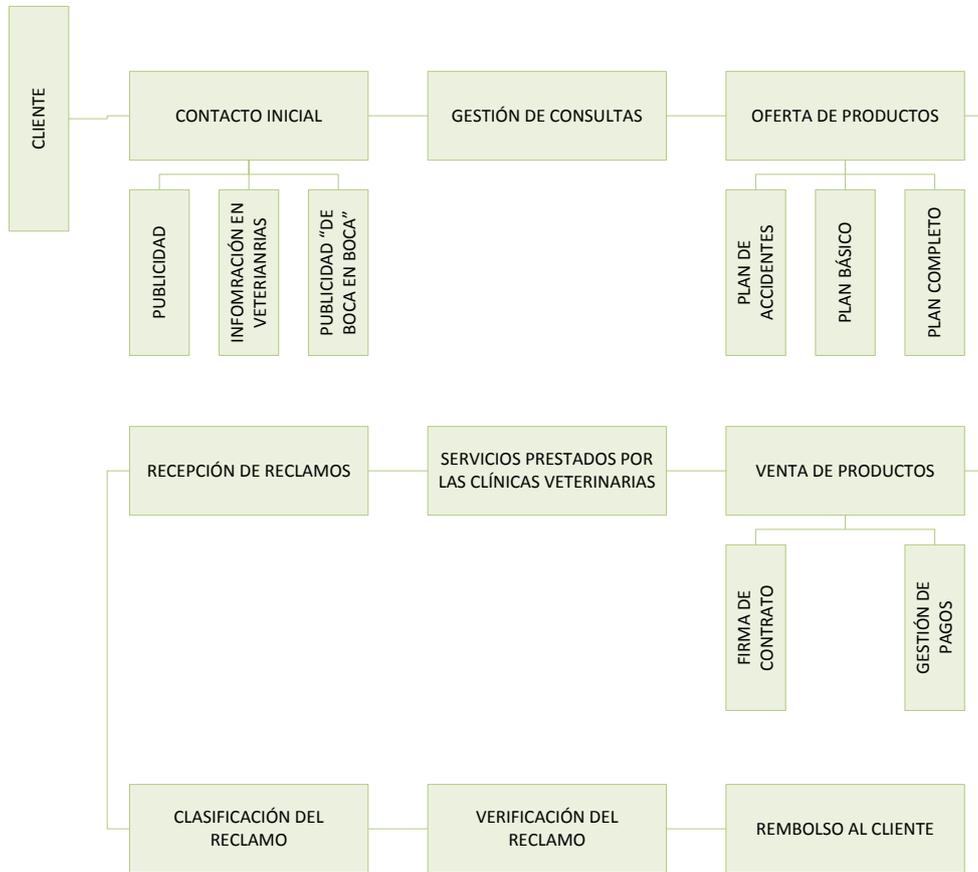


Ilustración 2: Diagrama de flujo elaborado por los autores

3.2. Análisis de los Recursos

Recursos		
Humanos	Gerente	1
	Contador	1
	Vendedor	2
	Auxiliar administrativo	1
	Asesor veterinario	1
	Asesor legal	1
	Proceso de producción	Publicidad
	Página web	1
	Internet	1
	Plataforma tecnológica	1
	Luz	1
	Teléfono	2
	Papelería	1
	Movilización	1
Máquinas, equipos, herramientas	Equipo de computación	4
	Impresora/Copiadora	1
	Escritorios	4
	Sillas	12
	Archivadores	3
	Otros	1
	Otros recursos directos	Alquiler de local comercial
	Otros	1

Tabla 7: Detalle de los recursos. Tabla realizada por los estudiantes

Descripción:

- Gerente: Representante legal y principal encargado del negocio.
- Contador: Profesional, encargado de llevar los registros diarios, elaboración de estados financieros y reportes administrativos, y otros aspectos relacionados a la administración de la empresa.
- Vendedor: Profesional en una rama de la administración, encargado de vender planes de seguros veterinarios y algunas funciones administrativas como facturación y elaboración de reportes.
- Auxiliar administrativo: Profesional en una rama de la administración, encargado de brindar asistencia administrativa al gerente y al contador.
- Asesor veterinario: Contratarlo esporádicamente cuando se requiera por las gestiones propias del negocio. Profesional veterinario, que deberá brindar asesoría en casos especiales.
- Asesor legal: Contratarlo esporádicamente cuando se requiera por las gestiones propias del negocio: Abogado, encargado de brindar soporte legal en casos.
- Publicidad: Se promocionará los servicios de varias maneras: elaboración de trípticos y banners, promoción en radios locales, publicidad en redes sociales. Se contratará los servicios de una agencia especializada.
- Página web: Se contratará la elaboración de una página web, la cual debe permitir al usuario realizar la mayoría de trámites necesarios por este medio. Se le dará un mantenimiento mensual.
- Internet: Necesario para brindar el servicio por medio de la página web y mantener contacto con los clientes.
- Plataforma tecnológica: Será necesaria la adquisición de un sistema para almacenar, gestionar y analizar la información de los seguros, incluye programa contable.
- Luz: Servicios básicos
- Teléfono: Servicios básicos
- Papelería: Insumos como papel, esferos, lápices, cuadernos, cd, etc.

- Movilización: Para visitas a las veterinarias asociadas, trámites legales y administrativos.
- Equipo de computación: Tres computadores de escritorio y un portátil.
- Impresora/Copiadora: Se contratará bajo modalidad leasing.
- Escritorios, sillas, archivadores y otros: Mobiliario para adecuar la oficina.
- Alquiler de local comercial
- Otros: Gastos no previstos

3.3. Análisis del Tamaño

De acuerdo los resultados obtenidos de la encuesta, la demanda será de 15.203 familias dispuestas a contratar un seguro para su mascota. En base a esta información, y considerando que en la ciudad de Cuenca existe poca competencia, el tamaño de este proyecto está limitado a la capacidad de la empresa para procesar los requerimientos de los clientes y la efectividad de la promoción de los servicios, que se reflejará en el número de ventas realizadas.

El mercado objetivo de este proyecto será el 50% del mercado dispuesto a contratar el servicio debido a la reciente introducción del producto en Cuenca, por lo que la planificación de las ventas se realizará en base la venta de 7.602 planes anuales, de este último valor, el 16% corresponderá a planes de accidentes, que por su bajo costo resultará más fácil venderlos; el 54% a planes de Seguro 1 (Premium) y el restante 29% a planes de Seguro 2 (Platinum). Estos porcentajes se obtuvieron en base a los resultados de las encuestas realizadas.

Plan	Porcentaje de Ventas	Planes Vendidos		Cuota Mensual	Subtotal Ingresos
		Mensual	Anual		
Seguro de accidentes	16%	105	1 252	\$ 4.00	\$ 5 008
Seguro 1	54%	344	4 126	\$ 15.00	\$ 61 890
Seguro 2	29%	186	2 225	\$ 25.00	\$ 55 625
Total	100%	635	7 602		\$ 122 523
% del mercado:		50%			

Tabla 8: Ingresos por ventas. Tabla realizada por los autores.

3.5. Análisis de la Localización

Se localizaron 17 veterinarias en la ciudad de Cuenca, las cuales se ubican principalmente en el centro de la ciudad, cerca de la Av. Remigio Crespo, Av. De las Américas, Av. Paseo de los Cañaris o Av. Huayna Cápac, con lo cual se puede determinar que una de estas zonas será la más adecuada para localizar el proyecto. El listado de estas clínicas se puede encontrar en el Anexo 3, al final de este trabajo.

		Centro	Av. Remigio Crespo	Av. De las Américas	Av. P. de los Cañaris	Av. Huayna Cápac
Factores	Ponderación	Calificación				
Disponibilidad de locales	45	40	35	40	37	30
Apariencia del local	65	30	60	35	50	20
Costo del arriendo	90	30	40	60	70	60
Ambiente de la zona	60	40	60	37	40	20
Facilidad de acceso	80	15	60	65	55	40
Facilidad de estacionamiento	85	80	45	30	40	20
Seguridad	95	30	60	50	50	40
Cercanía con veterinarias	70	65	68	50	40	40
	590	330	428	367	382	270

Tabla 9: Análisis de Localización. Tabla de ponderación realizada por los autores

Basándose en los resultados del cuadro anterior, la mejor ubicación para el proyecto será cerca de la Av. Remigio Crespo, debido a la cercanía con varias clínicas veterinarias, a que se trata de una zona segura con respecto a las otras opciones, de mayor facilidad de acceso y la apariencia del local será más atractiva. El problema de estacionamiento para los clientes puede solventarse al seleccionar una calle secundaria, que no tiene parqueo tarifado y el tráfico es menor.

3.6. Conclusiones del Capitulo

En el presente capitulo se determinó en primer lugar el proceso de comercialización, donde el rol de las redes sociales y de la red de clínicas veterinarias son fundamentales para llegar al cliente. Un punto importante en la comercialización es que el chip colocado en la mascota agiliza los trámites que deben realizar nuestros clientes, al evitar que deban llevar credenciales al requerir servicios veterinarios de emergencia.

En cuanto a los recursos se considera que deberá haber la menor cantidad posible en inversiones fijas ya que se trata de una empresa de servicios donde el circulante es el recurso máspreciado. Para asegurar esto se rentará el local comercial y se contratarán asesorías en las ramas legal y de veterinaria cuando sea necesario.

El número de pólizas a vender durante la vida del proyecto está determinado por el porcentaje de mercado que abarcará el mismo y la distribución de ventas que se dará a los diferentes tipos de seguro. Esta división en las ventas corresponde a la información recolectada en la encuesta del estudio de mercado donde más del 50% corresponde a seguros Premium.

Finalmente, el resultado obtenido de la tabla de ponderación para la determinación de localización del proyecto coincide con lo obtenido en la encuesta al preguntar sobre este tema, siendo el perímetro de la Av. Remigio Crespo la mejor opción.

CAPITULO 4: ESTUDIO ADMINISTRATIVO – LEGAL

4.1. Estructura Organizacional

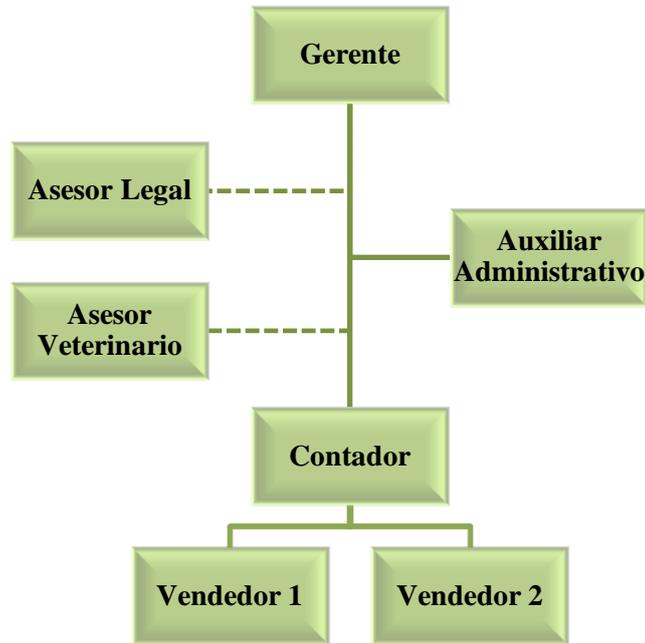


Ilustración 3: Organigrama. Ilustración realizada por los autores

4.2. Constitución de la compañía

El organismo de control que regula las actividades de los Bancos y Seguros en el Ecuador es la Superintendencia de Bancos y Seguros. Esta institución desarrolla sus actividades desde 1927, asegurando que estas organizaciones se sujeten a las leyes y reglamentos establecidos por el Estado.

