



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

TIPO: Proyecto de Investigación

Previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN BRÓKER DE SEGUROS ESPECIALIZADO EN LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA QUE PROMUEVE LA DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN Y PROYECTOS DEL GADM DE RIOBAMBA, EN EL AÑO 2018.

AUTORA:

BELTRAN FREIRE DIANA ISABEL

RIOBAMBA – ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de titulación ha sido desarrollado por la Srta. Diana Isabel Beltrán Freire, quien ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

Lcdo. Ana Cecilia Andrade Martínez

DIRECTORA

Dra. Nataly del Rocío Torres Peñafiel

MIEMBRO

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, Diana Isabel Beltrán Freire, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.

Riobamba, 23 de abril del 2018

Diana Isabel Beltrán Freire

C.C:1723238364

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación primero a Dios por darme la vida, a mis padres Carmen y César que han sido mi pilar fundamental para alcanzar mis metas profesionales, a mi hermana Evelyn quien a pesar de las adversidades siempre ha estado a mi lado y ser mi fiel compañera de vida.

Diana Isabel Beltrán Freire

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por haberme dado la sabiduría el valor y el coraje para no desmayar estando sola y cumplir con las metas que me he propuesto, a mis amigos que estuvieron ahí cuando más los necesite, mis tutoras de tesis que desinteresadamente me guiaron en el desarrollo del proyecto brindándome su tiempo y conocimientos.

Diana Isabel Beltrán Freire

ÍNDICE DE CONTENIDO

Portada	i
Certificación del tribunal	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice de contenido	vi
Índice de tablas	ix
Índice de figuras.....	x
Índice de anexos.....	xi
Resumen.....	xii
Abstract.....	xiii
Introducción	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.....	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1 Formulación del problema	4
1.1.2 Delimitación del problema.....	4
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:.....	4
1.3 OBJETIVOS	5
1.3.1 Objetivo General:.....	5
1.3.1 Objetivos Específicos:	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL.....	6
2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS.....	6
2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	9
2.2.1 Bróker de seguros en el Ecuador	9
2.2.2 Bróker	9
2.2.3 Seguros.....	13
2.2.4 Pólizas de seguros	15
2.2.5 Riesgos.....	15
2.2.6 Reaseguro.....	18
2.2.7 Prima.....	18
2.2.8 Exportación.....	20

2.3	MARCO CONCEPTUAL.....	26
2.3.1	Economía Popular y Solidaria	26
2.3.2	Principios de la economía popular y solidaria EPS	26
2.3.3	La empresa de seguros	29
2.4	IDEA A DEFENDER	29
2.5	VARIABLES	30
2.5.1	Variable independiente	30
2.5.2	Variable dependiente	30
	CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	31
3.1	MÉTODOS INVESTIGATIVOS	31
3.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA.....	31
3.2.1	Método de inducción-deducción.....	32
3.3	MÉTODOS EMPÍRICOS	33
3.4	INSTRUMENTOS.....	34
3.5	POBLACIÓN.....	34
3.6	INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	35
3.7	FORMATO DE LA ENCUESTA.....	36
3.8	INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA.....	38
3.9	SÍNTESIS GENERAL DE LOS RESULTADOS	48
3.10	VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER.....	49
	CAPÍTULO V: MARCO PROPOSITIVO.....	50
4.1	BASE LEGAL DE CONSTITUCIÓN.....	50
4.1.1	Constitución de la empresa	50
4.1.2	Denominación Social	50
4.1.3	Capital social.....	50
4.2	LOCALIZACIÓN	50
4.2.1	Macro localización.....	51
4.2.2	Micro localización	51
4.3	ADMINISTRATIVO	53
4.3.1	La empresa	53
4.3.2	Titularidad de la empresa.....	53
4.3.3	Base filosófica de la empresa.....	54
4.3.4	Estrategias empresariales	54
4.3.5	Principios y valores del bróker	57

4.3.6	La organización.....	60
4.4	FINANCIERO.....	65
4.4.1	Inversión	65
4.4.1	Activos fijos	65
4.4.2	Activos diferidos.....	66
4.4.3	Inversiones en capital de trabajo.....	67
4.4.4	Resumen general de los activos	72
4.4.5	Financiamiento.....	73
4.4.6	Depreciación de activos	74
4.4.7	Ventas de los seguros.....	75
4.4.8	Estado de resultados.....	75
4.4.9	Flujo de caja.....	76
4.4.10	Balance inicial.....	78
4.4.11	Balance general.....	79
4.4.12	Evaluación financiera	80
4.5	CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO GENERAL.....	82
	CONCLUSIONES	83
	RECOMENDACIONES.....	84
	BIBLIOGRAFÍA	85
	ANEXOS	¡Error! Marcador no definido.

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1:	Actividades	38
Tabla 2:	Exportado o ha trasladado.....	39
Tabla 3:	Lugar que envió los productos.....	40
Tabla 4:	Ha tenido inconvenientes al momento de trasladar sus productos de un lugar a otro	41
Tabla 5:	Ha contratado un seguro para sus productos	42
Tabla 6:	¿Conoce usted sobre los brókers de seguros?.....	43
Tabla 7:	Qué bróker contrato para asegurar sus productos.....	44
Tabla 8:	¿Le gustaría contar con un seguro especializado para sus productos?	45
Tabla 9:	¿Estaría de acuerdo que se cree un intermediario (bróker) de seguros para exportar sus productos de Economía Popular y Solidaria?.....	46
Tabla 10:	¿Estaría dispuesto a contratar un bróker especializado que investigue un seguro para la exportación de su producto?.....	47
Tabla 11:	Distribución áreas del bróker por m ²	52
Tabla 12:	Análisis FODA	55
Tabla 13:	Perfil para el puesto de Gerente General	62
Tabla 14:	Perfil para el puesto de secretaria-contadora	63
Tabla 15:	Perfil para el puesto de trabajo de Asesor de seguros.....	64
Tabla 16:	Muebles de oficina.....	65
Tabla 17:	Equipo de computación	66
Tabla 18:	Inversión activos fijos	66
Tabla 19:	Gasto de constitución del bróker	67
Tabla 20:	Suministros de oficina	67
Tabla 21:	Suministros de limpieza.....	68
Tabla 22:	Servicios básicos	68
Tabla 23:	Arriendo de local	69
Tabla 24:	Sueldos y salarios.....	69
Tabla 25:	Rol de pago aporte mensual.....	70
Tabla 26:	Rol de pagos porte anual.....	71
Tabla 27:	Total inversión capital de trabajo.....	72
Tabla 28:	Resumen general de activos.....	73

Tabla 29: Financiamiento total	74
Tabla 30: Aporte de los socios	74
Tabla 31: Depreciación de activos	74
Tabla 32: Proyección venta de seguros	75
Tabla 33: Estado de resultados.....	76
Tabla 34: Flujo de caja.....	77
Tabla 35: Balance inicial.....	78
Tabla 36: Balance general.....	79
Tabla 37: Valor actual neto	81
Tabla 38: Tasa interna de retorno	81
Tabla 39: Análisis costo beneficio	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Como se calcula la prima de seguros	19
Figura 2: Fórmula para el cálculo de la prima pura	19
Figura 3: Registro de exportadores en el Ecuapass	22
Figura 4: Trámite de declaración juramentada de origen (DJO).....	23
Figura 5: Organismos que intervienen en una operación de exportaciones	24
Figura 6: Documentos digitales que acompañan a la Dae.....	25
Figura 7: Requisitos que debe contemplar una cotización	25
Figura 8: Organizaciones EPS Y SFPS Sociedades de Capitales	27
Figura 9: Actividades	38
Figura 10: Exportado o trasladado	39
Figura 11: Lugar que envió los productos	40
Figura 12: Ha tenido inconvenientes al momento de trasladar sus productos de un lugar a otro	41
Figura 13: Ha contratado un seguro para sus productos	42
Figura 14: ¿Conoce usted sobre los brókers de seguros?	43
Figura 15: Qué aseguradora contrato para asegurar sus productos	44
Figura 16: ¿Le gustaría contar con un seguro especializado para sus productos?	45
Figura 17: ¿Estaría de acuerdo que se cree un intermediario (bróker) de seguros para exportar sus productos de Economía Popular y Solidaria?.....	46

Figura 18:	¿Estaría dispuesto a contratar un bróker especializado que investigue un seguro para la exportación de su producto?.....	47
Figura 19:	Macro localización del proyecto.....	51
Figura 20:	Ubicación geográfica del Bróker de seguros.....	52
Figura 21:	Distribución de departamentos.....	53
Figura 22:	Organigrama estructural del bróker.....	61

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1:	Constitución de una compañía.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 2:	Detalle de declaración de exportación.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 3:	Factura comercial.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 4:	Lista de empaque.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 5:	Certificado de origen comunidad andina.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 6:	Cotización de exportación.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 7:	Documento de transporte terrestre.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 8:	Certificado de seguro.....	¡Error! Marcador no definido.
Anexo 9:	Modelo de minuta de constitución.....	¡Error! Marcador no definido.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como propósito realizar un “estudio de factibilidad para la creación de un bróker de seguros especializado en la exportación de productos de economía popular y solidaria que promueve la dirección de planificación y proyectos del GADM de Riobamba, en el año 2018.”, con el fin de ayudar al desarrollo y crecimiento económico. Para la investigación se utilizó técnicas como: la encuesta aplicada a los actores de EPS para la obtención de información real y veraz, también se empleó una entrevista al coordinador de la dirección de planificación y proyectos donde se conoció los factores elementales para la toma de decisiones, y con la realización del FODA se determina estratégicamente los factores que pueden condicionar el éxito para el proyecto. El análisis e interpretación de resultados arrojó datos importantes para continuar con el progreso de la investigación. Los resultados obtenidos reflejan la posibilidad que tienen los actores para crear el bróker conjuntamente con el apoyo del GADM de Riobamba. La propuesta detalla la ingeniería del proyecto de la localización, y la adecuación estructurada de la planta para el funcionamiento eficiente y eficaz. En lo administrativo habla su constitución, planeación estratégica direccionada al cumplimiento de los objetivos organizacionales. Y en lo financiero refleja que por cada dólar que se invierta se tendrá una ganancia de 0,10 centavos de dólar. En conclusión la aplicación de este proyecto es favorable ya que indica generación de ganancias aun siendo un proyecto social. Recomendando su aplicación para aprovechar el nicho de mercado existente.

Palabras clave: <CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS> <ESTUDIO DE FACTIBILIDAD> <CREACIÓN DE UN BRÓKER> <ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA> <EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS> <RIOBAMBA (CANTÓN)>

Lcda. Ana Cecilia Andrade Martínez

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

ABSTRACT

The purpose of the current research work is to carry out a “feasibility Project for the creation of a specialized insurance broker in the exportation of popular and solidary economy products promoted by dirección de planificación y proyectos of the municipality of Riobamba, in 2018.”, in order to help to the development and economic growth. For the research it was necessary to use techniques as the survey applied to the people involved in the EPS (popular and Solidary Economy) in order to obtain true and real information. In addition, an interview to the coordination of Dirección de Planificación y Proyectos was also applied to know the elementary factors for the decision-making, and with the FODA matrix, the factors conditioning the project success are strategically determined. The analysis and interpretation of results provided important data to continue with the research. The results obtained reflect the possibility the actors have for creating the broker together with the support of the Municipality of Riobamba. The proposal details the project engineering about the location and structured adequateness of the plant for the efficient and effective performance. The Administrative part deals with its constitution, strategic planning directed to the organizational objectives accomplishment. The financial part reflects that per each dollar invested, a profit of 0,10 cents will be obtained. In conclusion, the application of this project is favorable since it reflects a profit generation even considering that is a social project. Thus, it is recommended to apply it to take advantage of the existing market niche.

Key words: <ADMINISTRATIVE AND ECONOMIC SCIENCES> <FEASIBILITY STUDY> <BROKER CREATION> <SOLIDARY AND POPULAR ECONOMY> <PRODUCTS EXPORTATION> <RIOBAMBA (COUNTY)>

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se ha basado en determinar la factibilidad de la creación de un bróker de seguros especializados para la economía popular y solidaria, que busca asesorar de manera correcta la contratación de seguros para la exportación de los productos, brindando garantías y seguridad al momento de transportar los bienes, para que los mismos lleguen en óptimas condiciones.

Capítulo I, se determina cual es el problema, causas que existen y los factores que conllevan a la realización de la presente investigación, planteando objetivos tanto general como específicos que ayuden al cumplimiento y verificación de la factibilidad y desarrollo del proyecto.

Capitulo II, dentro de este capítulo se encuentra los seguros, y los brókers se seguros en el ecuador, también los procesos y requisitos de exportación que necesitan conocer los actores de economía popular y solidaria al momento de realizar alguna negociación de venta de cada producto al exterior, adicional se encontrara cual es el fin que tiene la economía popular y solidaria y que busca dentro del mercado.

Capitulo III, la metodología aplicada para el desarrollo de la investigación, ha sido un factor muy importante ya que se trabajó con métodos, técnicas e instrumentos, para determinar los acontecimientos y procesos a profundidad que se debe estudiar para el desarrollo del proyecto, y de la información obtenida tomar una decisión contundente.

Capitulo IV, el análisis e interpretación de resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta, ha determinado con profundidad la información requerida que permite el mejor conocimiento del problema que tienen los actores de economía popular y solidaria.

Capítulo V, se establece el tipo de constitución que debe tener el bróker según lo permitido por la ley para el funcionamiento y la creación es que debe ser una compañía anónima, que se deberá constituir con un capital de \$ 800,00 dólares americanos, el estudio de la ubicación geográfica, distribución de la planta, actividades y funciones desarrollar por cada funcionario que integre el bróker de seguros especializado en el área administrativa, además el estudio financiero determinando la factibilidad de la creación

del proyecto contando con un VAN positivo que indica que su creación es factible y aplicable dentro del mercado, aprovechando un nicho de mercado que aún no ha sido explotado.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad, el comercio internacional se expone a demasiados peligros, daños, deterioros, perjuicios, catástrofes naturales o causadas, terrorismo por parte de grupos irregulares, y demás actividades que han sido registradas a través de la historia, dando como resultado el surgimiento del seguro a fin de contrarrestar el nivel de impacto de estas adversidades; en el 2016 PROECUADOR arrojó estadísticamente el 16% y 20% de pérdidas de productos agrícolas, debido a la falta de contratación de un seguro especializado.

Además, las grandes dificultades que tienen las empresas en la Ecuador al momento de importar o exportar sus productos, es el desconocimiento de las pólizas de seguro, sin asesoría que puedan ayudar a minimizar costos y resguardar sus productos a la hora de transportarlos en el mercado interno o externo.

Por esta razón, un alto porcentaje de clientes toma la decisión de no renovar sus pólizas una vez terminada la obligación financiera; pudiendo traer consecuencias no para las empresas aseguradoras que brindan este servicio; es a las mismas personas quienes pueden tener serios inconvenientes al momento de un siniestro el cual afecte onerosamente su economía en un momento determinado, se quiere minimizar el riesgo de que algo así ocurra mediante: información continua a nuestros clientes, capacitación a nuestros asesores de seguros y propuestas de nuevos planes de seguros.

De tal manera que, el desconocimiento por parte de las empresas de los beneficios que tienen las aseguradoras trae como consecuencia no querer trabajar con las mismas, en el Ecuador existen tantas empresas aseguradoras de las cuales después del análisis establecido se ha determinado trabajar con: Seguros Unidos, Seguros Rocafuerte, Grupo QBE, Oriente Seguros, Seguros Sucre S.A, Liberty Seguros, etc. de estas aseguradoras es necesario dar a conocer sus principales beneficios los cuales van a ser identificados en el diagnóstico del estudio, esto nos permitirá sustentar la importancia de la creación del bróker de seguros para las empresas dediquen a la comercialización y logística de mercadería a nivel nacional e internacional.

1.1.1 Formulación del problema

¿Mediante la creación de un bróker¹ de seguros, para los actores dedicados a la economía popular y solidaria, se puede minimizar el riesgo de daños, perjuicios y catástrofes naturales, para los productos que exportan?

1.1.2 Delimitación del problema

El proyecto de investigación se realizará en:

Provincia: Chimborazo

Ciudad: Riobamba

Población: Actores de la Economía Popular y solidaria.

Año: 2018

Promueve: Dirección de Planificación y Proyectos del GADM de Riobamba

1.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA:

En el 2015 el GADM de Riobamba aprobó, “LA ORDENANZA PARA EL FOMENTO, DESARROLLO Y FORTALECIMIENTO DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL CANTÓN RIOBAMBA”; la Dirección de Planificación y Proyectos del GADM de Riobamba, en la actualidad se encuentra trabajando con empresas de la economía popular y solidaria de la provincia de Chimborazo, impulsando al desarrollo de las mismas y puedan expandir sus productos a nuevos mercados.

Por lo tanto, durante el periodo que ha venido trabajando con las empresas de economía popular y solidaria se han enfrentado a ciertos problemas en pérdidas de productos por varios factores como deterioro, perdidas e irregularidades presentadas en el trayecto del traslado de los productos, se busca aplicar la ordenanza municipal que ampara y busca adquirir más igualdad en el comercio internacional.

En efecto, el bróker de seguros se dedicará exclusivamente a guiar a las de empresas que se encuentren en la economía popular y solidaria, con la finalidad de que estas puedan

¹ **Bróker** es un intermediario entre los clientes y las compañías de seguros, el mismo que deberá contemplar las cláusulas y coberturas que cubran los riesgos potenciales.

asegurar sus bienes, reducir costos y garantizar que sus bienes lleguen en óptimas condiciones para que estas puedan ser comercializadas de forma inmediata en el mercado.

Por medio de este proyecto se busca que la dirección de planificación y proyectos del GAD de Riobamba, apoye con la creación de un bróker de seguros especializados privado para atender a los actores de economía popular y solidaria que promueve el GAD, emprendan un nuevo camino en la orientación de seguros, para que las empresas conozcan cuales serían sus mejores opciones de contratación de seguros de acuerdo al tipo de mercadería con la que trabajan, siendo así reconocida en el territorio local como nacional; por otra parte, para beneficio de la sociedad, así como también generando nuevos empleos.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General:

- Analizar la factibilidad de la creación de un bróker especializado en la exportación de productos de economía popular y solidaria, que promueve la dirección de planificación y proyectos del GADM de Riobamba, en el año 2018.