Para la constitución de una empresa de seguros esta Superintendencia solicita:

- 1) La constitución de la misma como una sociedad de comercio,
- 2) la obtención del Registro Único de Contribuyentes,

- 3) la afiliación a la Cámara de Comercio de la ciudad donde sea constituida y,
- 4) obtener de la Sup. De Bancos y Seguros las credenciales y certificados de autorización por ramos, lo cual se obtiene luego de llenar un cuestionario elaborado por esta institución que demuestra los conocimientos de la nueva empresa sobre el ramo de seguros donde va a prestar el servicio.²⁴

La Ley General de Seguros es la que regula las operaciones y actividades realizadas por las empresas que integran este sistema,²⁵ las cuales pueden ser constituidas como compañías anónimas en el Ecuador o ser sucursales de empresas extranjeras.²⁶ Para los fines de este estudio, se deberá constituir una empresa de seguros generales, entendiéndose por seguros generales que “son aquellas que aseguren los riesgos causados por afecciones, pérdidas o daños de la salud, de los bienes o del patrimonio y los riesgos de fianza o garantías.”²⁷

De acuerdo con el artículo 10 de esta ley, la Superintendencia de Bancos y Seguros deberá elaborar un informe técnico, económico y legal en base a los estudios de factibilidad realizados por los promotores o fundadores, y de acuerdo con los resultados obtenidos, se aprobará o rechazará la constitución de la compañía y su inscripción en el registro mercantil. A más del certificado de autorización para la constitución de la compañía, se deberá obtener un certificado de funcionamiento por ramos.

El capital requerido para la constitución de una empresa según su tipo es el siguiente (Artículo 14):

²⁴ LOS SEGUROS Y LA NORMATIVA EN EL ECUADOR.pdf, Pág. 61, archivo proporcionado por el “Centro de Documentación y Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros”

²⁵ Ley General de Seguros. Art. 1

²⁶ Ley General de Seguros. Art. 3

²⁷ Ley General de Seguros. Art. 3

- Si la empresa opera en un solo ramo de *seguros generales* se requiere de mínimo ciento noventa y siete mil ciento sesenta y siete con 50/100 dólares,
- en el caso de *empresas de reaseguros* el capital mínimo será de novecientos veinte mil ciento quince dólares,
- el capital pagado para la constitución de *intermediarias de reaseguros* no podrá ser menor al equivalente al 20% del capital mínimo exigido a las empresas de seguros. El capital pagado mínimo exigido deberá ser aportado en efectivo.

Por otro lado, esta ley determina que la empresa deberá mantener un fondo de reserva legal no menor al 50% del capital pagado y, de los resultados de cada ejercicio económico se deberá retener mínimo el diez por ciento de las utilidades para la reserva legal.

En lo referente a las reservas técnicas, aplicable a las empresas de seguros y compañías de reaseguros, se deberá constituir mensualmente las siguientes reservas:²⁸

- Reservas de riesgos en curso
- Reservas matemáticas
- Reservas para obligaciones pendientes
- Reservas para desviación de siniestralidad y eventos catastróficos.

En cuanto al margen de solvencia de estas compañías se determina que las empresas de seguros y de reaseguros deberán cumplir con dos condiciones, que las primas netas recibidas en los últimos doce meses no excedan de seis veces su patrimonio; y, que el patrimonio no sea menor a una sexta parte del total de sus

²⁸ Ley General de Seguros. Capítulo II DE LAS NORMAS DE PRUDENCIA TÉCNICA FINANCIERA, Sección I DE LAS RESERVAS TÉCNICAS. Art. 21

activos menos los cargos diferidos. La Superintendencia de Bancos y Seguros realizará un monitoreo mensual de los balances y estado de resultados de la compañías, en el caso de detectarse una desviación, la empresa tendrá noventa días a partir de la notificación para realizar las correcciones necesarias.

El artículo 25 de la Ley de Seguros establece que las pólizas de seguros, tarifas de las primas y notas técnicas deberán ser autorizadas por las Superintendencia de Bancos y Seguros con quince días de anticipación antes de ser utilizados y aplicados. Adicionalmente los requerimientos mínimos para las pólizas de seguros son:

- Responder a normas de igualdad y equidad entre las partes contratantes;
- Ceñir su contenido a la legislación sobre el contrato de seguro constante en el Código de Comercio, el Decreto Supremo No. 1147, publicado en el Registro Oficial No. 123 de 7 de diciembre de 1963, a la presente Ley y a las demás disposiciones que fueren aplicables;
- Ser su redacción de clara comprensión para el asegurado;
- Los caracteres tipográficos deben ser fácilmente legibles;
- Figurar las coberturas básicas y las exclusiones con caracteres destacados en la póliza;
- Incluir el listado de documentos básicos necesarios para la reclamación de un siniestro;
- Incluir una cláusula en la que conste la opción de las partes de someter a decisión arbitral o mediación las diferencias que se originen en el contrato o póliza de seguros; y,
- Señalar la moneda en la que se pagarán las primas y siniestros. La cotización al valor de venta de la moneda extranjera serán los vigentes a la fecha efectiva de pago de las primas y de las indemnizaciones.

Toda empresa de seguros o de reaseguros deberá contratar auditores externos, los cuales deberán ser personas jurídicas, sujetas a las normas y

disposiciones expedidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Esta institución podrá fiscalizar y exigir requisitos mínimos para las auditorías realizadas.

4.3. Permisos y trámites de funcionamiento

A más de los requisitos solicitados por la Superintendencia de Bancos y Seguros, indicados en el apartado anterior *“Las personas jurídicas que integran el sistema de seguro privado, para su constitución, organización y funcionamiento se sujetarán a las disposiciones de esta Ley, al Código de Comercio, a la Ley de Compañías, en forma supletoria, y a las normas que para el efecto dicte la Superintendencia de Bancos y Seguros.*

*Las personas naturales que integran el sistema de seguro privado, para ejercer las actividades previstas en esta Ley, requieren de la autorización previa de la Superintendencia de Bancos y Seguros, la que se conferirá de acuerdo a las normas que expida el Superintendente de Bancos y Seguros para el ejercicio de dichas actividades.”*²⁹

A continuación se detalla los principales trámites que deberán realizarse, sin considerar aquellos correspondientes a la SBS:

- Registro de la empresa en la Superintendencia de Compañías
- Afiliación a una de las cámaras
- Registro del estatuto en el Registro Mercantil
- Obtención del Registro Único de Contribuyentes RUC
- Registro de la empresa en el IESS
- Inscripción de los contratos en el Ministerio de Trabajo

²⁹ LEY GENERAL DE SEGUROS, CODIFICACION. TITULO II DE LA CONSTITUCION, ORGANIZACION, ACTIVIDADES Y FUNCIONAMIENTO. Capítulo I DEL SISTEMA DE SEGURO PRIVADO. Sección I DE LA CONSTITUCIÓN Y AUTORIZACIÓN. Art. 9

- Registro Municipal Obligatorio (Hasta el mes de abril 2012 era conocido como CUF, Certificado Único de Funcionamiento)³⁰.
- Permiso de Funcionamiento entregado por el Cuerpo de Bomberos.³¹
- Aprobación del estudio contra incendios.³²

³⁰ Información proporcionada por la página web de la Alcaldía de Cuenca.
<http://www.cuenca.gov.ec/?q=node/10803>

³¹ Información proporcionada por la página web del Cuerpo de bomberos de Cuenca
http://www.bomberos.gov.ec/page-95-requisitos_para_permisos.htm

³² Información proporcionada por la página web del Cuerpo de bomberos de Cuenca
http://www.bomberos.gov.ec/page-95-requisitos_para_permisos.htm

4.6. Conclusiones del Capítulo

En este capítulo al analizar la parte legal para la constitución del proyecto se concluye que a más de los permisos de funcionamiento, que son comunes para la creación de toda empresa, existen requisitos específicos para este tipo de negocio, los cuales son solicitados por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Uno de ellos es una fuerte inversión monetaria para poder establecer una *compañía de seguros generales*, siendo el capital mínimo requerido ciento noventa y siete mil ciento sesenta y siete con 50/100 dólares (\$197.167,50).

Otro requisito es que las primas netas recibidas los últimos doce meses no excedan seis veces su patrimonio y por último que el patrimonio no sea menor a una sexta parte del total de sus activos menos los cargos diferidos. El objetivo de estas limitantes es dar a la empresa la solvencia necesaria para poder cumplir con los pagos a sus clientes en caso de reclamos, sin embargo, para fines de este estudio, los valores requeridos resultan excesivos, especialmente al comparar con la inversión inicial realizada por la competencia en sus inicios, la cual fue de aproximadamente nueve mil dólares como se mencionó en la sección 2.3. Análisis de la competencia.

Si se toma como valor referencial los ingresos esperados para el primer año de vida del proyecto, éste deberá iniciar con un patrimonio de veinte mil cuatrocientos veinte con 50/100 dólares (\$20.420,50).³³

³³ $122.523 \div 6 = 20.420,50$

CAPITULO 5: ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Análisis de Inversiones

Se consideran tres tipos de inversiones para este proyecto: fijas, diferidas y la de inversión inicial de capital de trabajo.

Inversiones Fijas	Página web	\$	1 500
	Equipo de computación	\$	2 000
	Escritorios	\$	500
	Sillas	\$	600
	Archivadores	\$	250
	Otros	\$	500
Inversiones Diferidas	Marca	\$	400
	Patentes municipales	\$	200
	Gastos de constitución	\$	600
	Otros	\$	500
Inversión Inicial de Capital de Trabajo	P. Accidentes	\$	242
	P. Premium	\$	796
	P. Platinum	\$	431
	Administrativo	\$	4 000
	Reservas	\$	12 000
I. TOTAL DEL PROYECTO		\$	24 372

Tabla 10: Inversiones. Tabla elaborada por los autores

Inversiones Fijas	\$ 5 350
Inversiones Diferidas	\$ 1 700
Inversión Inicial de Capital de Trabajo	\$17 322
I. TOTAL DEL PROYECTO	\$ 24 372

Tabla 11: Inversiones. Tabla elaborada por los autores

5.2. Análisis de Financiamiento

Con respecto al financiamiento hay dos clases de fuentes, las propias que consisten aportes de recursos por parte del inversionista, y fuentes de terceros que para este proyecto está representado por un préstamo por parte de una institución financiera. La estructura de capital estará formada de acuerdo con los requisitos legales mencionados en el capítulo anterior, donde el patrimonio no podrá ser menor a la sexta parte las primas netas recibidas durante los últimos doce meses.

Fuentes Propias	\$ 20 421
Terceros	\$ 3 952
Total de financiación	\$ 24 372

Tabla 12: Fuentes de financiamiento. Tabla elaborada por los autores

Se plantea la solicitud de un microcrédito al Banco Nacional de Fomento³⁴, con una tasa de interés del 15% anual, a un plazo de 5 años. Los requisitos para este préstamo se encuentran en la página web de la institución, esta información se resume en el Anexo No. 4.

5.3. Análisis de Ingresos

El cálculo de los ingresos se realiza para un plazo de cinco años, en los cuales se espera una tasa de crecimiento de ventas anual del 10%. Tomando como punto de partida la información expresada en la Tabla 8: Ingresos por ventas, los resultados son los siguientes:

³⁴https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=15&Itemid=18#información

	Planes vendidos	Ingresos
Ingresos Año 1	7 602	\$ 122 523.00
Ingresos Año 2	8 362	\$ 134 765.34
Ingresos Año 3	9 198	\$ 148 238.65
Ingresos Año 4	10 118	\$ 163 065.74
Ingresos Año 5	11 130	\$ 179 375.53
Crecimiento en ventas anual:	10%	

Tabla 13: Proyección de ventas. Tabla elabora por los autores.

5.4. Análisis de Egresos

La proyección de los diferentes gastos del siguiente cuadro se realiza considerando un crecimiento del 5% anual. Este valor es inferior al crecimiento de las ventas ya que toda empresa debe buscar una mayor productividad aprovechando mejor sus recursos. Información sobre los gastos financieros se pueden encontrar en el Anexo No. 6. Los costos de producción se calculan de acuerdo a cada tipo de póliza de seguro (Accidentes, Seguro 1 y Seguro 2) y la información anteriormente expresada (Capítulo 2, sección 2.1. Análisis del Producto) donde se indica que el porcentaje de ocurrencia de los accidentes es del 5% y el valor promedio de las facturas es de \$180.00 USD.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos Administrativos	33 200	34 860	36 603	38 433	40 355
Gastos de Ventas	16 800	17 640	18 522	19 448	20 421
Gastos Financieros	554	462	355	231	87
Costos de Producción - P. Accidentes	11 340	12 420	13 680	15 120	16 560
Costos de Producción – Seguro 1	37 260	40 860	45 000	49 500	54 540
Costos de Producción – Seguro 2	20 160	22 140	24 300	26 820	29 340
TOTAL	119 314	128 382	138 460	149 552	161 302

Tabla 14: Análisis de Egresos. Tabla realizada por los autores

5.5. Análisis de Rentabilidad

En esta sección convergen los datos previamente señalados, obteniéndose los siguientes indicadores:

- VAN
- TIR
- Pay Back
- EVA
- WACC

También se realiza un análisis de sensibilidad en el cual se considera una variación del 5% en el valor de las devoluciones por concepto de reclamos de los clientes.

FLUJO DE EFECTIVO ESCENARIO NORMAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		122 523	134 765	148 239	163 066	179 376
TOTAL EGRESOS		119 314	128 382	138 460	149 552	161 302
COSTO DE PRODUCCIÓN		68 760	75 420	82 980	91 440	100 440
G. ADMINISTRATIVOS		33 200	34 860	36 603	38 433	40 355
G. VENTAS		16 800	17 640	18 522	19 448	20 421
G. FINANCIERO		554	462	355	231	87
UTILIDAD / PERDIDA		3 209	6 383	9 779	13 514	18 074
VALOR DE RESCATE				600 ³⁵		
INVERSION FIJA	5 350					
INVERION DIFERIDA	1 700					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	17 322					
RECUPERACIÓN CAP TRABAJO						17 322
FLUJO NETO	(24 372)	3 209	6 383	10 379	13 514	35 396

Tabla 15: Flujo de Efectivo - Escenario Normal. Tabla realizada por los autores.

³⁵ Valor de rescate de los equipos de computación 30%

FLUJO DE EFECTIVO ESCENARIO PESIMISTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		122 523	134 765	148 239	163 066	179 376
TOTAL EGRESOS		122 762	132 161	142 615	154 128	166 325
COSTO DE PRODUCCIÓN		72 198	79 191	87 129	96 012	105 462
G. ADMINISTRATIVOS		33 200	34 860	36 603	38 433	40 355
G. VENTAS		16 800	17 640	18 522	19 448	20 421
G. FINANCIERO		564	470	361	235	88
UTILIDAD / PERDIDA		(239)	2 604	5 624	8 938	13 050
VALOR DE RESCATE				600		
INVERSION FIJA	5 350					
INVERION DIFERIDA	1 700					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	17 388					
RECUPERACIÓN CAP TRABAJO						17 388
FLUJO NETO	(24 438)	(239)	2 604	6 224	8 938	30 439

Tabla 16: Flujo de Efectivo - Escenario Pesimista. Tabla realizada por los autores.

FLUJO DE EFECTIVO ESCENARIO OPTIMISTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		122 523	134 765	148 239	163 066	179 376
TOTAL EGRESOS		116 358	125 012	134 619	145 181	156 355
COSTO DE PRODUCCIÓN		65 322	71 649	78 831	86 868	95 418
G. ADMINISTRATIVOS		33 200	34 860	36 603	38 433	40 355
G. VENTAS		16 800	17 640	18 522	19 448	20 421
G. FINANCIERO		1 036	863	663	431	162
UTILIDAD / PERDIDA		6 165	9 753	13 619	17 885	23 020
VALOR DE RESCATE				600		
INVERSION FIJA	5 350					
INVERION DIFERIDA	1 700					
INVERSION CAPITAL TRABAJO	5 256					
RECUPERACIÓN CAP TRABAJO						5 256
FLUJO NETO	(12 306)	6 165	9 753	14 219	17 885	28 277

Tabla 17: Flujo de Efectivo - Escenario Optimista. Tabla realizada por los autores.

Análisis de Sensibilidad - Variación			
	-5%	NORMAL	5%
VAN	18 040.57	7 901.90	(2 236.78)
TIR	45.5%	31.3%	16.8%
P BACK	1 año 4 meses	3 años 1mes	10 años 11 meses

Tabla 18: Análisis de Sensibilidad. Tabla realizada por los autores.

EVA – Primer Año

Utilidad Operacional	3 209
Impuesto a la Renta 25%	1 283.45
UNA	1 925.17

Tabla 19: Calculo de UNA. Tabla realizada por los autores

	Pasivo + Patrimonio	Participación	Tasa	Ponderación
Terceros	\$ 3 952	16.2%	15.0%	2.4%
Fuentes propias	\$ 20 421	83.8%	20.0%	16.8%
			WACC:	19.2%

Tabla 20: Calculo de WACC. Tabla realizada por los autores.

UNA	1 925
ANF	24 372
WACC	19.2%
EVA	(2 751.70)

Tabla 21: Calculo de EVA. Tabla realizada por los autores.

EVA	
Año 1	(2 751.70)
Año 2	(846.96)
Año 3	1 190.27
Año 4	3 431.33
Año 5	6 167.33

Tabla 22: EVA Anual. Tabla realizada por los autores.

5.6. Conclusiones del Capitulo

Del estudio financiero de este proyecto se puede concluir que, en condiciones normales, esta empresa resulta rentable para cualquier inversionista. Sin embargo, en el estudio de sensibilidad se puede observar que el riesgo de este proyecto es elevado debido a los cambios que se presentan en los resultados ante una variación del 5% de los gastos en servicios veterinarios incurridos por los asegurados.

Es importante considerar el impacto que tiene el monto destinado a reservas ya que consiste la mayor inversión de patrimonio, teniendo carácter obligatorio por las regulaciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Este rubro es el principal causante de un EVA negativo durante los dos primeros años debido a que se tendrían recursos estancados e improductivos, a un elevado costo.

CONCLUSIONES

Se han detallado las características del producto, limitándolo a la cobertura de accidentes de perros y gatos, entendiéndose a estos como accidentes domésticos y no causados por desastres naturales; siendo los contratantes de estos servicios familias de un estrato social elevado, quienes estarían dispuestas a contratar el servicio de seguros buscando principalmente una cobertura contra robo, atropello, consultas veterinarias, hospitalizaciones e intervención quirúrgica mayor.

En cuanto a la estructura de las pólizas se realizará en base al de la competencia por lo cual se tendrán tres tipos de seguros:

- Accidentes,
- Premium y
- Platinum,

Siendo la principal diferencia entre estos los montos máximos de cobertura. También se aprendió de la competencia que es de gran importancia para el proyecto contar con el apoyo y la colaboración de una amplia red de clínicas veterinarias para así prestar un servicio más atractivo, siendo fortalecido por el uso intensivo de redes sociales. El uso de internet como una herramienta de trabajo facilitará la comunicación con los clientes y el brindarles un mejor servicio.

En cuanto a los recursos se considera que deberá haber la menor cantidad posible en inversiones fijas ya que se trata de una empresa de servicios donde el circulante es el recurso máspreciado.

El número de pólizas a vender durante la vida del proyecto está determinado por el porcentaje de mercado que abarcará el mismo y la distribución de ventas que se dará a los diferentes tipos de seguro. Esta división en las ventas corresponde a la información recolectada en la encuesta del estudio de mercado donde más del 50% corresponde a seguros Premium.

Al analizar la parte legal para la constitución del proyecto se concluye que existe una restricción en cuanto al capital mínimo requerido para poder establecer una compañía de seguros generales, (\$197.167,50) la cual el presente proyecto, con sus condiciones basadas en la realidad del mercado, no cumple.

Mediante el estudio financiero de este proyecto se determinó que en condiciones normales esta empresa resulta rentable para cualquier inversionista. Sin embargo, en el estudio de sensibilidad se puede observar que el riesgo de este proyecto es elevado debido a los cambios que se presentan en los resultados ante una variación del 5% de los gastos en servicios veterinarios incurridos por los asegurados.

Es importante considerar el impacto que tiene el monto destinado a reservas ya que consiste la mayor inversión de patrimonio, teniendo carácter obligatorio por las regulaciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Este rubro es el principal causante de un EVA negativo durante los dos primeros años debido a que se tendrían recursos estancados e improductivos, a un elevado costo.

RECOMENDACIONES

Este proyecto es viable bajo los resultados obtenidos en los estudios de mercado, técnico y financiero. Sin embargo, desde la perspectiva legal existe una restricción de inversión de capital, siendo necesario disponer de una cantidad muy superior a la requerida de acuerdo con los estudios inicialmente mencionados. Se recomienda una de las siguientes alternativas:

La primera recomendación es no emprender en este negocio.

En segundo lugar, plantear un nuevo proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa intermediadora de seguros, en el cual se complemente el servicio de seguros veterinarios para mascotas con seguros de otra línea, a fin de ampliar el nivel de ventas, siendo el objetivo incrementar el patrimonio requerido por este nuevo escenario a treinta y nueve mil cuatrocientos treinta y tres con 50/100 dólares (39.433,50) que corresponde al mínimo exigido por la Superintendencia de Bancos y Seguros para la constitución de este tipo de empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010.
- VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006.
- LOS SEGUROS Y LA NORMATIVA EN EL ECUADOR.pdf, Pág. 4, archivo proporcionado por el “Centro de Documentación y Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros”
- TRESPALACIOS, Juan. VASQUEZ, Rodolfo. BELLO, Laurentino. Investigación de mercados/ Thompson Editoras. España. 2005
- BEASLEY, S., BRIGHAM E., Fundamentos de Administración Financiera / CENGAGE Learning. Mexico D.F. 14 ed. 2009

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS

- www.bnf.fin.ec
- www.cuenca.gov.ec
- www.bomberos.gov.ec
- www.sri.gov.ec
- www.alfapets.com.ec
- www.eltiempo.com.ec
- www.hoy.com.ec
- www.inec.gob.ec
- www.elmercurio.com.ec
- www.sbs.gov.ec

Anexo No. 1 Mayores empresas vendedoras de seguros de vida en Ecuador

Puesto Dic. 11	Dic. 10	Cías. De Seguros	Primas netas recibidas	Activos	Patrimo nio	Utilidad es
1	2	Seguros del Pichincha	47115	33057	13531	5191
2	1	Equivida	40866	33542	10177	2508
3	3	PanAmerican Life	35592	18202	9598	1430
4	7	Río Guayas	13369	9413	4513	1241
5	4	Sucre	16572	8267	2613	-986
6	5	Unidos	6138	7745	5533	1750
7	12	Rocafuerte	6539	6888	4228	1707
8	6	Panamericana del Ecuador	12315	5636	1716	233
9	8	Colvida	10717	7803	1802	17
10	11	BMI	8569	6130	3083	701
11	9	Generali	6832	4507	2584	1071
12	16	Coopseguros	10964	2216	575	334
13	15	Bupa	8110	3836	1286	330
14	10	AIG Metropolitana	6814	4063	1426	539
15	14	Cervantes	2637	3620	2326	821
16	13	Ecuatoriano Suiza	6654	2306	619	181
17	23	Hispana	5350	3187	444	110
18	26	Constitución	5896	1448	702	51
19	18	Bolívar	4199	2097	1370	150
20	21	Ace	2976	2529	1747	358
21	19	Latina Vida	3950	2572	1136	100
22	17	Porvenir	5501	1563	1093	-673
23	24	Primma	360	3601	2135	54
24	20	Interoceánica	2331	1633	442	-504
25	22	Mapfre Atlas	1143	1094	733	-35
26	25	Long Life Seguros Lls	1015	1069	513	4
27	27	Equinoccial	148	525	367	-98
28	28	La Unión	87	374	338	-3

Cifras en miles \$

Fuente: Revista Gestión - Economía y Sociedad, Edición de Aniversario, Junio de 2012, Pág. 36.