1.3.1 Objetivos Específicos:

- Analizar el mercado de brókeres dirigidos a productos de exportación de economía popular y solidaria.
- Determinar cuáles son los mayores riesgos y daños a los que están expuestos los productos que exportan las empresas de la economía popular y solidaria.
- Determinar la factibilidad de la creación de un bróker de seguros especializado, en la exportación de productos de la economía popular y solidaria que promueve la dirección de planificación y proyectos del GADM de Riobamba.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Para la realización del proyecto de factibilidad de la creación de un bróker de seguros especializado en la exportación de productos de economía popular y solidaria que promueve la Dirección de Planificación y Proyectos del GADM de Riobamba, en el año 2018, ha llevado a repasar algunas tesis para continuar con el desarrollo.

Bahamonde, A., (2007). “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa asesora de seguros en el ramo de vida y previsión en la ciudad de Quito (tesis de pregrado). Escuela Politécnica del Ejército, Sangolquí, Ecuador. El presente trabajo de tesis establece la elaboración de un “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa asesora de seguros en el ramo de vida y previsión en la ciudad de Quito”

El Objetivo General consiste en el desarrollo del proyecto en estudio, ofreciendo a la ciudad de Quito una opción de asesoramiento y administración de seguros, que se adapte a las necesidades individuales de los clientes, caracterizándose por un servicio personalizado y profesional, analizando financiera, económica y socialmente su rentabilidad.

La Idea a defender plantea que: los servicios técnica y profesionalmente prestados por la empresa asesora productora de seguros en el ramo de vida y previsión repercutirán de manera positiva a los accionistas y a la comunidad en la que se desarrollará.

Pasos seguidos para el estudio del proyecto:

Los seguros de vida y previsión son bienes necesarios que ofrecen seguridad y confianza a sus benefactores, la comunidad en general, cada vez más, toma conciencia de estos beneficios motivo por el cual se ha convertido en un bien en constante crecimiento.

El capítulo I indica las generalidades del funcionamiento de los seguros en el Ecuador.

En el capítulo II se efectuó el estudio de mercado, se analizó la demanda al nivel socio económico medio y medio alto en la zona metropolitana Eugenio Espejo conformada por

varias parroquias y ubicada al norte de la ciudad de Quito, para el estudio de la oferta se analizaron datos de la superintendencia de bancos y seguros, se encontró que existe una demanda insatisfecha, además, se propuso una mezcla adecuada de producto, precio, publicidad y distribución que permita la optimización en el funcionamiento empresarial.

En el capítulo III se efectuó el estudio técnico en el cual se determinó en función de la capacidad operativa de la empresa el tamaño del proyecto. Se prevé la adquisición de una oficina distribuida en diferentes áreas funcionales, se ha determinado su localización que brinda condiciones suficientes para las operaciones del personal que se debe desenvolver de manera óptima en la que la gerencia iniciará la promoción para el desarrollo de una cultura organizacional que incentive a sus miembros a actuar con valores que permitan mantener fidelidad del cliente interno y externo y por ende estimule el funcionamiento adecuado de la empresa asesora productora en seguros.

En el capítulo IV se determinó la inversión y financiamiento necesarios para la puesta en marcha del proyecto, evaluando la inversión en activos fijos, activos diferibles y capital de trabajo necesario para la correcta operatividad de la empresa; en el desarrollo de una tabla de fuentes y usos de los recursos se determinó el aporte propio, así como, el correspondiente valor financiado a un período determinado, se hizo el correspondiente análisis de la amortización y de los gastos financieros.

En el capítulo V se efectuó el estudio económico proyectado a diez años determinando los costos e ingresos de la empresa asesora productora de seguros.

En el capítulo VI se efectúa la evaluación económica y financiera en la que una vez determinado el balance general, el estado de resultados y el flujo de caja se procedió con la evaluación y análisis del valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y El período de recuperación de la inversión (PRI), estos cálculos se efectuaron tanto, para el inversionista, así como, para el proyecto total.

Para el análisis de los índices financieros, se determinaron entre otros, la rentabilidad sobre la inversión, sobre las ventas y el capital propio, índice de cobertura, índice de solidez.

El capítulo VII determina las conclusiones que determinan que el proyecto es factible y su puesta en marcha se debe concretar de manera oportuna para obtener la rentabilidad y beneficios previstos para el inversionista y la comunidad en general, también, se hacen las recomendaciones necesarias para conseguir la eficiencia y eficacia empresarial.”

Segunda tesis de análisis.

Este proyecto ha sido forjado a través de una serie de eventos que llevaron ponerse en contacto con personas involucradas en la industria de seguros y, por lo tanto, podría revelar la gran demanda insatisfecha.

Como punto de partida, se estudiaron tres ideas de negocios sobre el proceso de definiendo el tema de la tesis durante el Seminario de Graduación en la Iglesia Católica, Universidad de Guayaquil y se encontró que había más aceptación del sector de seguros a través de un análisis de investigación de mercado.

Este proyecto contiene un estudio para la implementación y creación de un corredor de seguros en la ciudad de Guayaquil que brinda asistencia directa a microempresas en cobertura de seguro y representación en seguros empresas, ofreciendo los beneficios más variados con precios más competitivos.

"SATIS" deriva de un término en latín "ad satis" que significa "suficiente" y de "Quantum Satis", que se traduce en la "cantidad correcta". El nombre de compañía afirma nuestro compromiso de proporcionar precios y servicios que mejor se adaptan las necesidades de nuestros clientes sin abrumarles la información.

Se presenta información relevante para una mejor comprensión del seguro en primer lugar y luego sumergir gradualmente en el sector de corretaje. El lector encontrará un completo análisis en relación con la investigación de mercado y un análisis técnico de los procesos a implementar, capacidad de producción y costos incurridos para el establecimiento y operación de la oficina. Finalmente, proyecciones financieras y se presentan los estudios de viabilidad del proyecto que trajo la creación de SATIS S.A.

2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.2.1 Bróker de seguros en el Ecuador

Según Aguilar y Díaz (2012) afirman que los seguros han pasado por algunas etapas hasta el día de hoy desde sus orígenes, el hombre se ha visto amenazado por distintos peligros. Encontrar soluciones no ha sido fácil pues se buscó transferir o compartir el riesgo al que pudiese encontrarse expuesto.

De allí pues, nace la necesidad de prevenir de forma que se pueda amortiguar o compensar las consecuencias económicas de acontecimientos dañinos y aplacar lo tomando precauciones para cuidar los bienes.

Desde tiempos remotos las sociedades han establecido fondos comunes para ayudar a los desvalidos, las primeras semejantes al Seguro se encuentran en las culturas de Asiria y Babilonia, hace más de 45 siglos, su detalle se realizará en el origen del Seguro.

2.2.2 Bróker

Según, PLANETA FOREX (2018)

Son agentes financieros que actúan por cuenta ajena e intervienen desde el ahorro a la inversión poniendo en contacto demandantes y ofertantes de fondos por una comisión. Compran y venden activos financieros a cuenta de un tercero. El bróker es la persona o firma que actúa como intermediario entre compradores y vendedores a cambio de una comisión, por lo que no asumen posiciones propias. Pueden asumir el rol de vender, comprar o alquilar los productos de la empresa, financieros o de otro tipo, todo ello a cambio de una comisión ya que sólo son intermediarios.

Hay diferentes tipos de Brókers como Market Makers, NDD, Dealing Desk o ECN. Las diferencias entre ellos son las siguientes:

- **Market Makers:** Los **market makers** o **creadores de mercado** son brókers que permiten el acceso al mercado forex a través de plataformas de operaciones online de alta tecnología. Este tipo de brókers han permitido a pequeños inversionistas

acceder al mercado forex con montos mínimos de inversión. Los market makers suelen ofrecer un spread fijo.

- **NDD:** "No Dealing Desk". Sin sala de operaciones de intermediario. Las operaciones son ejecutadas automáticamente. Este tipo de bróker por lo general cobra comisiones que varían según la liquidez y la volatilidad del mercado y por norma general terminan representando un mayor costo al inversionista en comparación a los costos que implican operar con un bróker tipo market maker.
- **Dealing Desk:** Tienen una sala de operaciones que interviene en las operaciones que hacen los Inversionistas.

2.2.2.1 Agente de corretaje, Bróker

Es un intermediario que actúa en sectores muy específicos, como materias primas commodities, y tiene una relevante especialización en el sector de mercado de la propia competencia, por ejemplo en el mercado de Rotterdam, Holanda, hay muchos brókers del sector de productos agrícolas. (Minervini, 2003, p.182)

2.2.2.2 Requisitos para la creación de un Bróker

Según Maldonado (2005) en la Resolución No. JB-2005-814 en el ARTÍCULO 6.- Las agencias asesoras productoras de seguros.- Para ejercer su actividad deben previamente constituirse ante la Superintendencia de Bancos y Seguros como compañías de comercio, para lo cual deben requerir de la Superintendencia de Compañías, previo a la aprobación de la razón social o denominación objetiva, una certificación de que no existe registro previo del nombre propuesto, o similitud con las denominaciones existentes.

Además deben tener como único objeto social, la gestión, el asesoramiento y colocación de contratos de seguros para una o varias empresas de seguros o de medicina prepagada constituidas y establecidas legalmente en el Ecuador, y obtener la credencial y certificados de autorización por ramo que le faculte desarrollar la actividad, para cuyo efecto acompañaron a la solicitud, en originales o copias debidamente autenticadas ante Notario Público, la siguiente documentación:

- a) Nombramientos de los administradores y representantes legales debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
- b) Certificado de afiliación a la Cámara de Comercio del lugar donde la compañía tiene su matriz.
- c) Certificado del Registro único de Contribuyentes.
- d) Los miembros del Directorio y representantes legales de la Compañía deben cumplir con los requisitos establecidos en los literales a), d), e), f) y g) del artículo 5 de la presente resolución; y,
- e) Además de los documentos señalados en los literales precedentes, la compañía debe disponer de un lugar adecuado para su funcionamiento, debiendo mantener el registro actualizado de su dirección, número de teléfono, fax y correo electrónico del representante legal o de un funcionario expresamente autorizado.

2.2.2.3 De las limitaciones, prohibiciones y sanciones

Según la, Ley General de Seguros (2008) se aborda los siguientes artículos

Art. 33.- “Las personas naturales o jurídicas que no cumplan las disposiciones de esta Ley o no formen parte del sistema de seguro privado, no podrán realizar las operaciones determinadas en esta Ley, ni usar en anuncios, membretes de cartas, circulares o prospectos, un nombre, razón social o expresión que indique o sugiera que corresponda a una entidad del sistema de seguro privado ni utilizar en el lugar en que despachan sus negocios indicación o letrero del que puede inferirse que tal lugar es la oficina de una entidad del sistema de seguro privado.”

“La violación a las disposiciones de este artículo acarreará la suspensión inmediata de las operaciones, que será dispuesta por la Superintendencia de Bancos y Seguros; quien deberá denunciar este hecho en conocimiento del fiscal o la policía judicial y además si el infractor es una persona jurídica a la Superintendencia de Compañías para las sanciones de ley.”

Art. 34.- “Las empresas de seguros no podrán ejercer otras actividades que no sean las relacionadas con su objeto social, salvo en los siguientes casos:

- 1) Cuando tengan que realizar mercaderías, productos, y otros bienes provenientes de recuperación de siniestros
- 2) Cuando adquieran bienes que le sean traspasados, directamente o mediante remate, o en dación en pago por deudas que provengan del giro propio de sus negocios.”

Art. 36.- “Se prohíbe a las entidades de seguros ofrecer al público, directamente o por medio de asesores productores de seguros, coberturas que no puedan incluirse en los respectivos contratos de seguros, conceder comisiones a los asegurados; y, en general, todo acto de competencia desleal.”

“La colocación de un seguro por parte de los asesores productores de seguros, bajo un plan distinto a lo ofrecido, con engaño para el asegurado; la cesión de corretajes a favor del asegurado, el ofrecimiento de beneficios que la póliza no garantiza o la exageración de éstos; el hacerse pasar por asesores productores de seguros o por intermediarios de reaseguros o como representante de una entidad de seguros sin serlo; el agenciamiento de pólizas de entidades de seguros no establecidas en el país; y, en general, todo acto de fraude, dará lugar para que el Superintendente de Bancos y Seguros cancele la respectiva credencial, sin perjuicio de las acciones legales a que hubiere lugar.”

“Cuando el infractor sea extranjero, la Superintendencia de Bancos y Seguros comunicará el particular a las autoridades competentes para efecto de la aplicación de las sanciones que sean del caso, sin perjuicio de lo establecido en esta Ley.”

Art. 37.- “Los directores, funcionarios o empleados de una entidad del sistema de seguro privado o la persona que actúe a nombre y en representación de ellos, no podrán para sí mismos adquirir, arrendar, ni vender por su propia cuenta o en representación de un tercero, directa o indirectamente, cualquier bien de propiedad de la entidad, o los que estuvieren hipotecados o prendados a ella.”

“Cuando en una entidad controlada, sus directores, administradores o funcionarios violaren las leyes o reglamentos que rijan su funcionamiento, o en los casos que

infringieren disposiciones estatutarias o normas e instrucciones impartidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, y en especial cuando incumplieren las disposiciones de esta Ley; cuando rehusaren recibir la visita de los auditores o funcionarios debidamente acreditados de la Superintendencia de Bancos y Seguros o se negaren a suministrar los documentos o datos que sean necesarios para la práctica de la auditoría; cuando no presentaren oportunamente los balances, cuentas y demás documentos relacionados a sus negocios, o no presentaren los informes especiales que les sean solicitados; cuando acusaren deficiencias de reservas, inversiones y del margen de solvencia; si no pagaren la contribución para el sostenimiento de la Superintendencia de Bancos y Seguros dentro del plazo que se hubiere fijado, cuando efectuaren inversiones sin sujetarse a las normas legales; la Superintendencia de Bancos y Seguros, dependiendo de la gravedad de la infracción, impondrá una de las siguientes sanciones:”

a) A la entidad controlada:

- 1) Amonestación.
- 2) Multa.
- 3) Suspensión de los certificados de autorización o retiro de credenciales, según el caso; y,

b) A los directores y administradores de la entidad del sistema de seguro privado:

- 1) Amonestación.
- 2) Multa.
- 3) Remoción.

“En cualquier caso y sin perjuicio de lo establecido en este artículo, el Superintendente de Bancos y Seguros adoptará las medidas tendientes a restablecer el acatamiento de la norma violada. Las multas impuestas a los directores y administradores, serán pagadas con sus propios recursos.”

2.2.3 Seguros

“Son aquellos que aseguran los riesgos causados por afecciones, pérdidas o daños de la salud, de los bienes o del patrimonio y los riesgos de fianza o garantías. La indemnización objetiva en los que su importe, variable en cada caso, se determina después de ocurrido

el siniestro y según el daño patrimonial sufrido por el asegurado, valorado de manera objetiva.” Liberty Seguros (s.f.).

“Es un sistema de traslación de riesgos, en el que la Aseguradora se compromete a pagar los siniestros, si estos ocurrieren, a cambio de una prima pagadera por el asegurado. Es un sistema solidario de protección mutua, que está basado en el principio de dispersión del riesgo. Existe un contrato de seguro cuando el asegurador se obliga mediante el pago de una prima o cotización a resarcir un daño o a cumplir la prestación convenida si ocurre el evento previsto.” Seguros Sucre (s.f.).

2.2.3.1 Características del seguro.

Según González (2003) en las principales características de los seguros son las siguientes:

- a) **Económica:** El seguro como institución económica, implica un conjunto de trasferencias de valores, con arreglo a los siguientes factores:
- Presencia de un conjunto de riesgos que, combinados entre sí, permiten compensar las pérdidas de unos cuantos con los aportes de la totalidad de los miembros del conjunto. (p.15)
 - Existencia de un plan de seguro que garantice cierta continuidad.
 - Capacidad legal del individuo a recibir las prestaciones prometidas por el asegurador (vinculo legal entre asegurado y asegurador).
 - Onerosidad de las prestaciones.
- b) **Necesidad:** El seguro cubre una necesidad del asegurado, reparación de un daño, satisfacción de una pérdida o de pago fortuito.
- c) **Mutualidad:** Es la concurrencia de la comunidad amenazada por los riesgos, a la composición de las pérdidas ocurridas. El seguro es una especie de “fondo común” administrado por el asegurador en el que cada asegurado aporta una suma proporcional al riesgo que introduce.

- d) **Aleatoriedad:** Los hechos que originan la prestación del asegurador deben ser, con respecto a cada individualidad, fortuitos y aleatorios, por lo menos al momento de su realización o de su conocimiento. De esta característica se infiere que el seguro habitualmente no cubre hechos pasados. Sin embargo puede darse esta característica cuando el hecho es desconocido por el asegurado como en los seguros de fidelidad.

- e) **Tasabilidad en dinero:** La pérdida probable ha de ser mensurable en dinero, en consecuencia, el seguro no responde de las consecuencias puramente morales o políticas de la pérdida.