Anexo No. 2 Agencias asesoras productoras de seguros, con matriz en Cuenca

No.	Razón Social Nombre	Código Entidad	Credencial	Dirección	Teléfono	Correo Electrónico
1	APOCALIPSIS CIA. LTDA.	1455	676	Av. Roberto Crespo Toral 4-111 y 10 de Agosto y Nicanor Aguilar	2816069	apocalipsis@etapanet.net
2	ASOBROCUE AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA. LT.	3926	20036	Daniel Córdova Toral 2-78 y Agustín Cueva	2833668	pvaldivieso@asobrocue.com
3	BYPSA S.A.	1443	328	Av. España 17 - 30 y Turuhuaico	2801579	pvaldivieso@bypsa.com slopez@bypsa.com
4	CALATAYUD CIA. LTDA.	1459	788	Av. España y Gil Ramirez Dávalos,altos centro Graiman Cía. Ltada.	2865167	saviles@graiman.com
5	CAMACHO ABAD CIA. LTDA.	1460	789	Av Gran Colombia 21-111 y 12 de Abril. Edif. El Otorongo, 3ra. planta, Of. 3-E	2824512	juancama@cablemodem.com.ec
6	CONSERIESGOS CIA. LTDA.	1465	10047	Av. Solano y Nicanor Aguilar. Ed. C. Construcción 3er. P #303	2883888	conseriesgos@hotmail.com
7	CORREAUSTRO CIA. LTDA.	1445	393	Galápagos 2-37 y Guayas - Sector San Roque	2846846	coaustro@etapaonline.net.ec
8	CORRESUR CIA. LTDA.	1442	294	Gran Colombia 20-99 y León XIII Edif. COVAG 1er. Piso	2840910	corresur@yahoo.com corresurcontabilidad@yahoo.es
9	CUBRIRIESGOS CIA. LTDA.	1452	579	Calle Benjamín de la Cadena 1-32 y 12 de Abril (Sector Teatro Carlos Cueva)	4038352	cubririesgos@hotmail.com
10	DAIFESEG S.A.	3712	20009	Av. De las Américas N° 16-35 y Miguel Heredia	2850259	juandavilac@hotmail.com
11	DELTABROKERS CIA. LTDA.	2761	20002	Av. Florencio Astudillo Edif. Cámara de Industrias Piso 6 Oficina 601	2889412	crendon@deltabrokers.net ; info@deltabrokers.net

No.	Razón Social Nombre	Código Entidad	Credencial	Dirección	Teléfono	Correo Electrónico
12	EMPIRE CIA. LTDA.	1457	758	Miguel Cordero y Paucarbamba Esq. Edif. Work Center 3er Piso Oficina 2	2819651	gabrielamolina@empireasesores.com
13	EMPRENEDORES Y ASOCIADOS E & A BROKERS CIA LTDA	3806	20020	Esmeraldas S/N entre Remigio Crespo y Calle del Batán. Edif. Los Totems, 1E.	2818284	eduardo.alvarado@eia-brokers.com
14	FERNANDO ORDONEZ VINTIMILLA FERORVI CIA. LTDA.	1461	805	Adolfo Torres 3-149 y Francisco Carrasco (Sector Mercado 27 Febrero)	2817000	ferorvi@hotmail.com
15	FIRMEZA CÍA. LTDA.	3647	20006	Jaime Roldós 4-80 y Av. Huaynacápac Edif. El Consorcio Oficina 507 Piso 5	2868636	vinciovega@firmezaseguros.com info@firmezaseguros.com
16	FLAMASEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGURO	3487	20005	Av. 27 de Febrero 6-42 y Arturo Valencia	2814939	flamaseg@hotmail.com
17	GALISEG CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	3394	20004	Av. Roberto Crespo 2-25 y Alfonso Cordero	2818295	galiseg@etapanet.net
18	INTERACACIA CIA. LTDA.	1463	819	Av. Solano 4-101 y Av. Del Estadio. Edif. CICA Oficina No. 03	2812101	mmolina@iinteracacia.com
19	JOHNSON & ASOCIADOS CIA. LTDA.	1438	147	Calle de los Nogales 1-19 y Av. Paseo Tres de Noviembre	2817153	ismatre@johnsonasociados.net contabilidad@johnsonasociados.n
20	MATESIS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	3892	20032	Av. De las Américas S/N y Uno de Mayo	2856944	matesisseguro@etapanet.net
21	MERIDIONAL CIA. LTDA.	1447	407	Av. Remigio Crespo T. 13-08 y Latinoamericana, Edif. Constructores 3er Piso	2813251	meridional@etapanet.net
22	MOSMACO CIA. LTDA.	1436	80	Dolores Veintimilla 1-95 y Agustín Cueva	2885929	seguros@mosmaco.com
23	REPRESENTACIONES DE COMERCIO Y SEGUROS RECOYSE CIA. LTDA.	1437	95	Av. De las Américas 31-80 y Naranjos (Esq.) Ed. El Molino 2P. Of.21	2839433	lcisnero@cue.satnet.net - luiscisneros@recoyse.com
24	ROVIZA S.A.	1440	248	Alfonso Cordero 3-77 y Manuel J. Calle Edif. Atlantis 4° Piso Oficina 406	4103815	roviza@etapanet.net

No.	Razón Social Nombre	Código Entidad	Credencial	Dirección	Teléfono	Correo Electrónico
25	SEGURALMEIDA CIA LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS	3496	959	Av. Roberto Crespo 6-56 y Av. Diez de Agosto	2813030	seguralmeida@etapanet.net
26	SEGURAZUAY CIA. LTDA.	1458	766	Av. De las Américas 16-10 y O. Cordero. Edif. Bellavista, 2do Piso	2835564	xsarmiento@segurazuay.com
27	SEQUIDAD CIA. LTDA.	2759	20001	Calle Guayas E/ Av. Pichincha y Amazonas Condominio Guayas Casa No. 4. P. Baja	2816764	jpcalderon@sequidad.com/cuenta@sequidad.com/info@sequidad.c
28	SERINCO AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A	4058	20044	Vía a Turi S/N a media cuadra de Hormipisos	2887083	galarzasan@hotmail.com
29	TARRAGONA S.A.	1448	426	Av. Fray Vicente Solano y Av. Del Estadio, Edif. CICA. 5to. Piso, Of. 516	2811947	tarrag@etapanet.net
30	VEGAMON S.A.	1444	364	Av. Primero de Mayo 3-47 entre Felipe II y Carlos V sector Tres Puentes	2814414	vegamon@vegamon.com
31	Z SEGUROS ASTEIN CIA. LTDA.	1441	281	Av. Primero de Mayo 3-47 entre Felipe II y Carlos V	2817849	p.vintimilla@gruposseguro.net
32	ZIONSEGUROS CIA. LTDA.	1451	532	Gran Colombia 21-251 y Unidad Nacional	2840501	zion@etapanet.net/dpauta@zionseguros.com mcordero@zionseguro

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Anexo No. 3 Veterinarias de la Ciudad de Cuenca

	Nombre	Descripción	Dirección	Teléfono
1	ÁLVAREZ ARIAS ENRIQUE DR. VET.	"EL CAMPO" Agroveterinaria. Emergencias en vacas, caballos, perros y gatos. Atención a domicilio.	Gral. Torres 5-12 y Calle Larga	2820285
2	ASERVET	Centro veterinario	Calle San Blas 2-70 y Tomás Ordóñez	2837337
3	AGROVET-A	Veterinario	Sta. Teresita 10-44 y Calle Larga	2832398
4	ANIMALANDIA	Pet shop, hospedaje, peluquería y accesorios.	Isabel La Católica L-41 y 12 de Octubre	2884535
5	CLINIVET	Emergencias veterinarias	Remigio Tamariz entre el Batán y Galápagos	2819307
6	CLÍNICA VETERINARIA ARCA DE NOÉ	Atención a domicilio y servicio de ambulancia.	Vargas Machuca 11-62 entre Lamar y Sangurima	2821400
7	COLITAS	Clínica veterinaria, accesorios, venta de mascotas.	Av. de las Américas y México frente a la gasolinera Primax (Sector Plaza de Toros – Crea	2818566
8	CLÍNICA VETERINARIA	Vacunación, desparasitación, hospitalización, cirugía, hospedaje, boutique, venta de mascotas, accesorios, alimentos, peluquería canina.	Remigio Crespo 7-126 y Guayas	2880738
9	CLÍNICA VETERINARIA LADRIDOS	Dra. Lorena Ortiz, vacunas, desparasitación, cirugía, hospitalización, hospedaje, peluquería, accesorios para su mascota.	Av. de las Américas y El Tablón (esq.)	4087965
10	CLÍNICA VETERINARIA MORA	Radiología, electrocardiología, ginecología, ecografía, fisioterapia, rehabilitación.	Av. Huayna Cápac y Pachacámac (esq.)	2804962 - 2801771 - 2863209

11	CLÍNICA VETERINARIA PATAS	Dr. Gino Espinoza, consultas a domicilio, cirugías, hospitalización, vacunas, desparasitación, peluquería canina, pet shop.	Av. Paseo de los Cañaris y Enrique Gil Gilbert	2807281
12	CLÍNICA VETERINARIA SANTA BARBARA	Dr. Oswaldo Martínez C., servicio a domicilio, consultas, vacunas, cirugías, hospitalización, hospedaje, peluquería canina.	Max Uhle 2-88 y Paseo de los Cañaris	2869345
13	CLÍNICA VETERINARIA TOMBAMBA	Clínica y cirugía general en pequeños animales, peluquería canina.	Pío Bravo 14-21 y Estévez de Toral	2829759
14	CLINICAN	Clínica de especialidades caninas y felinas.	Juan Iñiguez 1-23 y Remigio Crespo (Junto a la heladería Monte Bianco)	2817150 - 2885769
15	VETERINARIA ARIAS	Dr. Donato Arias / Ec. Isabel Idrovo	Gral. Escandón y R. Crespo (Feria libre)	2856128 - 2819026
16	CLÍNICA MUNDO VETERINARIO	Veterinaria	Jacinto Flores 2-06	2888494
17	CLÍNICA VETERINARIA GALARZA	Veterinaria	Manuel Vega 4-36 y Honorato Vásquez	2827464 - 2832490

Anexo No. 4 Información y Requisitos para la obtención de un Microcrédito



MICROCRÉDITO

Sujeto de crédito: Personas naturales o jurídicas, que tengan relación con actividades de producción, comercio o servicios.

Financiamiento:	Interés:	Montos:
Hasta el 100% del proyecto de la inversión a realizar.	Tasa del 11% para producción y 15% para comercio y servicios.	Hasta \$20.000
Plazo	Destino del crédito:	Garantía:
Hasta 5 años.	Capital de trabajo y de activos fijos.	Quirografaria (personal), prendaria o hipotecaria.

Sujetos de crédito:	Todas las personas naturales o jurídicas legalmente constituidas, que se encuentren relacionadas con la producción, comercio, o servicios.
Financiamiento:	Se financiará hasta el 100% del proyecto de inversión a realizarse.
Interés:	La tasa de interés será del 11% para producción y del 15% anual para el sector de comercio y servicio.
Monto:	Desde USD \$ 100 Hasta USD \$ 20.000
Plazo:	Hasta 5 años
Destino del crédito:	Capital de trabajo y activos fijos.
Garantía:	Quirografarias (personal) hasta USD \$ 15.000, Prendaria o Hipotecaria (Opcional) hasta USD \$ 20.000.

Requisitos para personas naturales

Requisitos Básicos

1. Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada de la Cédula de Ciudadanía vigente del solicitante, garante y cónyuges (si son casados).
2. Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada del certificado de votación del solicitante, garante y cónyuges (si son casados) del último proceso electoral.
3. Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano RISE del Solicitante.
4. Comprobante de pago de agua, luz, o teléfono o un documento que permita la verificación del domicilio con una validez de tres meses del solicitante y garante.
5. Original de Pro forma o cotizaciones verificables de casas comerciales o proveedores de las inversiones a realizar con el préstamo (Obligatorio cuando se realiza la adquisición de Activos Fijos e Inventario). En el caso de obras de infraestructura deberá presentarse el presupuesto de construcción.
6. Para créditos superiores a USD\$3.000: Copia legible del título de propiedad o pago del impuesto predial ó contrato de arrendamiento del lugar de la inversión o certificado actualizado de posesión o del trámite de adjudicación conferido por el Organismo Competente.

Documentos para Justificar Bienes y/o Ingresos

- Original del Certificado Laboral o el último rol de pagos no mayor a 30 días desde la emisión del solicitante y garante (no mayor a 30 días desde la emisión)/Debe registrar firma y sello de la Empresa.
- Copia legible de la Carta o recibo del Impuesto Predial o de las escrituras de los bienes del solicitante y garante.
- Copia legible de Matrícula de vehículos o Contrato de Compra Venta notariado del solicitante y garante.
- Copia legible de la Matrícula de la embarcación para pesca, emitida por la Capitanía del Puerto u Organismo Competente.

Documentos Adicionales

- Copia legible del documento de separación de bienes o disolución conyugal del solicitante y garante inscrita en el Registro Civil.
- "Original del Certificado de no adeudar o estar al día en los pagos (En otras Instituciones del Sistema Financiero) del solicitante, garante y cónyuges, (si es casado) para el caso de registrar deudas vencidas en el buró de crédito".
- Original de Calificación como Artesanos emitido por entidad reguladora correspondiente.
- Copia legible de Certificado actualizado de Vacunación contra la Fiebre Aftosa/Solo para ganado bovino existente declarado como activo en el Estado Financiero del solicitante.
- Copia legible del documento que lo acredite como Pescador Artesanal emitido por la Sub Secretaría de Recursos Pesqueros o la Federación Nacional de Pescadores Artesanales.

Requisitos para personas jurídicas

Requisitos Básicos

1. Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada de la Cédula de Ciudadanía vigente del (los) Representante(s) Legal(s).
2. Copia (B/N o a Color) legible y no deteriorada del certificado de votación del (los) Representante(s) Legal(s) del último proceso electoral.
3. Copia de la Escritura de Constitución de la Empresa.
4. Copia de los Estatutos de la Empresa.
5. Copia del Nombramiento actualizado debidamente inscrito, del o los Representantes Legales.
6. Copia legible del Registro Único de Contribuyentes RUC.
7. Comprobante de pago de agua, luz, o teléfono o un documento que permita la verificación domicilio con una validez de tres meses de la Empresa.
8. Copia de la Nomina de Accionistas del último ejercicio económico de la presentado a la Superintendencia de Compañías.
9. Certificado del IESS donde conste que las obligaciones patronales se encuentren al día.
10. Copia legible de la última Declaración del Impuesto a la Renta de la Empresa.
11. Copia legible de la última Declaración del IVA de la Empresa.
12. Original de Pro forma o cotizaciones verificables de casas comerciales o proveedores de las inversiones a realizar con el préstamo. En el caso de

obras de infraestructura deberá presentarse el presupuesto de construcción.
(Obligatorio cuando se adquisición de Activos Fijos e Inventario).

13. Copia de los Estados Financieros de los dos últimos ejercicios económicos, presentados al órgano de control.
14. Copia legible de permisos de funcionamiento.

Documentos Adicionales

1. Certificado actualizado de cumplimiento de obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías.
2. Original (es) o Copia (a) de Certificados Bancarios de la Empresa.
3. Original (es) o Copia (a) de Referencias Comerciales de la Empresa.
4. Original (es) o Copia (a) de Referencias proveedores de la Empresa.
5. Original del Certificado de no adeudar o estar al día en los pagos (En otras Instituciones del Sistema Financiero) de la Empresa.

Anexo No. 5 Resultados de las encuestas

Pregunta 1: ¿Tiene mascotas?

OPCIONES	NUMERO	PORCENTAJE
Perros	339	78.65%
Gatos	88	20.42%
Otros	4	0.93%
TOTAL	431	100%

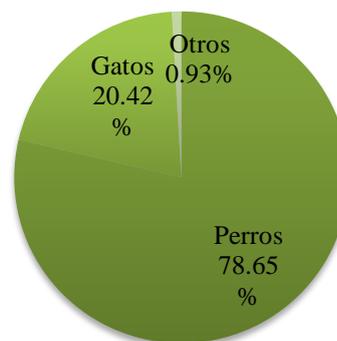
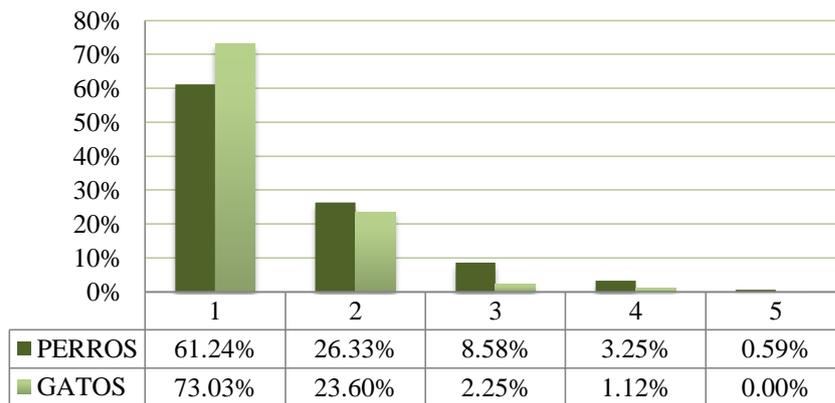


Tabla 23: Pregunta 1: ¿Tiene mascotas?

Pregunta 2: ¿Cuántas mascotas tiene?

Opciones	Perros	Porcentaje	Gatos	Porcentaje
1	207	61.24%	65	73.03%
2	89	26.33%	21	23.60%
3	29	8.58%	2	2.25%
4	11	3.25%	1	1.12%
5	2	0.59%	0	0.00%
TOTAL	338	100%	89	100%

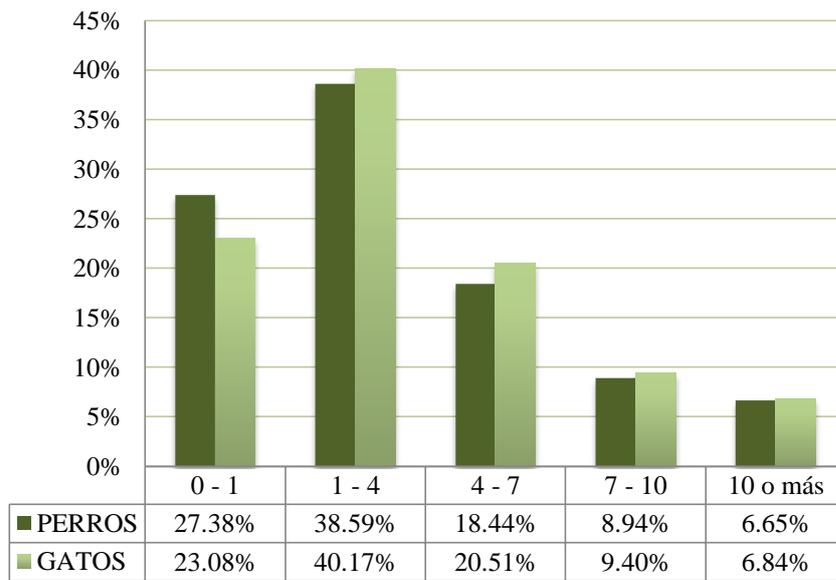
Tabla 24: Pregunta 2: ¿Cuántas mascotas tiene?



Pregunta 3: Indique el rango de edad que tienen sus mascotas

Rango de Edad (Años)	Perros		Gatos	
		%		%
0 - 1	144	27.38%	27	23.08%
1 - 4	203	38.59%	47	40.17%
4 - 7	97	18.44%	24	20.51%
7 - 10	47	8.94%	11	9.40%
10 o más	35	6.65%	8	6.84%
TOTAL	526	100.00%	117	100%

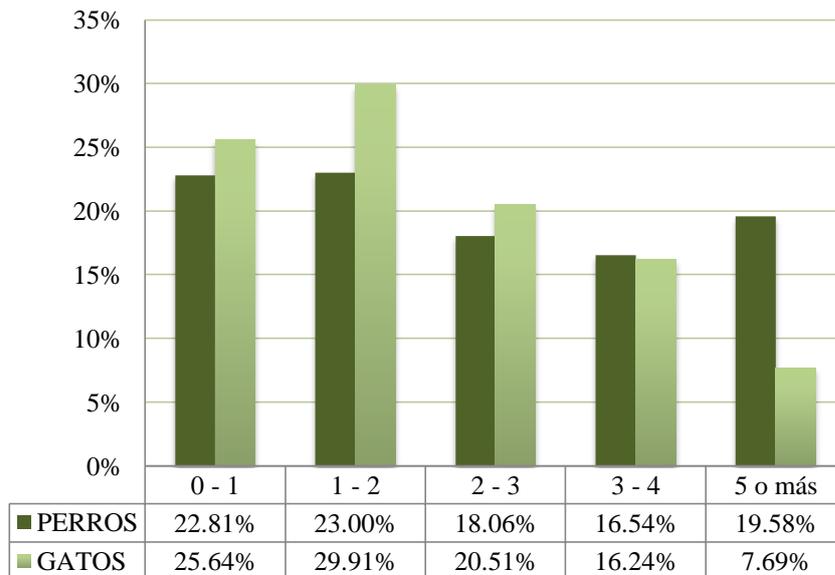
Tabla 25: Pregunta 3: Indique el rango de edad que tienen sus mascotas



Pregunta 4: ¿Con que frecuencia sus mascotas han necesitado de atención veterinaria?

Veces al año	Perros	%	Gatos	%
0 - 1	120	22.81%	30	25.64%
1 - 2	121	23.00%	35	29.91%
2 - 3	95	18.06%	24	20.51%
3 - 4	87	16.54%	19	16.24%
5 o más	103	19.58%	9	7.69%
TOTAL	526	100.00%	117	100.00%

Tabla 26: Pregunta 4: ¿Con que frecuencia sus mascotas han necesitado de atención veterinaria?