- f) **Analogía de riesgos:** Para determinar el volumen y valor de los riesgos, es necesario que estos tengan cierta homogeneidad, tanto cuantitativa como cualitativa. Esto significa que no hay seguros a la medida y al gusto del cliente. Para lograr la homogeneidad, la póliza juega un papel importante, pues, al fijar las condiciones de aseguramiento, minimiza las diferencias concretas de los riesgos y permite hacerlos más o menos similares. (p.16)

2.2.4 Pólizas de seguros

Según Guardiola (1990), es el documento que instrumenta el contrato de seguro, en el que se reflejan las normas que, de forma general, particular o especial, regulan las relaciones contractuales convenidas entre el asegurador y el asegurado. Su inexistencia afectaría a la propia vida del seguro, ya que sólo cuando ha sido emitida y aceptada por ambas partes se puede decir que han nacido los derechos y obligaciones que de la misma se derivan. (p.44)

Si bien la póliza es el documento fundamental en base al cual se formaliza el contrato de seguro, existen otros que, en determinados casos, también conforman el contrato. (p.45)

2.2.5 Riesgos

Según Guardiola (1990), en la terminología aseguradora, se emplea este concepto para expresar indistintamente dos ideas diferentes: de un lado, riesgo como objeto asegurado; de otro, riesgo como posible ocurrencia por azar de un acontecimiento que produce una necesidad económica y cuya aparición real o existencia se previene y garantiza en la

póliza y obliga al asegurador a efectuar la prestación, normalmente indemnización, que le corresponde. Este último criterio es el técnicamente correcto, y en tal sentido se habla de riesgo de incendio o muerte para aludir a la posibilidad de que el objeto o persona asegurados sufran un daño material o fallecimiento, respectivamente; o se habla de riesgos de mayor o menor gravedad, para referirse a la probabilidad más o menos grande de que el siniestro pueda ocurrir. (p.4)

2.2.5.1 Caracteres esenciales

a) Incierto o Aleatorio

Sobre el riesgo ha de haber una relativa incertidumbre, pues el conocimiento de su existencia real haría desaparecer la aleatoriedad, principio básico del seguro. (p.4)

Ahora bien, esa incertidumbre no sólo se materializa de la forma normal en que generalmente es considerada (ocurrirá o no ocurrirá), sino que en algunas ocasiones se conoce con certeza que ocurrirá, pero se ignora cuándo. Así, en el seguro de Vida Entera, la entidad ha de satisfacer inexorablemente la indemnización asegurada, aunque el principio de incertidumbre del riesgo no se desvirtúa por ello, pues se desconoce la fecha exacta en que se producirá el fallecimiento del asegurado. En otras ocasiones, la incertidumbre se apoya en el dilema si ha ocurrido o no ha ocurrido (incertidumbre de pasado, frente a la incertidumbre de futuro), como a veces sucede en el seguro de Transportes, en que es técnicamente posible la suscripción de una póliza que asegure el riesgo de hundimiento de un buque desaparecido, desconociendo ambas partes contratantes si en el momento de suscribirse la póliza el barco ha naufragado o no. (p.5)

b) Posible

Ha de existir posibilidad de riesgo; es decir, el siniestro cuyo acontecimiento se protege con la póliza debe poder suceder. Tal posibilidad o probabilidad tiene dos limitaciones extremas: de un lado, la frecuencia; de otro, la imposibilidad (...). Del mismo modo, la absoluta imposibilidad de que el riesgo se manifieste en siniestro situaría a las entidades aseguradoras en una posición privilegiada, al percibir unos ingresos no sujetos a

contraprestación, lo cual resultaría tan absurdo como la reiteración continua de siniestros.
(p.5)

c) Concreto

El riesgo ha de ser analizado por la aseguradora en dos aspectos, cualitativa y cuantitativa, antes de proceder a asumirlo. Sólo de esa forma la entidad podrá decidir sobre la conveniencia o no de su aceptación y, en caso afirmativo, fijar la prima adecuada.

Una designación ambigua del riesgo que pretende asegurarse, una inconcreción de sus características, naturaleza, situación, etc., imposibilitan el estudio y análisis previos a la aceptación del mismo. Igualmente, no puede garantizarse un riesgo cuya valoración cuantitativa escape de todo criterio objetivo basado en la experiencia o en unos cálculos actuariales que determinen, al menos con aproximación, la prima que habría de establecerse. (p.6)

2.2.5.2 Los seguros industriales

Según Torres (2016) La complejidad de los riesgos que pueden afectar a las diferentes empresas de carácter industrial –diferentes en cuanto al sector económico al que pertenecen y por la diversidad entre las empresas individualmente consideradas motiva que en este tipo de seguros normalmente las pólizas deben efectuarse a la medida de cada caso concreto.

Uno de los elementos de gran impacto en la clasificación del riesgo es la prevención y la protección contra los riesgos que practique la empresa a asegurar y la existencia de una gerencia de riesgos que estudie y aplique las medidas más adecuadas para reducir el riesgo y asegurarlo con las modalidades más adecuadas. (p.447)

2.2.5.3 La prevención de los riesgos industriales

Las actuaciones encaminadas a impedir que el riesgo se produzca, o que en caso de ocurrir, lograr que sus consecuencias sean lo menos dañosas posible, tiene especial incidencia en los riesgos industriales.

La empresa es la primera interesada en las medidas de prevención para obtener una prima de seguro más reducido, pero a la vez, en muchos casos, según la actividad de la misma, viene incluso obligada a dichas medidas de prevención por alguna disposición legal o norma de obligado cumplimiento. (p.447)

(...) A nivel internacional también hay diversas directrices, como la que afecta a trabajos sujetos a radiación, la protección de maquinarias, actividades intoxicantes, etc., y a nivel sectorial, podríamos citar las normas de seguridad sobre ascensores, energía nuclear, explosivos, gas, aparatos domésticos e industriales, reglas de normalización de cinturones de seguridad, etc. (p.448)

2.2.6 Reaseguro

Según Guardiola (1990) Es otro instrumento técnico del que se sirven las entidades aseguradoras para conseguir la compensación estadística que necesitan, igualando u homogeneizando cuantitativamente los riesgos que componen su cartera de bienes asegurados mediante la cesión de parte de tales riesgos a otras entidades. En tal sentido, el reaseguro sirve para distribuir entre otros aseguradores los excesos de los riesgos de más volumen, permitiendo al asegurador directo (o reasegurado) operar sobre una masa de riesgos aproximadamente iguales, por lo menos si se computa su volumen con el índice de intensidad de siniestros.

Cuando la operación realizada consiste en la transferencia de riesgos de un asegurador directo a un reasegurador, se denomina cesión., y si el riesgo se transfiere de un reasegurador a otro reasegurador, la operación recibe el nombre de retrocesión). También a través del reaseguro se pueden obtener participaciones en el conjunto de riesgos homogéneos de otra empresa y, por lo tanto, multiplicar el número de riesgos iguales de una entidad. (p.157)

2.2.7 Prima

Según Alarcon (2016) la prima de seguros es el precio del seguro, es decir, el precio que el asegurado paga por la cobertura que recibe del riesgo asegurado a su compañía de

seguros. De esta manera, la compañía de seguros al cobrar la prima se ve obligado a cumplir con las coberturas estipuladas en la póliza del seguro.

Cabe destacar que la cantidad de la prima depende del tipo de riesgo asegurado y es fijada de antemano por la compañía de seguros. Además, el precio de la prima deberá ser el suficiente para que la aseguradora pueda hacer frente a los siniestros asegurados. Por otro lado, el precio de la prima también dependerá de la duración del contrato y del límite que se haya puesto a la indemnización por el riesgo asegurado.

2.2.7.1 Clasificación de prima de seguros y como se calcula.

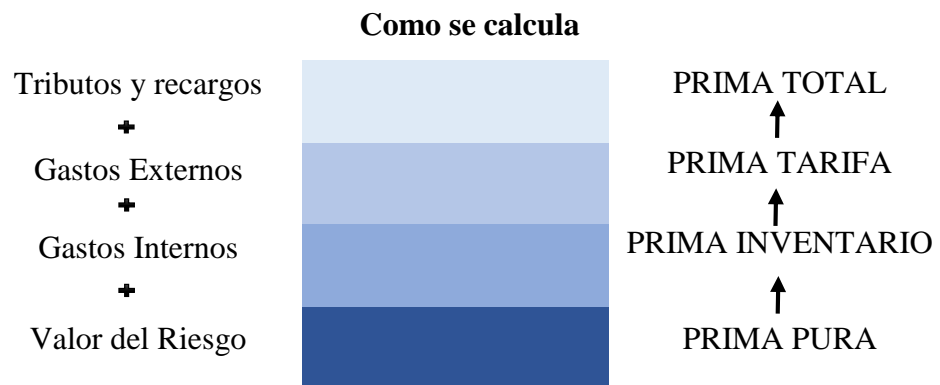


Figura 1: Como se calcula la prima de seguros
Fuente: Rankia (www.rankia.com)

- **Prima pura:** se trata del valor actual del riesgo asegurado en función de las estadísticas realizadas y el tipo de interés técnico atribuido, detallado en la figura 2 la fórmula para su respectivo calculo.

$$\text{Probabilidad} = \frac{\text{n}^\circ \text{ siniestros}}{\text{n}^\circ \text{ asegurados}}$$

$$\text{Coste medio} = \frac{\text{coste todos los siniestros}}{\text{n}^\circ \text{ de siniestros}}$$

Figura 2: Fórmula para el cálculo de la prima pura
Fuente: Rankia (www.rankia.com)

- **Prima de inventario:** prima pura + gastos de administración
- **Prima de tarifa:** prima de inventario + gastos gestión externa
- **Prima total:** prima de tarifa + impuestos, Consorcio de Compensación de Seguros, Comisión Liquidadora de Entidades Aseguradoras.

2.2.7.2 Clases de primas de seguros

- **Prima única:** prima a la que se hace frente mediante un único pago durante la duración del seguro. Es la modalidad menos frecuente.
- **Prima periódica:** prima que se paga a plazos regulares durante la duración del seguro como por ejemplo, de manera anual.
- **Prima fraccionada:** prima anual que se liquida a través de pagos periódicos más reducidos al anual. En caso de siniestro, la compañía de seguros puede reclamar al asegurado el resto de las fracciones de la prima no pagadas.
- **Prima fraccionaria:** se calcula para un período inferior al año. En caso de siniestro, la compañía de seguros hará frente a la indemnización sin reclamar al asegurado el pago del resto de la prima.

2.2.8 Exportación

Según Boríssov, Zhamin y Makárova, (s.f.) la exportación es la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior. La exportación, como la importación, se halla condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo. Bajo el capitalismo y, sobre todo, en la época del imperialismo, la realización de las mercancías, en los mercados exteriores se convierte en uno de los problemas más graves y difíciles, en una de las causas de la lucha entre los países capitalistas por los mercados, las esferas de inversión de capitales y las fuentes de materias primas.

La exportación de mercancías de los países imperialistas sirve como media de sojuzgar económica y políticamente a otros atados sobre todo a los países débilmente desarrollados.

El sistema de elevados precios de monopolio para las mercancías que se exportan y de bajos precios de monopolio para las compras de materias primas y productos alimenticios en los países coloniales y dependientes, conduce a incrementar las ganancias de los monopolios.

La necesidad de exportar está dictada también por la limitación de los mercados interiores debida al retraso relativo de la demanda solvente de la población en los países capitalistas. En la época imperialista, ha alcanzado un desarrollo preferente la exportación de capitales en forma de concesión de empréstitos estatales e inversiones directas de capital en el extranjero. La exportación de capitales hace que se amplíe la exportación de mercado.

La estadística aduanera de los países capitalistas divide la exportación de mercancías en:

- **Exportación especial**, que incluye mercancías de producción interior o mercancías extranjeras, aunque parcialmente reelaboradas en el país dado y exportables a otros países;
- **Exportación general** que incluye mercancías de tránsito, es decir, mercancías extranjeras importadas en el país dado y exportadas sin reelaboración.

La exportación de mercancías de los países socialistas en el interior del sistema mundial del socialismo constituye un intercambio de productos organizado sobre la base de la división socialista internacional del trabajo y de la coordinación de los planes de la economía nacional en las condiciones de una total igualdad de derechos y precios justos.

En los países socialistas, el fomento de la explotación tiene por objetivo utilizar de la manera más eficiente las condiciones económicas naturales y climatológicas de cada país para acelerar el crecimiento de la producción social y elevar el bienestar del pueblo. El sistema socialista de economía mundial experta a los países en desarrollo, liberados del imperialismo, y les ayuda, con ello, a alcanzar su independencia económica.

2.2.8.1 Requisitos para ser exportador

Según Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR, 2017), pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas.

- a) Contar con el Registro Único del Contribuyente (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) indicando la actividad económica que va a desarrollar.

b) Obtener el certificado de firma digital o TOKEN, otorgado por las siguientes entidades:

- Registro Civil: <http://www.eci.bce.ec/web/guest/>
- Security Data: <https://www.securitydata.net.ec/>

c) Registrarse como exportador en Ecuapass (<https://ecuapass.aduana.gob.ec/>), donde podrá:

- Actualizar su información en la base de datos
- Crear usuario y contraseña
- Aceptar las políticas de uso
- Registrar firma electrónica

A. Registro de exportador en el Ecuapass

En la figura 3 se detalla paso a paso cual es el proceso que se deberá seguir para el registro de exportadores en el Ecuapass.

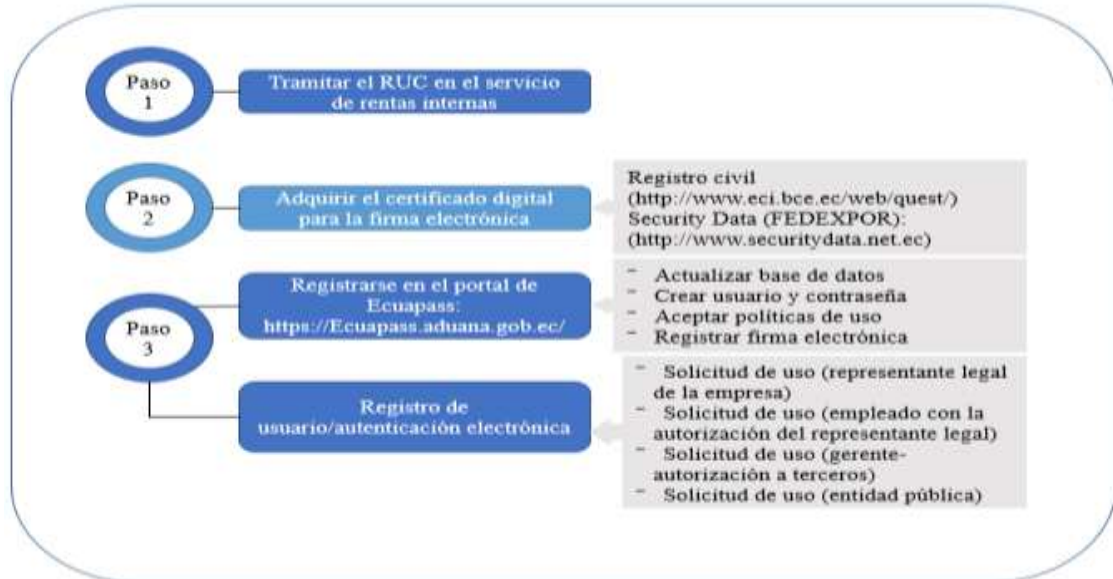


Figura 3: Registro de exportadores en el Ecuapass

Fuente: PROECUADOR

B. Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)

El trámite de declaración juramentada de origen (DJO) debe seguir los pasos de acuerdo a lo estipulado en la figura 4.

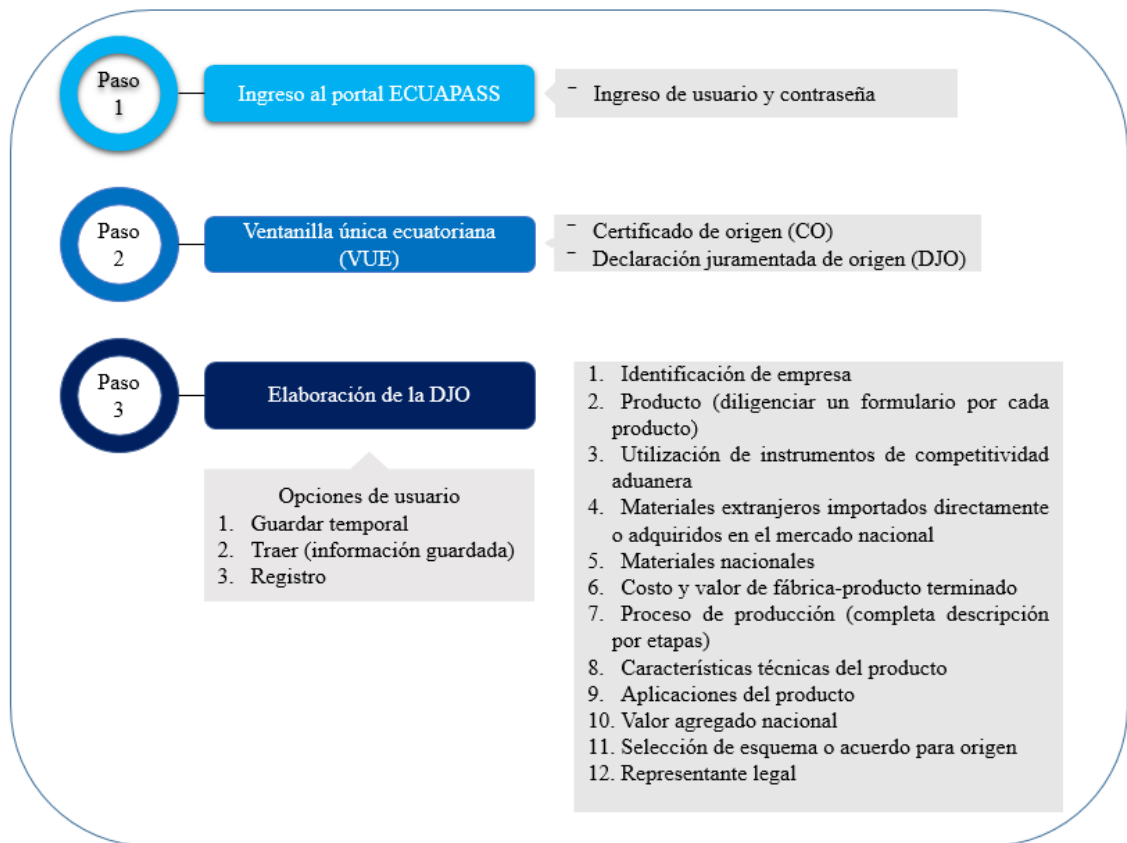


Figura 4: Trámite de declaración juramentada de origen (DJO)

Fuente: PROECUADOR

C. Organismos que intervienen en una operación de exportaciones

Los organismos que intervienen en una operación de exportaciones son los que a continuación se detallan en la figura 5.



Figura 5: Organismos que intervienen en una operación de exportaciones

Fuente: PROECUADOR

D. De pre-embarque

El proceso de exportación se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada de una factura o proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque. Dicha declaración no es una simple intención de embarque, sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

Los principales datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de mercancía por ítem de factura
- Datos del consignatario

- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso
- Demás datos relativos a la mercancía

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son los que se detallan en la figura 6:



Figura 6: Documentos digitales que acompañan a la Dae

Fuente: PROECUADOR

E. Herramientas de negociaciones internacionales

Cotización de exportación.- La cotización es el documento en el cual se establecen derechos y obligaciones tanto del exportador como del importador, con la finalidad de evitar riesgos en una operación comercial. La cotización debe contemplar lo siguiente detallado en la figura 7:



Figura 7: Requisitos que debe contemplar una cotización

Fuente: PROECUADOR

2.3 MARCO CONCEPTUAL

2.3.1 Economía Popular y Solidaria

La economía popular y solidaria es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (s.f.)

Esta forma de organización se basa en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria , s.f.)

Artículo 1.- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

2.3.2 Principios de la economía popular y solidaria EPS

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria , s.f. afirma.