Análisis de las preguntas 3 y 4 de la encuesta para determinar la relación existente entre la edad de las mascotas y la frecuencia con que son llevadas a una clínica veterinaria.

		Edades					Total	
		0 a 1	1 a 4	4 a 7	7 a 10	>10		
Frecuencia	Perros	0 a 1	36	35	19	17	9	116
	1 a 2	17	60	23	7	14	121	
	2 a 3	23	40	22	8	2	95	
	3 a 4	17	40	16	11	1	85	
	>5	48	25	15	4	10	102	
	Total	141	200	95	47	36	519	

Tabla 27: Relación entre edad de las mascotas (Perros) y la frecuencia de visitas a la clínica veterinaria. Tabla realizada por los autores.

		Edades					Total	
		0 a 1	1 a 4	4 a 7	7 a 10	>10		
Frecuencia	Gatos	0 a 1	7	12	2	2	0	23
	1 a 2	9	12	9	2	0	32	
	2 a 3	4	11	5	2	0	22	
	3 a 4	3	3	9	4	0	19	
	>5	0	8	0	1	2	11	
	Total	23	46	25	11	2	107	

Tabla 28: Relación entre edad de las mascotas (Gatos) y la frecuencia de visitas a la clínica veterinaria. Tabla realizada por los autores.

Pregunta 5. ¿Estaría dispuesto a contratar un seguro para sus mascotas?

Opciones	Número	Porcentaje
Si	328	87.23%
No	48	12.77%
Total	376	100.00%

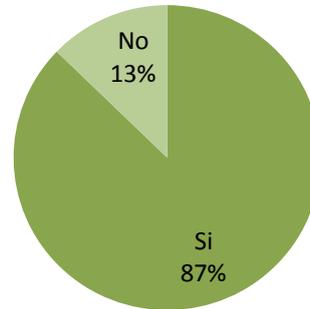


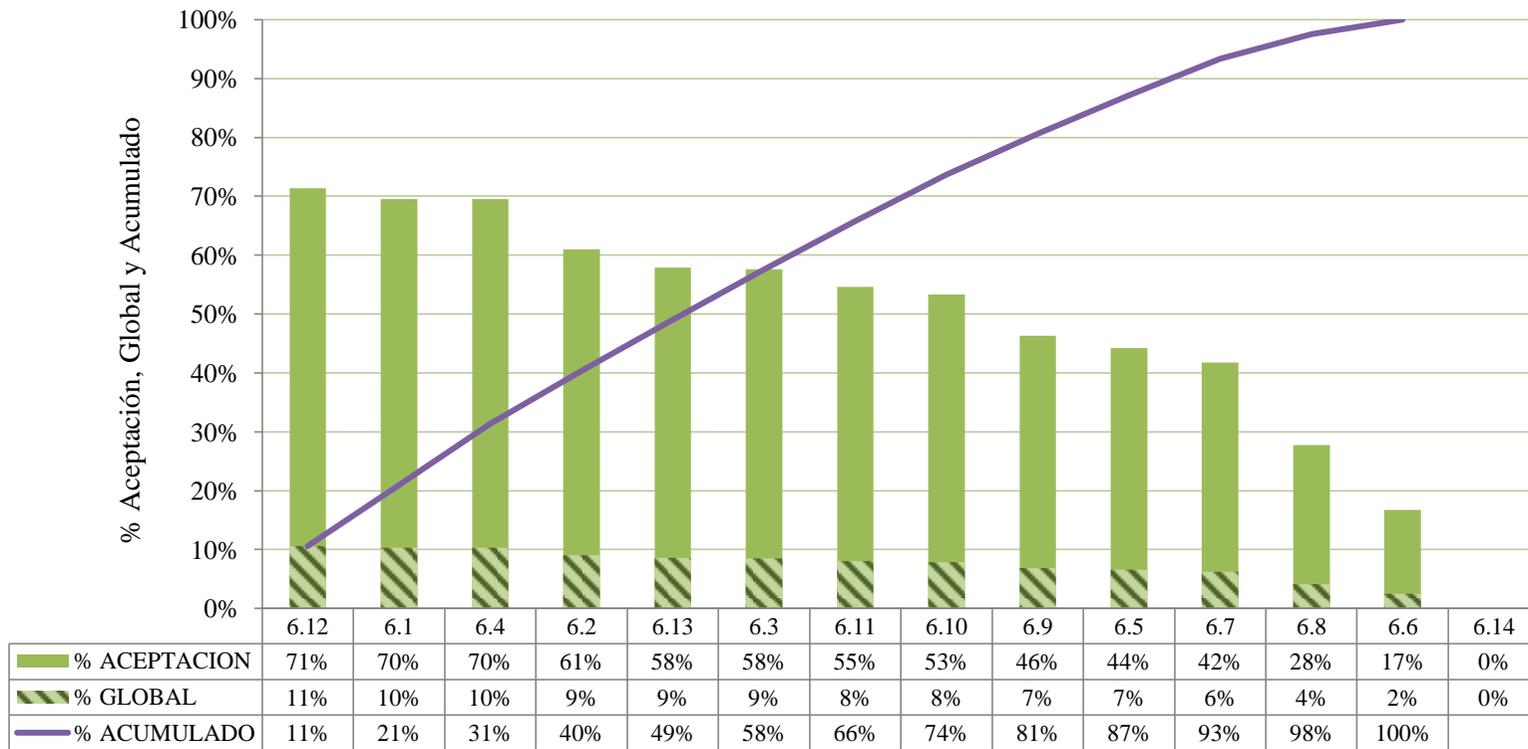
Tabla 29: Pregunta 5. ¿Estaría dispuesto a contratar un

Pregunta 6. ¿Cuales de los siguientes servicios le gustaría incluir en su póliza?

Servicios de la Póliza	# Personas Aceptación	% Aceptación	% Global
6.1	228	70%	10%
6.2	200	61%	9%
6.3	189	58%	9%
6.4	228	70%	10%
6.5	145	44%	7%
6.6	55	17%	2%
6.7	137	42%	6%
6.8	91	28%	4%
6.9	152	46%	7%
6.10	175	53%	8%
6.11	179	55%	8%
6.12	234	71%	11%
6.13	190	58%	9%
6.14	0	0%	0%

Tabla 30: Pregunta 6. ¿Cuales de los siguientes servicios le gustaría incluir en su póliza?

Servicios de la Poliza de Seguros - Pareto



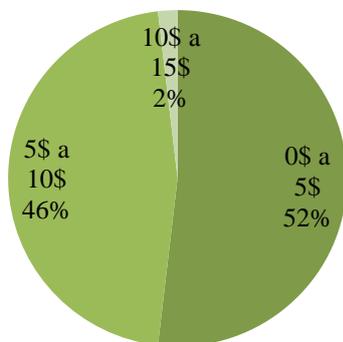
Opciones de cobertura de la póliza

Pregunta 7. De las siguientes opciones de planes de seguros ¿Cuál estaría dispuesto a contratar y el valor mensual que pagaría por el mismo, de acuerdo a las coberturas ofrecidas?

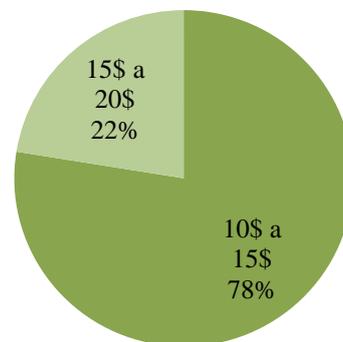
Monto en dólares \$	Seguro Accidentes	%	Seguro 1	%	Seguro2	%
0\$ a 5\$	28	51.85%	0	0.00%	0	0.00%
5\$ a 10\$	25	46.30%	0	0.00%	0	0.00%
10\$ a 15\$	1	1.85%	138	77.53%	0	0.00%
15\$ a 20\$	0	0.00%	40	22.47%	6	6.25%
20\$ a 25\$	0	0.00%	0	0.00%	90	93.75%
Total	54	100%	178	100%	96	100%

Tabla 31: Pregunta 7. De las siguientes opciones de planes de seguros ¿Cuál estaría dispuesto a contratar y el valor mensual que pagaría por el mismo, de acuerdo a las coberturas ofrecidas?

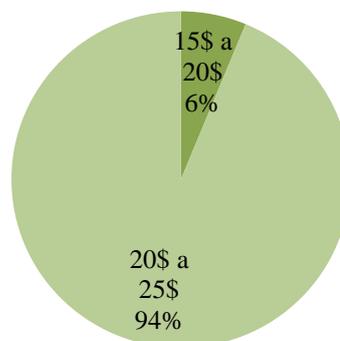
Seguro Accidentes



Seguro 1



Seguro2



	Personas	%
Seguro de accidentes	54	16.46%
Seguro 1	178	54.27%
Seguro 2	96	29.27%
TOTAL	328	100%

Preferencia Tipo de Seguro

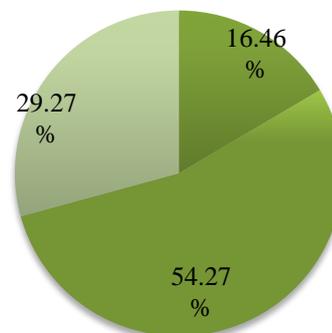


Tabla 32: Pregunta 7. De las siguientes opciones de planes de seguros ¿Cuál estaría dispuesto a contratar y el valor mensual que pagaría por el mismo, de acuerdo a las coberturas ofrecidas?

Pregunta 8. En caso de contratar el seguro ¿Como le gustaría realizar los pagos?

Tipos de Pago	Personas	%
Efectivo	145	44.21%
Cheque	23	7.01%
Tarjeta de Crédito	116	35.37%
Trasferencia Bancaria	44	13.41%
TOTAL	328	100%

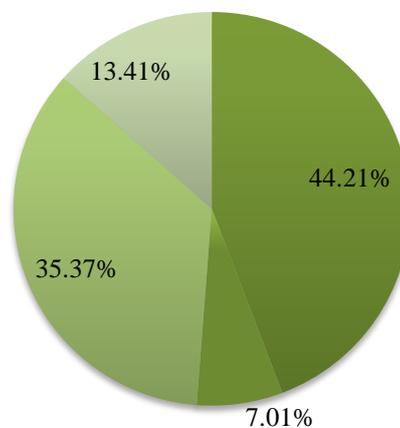
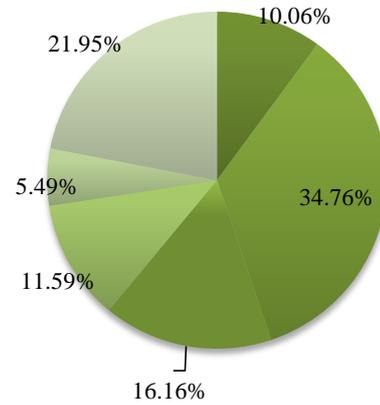


Tabla 33: Pregunta 8. En caso de contratar el seguro ¿Como le gustaría realizar los pagos?

Pregunta 9. De las siguientes opciones ¿Cuál sería la mejor localización para la atención a los clientes de la aseguradora de mascotas?