Las organizaciones de la economía popular y solidaria, EPS y del sector financiero popular y solidario, SFPS, se guían por los siguientes principios, según corresponda:

- La búsqueda del buen vivir y del bien común;
- La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- El comercio justo y consumo ético y responsable;
- La equidad de género;
- El respeto a la identidad cultural;
- La autogestión;
- La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas; y,
- La distribución equitativa y solidaria de excedentes.

Artículo 4.- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

2.3.2.1 Características y principios diferenciadores de las organizaciones de la EPS y del SFPS

El la figura 8 se presenta un análisis comparativo de los principios y características que permiten identificar a las organizaciones de la EPS y del SFPS, y distinguirlas de las corporaciones privadas:



Figura 8: Organizaciones EPS Y SFPS Sociedades de Capitales

Fuente: Superintendencia de economía popular y solidaria

2.3.2.2 Misión

“Somos una entidad técnica de supervisión y control, que busca el desarrollo, estabilidad y correcto funcionamiento de las organizaciones del sector económico popular y solidario y el bienestar de sus integrantes y de la comunidad en general”.

2.3.2.3 Visión

“En el año 2017, seremos reconocidos a nivel nacional e internacional, como una entidad técnica en supervisión y control con procesos institucionalizados y gestión efectiva de sus recursos, que impulsa la consolidación del sector de la Economía Popular y Solidaria, contribuyendo al buen vivir de la ciudadanía”.

2.3.2.4 Atribuciones

Las atribuciones que la Ley le otorga a la Superintendencia, respecto de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria (EPS) y del Sistema Financiero Popular y Solidario (SFPS), son:

- Ejercer el control de sus actividades económicas;
- Velar por su estabilidad, solidez y correcto funcionamiento;
- Otorgar personalidad jurídica a estas organizaciones;
- Fijar tarifarios de servicios;
- Autorizar las actividades financieras que dichas organizaciones desarrollen;
- Levantar estadísticas;
- Imponer sanciones; y,
- Expedir normas de carácter general.

2.3.2.5 Artículo 147.- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

El Reglamento señala las siguientes:

- Cumplir y hacer cumplir las regulaciones dictadas por los órganos competentes;
- Conocer y aprobar reformas a los estatutos de las organizaciones;
- Registrar nombramientos de directivos y representantes legales de las organizaciones;
- Registrar la adquisición o pérdida de la calidad de integrante de las organizaciones;
- Proponer regulaciones a los órganos encargados de dictarlas; y,
- Revisar informes de auditoría de las organizaciones.

2.3.3 La empresa de seguros

Según Guardiola (1990) Es aquella cuya actividad se encuentra orientada a la práctica del seguro. El término, “Empresa de Seguros” es sinónimo al de “Entidad de Seguros” ya que la actividad aseguradora, en la práctica totalidad de los países, sólo puede ser llevada a cabo por personas jurídicas, y mediante alguna de las formas de Sociedad que reconocen como válidas las respectivas legislaciones, no siendo posible la práctica del seguro por las personas físicas, salvo contadas excepciones como la del Lloyd's inglés del que se hablará más adelante. (p,104)

2.3.3.1 Estrategia empresarial

Puede ser definida como estrategia el Plan Básico Operativo de una entidad frente al conjunto de circunstancias concurrentes en un determinado mercado o sector de éste. Se trata, en definitiva, de la fijación de los criterios generales de actuación de una empresa para la consecución de los objetivos o fines propuestos, con una característica específica de flexibilidad para adecuar la actividad a las nuevas circunstancias que vayan produciéndose sucesivamente. (p.138)

2.4 IDEA A DEFENDER

El estudio de la factibilidad de la creación de un bróker de seguros especializado, determina la necesidad de proporcionar una asesoría adecuada a todas las empresas que se dediquen a la exportación de productos de economía popular y solidaria que promueve la dirección de planificación y proyectos del GADM de Riobamba, en el año 2018.

2.5 VARIABLES

2.5.1 Variable independiente

Estudio de factibilidad

2.5.2 Variable dependiente

Creación de un bróker de seguros especializado en la exportación de productos de la economía popular y solidaria.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1 MÉTODOS INVESTIGATIVOS

“El método consiste en aplicar una serie de procedimientos lógicos sistematizados de tal manera que permiten estudiar, con una fundamentación científica, hechos, fenómenos, acontecimientos y procesos acerca de los cuales se requiere tener mayor conocimiento en amplitud o en profundidad” (Ander-Egg, 2011, p.74).

Se refiere entonces directamente a la lógica interior del proceso de descubrimiento científico, y a él le corresponden no solamente orientar la selección de los instrumentos y técnicas específicos de cada estudio sino también, fundamentalmente, fijar los criterios de verificación o demostración de lo que se afirme en la investigación. La experiencia histórica muestra, además, que los procedimientos de la ciencia cambian con alguna frecuencia, porque son distintos los problemas que se van planteando en el desarrollo de las disciplinas y porque también las técnicas y los instrumentos. (Sabino, 1992, p.25)

Esta investigación se fundamentará en la aplicación de métodos de investigación tanto teóricos como empíricos y científicos, para asegurar un buen desarrollo, y ampliación de conocimientos del tema en proceso.

3.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

Según Ramos (2008) “podemos decir que la investigación científica se define como la serie de pasos que conducen a la búsqueda de conocimientos mediante la aplicación de métodos y técnicas...” (p.2). Mismos que llevarán a conocer los procesos adecuados para el desarrollo del proyecto, que se deberá tomar en consideración los siguientes métodos.

3.2.1 Método de inducción-deducción

Es un procedimiento de inferencia que se basa en la lógica para exponer su razonamiento; su principal aplicación se relaciona de un modo especial con las matemáticas puras.

El método de inducción-deducción se utiliza con los hechos particulares, siendo deductivo en un sentido, de lo general a lo particular, e inductivo en sentido contrario, de lo particular a lo general. (Anónimo, s.f., p.1)

La información obtenida desde lo general de acuerdo al proceso en el cual se vaya detallando se diagnosticará de manera precisa la información hasta llegar a la información particular que se está buscando para conocer en concreto lo que se desea conocer, mismos que ayudaran a obtener información veraz y oportuna en ambos sentidos para el desarrollo de este proyecto.

3.2.1.1 Método inductivo:

Según, Ramos (2008), “Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, investigación de leyes científicas, y las demostraciones. La inducción puede ser completa o incompleta” (p.9).

3.2.1.2 Inducción Completa

La Inducción Completa es posible cuando conocemos con exactitud el número de elementos que forman el objeto de investigación o de estudio y, además, cuando sabemos que el conocimiento generalizado pertenece a cada uno de los elementos del Problema de Investigación. (Carvajal, 2013)

3.2.1.3 Método deductivo

Según, Dávila (2006), (...) Los filósofos griegos hicieron la primera contribución de importancia al desarrollo de un método sistemático para descubrir la verdad. Aristóteles y sus discípulos implantaron el razonamiento deductivo como un proceso del

pensamiento en el que de afirmaciones generales se llega a afirmaciones específicas aplicando las reglas de la lógica (...)

Si las premisas del razonamiento deductivo son verdaderas, la conclusión también lo será. Este razonamiento permite organizar las premisas en silogismos que proporcionan la prueba decisiva para la validez de una conclusión; generalmente se suele decir ante una situación no entendida “Deduzca”, sin embargo, el razonamiento deductivo tiene limitaciones. (p.6)

En consecuencia, la indagación científica no puede efectuarse sólo por medio del razonamiento deductivo, pues es difícil establecer la verdad universal de muchos enunciados que tratan de fenómenos científicos. El razonamiento deductivo puede organizar lo que ya se conoce y señalar nuevas relaciones conforme pasa de lo general a lo específico, pero sin que llegue a constituir una fuente de verdades nuevas.

3.3 MÉTODOS EMPÍRICOS

Según Ramos (2008) Los métodos de investigación empírica con lleva toda una serie de procedimientos prácticos con el objeto y los medios de investigación que permiten revelar las características fundamentales y relaciones esenciales del objeto; que son accesibles a la contemplación sensorial.

Dentro de los métodos empíricos a utilizarse son los siguientes:

- **La medición.-** ayuda a obtener datos numéricos a través de métodos estadísticos que amparen cualquier información presentada y plasmada en el proyecto de investigación.
- **La encuesta.-** con este método se procura recolectar toda la información necesaria mediante preguntas abiertas y cerradas que ayuden a presentar datos confiables y veraces. (p.2)

3.4 INSTRUMENTOS

Para la realización de la presente investigación se utilizó los siguientes instrumentos para la recopilación de la información necesaria para el desarrollo de la misma.

Según Martínez-Salanova (s.f.) define lo siguiente:

- **Entrevista:** La entrevista tiene como objetivo recabar información, adiestrarse en los recursos y modalidades de la misma y prepararse para la situación de ser entrevistado. En orden a la evaluación la entrevista se puede hacer tanto individual, como a un grupo de trabajo completo. Desde este punto de vista es una inmejorable técnica para conocer y valorar el trabajo de un grupo y de cada uno de sus individuos.
- **Cuestionario:** Es un conjunto de preguntas sobre los hechos o aspectos que interesan en una evaluación, en una investigación o en cualquier actividad que requiera la búsqueda de información. Las preguntas son contestadas por los encuestados. Se trata de un instrumento fundamental para la obtención de datos.
- **Encuesta:** Se define como una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población.

3.5 POBLACIÓN

La economía popular y solidaria de la ciudad de Riobamba cuenta con 100 actores que se dedican a la comercialización, exportación y traslado de productos que buscan un nicho de mercado fuera del país, para lo cual se dispone en trabajar con toda la población para la obtención de información más consolidada y efectiva.

3.6 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Según, Soriano (1976) define, la información que se capta en un cuestionario, cédula de entrevista o por medio de otro instrumento difícilmente podría ser manejada en su presentación original, ya que ello implicaría tiempo y esfuerzo excesivos. (...)

Estos procesos se encuentran ligados, por lo cual suele confundírseles. El análisis consiste en separar los elementos básicos de la información y examinarlos con el propósito de responder a las distintas cuestiones planteadas en la investigación. La interpretación es el proceso mental mediante el cual se trata de encontrar un significado más amplio de la información empírica recabada. Para ello, es necesario ligar los hallazgos con otros conocimientos disponibles manejados en el planteamiento del problema y en el marco teórico y conceptual. (p.333)

Para el análisis de la información deben tomarse en cuenta: la forma en que se planteó el problema, el marco teórico y conceptual y las ideas a defender sujetas a prueba, con el fin de alcanzar los objetivos de investigación. Esto permitirá lograr un conocimiento completo del problema, derivar los elementos de juicio pertinentes para sustentar las políticas y estrategias operativas y probar la idea a defender establecida.

Por lo tanto, es necesario poner especial cuidado en la manera de analizar la información, ya que puede suceder que, aun cuando se disponga de suficientes datos, el análisis realizado impida alcanzar, total o parcialmente, los objetivos generales y particulares de la investigación. (p.334) (...) Resumiendo todo lo anterior, puede decirse que el orden metodológico del manejo de la información implica los siguientes procesos:

- a) Sintetizar la información fuente en cuadros estadísticos, gráficas o relaciones de datos.
- b) Analizar la información sintetizada. Para ello se utilizan diversos tipos de análisis, entre los cuales pueden citarse: el descriptivo, el dinámico, de correlación y de contenido.

c) Realizar una síntesis general de los resultados. (p.335)

Con la correcta aplicación de los procedimientos mencionados con anterioridad, se podrá contar con información verídica y entendible, la misma que ayudara para el desarrollo correcto de la propuesta y a conocer las necesidades que tienen los actores de economía popular y solidaria, las mismas que deberán ser solucionadas.

3.7 FORMATO DE LA ENCUESTA.



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO EXTERIOR
CARRERA: INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR



Objetivo: Analizar la factibilidad de la creación de un bróker de seguros especializado en la exportación de productos de economía popular y solidaria que promueve la dirección de planificación y proyectos del GADM de Riobamba, en el año 2018

Actividad de la empresa: _____

Fecha: _____

Población: Actores de la EPS

ENCUESTA

1. ¿Ha exportado o ha trasladado a otro lugar sus productos?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

¿Donde? _____

2. ¿Ha tenido inconvenientes al momento de trasladar sus productos de un lugar a otro?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

3. ¿Ha contratado un seguro para sus productos?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

¿Por qué? _____

4. ¿Conoce usted sobre los brókers de seguros?

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

¿Por qué? _____

5. ¿Qué bróker a contrato para asegurar sus productos?

¿Cuál?	
Ninguno	

6. ¿Le gustaría contar con un seguro especializado para sus productos?

Si	
No	

¿Por qué? _____

7. ¿Estaría de acuerdo que se cree un intermediario (bróker) de seguros para exportar sus productos de Economía Popular y Solidaria?

Si	
No	

8. ¿Estaría dispuesto a contratar un bróker especializado que investigue un seguro especializado para la exportación de su producto?

Si	
No	

¿Por qué? _____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3.8 INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS DE LA ENCUESTA

Actividades

Tabla 1: Actividades

Variable	Total	Porcentaje
Agropecuaria	54	54%
Agrícola	8	8%
Materia prima	1	1%
Avícola	1	1%
Textil	28	28%
Artesanal	4	4%
Minera	2	2%
Industrial	1	1%
Silvícola	1	1%

Fuente: Elaboración propia

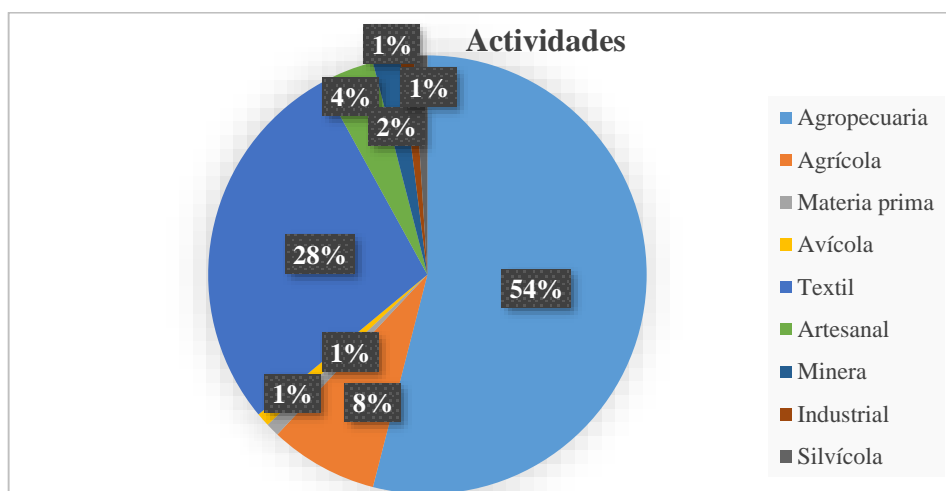


Figura 9: Actividades

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 54% de los encuestados sus actividades pertenecen al sector agropecuarios, el 28% al sector textil, el 8% al sector agrícola, el 4% al sector artesanal, el 2% al sector minero, el 1% al sector materia prima, el 1% al sector industrial, y el 1% al sector silvícola.

Análisis

La mayor población de los actores de economía popular y solidaria se dedica a las actividades agropecuarias con el 54%, seguida por el sector textil con el 28%.

Ha exportado o ha trasladado a otro lugar sus productos

Tabla 2: Exportado o ha trasladado

Variable	Total	Porcentaje
Si	99	99%
No	1	1%

Fuente: Elaboración propia



Figura 10: Exportado o trasladado

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 99% de los encuestados dicen que si han exportado o han trasladado sus productos a otros lugares y solo el 1% dice que no ha trasladado sus productos a otro lugar.

Análisis

De acuerdo a la encuesta aplicada el 99% de la población ha exportado o ha trasladado sus productos a diferencia del 1% que no ha trasladado y prefiere vender sus productos desde el establecimiento y el comprador sea el encargado de los gastos del transporte.

Lugar que envió los productos

Tabla 3: Lugar que envió los productos

Variable	Total	Porcentaje
Estados Unidos	28	28%
Europa	12	12%
Sudamérica	8	8%
Dentro del país	52	52%

Fuente: Elaboración propia

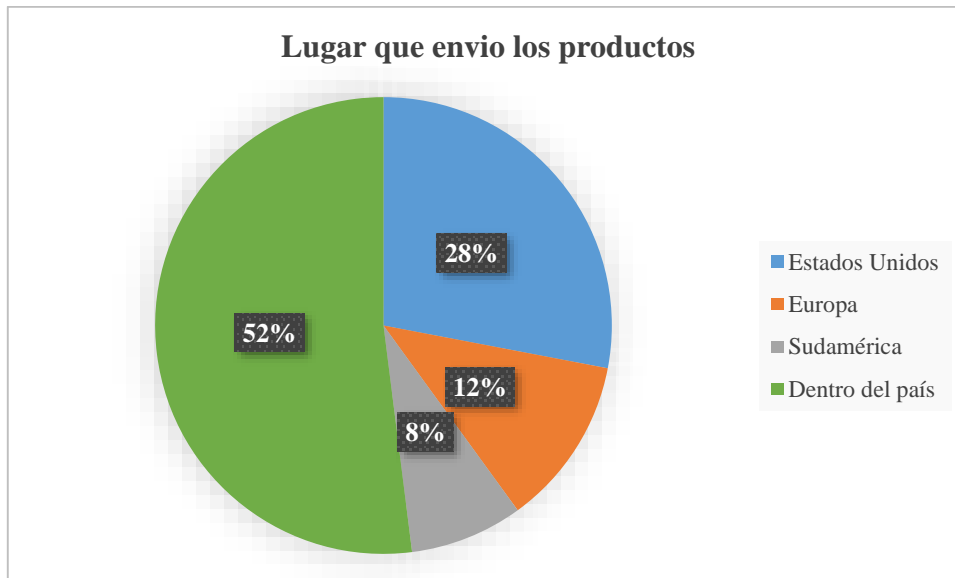


Figura 11.: Lugar que envió los productos

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 52% de los encuestados manifiestan que trasladan sus productos dentro del país, el 28% que los envían a Estados Unidos, el 12% que los envían a Europa, y el 8% ha trasladado sus productos a Sudamérica.

Análisis

De acuerdo a la encuesta aplicada el 52% de los encuestados solo trasladan sus productos dentro del país a diferencia del resto que exportan sus productos, por ejemplo el 28% trasladan sus productos hacia Estados Unidos.

¿Ha tenido inconvenientes al momento de trasladar sus productos de un lugar a otro?

Tabla 4: Ha tenido inconvenientes al momento de trasladar sus productos de un lugar a otro

Variable	Total	Porcentaje
Si	58	58%
No	42	42%

Fuente: Elaboración propia

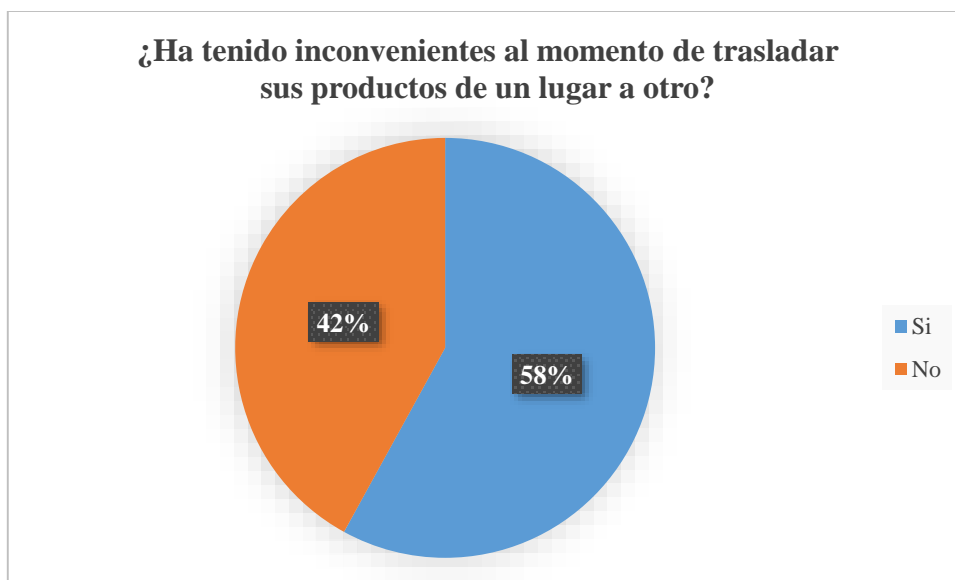


Figura 12: Ha tenido inconvenientes al momento de trasladar sus productos de un lugar a otro

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 58% de los encuestados dicen que si han tenido inconveniente al momento de trasladar sus productos y el 42% no ha tenido problemas.

Análisis

De acuerdo a las encuestas aplicadas el 58% ha tenido percances al momento de realizar sus productos a otro lugar, a diferencia del 42% que no ha tenido problemas al momento de trasladar los productos.

¿Ha contratado un seguro para sus productos?

Tabla 5: Ha contratado un seguro para sus productos

Variable	Total	Porcentaje
Si	46	46%
No	54	54%

Fuente: Elaboración propia



Figura 13: Ha contratado un seguro para sus productos

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 54% de los encuestados no han contratado seguros para sus productos y el 46% si ha contratado seguros para sus productos.

Análisis

De acuerdo a los resultados reflejados el 54% de los encuestados no han contratado seguros el momento de trasladar sus productos por qué no lo han considerado necesario, evitar gastos, lo hacen de manera empírica y confían que no sucederá nada, entre otros factores, pero el 46% si han contratado seguros por que los productos deben ser asegurados, evitan perdidas mayores en caso de accidentes o prefieren tener precaución y porque ya tuvieron algún incidente anteriormente.

¿Conoce usted sobre los brókers de seguros?

Tabla 6: ¿Conoce usted sobre los brókers de seguros?

Variable	Total	Porcentaje
Si	48	48%
No	52	52%

Fuente: Elaboración propia

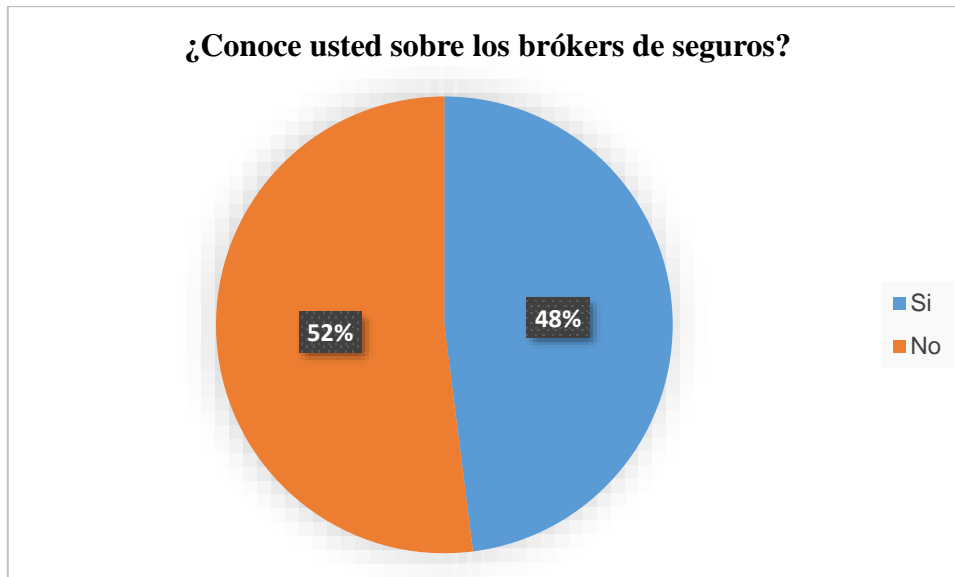


Figura 14: ¿Conoce usted sobre los brókers de seguros?

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 52% de los encuestados conocen que es un bróker y el 48% no conoce que es un bróker.

Análisis

De acuerdo al resultado el 52% no sabe que es un bróker por que no han escuchado, pero el 48% saben que es un bróker por que mediante los estudios han tenido conocimientos, por medio de familiares, amigos y conocidos, también por los mismos seguros que han contratado para sus productos y por las redes sociales.

¿Qué bróker contrato para asegurar sus productos?

Tabla 7: *Qué bróker contrato para asegurar sus productos*

Variable	Total	Porcentaje
¿Cuál?	0	0%
Ninguno	100	100%

Fuente: *Elaboración propia*

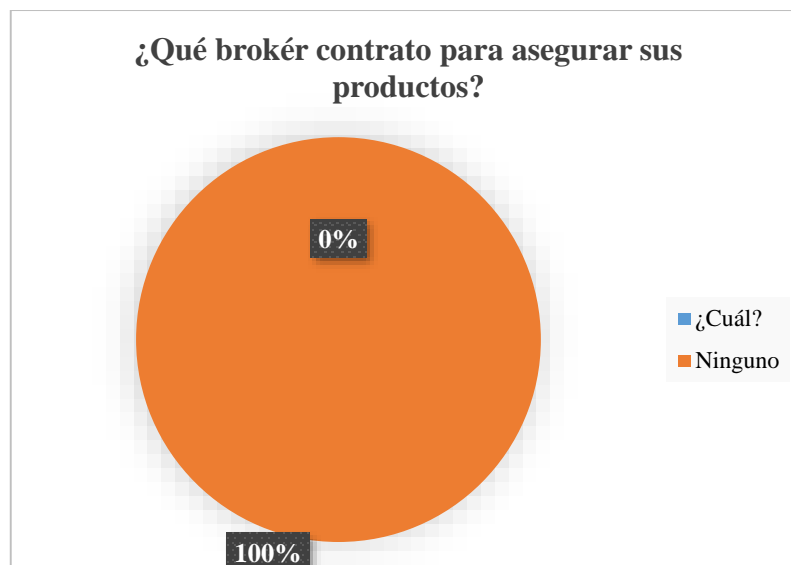


Figura 15: *Qué aseguradora contrato para asegurar sus productos*

Fuente: *Encuesta*

Interpretación

El 100% de los encuestados dicen que no han contratado un bróker de seguros para asegurar sus productos.

Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos por los encuestados el 100% nunca ha contratado un ningún bróker de seguros para que le ayuden a la contratación de un seguro para sus productos, esto nos quiere decir que hay un nicho de mercado disponible para ser explotado.

¿Le gustaría contar con un seguro especializado para sus productos?

Tabla 8 ¿Le gustaría contar con un seguro especializado para sus productos?

Variable	Total	Porcentaje
Si	98	98%
No	2	2%

Fuente: Elaboración propia



Figura 16 ¿Le gustaría contar con un seguro especializado para sus productos?

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 98% de los encuestados si desearían contar con un seguro especializado para sus productos, el 2% no le gustaría contar con un seguro.

Análisis

El 98% indican que les gustaría contar con un seguro especializado porque le daría los beneficios adecuados que necesita el producto, darle mayor protección a los productos, mayor cobertura y seguridad, y el 2% porque consideran que no es necesario la utilización de un seguro para trasladar sus productos.

¿Estaría de acuerdo que se cree un intermediario (bróker) de seguros para exportar sus productos de Economía Popular y Solidaria?

Tabla 9 ¿Estaría de acuerdo que se cree un intermediario (bróker) de seguros para exportar sus productos de Economía Popular y Solidaria?

Variable	Total	Porcentaje
Si	99	99%
No	1	1%

Fuente: Elaboración propia



Figura 17 ¿Estaría de acuerdo que se cree un intermediario (bróker) de seguros para exportar sus productos de Economía Popular y Solidaria?

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 99% de los encuestados está de acuerdo que se cree un bróker de seguros y el 1% no está de acuerdo.

Análisis

De acuerdo al análisis de los resultados el 99% considera que sería de mucha ayuda la creación de un bróker de seguros para que los actores que pertenecen a la economía popular y solidaria puedan crecer y a desarrollarse, el 1% considera que no es necesario la creación de un bróker de seguros para los actores de la economía popular y solidaria.

¿Estaría dispuesto a contratar un bróker especializado que investigue un seguro para la exportación de su producto?

Tabla 10 ¿Estaría dispuesto a contratar un bróker especializado que investigue un seguro para la exportación de su producto?

Variable	Total	Porcentaje
Si	98	98%
No	2	2%

Fuente: Elaboración propia



Figura 18 ¿Estaría dispuesto a contratar un bróker especializado que investigue un seguro para la exportación de su producto?

Fuente: Encuesta

Interpretación

El 98% de los encuestados están dispuestos a contratar un bróker de seguros para que investiguen un seguro especializado para sus productos y el 2% no está dispuesto a contratarlo.

Análisis

De acuerdo al análisis el 98% contrataría a un bróker de seguros para que le investigue un seguro especializado para sus productos porque consideran que buscarían las mejores opciones con los mejores beneficios, al contratar un seguro especializado se pagaría lo necesario del seguro, el 2% no contrataría porque no han considerado exportar o trasladar sus productos por lo que ellos los venderían directamente en la empresa.

3.9 SÍNTESIS GENERAL DE LOS RESULTADOS

Por medio de la entrevista realizada los actores de economía popular y solidaria se ha determinado las diferentes dificultades o catástrofes que han sufrido al momento de realizar la exportación o el traslado de sus productos de un lugar a otro, entre los cuales son: pérdidas de productos, humedecimiento, deterioro y robos.

Además, en el proceso de encuestas se pudo obtener resultados pertinentes para conocer los inconvenientes que han tenido los actores de la economía popular y solidaria y cuales han sido los motivos por los cuales ellos no han contratado un seguro para su mercadería al momento de trasladar o exportar.

Las principales actividades que desarrollan los encuestados de la economía popular y solidaria refleja que el 54% se dedican al sector agropecuario, seguido con el 28% el sector textil según sus actores.

El 99% de los actores de la economía popular y solidaria han trasladado o exportado sus productos a diferencia del 1% que no lo ha hecho y prefiere entregar sus productos en su propia empresa son el fin de minorar procesos y trámites pertinentes para la venta de sus productos; los mismos actores afirman que el 52% solo traslada sus productos dentro del país pero el 28% exporta sus productos a Estados Unidos, y el 30% a diversos países del mundo.

Atribuyendo que el 58% de los encuestados mencionan que han tenido complicaciones al momento de trasladar o exportar sus productos, pero el 54% de actores no contrataron un seguro para garantizar el traslado o exportación de sus productos y lleguen en óptimas condiciones y evitar algún percance, el mismo que pudo haber sufrido durante el trayecto.

El 48% de los actores de economía popular y solidaria conocen sobre los bróker de seguros ya sea por conocidos, estudios, o la sociedad laboral, pero el 100% de actores nunca contrato a un bróker de seguros para que le ayude a contratar un seguro para sus productos y de esta manera tener un mejor seguro que el bróker pudo brindarle.

El 98% de los encuestados les gustaría contar con un seguro especializado netamente para sus productos, los mismo que le ayuden a contratar un seguro adecuado, evitando

contratiempos y que el seguro no contenga más de lo que se necesita, y así se pagaría el valor neto del servicio que se contrata; es por esto que el 99% de los actores están de acuerdo que se cree un bróker especializado de seguros dirigida a la economía popular y solidaria ya que de esta manera ayudaría a todos los actores al crecimiento y la expansión tanto empresarial como de mercado.

En efecto, a lo mencionado con anterioridad los actores de la economía popular y solidaria no han contratado un seguro para sus productos debido a la falta de experiencia a la rama y por hacerlo empíricamente por ser comerciantes pequeños en proceso de crecimiento, otra es porque prefirieron evitar gastos adicionales que no se consideraban conveniente y necesarios en su momento, y tuvieron que vivir una experiencia para poder hacerlo y trasladar su mercadería segura.

En definitiva los actores concuerdan que sería necesario e útil la creación de un bróker de seguros especializado para la exportación de sus productos ya que los ven como ventajoso al momento de realizar un contratación de seguros podrán elegir el seguro adecuado que el bróker le recomiende el mismo que ayudaría a evitar contratiempos y se pagaría los valores adecuados de los requerimientos que necesita su producto con la aseguradora ideal. Tomando en cuenta la investigación nos arroja un nicho de mercado libre para ser explotado y aprovechado de la mejor manera, para que brinde ayuda al crecimiento de toda la economía popular y solidaria y al mayor crecimiento de la organización.

3.10 VERIFICACIÓN DE LA IDEA A DEFENDER

De acuerdo a los resultados arrojados en la aplicación de la encuesta, se ha determinado que existe un nicho de mercado listo para ser explotado ya que existe demanda, donde se da la oportunidad de la creación de un bróker de seguros para los actores de economía popular y solidaria y ellos puedan exportar sus productos de manera segura y eficiente, incrementando su economía.

Esta investigación ha permitido la obtención de información verídica que refleja que la creación de un bróker será fundamental para el desarrollo social en Riobamba y el beneficio que tendrán todos los actores de economía popular y solidaria para la exportación de cada uno de sus productos.

CAPÍTULO V: MARCO PROPOSITIVO

4.1 BASE LEGAL DE CONSTITUCIÓN

En Ecuador es obligatorio registrar primero las empresas en la Superintendencia de compañías y luego podrán tener acceso a los permisos y registros pertinentes para el libre funcionamiento legal de la empresa, cumpliendo con todos los requisitos estipulados por la ley.

4.1.1 Constitución de la empresa

La empresa se constituirá como compañía anónima, basada en el artículo 146 de la ley de compañías del Ecuador “La compañía se constituirá mediante escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía. La compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción” (Ley de Compañías, 2014, p.37).

4.1.2 Denominación Social

La denominación social para la empresa es BRÓKER DE SEGUROS ESPECIALIZADO EPS C.A. Considerando que el bróker será específicamente para los actores de economía popular y solidaria.

4.1.3 Capital social

Para la constitución de la compañía anónima, basada en la ley de compañías se estipula que el valor para su creación es de \$ 800,00 dólares de los estados unidos de américa, costo que deben pagar los socios que son los actores de la economía popular y solidaria.

4.2 LOCALIZACIÓN

La localización de una instalación es el proceso de elegir un lugar geográfico entre varios para realizar las operaciones de la empresa. Los gerentes de las organizaciones de servicio o de empresas manufactureras tienen que sopesar muchos factores cuando evalúan la convivencia de un sitio en particular. (Carro & Gonzalez, pág. 1)

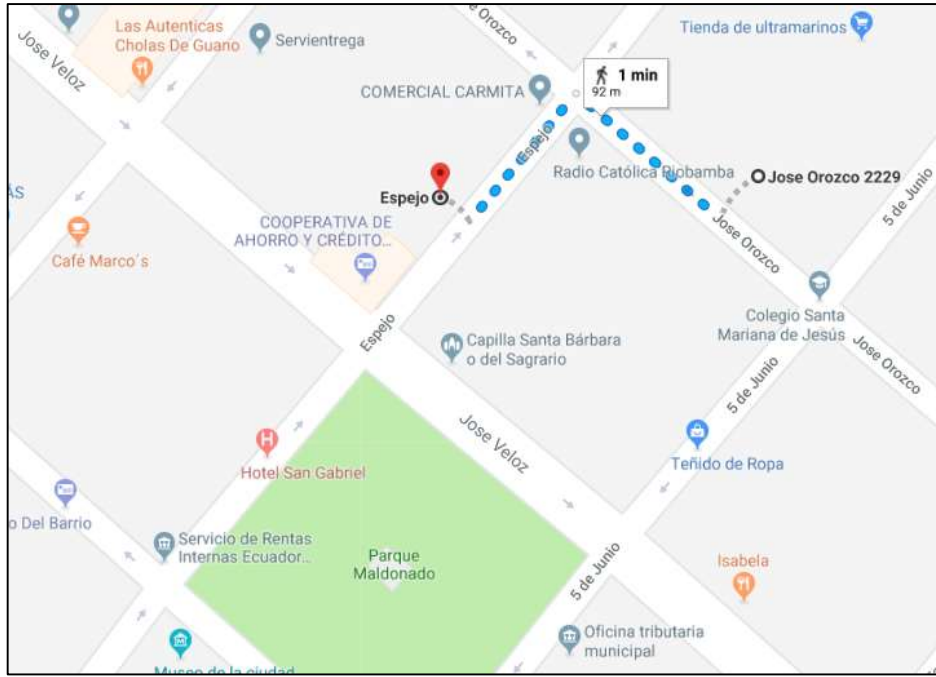


Figura 20: Ubicación geográfica del Bróker de seguros

Fuente: Google Maps (www.google.com.ec)

4.2.2.1 Distribución de las instalaciones

El área general donde se instalara el bróker de seguros será aproximadamente en 48 m², la misma que será distribuida de la siguiente manera.

Tabla II: Distribución áreas del bróker por m²

DEPARTAMENTO	AREA (M ²)
Gerente General	10
Asesores de seguros (2)	14
Secretaria-Contadora	8
Sala de espera	10
Servicio higiénico	6
Total	48

Fuente: Elaboración propia

Las áreas se distribuyen de acuerdo a los requerimientos necesarios de cada departamento y la actividad que esta genera, buscando dar un mejor funcionamiento y servicio al cliente, los mismo que será detallado en el gráfico.