Localización	# Personas	%
Centro Histórico	33	10.06%
Av. Remigio Crespo	114	34.76%
Av. De las Américas	53	16.16%
Av. Paseo de los Cañarís	38	11.59%
Av. Huaynacapac	18	5.49%
Pagina Web	72	21.95%
TOTAL	328	100.00%



Anexo No. 6 Tabla de Amortización

Capital	\$ 3 952
Tasa de interés anual	15%
Periodos	60

Periodo	Interés	Capital	Pago	Saldo
1	49.40	44.62	\$ 94.01	\$ 3 907.19
2	48.84	45.17	\$ 94.01	\$ 3 862.02
3	48.28	45.74	\$ 94.01	\$ 3 816.28
4	47.70	46.31	\$ 94.01	\$ 3 769.97
5	47.12	46.89	\$ 94.01	\$ 3 723.08
6	46.54	47.47	\$ 94.01	\$ 3 675.61
7	45.95	48.07	\$ 94.01	\$ 3 627.54
8	45.34	48.67	\$ 94.01	\$ 3 578.87
9	44.74	49.28	\$ 94.01	\$ 3 529.59
10	44.12	49.89	\$ 94.01	\$ 3 479.70
11	43.50	50.52	\$ 94.01	\$ 3 429.18
12	42.86	51.15	\$ 94.01	\$ 3 378.03
13	42.23	51.79	\$ 94.01	\$ 3 326.25
14	41.58	52.44	\$ 94.01	\$ 3 273.81
15	40.92	53.09	\$ 94.01	\$ 3 220.72
16	40.26	53.75	\$ 94.01	\$ 3 166.97
17	39.59	54.43	\$ 94.01	\$ 3 112.54
18	38.91	55.11	\$ 94.01	\$ 3 057.43
19	38.22	55.80	\$ 94.01	\$ 3 001.64
20	37.52	56.49	\$ 94.01	\$ 2 945.15
21	36.81	57.20	\$ 94.01	\$ 2 887.95
22	36.10	57.91	\$ 94.01	\$ 2 830.03
23	35.38	58.64	\$ 94.01	\$ 2 771.40
24	34.64	59.37	\$ 94.01	\$ 2 712.02
25	33.90	60.11	\$ 94.01	\$ 2 651.91
26	33.15	60.86	\$ 94.01	\$ 2 591.05
27	32.39	61.63	\$ 94.01	\$ 2 529.42
28	31.62	62.40	\$ 94.01	\$ 2 467.03
29	30.84	63.18	\$ 94.01	\$ 2 403.85
30	30.05	63.97	\$ 94.01	\$ 2 339.89
31	29.25	64.76	\$ 94.01	\$ 2 275.12
32	28.44	65.57	\$ 94.01	\$ 2 209.55
33	27.62	66.39	\$ 94.01	\$ 2 143.15
34	26.79	67.22	\$ 94.01	\$ 2 075.93
35	25.95	68.06	\$ 94.01	\$ 2 007.87
36	25.10	68.91	\$ 94.01	\$ 1 938.95

Periodo	Interés	Capital	Pago	Saldo
37	24.24	69.78	\$ 94.01	\$ 1 869.17
38	23.36	70.65	\$ 94.01	\$ 1 798.53
39	22.48	71.53	\$ 94.01	\$ 1 726.99
40	21.59	72.43	\$ 94.01	\$ 1 654.57
41	20.68	73.33	\$ 94.01	\$ 1 581.24
42	19.77	74.25	\$ 94.01	\$ 1 506.99
43	18.84	75.18	\$ 94.01	\$ 1 431.81
44	17.90	76.12	\$ 94.01	\$ 1 355.70
45	16.95	77.07	\$ 94.01	\$ 1 278.63
46	15.98	78.03	\$ 94.01	\$ 1 200.60
47	15.01	79.01	\$ 94.01	\$ 1 121.60
48	14.02	79.99	\$ 94.01	\$ 1 041.60
49	13.02	80.99	\$ 94.01	\$ 960.61
50	12.01	82.01	\$ 94.01	\$ 878.60
51	10.98	83.03	\$ 94.01	\$ 795.57
52	9.94	84.07	\$ 94.01	\$ 711.50
53	8.89	85.12	\$ 94.01	\$ 626.38
54	7.83	86.18	\$ 94.01	\$ 540.20
55	6.75	87.26	\$ 94.01	\$ 452.94
56	5.66	88.35	\$ 94.01	\$ 364.59
57	4.56	89.46	\$ 94.01	\$ 275.13
58	3.44	90.57	\$ 94.01	\$ 184.56
59	2.31	91.71	\$ 94.01	\$ 92.85
60	1.16	92.85	\$ 94.01	\$ (0.00)

Tabla 34: Tabla de amortización mensual. Elaborada por los autores

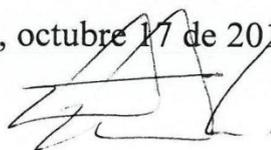
Suma de Interés (Anual)	
Periodo 1 - 12	554.39
Periodo 13 - 24	462.15
Periodo 25 - 36	355.08
Periodo 37 - 48	230.81
Periodo 49 - 60	86.56
TOTAL	1 688.99

Tabla 35: Intereses anuales. Tabla elaborada por los autores

**DOCTOR ROMEL MACHADO CLAVIJO,
SECRETARIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACION
DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY,
CERTIFICA:**

Que, el H. Consejo de Facultad en sesión del 9 de octubre de 2012, conoció la petición de la señorita **Andrea Estefanía Arteaga Delgado** (código 43699) y del señor **Vicente Mauricio Jaramillo Chica** (código 41208), que, previa la obtención del Grado de Ingeniero Comercial, denuncian el tema de monografía denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGUROS PARA MASCOTAS EN LA CIUDAD DE CUENCA PARA EL PERIODO 2012-2016”**. El Consejo aprueba la denuncia y designa como Director a la ingeniera Hortensia Ordóñez Romero y como miembro del Tribunal Examinador al ingeniero Hernán Coellar Espinoza. De conformidad a las disposiciones reglamentarias los denunciados deberán presentar su trabajo de graduación en un plazo máximo de **TRES MESES** contados a partir de la fecha de aprobación de la denuncia, esto es hasta el 9 de enero de 2013.

Cuenca, octubre 17 de 2012



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA



Cuenca, 29 de agosto del 2012.

Ingeniero.
Oswaldo Merchán Manzano.
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración.

De nuestra consideración:

Nosotros, ANDREA ESTEFANIA ARTEAGA DELGADO con código 43699 Y VICENTE MAURICIO JARAMILLO CHICA con código 41208, estudiantes de la Escuela de Administración de Empresas, solicitamos a usted de la manera más respetuosa y por su intermedio al Honorable Consejo de Facultad, se sirvan revisar el diseño de monografía titulado "Estudio de Factibilidad para la implementación de una Compañía de Seguros para mascotas en la ciudad de Cuenca para el periodo 2012 - 2016" previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial.

Nos permitimos sugerir el nombre de la Mg. Ximena Peraita Vallejo , como directora por cuanto nos ha asesorado en la elaboración del presente esquema y además contamos con su aceptación.

Por la favorable acogida que se sirva a la presente, suscribo de usted.

Atentamente;

Andrea Arteaga D.
0104793054

Mauricio Jaramillo C.
0103230405

Empresario, sala de 25 x 50, en su área N° 0543350
De 6:15 a 6:45 pm.

Cuenca, 29 de Agosto de 2012

Señor Ingeniero

Oswaldo Merchán Manzano

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

Ciudad.

De mi consideración:

Por medio del presente, me permito comunicar que he procedido a revisar el Diseño de la Monografía de los egresados de la Facultad, Señorita ANDREA ESTEFANÍA ARTEAGA DELGADO, y VICENTE MAURICIO JARAMILLO CHICA, egresados de la escuela de Administración de Empresas, cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA COMPAÑÍA DE SEGUROS PARA MASCOTAS EN LA CIUDAD DE CUENCA PARA EL PERÍODO 2012 – 2016", como requisito previo a la obtención del Título de Ingenieros Comerciales, al respecto debo manifestar que:

1. El contenido propone un trabajo de investigación objetivo y coherente sobre el estudio de factibilidad para la implementación de una compañía de seguros para mascotas en la ciudad de Cuenca, con un enfoque teórico que corresponde a la especialidad.
2. El diseño cumple con los requisitos metodológicos básicos exigidos por la Facultad, en cuanto a la descripción del objeto de estudio, justificación, formulación de los problemas, objetivos, marco teórico, esquema tentativo, cronograma y bibliografía necesaria para el desarrollo de la monografía.

Por las consideraciones anotadas, se emite un informe favorable y salvo su mejor criterio, se recomienda su aprobación.

Atentamente,



Mst. Ximena Peralta Vallejo



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Administración de Empresas

“Estudio de factibilidad para la implementación de una compañía de seguros para mascotas
en la ciudad de Cuenca. Período 2012 – 2016”

Diseño de Monografía previo a la obtención del título de
Ingeniero Comercial

Autores:

Andrea Arteaga Delgado

Mauricio Jaramillo Chica

Directora:

Mg. Ximena Peralta Vallejo

Cuenca, Ecuador

2012

TEMA: “Estudio de factibilidad para la implementación de una compañía de seguros para mascotas en la ciudad de Cuenca. Período: 2012 – 2016”

DISEÑO

1. INTRODUCCIÓN

Dentro del marco nacional, el mercado de seguros se ha desarrollado durante los últimos años, evidenciando valores positivos en las tasas de crecimiento de las primas. De acuerdo con información proporcionada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, la evolución de esta actividad podrá mejorar al considerar la incursión en nuevas alternativas, tales como micro seguros y seguros agrícolas, siempre que sean “debidamente analizados previo a su establecimiento y oferta de tal manera que su implementación agregue valor a dichas empresas.”¹

Este trabajo de investigación consiste en el análisis de cuán factible es la implementación de una empresa dedicada a la venta de seguros veterinarios para mascotas en la ciudad de Cuenca. Como resultado de una investigación preliminar se ha determinado que este tipo de servicios no es comúnmente ofrecido en la ciudad y que no existe una empresa cuya actividad sea exclusivamente la venta de este tipo de seguros, siendo un proyecto innovador, que en el mercado tiene competencia indirecta.

¹ “Nivel de Profundización de Servicios – Industria de Seguros” Período Diciembre 2010 – Diciembre 2011. Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, Dirección Nacional de Estudios, SUBDIRECCIÓN DE ESTUDIOS

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA



La ciudad de Cuenca, al igual que otras alrededor del mundo, han cambiado a lo largo del tiempo, uno de los cambios más visibles es la disminución del número de miembros que forman una familia. Como consecuencia, los padres de familia adquieren mascotas para acompañar a los niños durante su infancia; cuando éstos crecen y abandonan el hogar, son las mascotas quienes permanecen junto a ellos. Por esto, los animales domésticos han pasado a ser considerados parte de la familia.

Debido al vínculo que se genera entre propietarios y mascotas es necesaria la creación de un servicio equivalente al seguro médico que tenemos las personas, esto permitirá a los propietarios tener mayor tranquilidad al saber que estos animales tienen asegurado un tratamiento veterinario.

Desde un punto de vista económico, el crecimiento de la demanda de seguros está ligado al crecimiento del PIB del país. Como se mencionó anteriormente, en el Ecuador este mercado ha presentado una evolución permanente, siendo en el 2011 el ramo de las primas de seguros generales el de mayor crecimiento. Ante la necesidad de diversificar la oferta de estos seguros, la oferta de seguros para mascotas es una alternativa novedosa a nivel nacional.

En el caso de países desarrollados este tipo de seguros son obligatorios ya que protegen a los propietarios de los animales contra los gastos asociados al servicio veterinario: consulta, exámenes, tratamientos, hospitalización, etc. También existen otro tipo de seguros que cubren por ejemplo daños a terceros o robo de la mascota.

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Objetivo General:

Determinar la factibilidad para la implementación de una empresa de seguros para mascotas en la ciudad de Cuenca.