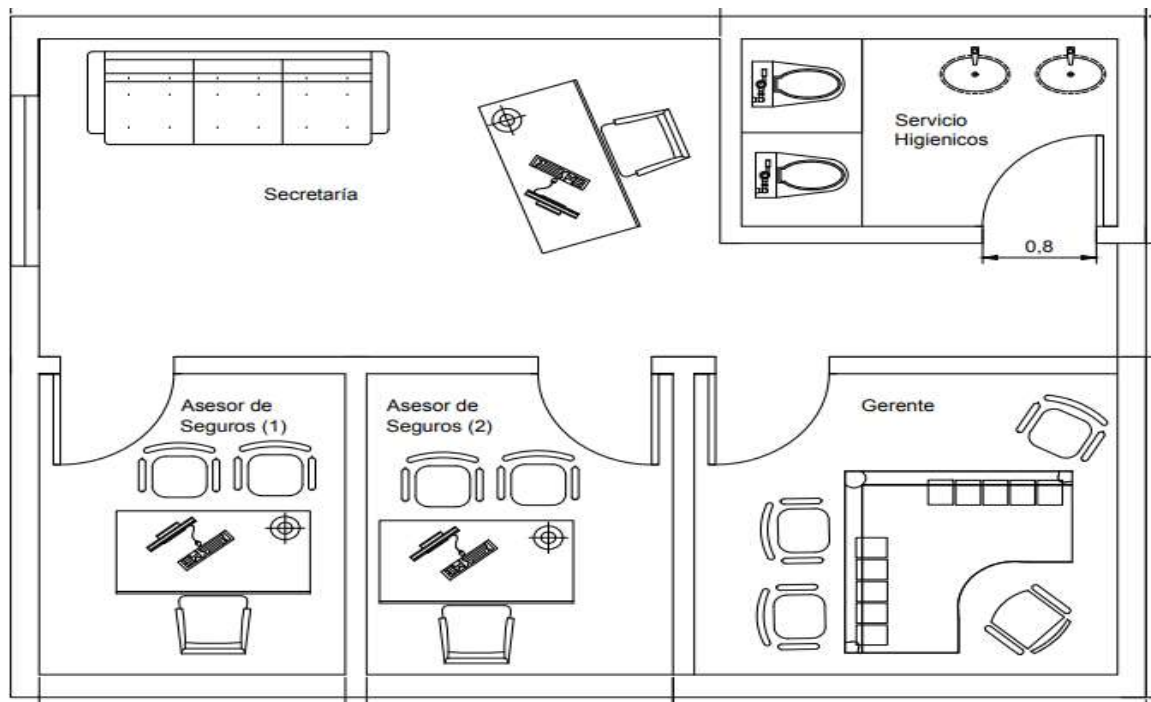


Figura 21: Distribución de departamentos

Fuente: Ing., Humberto Jaramillo

4.3 ADMINISTRATIVO

4.3.1 La empresa

Considerando que las empresas con entes de productividad que mediante la manejo de recursos genera diversos beneficios tanto económicos como sociales en todo el entorno que se relaciona directa o indirectamente con la entidad. Un bróker de seguros especializados es una empresa de servicios que se dedica a la intermediación de seguros para cada actor de economía popular y solidaria de acuerdo a sus productos, la empresa buscará seguros de acuerdo a sus necesidades.

4.3.2 Titularidad de la empresa

Según (Ley General de Seguros, 2008)

Art. 8.- Los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, deben tener intachables antecedentes, poseer los conocimientos necesarios por cada rama de seguros, para el correcto desempeño de sus funciones, obtener, mantener su credencial y registro ante la Superintendencia de Bancos y Seguros. El Superintendente

de Bancos y Seguros normará el ejercicio de las actividades de los asesores productores de seguros, señalando sus derechos y obligaciones como intermediarios entre el público y las empresas de seguros.

4.3.3 Base filosófica de la empresa

La misión y la visión de la empresa establece la razón de ser de la empresa y la dirección de que quiere ser y a donde desea llegar.

El bróker de seguro especializado, siendo intermediario busca la manera de llegar de manera eficiente y eficaz a sus clientes, teniendo muy en claro cuáles son sus requerimientos, obligaciones, necesidades, etc. que esta actividad genera tanto a la empresa como a sus cliente, de tal manera que a continuación se definirá la misión y visión del bróker.

4.3.3.1 Misión

Ser un bróker líder que brinde servicios de asesoría de seguros en la ciudad de Riobamba, buscando sugerir la mejor opción de seguro para los productos que comercializan los actores de la economía popular y solidaria ofreciéndoles un excelente servicio.

4.3.3.2 Visión

Ser un bróker reconocido por la innovación, soluciones y servicios que brindamos a nuestros clientes, pensando siempre en satisfacer las necesidades de nuestros clientes, mejorado la asesoría de seguros especializados en un excelente ambiente laboral.

4.3.4 Estrategias empresariales

Según, Servicio Nacional de Aprendizaje (2012), define que “las estrategias son acciones que las empresas llevan a cabo con el fin de alcanzar determinados objetivos. A través de la estrategia se formula el plan de las operaciones totales, determinando y ordenando responsables, tiempo y demás recursos” (p.3).

La empresa requiere de una estrategia para lograr que la compañía refleje una conducta proactiva en los negocios y para coordinar las acciones y las decisiones de la dirección y de los empleados, en toda la compañía.

4.3.4.1 FODA

El análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), ayuda a determinar cuáles son los factores internos y externos de la empresa, los mismos que ayudarán a establecer la situación en las que se encuentra la empresa y considerar las medidas que deber tomar la institución para el bienestar del bróker de seguro.

Tabla 12: Análisis FODA

<p>Factores externos</p> <p>Factores internos</p>	<p><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevo bróker con ideas frescas • Asociarse con las mejores empresas de seguros. • La aceptación de los actores de la EPS. 	<p><u>Debilidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Inexperiencia en el mercado • Poder de negociación de los proveedores
<p><u>Oportunidades</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Alta demanda insatisfecha de seguros • Mayor prevención de riesgos de pérdidas. 	<p>Estrategia MAXIMAXI</p> <p>Es el uso de las fortalezas para aprovechar las oportunidades en el mercado.</p>	<p>Estrategia MINIMAXI</p> <p>Buscar mitigar las debilidades y aprovechar las oportunidades.</p>
<p><u>Amenazas</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ingreso de nuevos competidores en el mercado • Guerra de precios que se dan en el mercado de seguros constantemente 	<p>Estrategia MAXIMINI</p> <p>Utilización de las fortalezas con las que se cuesta para tratar de eliminar o combatir las amenazas.</p>	<p>Estrategia MINIMINI</p> <p>Tratar de reducir al máximo todas las debilidades y si es posible eliminar las amenazas</p>

Fuente: Elaboración propia

Estrategias

De acuerdo al análisis realizado en el cuadro anterior del Foda, se cuenta con los diversos factores con los que cuenta la empresa y con los que se debe enfrentar, los mismos que servirán para la realización de las estrategias adecuadas que se requerirán para combatir y estar a la perspectiva del mercado.

- **Estrategia MAXIMAXI**

Establecer una cultura organizacional audaz que demuestre nuevas soluciones y competencias dentro del mercado considerando las fortalezas como un fuerte para estar en el mercado fortaleciéndolas con las oportunidades que la sociedad nos brinda para que el bróker pueda ser un ente representativo dentro del ámbito competitivo, tomando en cuenta la cobertura con la que cuentan las aseguradoras con las que se trabaja para que el bróker asesor de seguros promueva una cultura de servicios que brinde a sus clientes un seguro óptimo y un servicio de calidad.

- **Estrategia MINIMAXI**

Construir una credibilidad sólida para que el cliente sienta total confianza y respaldo dentro del bróker.

Mantener una constante capacitación y actualización de conocimientos de los asesores de seguros en los cuales se involucren los clientes y contribuya al cumplimiento de los objetivos con los que cuenta el bróker de seguros.

- **Estrategia MAXIMINI**

Sin duda las fortalezas son las mejores armas con las que cuenta la empresa para subsistir en un mercado, para lo cual la empresa debe considerar involucrarse más con las empresas aseguradoras con las que se encuentra enlazada para que le brinden el apoyo necesario que ayudara a contrarrestar las amenazas que se encuentran en el mercado con las que se enfrentara el bróker para seguir surgiendo, para brindar seguridad, confianza y competitividad.

- **Estrategia MINIMINI**

Debido a la inexperiencia con las que cuenta el bróker la estrategia más recomendada es el reclutamiento y contratación de personal con gran experiencia en el mundo de bróker de seguros en la asesoría específica, lo que permitirá que el bróker influya mayor operatividad y competitividad en el mundo de intermediarios de seguros.

La aplicación de las estrategias antes descritas ayudara al bróker a posesionarse mejor en el mercado, ampliar su operación, diversificarlas e ingresar a nuevos mercados, tomando en cuenta que cada estrategia debe ser flexible y ser cambiadas en cierto tiempo después de su cumplimiento para el mejoramiento continuo dentro de un mercado cada vez más exigente.

4.3.5 Principios y valores del bróker

Toda institución busca ser un referente de respeto, cordialidad, compromiso y confianza para lo cual se plantea los principios con los que va a manejar su empresa y los valores, que son las cualidades muy importantes con las que debe contar el recurso humano para brindar un servicio de calidad, los mismo que con el pasar del tiempo harán que la empresa refleje su aceptación por parte de los clientes y dentro de la cultura organizacional.

4.3.5.1 Principios

En el campo de la ética profesional prácticamente existe consenso acerca de los principios que deben fundamentar las acciones de todo profesionista que se precie de estar actuando moralmente. Más allá de la existencia y apego a ciertos códigos deontológicos que plantean muchos gremios profesionales, en un nivel de mayor generalidad y profundidad teórica se encuentran estos tres principios de acción ética (o cuatro, dependiendo del desdoblamiento o no del primer principio) que deben normar el comportamiento en el campo de la acción socio-profesional. (Lopez, 2013)

Según, IKEA (2013) los principios empresariales son:

- **Espíritu emprendedor:** Sólo dejas de cometer errores cuando duermes.
- **Gestión del tiempo:** Divide tu vida en unidades de diez minutos y sacrifica las menos posibles en actividades insignificantes. Termina el trabajo que tienes pendiente cada día.
- **Simplicidad:** La burocracia complica y paraliza. La planificación en exceso es la principal causa de 'muerte corporativa'.
- **Realización personal:** La felicidad no está en alcanzar tu objetivo, sino en el camino hacia el objetivo, así que quita la palabra imposible de tu diccionario.
- **Orientación al cliente:** Reflexiona: Si es bueno para los clientes, lo será para ti en el largo plazo. Hacer negocios con la conciencia tranquila es una actitud que merece la pena.
- **Ahorro:** El desperdicio de recursos es un pecado mortal.
- **Autoconocimiento:** Tengo numerosos defectos. Falta de seguridad en mí mismo, falta de determinación, incapacidad para los idiomas, un desastre como organizador, lamentable falta de receptividad para el aprendizaje, entre otros.
- **Innovación:** Cambios constantes en beneficio.
- **Sostenibilidad:** Tenemos que encontrar más tiempo para nosotros mismos y para recuperar el respeto al medio ambiente en el que vivimos.
- **Mejora continua:** Hay pocas personas que hayan tenido tantos fracasos en su vida.

4.3.5.2 Valores

Los valores refieren solamente a acciones. El indicador es un concepto simple que se detecta en cada acción que realizamos. En efecto, la puntualidad se ve mirando a la hora que alguien llega. La claridad ya se detecta en tus expresiones o en lo que escribes. Aquellos conceptos que no se refieren a acciones quedan desde ahora fuera del ámbito

ético-moral. En este sentido, hasta ahora se había puesto la salud como un valor, pero no lo es porque no son acciones, sino un estado en el que un ser se encuentra, lo mismo que la elegancia, que se ponía como un valor estético. Tampoco la vida es un valor, porque no es una acción, sino un proceso al que están sometidos los seres vivos. (Vargas, 2016)

Según, (Harvard Deusto, 2017) los valores claves para las empresas son:

- **Responsabilidad social:** Toda empresa, principalmente las de gran tamaño, tienen una responsabilidad social para con la comunidad donde está ubicada. Toda empresa debería contribuir, de alguna manera, a mejorar las condiciones de vida en las zonas donde están establecidas, o a impulsar iniciativas que contribuyan positivamente a la vida de la comunidad.
- **Transparencia y honestidad:** Asimismo, una empresa tiene la obligación de ser honesta con sus clientes, proveedores y competencia, así como de mostrar una completa transparencia que se debe reflejar en la presentación de cuentas económicas periódicas y accesibles. La transparencia y la honestidad son imprescindibles para que una empresa pueda alcanzar una buena reputación.
- **La máxima calidad como meta:** Toda empresa debe buscar ofrecer el mejor servicio al mejor precio. Para ello es imprescindible mejorar los procesos productivos y la operativa de la empresa, con el fin de mejorar la eficiencia y eficacia.
- **Capacidad de análisis y autocrítica:** Todas las empresas deben realizar análisis periódicos que les permitan descubrir cuáles son sus fortalezas y debilidades, saber qué errores cometieron en el pasado y no deben volver a ocurrir. Uno de los grandes errores de las empresas es pensar que siempre tienen razón y su estrategia es la adecuada. Sin embargo, la autocrítica es capaz de detectar a tiempo errores que, a la larga, pueden salir muy caros.
- **Aprendizaje y adaptabilidad:** Otro de los valores de una empresa y que también está relacionado con el punto anterior es la capacidad y conciencia de una empresa de que siempre debe estar en constante aprendizaje. Esto sirve tanto para todas aquellas

personas que forman parte de la empresa. Este aprendizaje constante es indispensable para poder adaptarse a los cambios que se puedan producir en el futuro.

- **Constancia:** La compañía debe saber inculcarles a todos sus empleados el valor del trabajo duro y de la constancia. Asimismo, los empleados deben ver que su constancia se ve reflejada en resultados, que redundan en beneficios tanto personales como para la empresa. Esto ayuda a reforzar su sentimiento de identificación con la empresa.

4.3.6 La organización

La administración de personas es la manera como las organizaciones tratan a las personas que trabajan en conjunto en esta era de la información, ya no como recursos organizacionales que deben ser administrados pasivamente, sino como seres inteligentes y proactivos, responsables, con iniciativa y dotados de habilidades y conocimientos que ayudan a administrar los demás recursos organizacionales materiales y que carecen de vida propia. La nueva concepción, el nuevo espíritu, no se basa en la administración de personas, sino en la administración con las personas, quienes serán la riqueza del futuro. El capital intelectual, que reposa en el cerebro de las personas, ocupará el lugar de la moneda financiera en el mañana y será el principal recurso de la organización. No obstante, será un recurso muy especial que no deberá ser tratado como mero recurso organizacional. (Chiavenato, 1999, pág. 2)

4.3.6.1 Organigrama

El organigrama es la representación gráfica de la estructura del bróker o empresa, que refleja de manera esquemática los niveles jerárquicos, líneas de autoridad, asesoría, y cuáles son las áreas que integran a la organización.

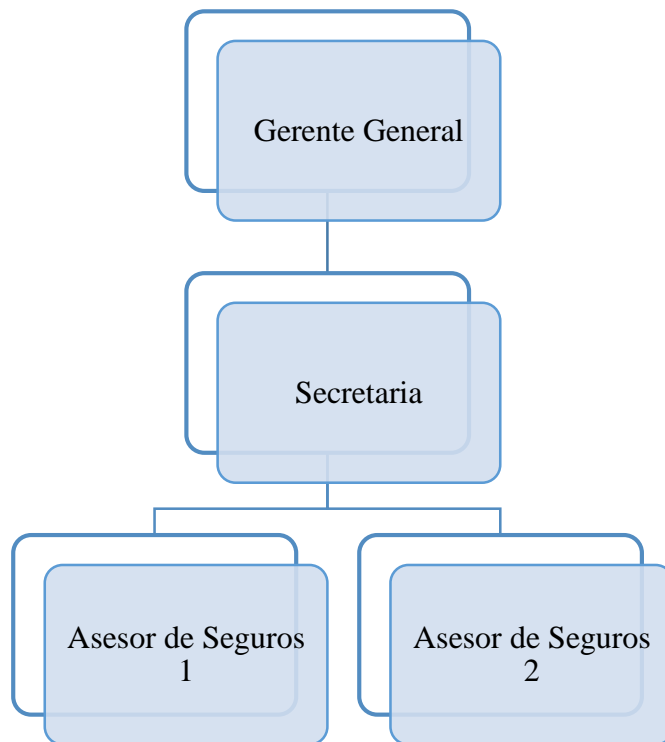


Figura 22: Organigrama estructural del bróker

Fuente: Elaboración propia

Funciones de cargos

Gerente general

Tabla 13: Perfil para el puesto de Gerente General

I. DATOS GENERALES				
Denominación del puesto: Gerente General				
Ubicación en la organización: Calle Eugenio Espejo y José Veloz				
Categoría: Administrativo				
Misión del puesto: Supervisar y controlar las actividades, mediante la asignación de prioridades a los casos emergentes, es el encargado del óptimo funcionamiento del Bróker de seguros, y responsable del desempeño de los subordinados.				
II. REQUISITOS DEL PUESTO (APTITUDES)				
Funciones del Puesto:	No Exigi	Ba jos	Med os	Alt os
Verificar el correcto funcionamiento del bróker				X
Realizar planes de mejora continua				X
Evaluar el desempeño del personal				X
Negociar mejores contrataciones con las empresas aseguradoras con las que esta enlazada el bróker.				X
Contratación del personal que laborara en la				X
Formación Académica:				
<ul style="list-style-type: none"> - Titulación Requerida: Ingeniero en Finanzas o Comercio Exterior - Especialidad de preferencia: Seguros - Formación Mínima: Tercer Nivel 				
Nivel de Experiencia: 3 años en actividades similares				
Requisitos Físicos	No	Eleme	Me	Supe
Buena presencia				X
Buenas condiciones auditivas y visuales				X
Condiciones de Trabajo	No	Eleme	Me	Supe
Oficina				X
Requisitos de Responsabilidad	No	Eleme	Me	Supe
Puntualidad				X
Compromiso y voluntad de trabajo				X
Tiempo completo		X		
III. COMPETENCIA DEL PUESTO (ACTITUDES)				
Cultura organizacional				
Comunicación efectiva y relaciones interpersonales con los compañeros, clientes, trabajo en equipo cumplimiento de valores y reglamentos establecidos por la empresa.				

Fuente: Elaboración propia

Secretaria

Tabla 14: Perfil para el puesto de secretaria-contadora

I. DATOS GENERALES				
Denominación del puesto: Secretaria- Contadora				
Ubicación en la organización: Calle Eugenio Espejo y José Veloz				
Categoría: Administrativo				
Misión del puesto: Ser una eficiente y eficaz en las actividades encomendadas, ser perseverante y comprometida para el crecimiento y la competitividad del bróker				
II. REQUISITOS DEL PUESTO (APTITUDES)				
Funciones del Puesto:	No Exigi	Bajos	Medios	Altos
Asistente de Gerencia				X
Recepción de clientes				X
Realizar la documentación pertinente para el bróker				X
Registro de entrada y salida de los empleados			X	
Encargada de la agenda que debe cumplir el Gerente general.				X
Encargada de llevar la contabilidad.				X
Formación Académica:				
<ul style="list-style-type: none"> - Titulación Requerida: Licenciada en Secretariado o en Contabilidad y Auditoria - Especialidad de preferencia: Secretariado - Formación Mínima: Tercer Nivel 				
Nivel de Experiencia: 1 año en actividades similares				
Requisitos Físicos	No	Eleme	Me	Supe
Buena presencia				X
Buenas condiciones auditivas y visuales				X
Condiciones de Trabajo	No	Eleme	Me	Supe
Oficina				X
Requisitos de Responsabilidad	No	Eleme	Me	Supe
Puntualidad				X
Compromiso y voluntad de trabajo				X
Tiempo completo		X		
III. COMPETENCIA DEL PUESTO (ACTITUDES)				
Cultura organizacional				
Comunicación efectiva y relaciones interpersonales con los compañeros, clientes, trabajo en equipo cumplimiento de valores y reglamentos establecidos por la empresa.				

Fuente: Elaboración propia

Asesor(a) de seguros

Tabla 15: Perfil para el puesto de trabajo de Asesor de seguros

I. DATOS GENERALES				
Denominación del puesto: Asesor(a) de seguros (2)				
Ubicación en la organización: Calle Eugenio Espejo y José Veloz				
Categoría: Administrativo				
Misión del puesto: Brindar un servicio de calidad, cautivando a los clientes brindándoles la confianza y la seguridad para el fortalecimiento y expansión del bróker de seguros				
II. REQUISITOS DEL PUESTO (APTITUDES)				
Funciones del Puesto:	No Exigi	Bajos	Medos	Altos
Atención al cliente				X
Asesoría especializada de seguros				X
Manejo de plantilla de seguros				X
Persuadir al cliente la contratación de seguros de acuerdo a la necesidad que presente.				X
Informes constantes de contrataciones de seguros				X
Formación Académica:				
<ul style="list-style-type: none"> - Titulación Requerida: Ingeniero en Finanzas, Comercio exterior o Carreras afines - Especialidad de preferencia: Seguros - Formación Mínima: Tercer Nivel 				
Nivel de Experiencia: 3 años en actividades similares				
Requisitos Físicos	No	Eleme	Me	Supe
Buena presencia				X
Buenas condiciones auditivas y visuales				X
Condiciones de Trabajo	No	Eleme	Me	Supe
Oficina				X
Requisitos de Responsabilidad	No	Eleme	Me	Supe
Puntualidad				X
Compromiso y voluntad de trabajo				X
Tiempo completo		X		
III. COMPETENCIA DEL PUESTO (ACTITUDES)				
Cultura organizacional				
Comunicación efectiva y relaciones interpersonales con los compañeros, clientes, trabajo en equipo cumplimiento de valores y reglamentos establecidos por la empresa.				

Fuente: Elaboración propia

4.4 FINANCIERO

4.4.1 Inversión

La inversión se refiere a todo el dinero que se destina para un beneficio a futuro, con la finalidad de crear un bróker de seguros especializados y generar ganancias, para que se mantenga en el mercado y su mayor expansión para mejorar la ayuda a los actores de la economía popular y solidaria.

La gran parte de la inversión se efectúa en la adquisición de activos fijos, inversión en activos diferidos, capital de trabajo y gastos de constitución; que son los que necesita el BRÓKER DE SEGUROS ESPECIALIZADO EPS C.A. para la puesta en marcha.

4.4.1 Activos fijos

Hace referencia a aquellos bienes y derechos duraderos, que han sido obtenidos con el fin de ser explotados por la empresa. Se trata de aquellos bienes inmuebles, materiales, equipamiento, herramientas y utensilios con los que no se va a comercializar, es decir, que no se van a convertir en líquido al menos durante el primer año. (Visiers, 2017)

4.4.1.1 Muebles de oficina

Son todos los muebles de oficina o enseres que el bróker necesita para su constitución y su perfecto funcionamiento, para el desarrollo de las actividades pertinente.

Tabla 16: Muebles de oficina

MUEBLES DE OFICINA			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
4	Escritorios	\$ 200,00	\$ 800,00
4	Sillas ejecutivas	\$ 90,00	\$ 360,00
8	Sillas	\$ 32,00	\$ 256,00
2	Sillas largas	\$ 110,00	\$ 220,00
1	Archivador	\$ 170,00	\$ 170,00
2	Teléfonos	\$ 18,00	\$ 36,00
TOTAL			\$ 1.842,00

Fuente: Elaboración propia

4.4.1.2 Equipo de computación

Es la herramienta principal para el funcionamiento del bróker de seguros especializado, siendo de gran utilidad como instrumento tecnológico.

Tabla 17: Equipo de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
CANTIDAD	CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
4	Computadoras	\$ 379,00	\$ 1.516,00
1	Impresora	\$ 195,00	\$ 195,00
TOTAL			\$ 1.711,00

Fuente: Elaboración propia

4.4.1.3 Total inversión activos fijos

En la tabla 16 se detalla el total de la inversión que se requiere el bróker de seguros especializados para la puesta en marcha de la empresa, basado en los datos detallados minuciosamente en el cuadro 14 que reflejan los muebles de oficina y el cuadro 15 que detalla el equipo de computación.

Tabla 18: Inversión activos fijos

INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	
DETALLE	COSTO
Muebles de oficina	\$ 1.842,00
Equipos de computación	\$ 1.711,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 3.553,00

Fuente: Elaboración propia

4.4.2 Activos diferidos

Aragon (2015) afirma “Está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo; es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en un lapso se convertirán en gastos” (p.8).

4.4.2.1 Gasto de constitución

Es el gasto que se obtiene por la constitución legal del bróker para el funcionamiento de las actividades a desarrollarse.

Tabla 19: Gasto de constitución del bróker

CONSTITUCIÓN DEL BRÓKER		
CANTIDAD	DETALLE	VALOR
1	Constitución legal del bróker	\$ 800,00
	TOTAL	\$ 800,00

Fuente: Elaboración propia

4.4.3 Inversiones en capital de trabajo

Son valores destinados por la empresa para abastecer de instrumentos necesarios de trabajo para cubrir las obligaciones laborales.

El capital operacional se establecerá para un periodo en el cual se espera que la empresa ya genere ingresos para continuar con la prestación de los servicios.

4.4.3.1 Suministros de oficina

Son los instrumentos que servirán para el desarrollo de las actividades, los mismos que se adquirirán 3 veces al año, como se detalla en la tabla 18.

Tabla 20: Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA					
CANT	DETALLE	COSTO	COSTO MENSUAL	MESES	ANUAL
4	Esferos	\$ 0,30	\$ 1,20	3	\$ 3,60
4	Carpetas	\$ 3,00	\$ 12,00	3	\$ 36,00
2	Resma de papel	\$ 3,50	\$ 7,00	3	\$ 21,00
2	Caja grapas	\$ 0,50	\$ 1,00	3	\$ 3,00
1	Caja clips	\$ 0,50	\$ 0,50	3	\$ 1,50
2	Borrador	\$ 0,20	\$ 0,40	3	\$ 1,20
4	Lápices	\$ 0,60	\$ 2,40	3	\$ 7,20
	TOTAL		\$ 24,50		\$ 73,50

Fuente: Elaboración propia

4.4.3.2 Suministros de limpieza

Son todos los utensilios necesarios para la limpieza del área de trabajo y el aseo personal de los trabajadores, detallados en el cuadro 19

Tabla 21: Suministros de limpieza

SUMINISTROS DE LIMPIEZA					
CANT	DETALLE	COSTO	COSTO MENSUAL	MESES	ANUAL
1	Desinfectante	\$ 0,90	\$ 0,90	3	\$ 2,70
2	Ambiental de baño	\$ 0,85	\$ 1,70	3	\$ 5,10
1	Escoba	\$ 2,50	\$ 2,50	3	\$ 7,50
1	Trapeador	\$ 3,00	\$ 3,00	3	\$ 9,00
1	Detergente	\$ 1,25	\$ 1,25	3	\$ 3,75
12	Papel higiénico	\$ 0,30	\$ 3,60	3	\$ 10,80
2	Toalla de manos	\$ 2,00	\$ 4,00	1	\$ 4,00
	TOTAL		\$ 16,95		\$ 42,85

Fuente: Elaboración propia

4.4.3.3 Servicios Básicos

Son los gastos indispensables que necesita el bróker para el funcionamiento, necesario para el desarrollo de las actividades administrativas.

Tabla 22: Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS			
DETALLE	COSTO	MESES	ANUAL
Energía	\$ 25,00	12	\$ 300,00
Agua	\$ 12,00	12	\$ 144,00
Teléfono	\$ 25,00	12	\$ 300,00
Internet	\$ 28,00	12	\$ 336,00
TOTAL	\$ 90,00		\$1.080,00

Fuente: Elaboración propia

4.4.3.4 Arriendo de local

Se enfatiza el lugar donde va a funcionar el bróker de seguros especializados, para la prestación de servicios, por el cual se pagara un valor mensual y su total anual como lo refleja la tabla 21.

Tabla 23: Arriendo de local

ARRIENDO			
DETALLE	COSTO	MESES	ANUAL
Arriendo	\$ 400,00	12	\$4.800,00
TOTAL	\$ 400,00	12	\$4.800,00

Fuente: Elaboración propia

4.4.3.5 Sueldos y salarios

El sueldo es el valor que se otorga a los empleados por la prestación de sus servicios, en la realización de las actividades encomendadas a su cargo, mismos que serán remunerados acorde a lo detallado en la tabla 22.

Tabla 24: Sueldos y salarios

CARGO	SUELDO	MESES	ANUAL
Gerente	\$ 600,00	12	\$ 7.200,00
Secretaria / contadora	\$ 430,00	12	\$ 5.160,00
Asistentes	\$ 400,00	12	\$ 4.800,00
TOTAL	\$ 1.430,00		\$17.160,00

Fuente: Elaboración propia

Aporte mensual

Se detalla los valores a recibir cada empleado y el cálculo de los aportes que se debe realizar, los cuales la bróker debe tener para realizar los pagos correspondientes.

Tabla 25: Rol de pago aporte mensual

CARGO	SUELDO MENSUAL	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA 8.33%	TOTAL MENSUAL
Gerente	\$ 600,00	\$ 72,90	\$ 49,98	\$ 722,88
Secretaria / contadora	\$ 430,00	\$ 52,25	\$ 35,82	\$ 518,06
Asistentes	\$ 400,00	\$ 48,60	\$ 33,32	\$ 481,92
TOTAL	\$ 1.430,00	\$ 173,75	\$ 119,12	\$ 1.722,86

Fuente: Elaboración propia

Aporte anual

En la siguiente tabla se detalla el cargo de la actividad de cada empleado, su sueldo mensual y el sueldo anual, además los cálculos establecidos por el ministerio del trabajo, mismo que debe ser cumplido por el bróker de seguros y sus funcionarios para el correcto funcionamiento durante su periodo laboral.

Tabla 26: Rol de pagos porte anual

CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	APORTE PATRONAL 12.15%	FONDOS DE RESERVA 8.33%	DECIMO CUARTO SUELDO	DECIMO TERCERO SUELDO	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 874,80	\$ 599,76	\$ 386,00	\$ 600,00	\$ 9.660,56
Secretaria / contadora	\$ 430,00	\$ 5.160,00	\$ 626,94	\$ 429,83	\$ 386,00	\$ 430,00	\$ 7.032,77
Asistentes	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 583,20	\$ 48,58	\$ 386,00	\$ 400,00	\$ 6.217,78
TOTAL	\$ 1.430,00	\$17.160,00	\$ 2.084,94	\$ 1.078,17	\$ 1.158,00	\$ 1.430,00	\$22.911,11

Fuente: Elaboración propia

4.4.3.6 Total inversión capital de trabajo

En resumen se detalla en la tabla 25, todos los rubros necesarios en la inversión del capital de trabajo y cuanto es el costo total que la empresa necesita para solventar sus gastos, tanto mensual como anual, mientras el bróker empieza a generar ingresos para solventar los gastos necesarios en su actividad económica.

Tabla 27: Total inversión capital de trabajo

TOTAL INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Suministros de oficina	\$ 24,50	\$ 73,50
Suministros de limpieza	\$ 16,95	\$ 42,85
Servicios básicos	\$ 90,00	\$ 1.080,00
Arriendo	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Sueldos y salarios	\$ 1.430,00	\$ 17.160,00
TOTAL	\$ 1.961,45	\$ 23.156,35

Fuente: Elaboración propia

4.4.4 Resumen general de los activos

En la siguiente tabla se detallara el total de la inversión que se va a utilizar en la empresa, detallando minuciosamente los activos fijos, activos diferidos, y activos circulantes rubros necesarios para su creación y funcionamiento.

Tabla 28: Resumen general de activos

DETALLE	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	\$ 3.553,00
Muebles de oficina	\$ 1.842,00
Equipos de computación	\$ 1.711,00
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 800,00
Gastos de constitución	\$ 800,00
ACTIVOS CIRCULANTES	\$ 1.961,45
Suministros de oficina	\$ 24,50
Suministros de limpieza	\$ 16,95
Servicios básicos	\$ 90,00
Arriendo	\$ 400,00
Sueldos y salarios	\$ 1.430,00
TOTAL DE LA INVERSION	\$ 6.314,45

Fuente: Elaboración propia

4.4.5 Financiamiento

Una vez determinado el monto de la inversión para la creación y constitución del bróker de seguros especializado para los actores de economía popular y solidaria, se tiene como finalidad buscar las fuentes de financiamiento.

Tomando en cuenta que los actores de economía popular y solidaria serán los socios del bróker, que al constituirse se constituye como compañía anónima que no cuenta con el número máximo de socios, se determina que los 100 actores de economía popular y solidarias sean los que aporten con el capital para la creación y funcionamiento del bróker de seguros especializados.

Al ser 100 los actores de economía popular y solidaria, su participación será de forma igualitaria y equitativa, para lo cual deberán realizar la aportación de acuerdo a lo detallado en la tabla 28 del financiamiento.

Tabla 29: *Financiamiento total*

FINANCIAMIENTO	
Gastos de constitución	\$ 800,00
Capital de trabajo	\$ 5.514,45
TOTAL	\$ 6.314,45

Fuente: Elaboración propia

En el siguiente cuadro se detallará el valor individual por cada socio para el financiamiento de la constitución y el funcionamiento del bróker se seguros especializados, recalcando que los actores de la economía popular y solidaria financiaran el 100% del capital estipulado en la tabla 26 en el resumen general de los activos.

Tabla 30: *Aporte de los socios*

FINANCIAMIENTO			
CANTIDAD	DETALLE	VALOR TOTAL	VALOR UNITARIO
100	Socios (actores de economía popular y solidaria)	\$ 6.314,45	\$ 63,14
TOTAL DE APOORTE POR SOCIO			\$ 63,14

Fuente: Elaboración propia

4.4.6 Depreciación de activos

En la siguiente tabla se detalla los valores de depreciación que sufrirá cada activo fijo durante su tiempo máximo de duración.

Tabla 31: *Depreciación de activos*

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS				
DETALLE	VALOR	VIDA ÚTIL	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	VALOR DE DEPRECIACION
Muebles de oficina	\$1.842,00	3 AÑOS	10%	\$ 184,20
Equipos de computación	\$1.711,00	5 AÑOS	33%	\$ 564,63
TOTAL DEPRECIACIÓN ACTIVOS				\$ 748,83

Fuente: Elaboración propia

4.4.7 Ventas de los seguros

El bróker de seguros deberá tener una venta de seguros aproximados mensuales para contar con solvencia para seguir manteniendo el servicio neto para los actores de economía popular y solidaria, tomando en cuenta que por ser un intermediario de seguros no se cobra el servicio al cliente, pero se gana por las comisiones que da la aseguradora con la que se trabaje, aproximadamente es el 15% de comisiones por cada contrato de seguro que realice la intermediaria de seguros.

Además, la revista ecos refleja que el crecimiento en ventas que tienen las asesoras o intermediarias de seguros bróker en los últimos años ha sido del 5%.

Tabla 32: Proyección venta de seguros

PROYECCIÓN VENTA DE SEGUROS						
	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Venta de seguro	\$ 2.100,00	\$2.205,00	\$2.315,25	\$2.431,01	\$2.552,56	\$2.680,19

Fuente: Elaboración propia

Se estima que el bróker de seguros venda 60 seguros mensuales y por cada seguro reciba la comisión de \$ 35,00 dólares, ya que puede variar de acuerdo a la aseguradora con la que trabaje y el porcentaje de ganancia que brinde; de acuerdo a los expresado en la tabla 30 el bróker mensualmente recibiría \$2100,00 dólares por los seguros de los cuales se realiza el cálculo anual y su proyección en los próximos años considerando la tasa de crecimiento del 5% que tienen los seguros en el mercado.

4.4.8 Estado de resultados

Se refleja los ingresos que tendrá la empresa de manera proyecta, deduciendo los costos de los gastos necesarios en la empresa, para determinar las utilidades o perdidas que pueda generar el bróker a futuro, para determinar su factibilidad.