Objetivos Específicos:

- Determinar por medio del estudio de mercado, la oferta, la demanda del producto, las características del mismo, los precios y los canales de distribución a utilizar.
- Determinar la localización y tamaño óptimos del proyecto, así como los procesos, los recursos requeridos por el mismo.
- Determinar el marco legal y administrativo que permitirán para la implementación de este proyecto.
- Desarrollar el análisis económico y financiero, para determinar la factibilidad de implementación del mismo, así como la evaluación financiera respectiva a través de los distintos métodos VAN, TIR, PAYBACK, Análisis de Sensibilidad entre otros.

4. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Criterio Académico: Al desarrollar este trabajo podemos revisar y ampliar conceptos de gestión adquiridos en las aulas universitarias, durante el transcurso de la carrera de Administración de Empresas.

Criterio Institucional: Por medio de esta investigación los alumnos encargados de desarrollarla podremos adquirir el título de Ingenieros Comerciales.



Criterio Personal: Por medio de este trabajo se podrá poner en práctica los conocimientos adquiridos durante estos años en las aulas de clase. Adicionalmente, de obtener un resultado favorable del estudio, éste podrá ser ejecutado e implementado en el mercado de bienes y servicios de Cuenca.

5. ALCANCE

Este estudio se limita a determinar la factibilidad para la implementación de una empresa de seguros para mascotas, en la ciudad de Cuenca, en el periodo 2012–2016.

6. LIMITACIONES

Este proyecto se verá limitado en cuanto a la información histórica disponible, pues se trata de un servicio altamente innovador en la ciudad de Cuenca.

7. MARCO TEÓRICO

Para el desarrollo de este proyecto se debe tener claro la teoría que respaldará el mismo, partiendo de los conceptos principales sobre el tema a abordar. Estos conceptos se detallan a continuación:

Seguro: Es un contrato en el cual intervienen tres sujetos: el asegurador que es la Compañía de Seguros, el asegurado es la persona natural o jurídica titular del objeto

del contrato, y el beneficiario que es la persona designada en la póliza como titular de los derechos establecidos en el contrato.²

Los elementos del contrato de seguro son el interés asegurable, que consiste en el valor de un bien que se encuentra bajo amenaza de un riesgo; el riesgo asegurable es la posibilidad de que un evento negativo ocurra, sin este riesgo no existirían los seguros. La prima es el valor que recibe la aseguradora del asegurado a cambio del riesgo asumido por esta y genera la obligación de responder ante un evento negativo, está en función de la duración del seguro, la indemnización pactada y la probabilidad de ocurrencia.³

El esquema de este estudio se va a realizar principalmente bajo la propuesta de Gabriel Baca Urbina⁴ para la evaluación de proyectos, donde se determinan cuatro grandes apartados que se organizan de forma secuencial e interdependiente. Adicionalmente se realizará un capítulo inicial, previo al desarrollo de la investigación propiamente dicha, donde constan la introducción y el marco de desarrollo⁵.

A continuación se desarrollará el estudio de mercado, entendiéndose que mercado es “el área donde confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”⁶. Al haber cuatro

² LOS SEGUROS Y LA NORMATIVA EN EL ECUADOR.pdf, Pág. 1, archivo proporcionado por el “Centro de Documentación y Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros”

³ LOS SEGUROS Y LA NORMATIVA EN EL ECUADOR.pdf, Pág. 4, archivo proporcionado por el “Centro de Documentación y Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros”

⁴ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010.

⁵ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 5

⁶ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 12



variables en el análisis de mercado se debe analizar cada una de ellas en el desarrollo del proyecto, adicionalmente se debe estudiar la comercialización del producto.

- *Análisis del Producto:* Se realiza una descripción exacta del producto o los productos que se pretenda elaborar.⁷
- *Análisis de la Demanda:* “Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.”⁸
Se emplearán fuentes primarias y secundarias para la recopilación de información.
- *Análisis de la Oferta:* “Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.”⁹
- *Demanda Potencial Insatisfecha:* “Cantidad de bienes y servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.”¹⁰
- *Análisis de los Precios:* “Cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.”¹¹
- *Comercialización del Producto:* “Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.”¹²

⁷ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 14

⁸ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 15

⁹ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 41

¹⁰ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 43

¹¹ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 44

El siguiente apartado consiste en el estudio técnico. En esta parte se deben determinar el tamaño óptimo, que corresponde al número de pólizas vendidas en un periodo determinado; la localización e ingeniería del proyecto, esta última consiste en determinar los procesos del servicio que se brindará, y por último la organización de los recursos, que describe las características de la administración que será empleada en la aseguradora.

- *Tamaño del proyecto:* Se deben considerar factores como la demanda, los suministros e insumos, la tecnología y los equipos, el financiamiento, y la organización.¹³
- *Localización óptima:* "Es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)."¹⁴
- *Proceso de producción:* Es el "procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de los insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura."¹⁵
- *Ingeniería del Proyecto:* "Resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta."¹⁶

En el siguiente apartado se abordará un análisis de la estructura administrativa y de la normativa legal que rige para las aseguradoras en el país, así como los

¹² BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 48

¹³ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 84

¹⁴ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 86

¹⁵ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 89

¹⁶ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 89



requerimientos necesarios para la constitución de la empresa, debido a que “en toda nación existe una constitución o su equivalente que rige los actos tanto del gobierno en el poder como de las instituciones y los individuos. A esta norma le siguen una serie de códigos de la más diversa índole, como el fiscal, sanitario, civil y penal; finalmente existe una serie de reglamentos de carácter local o regional, casi siempre sobre los mismos aspectos.”¹⁷

Finalmente, se incluirá el estudio económico – financiero, que recopila y asocia la información obtenida en los capítulos anteriores pues, en base a ellos, se determinan los diferentes ingresos, costos y gastos en que se incurrirá al poner en marcha el proyecto. En esta sección también se determina el capital de trabajo, el punto de equilibrio, los estados financieros proyectados y las fuentes de financiamiento. La información generada permite llegar finalmente al flujo de efectivo del proyecto, de esta información se realiza el estudio financiero, que utiliza instrumentos que permiten determinar la factibilidad del proyecto.

- *Inversiones:* “Pueden ser vistas como la dedicación de recursos que esperamos nos proporcionen beneficios o flujos de efectivo, durante un periodo razonable de tiempo. Las inversiones son recursos destinados a la producción de bienes y/o servicios a través de un proceso de producción.”¹⁸
- *Capital de Trabajo:* “Es todo lo necesario para cubrir los gastos que se presentan desde el momento en que se inicia la operación hasta el

¹⁷ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 103

¹⁸ VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006. Pág. 76

momento en que se recibe el primer dólar por concepto de las ventas.”¹⁹

- *Financiamiento*: “Es la búsqueda de fuentes financieras para obtener fondos en ventajosas condiciones de plazos e intereses, con la finalidad de utilizar durante el proceso de implementación y puesta en marcha del proyecto.”²⁰
- *Ingresos*: “Los ingresos provendrán de la ventas de los bienes y/o servicios del proyecto.”²¹
- *Egresos*: “Aquellos desembolsos de dinero que deben realizarse para que pueda cumplirse de forma normal el proceso de producción de los bienes o servicios del proyecto.”²²
- *Costos*: “Son los valores, reales o contables, que debe incurrir el proyecto para ejecutar un ciclo productivo.”²³
- *Gastos*: “Son los valores reales o contables, en los que debe incurrir el proyecto para apoyar el proceso de producción, sin que formen parte integral del mismo.”²⁴
- *Valor Presente Neto (VPN o VAN)*: “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los

¹⁹VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006. Pág. 78

²⁰VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006. Pág. 80

²¹VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006. Pág. 83

²²VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006. Pág. 83

²³VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006. Pág. 84

²⁴VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006. Pág. 84

desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en ese momento o tiempo cero.”²⁵

- *Tasa interna de rendimiento:* “es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.”²⁶
- *Plazo de recuperación o PAYBACK:* “Se define como el tiempo necesario para recuperar el dinero invertido en la inversión. Es decir, el momento en el tiempo en el que el saldo acumulado de todos los flujos netos de caja pasa a ser positivo.”²⁷
- *Análisis de sensibilidad:* “Procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto.”²⁸

8. METODOLOGÍA

Se utilizará el método deductivo ya que el producto que se pretende implementar es relativamente nuevo en la sociedad de Cuenca y no existe información histórica. Con esta finalidad se realizarán encuestas que permitan conocer los gustos y preferencias de los cuencanos con respecto al tipo de mascotas que tienen y las características de éstas. También la predisposición de los propietarios a contratar el servicio, los beneficios que desean se incluya en éste y los

²⁵ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 182

²⁶ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 184

²⁷ LÓPEZ LÓPEZ, MARÍA DOLORES. Fundamentos de Economía, Empresa, Derecho, Administración y Metodología de la investigación aplicada a la RSC/ Gesbiblo, S. L. España. 2 ed. 2010. Pág. 94

²⁸ BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010. Pág. 191

precios que están dispuestos a pagar. Posteriormente se analizará esta información para analizar la viabilidad de este proyecto.

En síntesis el diseño metodológico a aplicar comprenderá:

- a) La recolección y procesamiento de la información
- b) Análisis y propuesta
- c) Redacción del texto de la tesis

9. ESQUEMA TENTATIVO

1. GENERALIDADES

- 1.1. Los seguros en el Ecuador
- 1.2. Fundamentación teórica

2. ESTUDIO DE MERCADO

- 2.1. Análisis de Producto
- 2.2. Análisis de Demanda
- 2.3. Análisis de Competencia
- 2.4. Análisis de Precio
- 2.5. Análisis de Comercialización

3. ESTUDIO TECNICO

- 3.1. Análisis de la Localización
- 3.2. Análisis del Tamaño
- 3.3. Análisis de los Recursos
- 3.4. Análisis del Proceso de Producción

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO – LEGAL

- 4.1. Estructura organizacional
- 4.2. Constitución de la compañía
- 4.3. Permisos y trámites de funcionamiento

5. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

- 5.1. Análisis de Inversiones
- 5.2. Análisis de Financiamiento
- 5.3. Análisis de Ingresos
- 5.4. Análisis de Egresos
- 5.5. Flujos de efectivo
- 5.6. Evaluación financiera
 - 5.6.1. VAN
 - 5.6.2. TIR
 - 5.6.3. PAYBACK
 - 5.6.4. Análisis de sensibilidad

10. CRONOGRAMA



Tema / Semana	Mes 1				Mes 2			
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8
CAPÍTULO 1: Generalidades	x							
CAPÍTULO 2: Estudio de Mercado	x	x						
CAPÍTULO 3: Estudio Técnico		x	x					
CAPÍTULO 4: Estudio Administrativo – Legal			x	x				
CAPÍTULO 5: Estudio Económico – Financiero				x	x			
Revisión del Primer Borrador					x			
Revisión Final						x		

11. BIBLIOGRAFIA

- BACA URBINA, GABRIEL. Evaluación de proyectos/ McGraw-Hill. México D.F. 6 ed. 2010.
- VANEGAS MANZANO, PAUL. Formulación de Pequeños Proyectos Rurales/ Artes Gráficas Patria. Cuenca. 1 ed. 2006.
- LOS SEGUROS Y LA NORMATIVA EN EL ECUADOR.pdf, Pág. 4, archivo proporcionado por el “Centro de Documentación y Biblioteca de la Superintendencia de Bancos y Seguros”
- TRESPALACIOS, Juan. VASQUEZ, Rodolfo. BELLO, Laurentino. Investigación de mercados/ Thompson Editoras. España. 2005
- BEASLEY, S., BRIGHAM E., Fundamentos de Administración Financiera / CENGAGE Learning. México D.F. 14 ed. 2009