Tabla 33: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	\$25.200,00	\$26.460,00	\$27.783,00	\$29.172,15	\$30.630,76
UTILIDAD BRUTA	\$25.200,00	\$26.460,00	\$27.783,00	\$29.172,15	\$30.630,76
Gastos administrativos	\$17.160,00	\$17.674,80	\$18.205,04	\$18.751,20	\$19.313,73
Gastos generales	\$ 6.009,00	\$ 6.189,27	\$ 6.374,95	\$ 6.566,20	\$ 6.763,18
Depreciaciones	\$ 679,03	\$ 679,03	\$ 679,03	\$ 165,78	\$ 165,78
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.351,97	\$ 1.916,90	\$ 2.523,98	\$ 3.688,98	\$ 4.388,06
15% rep trabajadores	\$ 202,80	\$ 287,54	\$ 378,60	\$ 553,35	\$ 658,21
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1.149,18	\$ 1.629,37	\$ 2.145,38	\$ 3.135,63	\$ 3.729,85
25% impuesto la renta	\$ 287,29	\$ 407,34	\$ 536,35	\$ 783,91	\$ 932,46
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 861,88	\$ 1.222,02	\$ 1.609,04	\$ 2.351,72	\$ 2.797,39

Fuente: Elaboración propia

4.4.9 Flujo de caja

El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. Ejemplos de egresos o salidas de dinero, son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortizaciones de deuda, servicios de agua o luz, etc. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa. Si el saldo es positivo significa que los ingresos del período fueron mayores a los egresos (o gastos); si es negativo significa que los egresos fueron mayores a los ingresos. (Moreno, 2010)

Tabla 34: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo inicial	\$ 6.314,45					
Ingresos						
Ventas		\$ 25.200,00	\$26.460,00	\$27.783,00	\$29.172,15	\$ 30.630,76
TOTAL INGRESOS		\$ 25.200,00	\$26.460,00	\$27.783,00	\$29.172,15	\$ 30.630,76
GASTOS						
Constitución del bróker	\$ 800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos administrativos		\$ 17.160,00	\$17.674,80	\$18.205,04	\$18.751,20	\$ 19.313,73
Otros gastos administrativos		\$ 490,09	\$ 694,88	\$ 914,94	\$ 1.337,25	\$ 1.590,67
Servicios básicos		\$ 1.080,00	\$ 1.123,20	\$ 1.168,13	\$ 1.214,85	\$ 1.263,45
Suministros de oficina		\$ 129,00	\$ 134,16	\$ 139,53	\$ 145,11	\$ 150,91
Arriendo		\$ 4.800,00	\$ 4.896,00	\$ 4.993,92	\$ 5.093,80	\$ 5.195,67
Depreciaciones		\$ 679,03	\$ 679,03	\$ 679,03	\$ 165,78	\$ 165,78
TOTAL GASTOS		\$ 24.338,12	\$24.523,04	\$25.421,56	\$26.542,21	\$ 27.514,44
TOTAL OPERACIONAL		\$ 861,88	\$ 1.936,96	\$ 2.361,44	\$ 2.629,94	\$ 3.116,32
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO						
Muebles de oficina	\$ 1.842,00					
Equipo de computación	\$ 1.711,00					
FLUJO DE CAJA	\$ 1.961,45	\$ 861,88	\$ 1.936,96	\$ 2.361,44	\$ 2.629,94	\$ 3.116,32
Saldo inicial	0	\$ 1.961,45	\$ 2.823,33	\$ 4.760,29	\$ 7.121,73	\$ 9.751,68
TOTAL FLUJO DE CAJA	\$ 1.961,45	\$ 2.823,33	\$ 4.760,29	\$ 7.121,73	\$ 9.751,68	\$ 12.868,00

Fuente: Elaboración propia

4.4.10 Balance inicial

Tabla 35: Balance inicial

BALANCE INICIAL					
AL DICIEMBRE....					
ACTIVOS	\$	6.314,45	PASIVOS	\$	-
Activos corrientes	\$	1.961,45			
Caja-banco	\$	1.961,45	PATRIMONIO	\$	6.314,45
			Capital	\$	6.314,45
Activos no corrientes	\$	3.553,00			
Muebles de oficina	\$	1.842,00			
Equipos de computo	\$	1.711,00			
Otros activos	\$	800,00			
Gastos de constitución	\$	800,00			
TOTAL ACTIVOS	\$	6.314,45	TOTAL PASIVO +		
			PATRIMONIO	\$	6.314,45

Fuente: Elaboración propia

4.4.11 Balance general

Tabla 36: Balance general

BALANCE GENERAL						
ACTIVO	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
CORRIENTE	\$ 1.961,45	\$2.823,33	\$4.760,29	\$ 7.121,73	\$ 9.751,68	\$ 12.868,00
Caja-bancos	\$ 1.961,45	\$2.823,33	\$4.760,29	\$ 7.121,73	\$ 9.751,68	\$ 12.868,00
FIJO	\$ 3.553,00	\$2.873,97	\$2.194,94	\$ 1.515,91	\$ 1.350,13	\$ 1.184,35
Muebles de oficina	\$ 1.842,00	\$1.842,00	\$1.676,22	\$ 1.510,44	\$ 1.344,66	\$ 1.178,88
Dep. Muebles de oficina		\$ -165,78	\$ -165,78	\$ -165,78	\$ -165,78	\$ -165,78
Equipo de computo	\$ 1.711,00	\$1.711,00	\$1.197,75	\$ 684,50	\$ 171,25	\$ 171,25
Dep. Equipo de computo		\$ -513,25	\$ -513,25	\$ -513,25		
DIFERIDO	\$ 800,00	\$ 640,00	\$ 480,00	\$ 320,00	\$ 160,00	\$ -
Gasto de constitución	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 640,00	\$ 480,00	\$ 320,00	\$ 160,00
(-)Amortización gastos de constitución		\$ -160,00	\$ -160,00	\$ -160,00	\$ -160,00	\$ -160,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 6.314,45	\$6.337,30	\$7.435,24	\$ 8.957,65	\$ 11.261,81	\$ 14.052,35
PASIVOS						
CORRIENTE						
15% participación trabajadores		\$ 202,80	\$ 287,54	\$ 378,60	\$ 553,35	\$ 658,21
25% impuesto a la renta		\$ 287,29	\$ 407,34	\$ 536,35	\$ 783,91	\$ 932,46
TOTAL PASIVO	\$ -	\$ 490,09	\$ 694,88	\$ 914,94	\$ 1.337,25	\$ 1.590,67
PATRIMONIO						
CAPITAL	\$ 6.314,45	\$6.314,45	\$6.314,45	\$ 6.314,45	\$ 6.314,45	\$ 6.314,45
UTILIDAD		\$ 861,88	\$ 1.222,02	\$ 1.609,04	\$ 2.351,72	\$ 2.797,39
TOTAL PATRIMONIO	\$ 6.314,45	\$5.847,21	\$6.740,36	\$ 8.042,71	\$ 9.924,55	\$ 12.461,68
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 6.314,45	\$6.337,30	\$7.435,24	\$ 8.957,65	\$ 11.261,81	\$ 14.052,35

Fuente: Elaboración propia

4.4.12 Evaluación financiera

La evaluación financiera tiene como finalidad, determinar la factibilidad de la creación del bróker de seguros especializado, desde el ámbito financiero para la toma de decisiones de la inversión.

Dentro de la evaluación se medirán los siguientes aspectos:

- El grado de factibilidad de la creación del bróker.
- Dar a conocer la información necesaria para la toma de decisiones para la puesta en marcha del proyecto.

Los indicadores a ser evaluados son:

- Valor actual neto (VAN)
- Tasa interna de retorno (TIR)
- Análisis beneficio/costo (ABC)
- Análisis de sensibilidad

4.4.12.1 VAN (Valor actual neto)

El VAN o Valor Actual Neto, se conoce a esta herramienta financiera como la diferencia entre el dinero que entra a la empresa y la cantidad que se invierte en un mismo producto para ver si realmente es un producto (o proyecto) que puede dar beneficios a la empresa

El VAN cuenta con una tasa de interés que se llama tasa de corte y es la que se usa para actualizarse constantemente. Dicha tasa de corte, la da la persona que va a evaluar dicho proyecto y que se hace en conjunto con las personas que van a invertir. (Urbano, 2017)

Fórmula para el cálculo del VAN

$$VAN = \frac{FCN\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FCN\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FCN\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FCN\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FCN\ 5}{(1+i)^5} - I$$

Tabla 37: Valor actual neto

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FNC	(1+i)^n	FNC/ (1+i)^1
0	\$ -6.314,45		\$ -6.314,45
1	\$ 2.823,33	1,1	\$ 2.566,67
2	\$ 4.760,29	1,21	\$ 3.934,13
3	\$ 7.121,73	1,331	\$ 5.350,66
4	\$ 9.751,68	1,4641	\$ 6.660,53
5	\$ 12.868,00	1,61051	\$ 7.990,01
TOTAL			\$ 20.187,55

Fuente: Elaboración propia

El van nos refleja un valor de \$ **20.187,55** que tendrá de ganancia en el transcurso de los 5 años reflejados del proyecto ya restada la inversión inicial del proyecto, es así como se determina que el proyecto es factible para su funcionamiento y garantizando a los socios ingreso.

4.4.12.2 TIR (Tasa interna de retorno)

El TIR o la tasa interna de retorno, es la tasa de descuento que se tiene en un proyecto y que nos permite que el BNA sea como mínimo igual a la inversión. Cuando se habla del TIR se habla de la máxima TD que cualquier proyecto puede tener para que se pueda ver como apto. (Urbano, 2017)

Tabla 38: Tasa interna de retorno

TIR (Tasa interna de retorno)	
DETALLE	VALOR
VAN	\$ 20.187,55
TIR	75%

Fuente: Elaboración propia

El TIR reflejado en la tabla 36, indica la factibilidad que tiene el proyecto ya que el porcentaje 75% es mucho mayor a la tasa del VAN 10%, quedando demostrado que el proyecto es factible, ejecutable y rentable. Dejando en claro que el proyecto debe aceptarse hasta la tasa máxima del 75% ya que considerando el entre la tasa mínima

aplicada del 10% y la tasa máxima de retorno, el bróker generara ingreso y demostrara su factibilidad de creación.

4.4.12.3 ABC (Análisis beneficio / costo)

Tabla 39: Análisis costo beneficio

DETALLE	VALOR
Ingresos	\$ 37.325,03
Costos	\$ 27.509,35
Costos + Inv.	\$ 33.823,80
ACB	1,103513831

Fuente: Elaboración propia

Analizando el beneficio costo es mayor que 1, en este caso es el 1,10 el valor de los beneficios es mayor a los costos del proyecto por lo que el proyecto es aceptable y se recomienda la inversión debido a que existen beneficios, por lo que se afirma que por cada unidad monetaria invertida se tendrá una ganancia de 0,10 en consecuencia este proyecto resulta factible.

4.5 CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO GENERAL

Analizar la factibilidad de la creación de un bróker especializado en la exportación de productos de economía popular y solidaria, que promueve la dirección de planificación y proyectos del GADM de Riobamba, en el año 2018.

Partiendo desde la revisión bibliográfica, situación actual y el análisis de los riesgos a los que se someten los productos que exportan los actores de la EPS, se ha ampliado conocimientos para continuar con el desarrollo de la investigación.

Una vez investigado y analizado la creación del bróker especializado, se ha determinado que es factible su creación, considerando las necesidades con las que cuentan los actores de la EPS y el apoyo promovido por el GADM de Riobamba, para el desarrollo y expansión de las entidades que se encuentran en proceso de expansión.

CONCLUSIONES

- En la actualidad en el Ecuador no existe un bróker dirigido específicamente a los productos de exportación de la economía popular y solidaria, provocando que exista un nicho de mercado que se encuentra a expectativas de ser sondeado y explotado.
- En el transcurso de la investigación se ha determinado que los mayores riesgos y daños que se encuentran expuestos los actores de la economía popular y solidaria, son: pérdidas, deterioro, robos, retrasos, destrozo, humedecimiento de los productos que exportan y trasladan los actores de la economía popular y solidaria, acontecimientos que se dan por el desconocimiento de la contratación de un seguro, evitar gastos considerados innecesarios y la falta de experiencia en el mercado.
- El proyecto al ser una propuesta nueva en beneficio a los actores de la EPS, y en el transcurso de la determinación financiera, se concluye su factibilidad para la creación del bróker de seguros especializado contando con un VAN positivo mayor a cero señalando que el bróker generará beneficios, y por cada dólar de inversión que se realice se obtendrá 0,10 centavos de dólar de rentabilidad.

RECOMENDACIONES

- Se aproveche un nicho de mercado existente, para generar beneficios para los actores de la EPS y estos puedan desarrollarse en el ámbito del comercio exterior, y a su vez se genere fuentes de empleo dentro de la sociedad.
- Una vez creado el bróker de seguros especializado para los actores de economía popular y solidaria se les dé a conocer las consecuencias que conlleva el no contratar un seguro para la exportación y traslado de los productos, y se incentive a cambiar su metodología de transportación, utilizando un seguro que garantice el traslado de los productos para que lleguen en óptimas condiciones.
- Con la determinación financiera que refleja el proyecto, no desaprovechen la oportunidad que les da el mercado de crear un bróker de seguros especializado, el mismo que no es indispensable de un capital excesivo para su constitución, el mismo que puede ser creado por los propios actores de la economía popular y solidaria con la aportación individual de \$ 63.14, o también con la ordenanza municipal de Riobamba que los ampara, sean apoyados para su constitución.

BIBLIOGRAFÍA

- Alarcon, M. I. (2016). *¿Qué es la prima de seguros? ¿Cómo se calcula?*. Obtenido de: <https://www.rankia.com/blog/mejores-seguros/2457639-que-prima-seguros-como-calcula>
- Maldonado, G. (2005). *Superintendencia de Bancos y Seguros*. Obtenido de http://www.superbancos.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/Seguros%20Privados/2005/resol_JB-2005-814.pdf
- Ander-Egg, E. (2011). *Aprende a investigar*. Obtenido de <http://abacoenred.com/wp-content/uploads/2017/05/Aprender-a-investigar-nociones-basicas-Ander-Egg-Ezequiel-2011.pdf.pdf>
- Aragon, N. (2015). *Cargos Diferidos Según Normas Internacionales Niif*. Obtenido de <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/6630/1/CARGOS%20DIFERIDOS%20SEGUN%20NORMAS%20INTERNACIONALES%20NIIF.pdf>
- Bahamonde, A. M. (2007). *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa asesora de seguros en el ramo de vida y previsión en la ciudad de Quito* (tesis de pregrado, Escuela Politécnica del Ejército). Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1281/1/T-ESPE-025165.pdf>
- Borísov, E., Zhamin, V., & Makárova, M. (2008). *Diccionario de economía política*. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/e/exporta.htm>
- Carro, R., & Gonzalez, D. (2001). *Localización de instalaciones*. Obtenido de http://nulan.mdp.edu.ar/1619/1/14_localizacion_instalaciones.pdf
- Carvajal, L. (2013). *La inducción como método de investigación científico*. Obtenido de <http://www.lizardo-carvajal.com/la-induccion-como-metodo-de-investigacion-cientifica/>
- Chiavenato, I. (1999). *Administración de recursos humanos*. Obtenido de [http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion%20de%20los%20recursos%20humanos\(%20lect%202\)%20CHIAVENATO.pdf](http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion%20de%20los%20recursos%20humanos(%20lect%202)%20CHIAVENATO.pdf)
- Dávila, G. (2006). *El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales*. Obtenido de: <http://www.redalyc.org/pdf/761/76109911.pdf>

- Guardiola, A. (1990). *Manual de introducción al seguro*. Recuperado de: https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1062921
- IKEA. (2013). *Pymes y emprendedores*. Obtenido de <http://www.eleconomista.es/gestion-empresarial/noticias/4599667/02/13/Los-10-principios-empresariales-que-ha-seguido-el-dueno-de-IKEA.html>
- Aguilar R, & Díaz B. (2012). *Análisis y evaluación de la operatividad del mercado de seguros en el Ecuador y propuesta de modelo que facilite la asesoría a personas naturales y jurídicas*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/2186/13/UPS-GT000276.PDF>
- Ley de Compañías. (2014). *La comisión de legislación y codificación*. Recuperado de: <https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/LEY+DE+COMPA%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318>
- Ley General de Seguros. (2008). *La comisión de legislación y codificación*. Obtenido de <http://www.desarrolloamazonico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/LEY-GENERAL-DE-SEGUROS-act.pdf>
- Lopez, C. M. (2013). *Ética profesional y complejidad. Los principios y la religación*. Obtenido de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-26982013000400020
- Manes, A. (1930). *Teoría General del Seguro*. Obtenido de: <http://www.servidor-gestisqs.com/ub/web/wp-content/themes/twentythirteen/cuadernos-pdf/84.pdf>
- Minervini, N. (2003). *La ingeniería de la exportación*. México : McGraw-Hill Interamericana Editores S.A. De C.V.
- Moreno, M. (2010). *El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones*. Obtenido de: <https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>
- Gonzales, G. A. (2003). *Manual Básico del seguro*. Obtenido de: http://www.fenixseguros.com.py/media/manual_basico_del_seguro.pdf
- PROECUADOR. (2017). *Guía del exportador*. Obtenido de: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>

- Ramos, E. (2008). *Métodos y técnicas de investigación*. Obtenido de: http://www.academia.edu/27845971/M%C3%A9todos_y_t%C3%A9cnicas_de_investigaci%C3%B3n
- Sabino, C. (1992). *Proceso de investigación..* Obtenido de: <http://convocatoriasybecas.info/?p=1468>
- Seguros Sucre. (2007.). *Glosario de términos*. Obtenido de: <https://www.segrosso sucre.fin.ec/educacion-financiera/glosario-de-conceptos/#s>
- Servicio Nacional de Aprendizaje . (2012). *Objetivos, estrategias, metas y políticas*. Obtenido de: https://senaintro.blackboard.com/bbcswebdav/institution/822202_tvirtual/contenidos/documentos/06_objetivos_estrategias_metasy politicas.pdf
- Soriano, R. R. (1976). *Guía para realizar investigaciones sociales*. Obtenido de <http://raulrojassoriano.com/cuallitlanezi/wpcontent/themes/raulrojassoriano/assets/libros/guia-realizar-investigaciones-sociales-rojas-soriano.pdf>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria* . (s.f.). *Principios de la economía popular y solidaria EPS*. Obtenido de <http://www.seps.gob.ec/interna?conoce-la-eps>
- Torres, J. L. (2016). *Teoría General del Seguro*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Jose_Luis_Perez_Torres/publication/40942409_Conociendo_el_seguro_teor%C3%ADa_general_del_seguro/links/56dc897e08aeb4638c0324a/Conociendo-el-seguro-teoria-general-del-seguro.pdf
- Urbano, S. M. (mayo de 2017). *Economía y Finanzas*. Obtenido de <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>
- Vargas, D. (2016). *El sistema Ético-Moral: Principios, Valores e Indicadores*. Obtenido de <http://www.apeironestudiosdefilosofia.com/single-post/2016/03/10/El-sistema-%C3%89ticoMoral-Principios-Valores-e-Indicadores>
- Visiers, R. (2017). *El activo fijo. Tipos y características*. Obtenido de <https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/>

cláusulas de estilo.