CAPÍTULO III

3. EVALUACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO

Este capítulo tiene como objetivo analizar en términos monetarios y financieros, el monto de los recursos económicos y capacidad de generar ingresos para la realización del proyecto pudiendo así obtener la información correcta para la toma de decisiones y mostrar la viabilidad del proyecto.

3.1 Presupuesto de Inversión

La inversión inicial considera todos los costos necesarios para la implantación del proyecto, como se trata de una compañía que ofrece servicio de asesoramiento para obtener una póliza de seguros, no posee ninguna clase de proceso productivo, por lo tanto para determinar dicha inversión se basará solo en la valoración de las inversiones en activos fijos y en el personal idóneo para poner en funcionamiento el proyecto y se mostrará mediante el Estado de Situación Inicial. El total de las inversiones se muestra a continuación en el cuadro 3.1

Cuadro 3.1: Inversión Inicial

DESCRIPCIÓN	VALOR
1 Equipo de Computación – latop	$ 1,200.00
1 Impresora Láser	$ 200.00
1 Fotocopiadora - Scaner	$ 180.00
1 Teléfono Celular	$ 300.00
1 Base Celular Motorola	$ 180.00
1 Fax	$ 150.00
1 Escritorio	$ 150.00
1 Silla Ejecutiva	$ 110.00
Suministros de Oficina	$ 90.00
1 Archivador	$ 90.00
TOTAL	$ 2,650.00

Elaborado por: Autores del Proyecto

Inversión en activos fijos

La inversión en activos fijos corresponde a equipo de computación, equipo de oficina, muebles de oficina y demás recursos tangibles necesarios que permitan el normal funcionamiento del respectivo ejecutivo de cuenta del APS para con los asegurados y debido a que la oficina donde se encuentra estará proporcionada por la empresa ubicada en la ciudad de Guayaquil, para el proyecto solo se considerará este rubro de inversión en activos sin mencionar las instalaciones u otros activos. De aquí se establecerán los costos para el análisis financiero para determinar los costos del proyecto y la manera en que afectará la rentabilidad del mismo.

Con respecto a los equipos se utilizarán 1 computadora portátil y también se realizará la adquisición de una impresora láser, equipos que son necesarios para las actividades diarias del ejecutivo de cuenta para llevar a cabo la comunicación e intermediación de las pólizas de seguros.

Los equipos de computación a adquirir cuentan con las siguientes características:

Computadora Portátil:

- ✓ Marca: Sony Vaio
- ✓ Modelo: Intel Centrino
- ✓ Disco Duro 80 GB
- ✓ Memoria 512 Mb. DDR2 de RAM
- ✓ Pantalla 15.4" Wide Screen
- ✓ DVD Writer
- ✓ Red Inalámbrica

Impresora Láser

- ✓ Marca: Cannon
- ✓ Modelo: LBP 3200
- ✓ Velocidad de Impresión : 18 ppm
- ✓ Resolución : 600 x 600 dpi (2400 x 600 dpi con Tecnología Automatic Image Refinement)
- ✓ Memoria: 2 MB + SCoA

- ✓ Interfaz: USB 2.0
- ✓ Dimensiones (A x P x L) : 380 x 396 x 245 mm / 19.21 x 17.91 x 12.20 inches
- ✓ Peso: Aprox 6.5 Kg. (14.33 lb.) excluyendo cartucho de toner

A continuación se detalla la inversión en equipos de oficina en el cuadro 3.2:

Cuadro 3.2: Inversión en Equipos de Computación

INVERSIÓN EN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computador Portátil	1	$ 1.200	$ 1.200
Impresora Láser	1	$ 200	$ 200
Inversión Inicial en Equipos de Computación			**$ 1.400**

Elaborado por: Autores del Proyecto

En una oficina de la empresa donde se ofrecerá el servicio en Guayaquil se implementarán estos equipos, así mismo los muebles y suministros de oficina de acuerdo a lo requerido en el proyecto. Se necesitará 1 escritorio con su respectiva silla ejecutiva, además como es necesario en toda compañía, se realizará la compra de los útiles de oficina como lápices, esferos, papel para impresión, fólders y 1 archivador, también equipo de comunicación para el envío y recepción de información tal como un fax y un teléfono celular. A continuación se detallan las cantidades necesarias y costos respectivos en el cuadro 3.3.

Cuadro 3.3: Inversión en Muebles de Oficina

DESCRIPCIÓN	VALOR
1 Escritorio	$ 150.00
1 Silla Ejecutiva	$ 10.00
Suministros de Oficina	$ 60.00
1 Archivador	$ 90.00
TOTAL	$ 410.00

Elaborado por: Autores del Proyecto

Capital de trabajo

Se incluirá en este rubro al personal necesario y capacitado para que el proyecto funcione correctamente tomando en consideración para decidir el salario, el grado de especialización requerido para el cargo, la situación laboral del mercado, las leyes y regulaciones laborales. El costo del capital de trabajo de la empresa comprenderá el gasto de sueldo correspondiente al primer mes de trabajo del personal correspondiente a un ejecutivo de cuenta el cual asciende a USD $ 800,00 para el primer mes de labores.

3.2 Presupuestos de Ingresos, Costos y Gastos

En este punto se determinarán los ingresos, costos y gastos que se incurrirán como parte de la actividad y del proyecto de negocio.

3.2.1 Ingresos

Los ingresos del proyecto corresponden principalmente a las comisiones que recibirá el APS de las compañías de seguros con las que se trabaje en las ofertas de pólizas de seguros, esto es una vez que el APS haya tomado la decisión de que compañías de seguros será la que ofrecerá este servicio en base a los resultados extraídos mediante la investigación de mercado.

Para estimar el nivel de ingreso debemos mencionar que un APS primeramente pacta el contrato con la compañía de seguros que emitirá la póliza, bajo las condiciones generales y particulares de los tipos de pólizas. Luego de esto la compañía de seguros emite la facturación por el monto de la póliza según el ramo y la cobertura que se hayan contratado y procede a realizar el detalle del valor de la comisión que recibirá el APS.

Una vez que se realiza el contrato por un valor determinado según el tipo de póliza, la compañía de seguros procede a realizar la facturación por dicho valor, luego deduce la prima, lo cual es un porcentaje, que deberá pagar el asegurado, más los impuestos por concepto de Superintendencia de Bancos que es el 3.5% del valor de la prima, 0.5% de seguro campesino, en este orden se aplicará el valor por Derecho de Emisión que es un valor variable según el tipo de póliza, y por último se aplicará el Impuesto al Valor Agregado que es el 12%, todos estos impuestos serán calculados a partir del valor de la prima. Entonces para obtener el valor de la comisión que recibirá el APS se calculará sobre el valor de la prima antes de impuestos y será un porcentaje de dicho valor según la póliza que se haya contratado.

Para realizar un ejemplo práctico podemos mencionar un valor asegurado de $ 28.365,90 por concepto de un vehículo Chevrolet Luv D-Max 4x4, con el 3.8% de prima que es US$ 1.077,90, más el 3.5% de Superintendencia de Bancos y Seguros del valor de la prima esto es US$

33,73, más el 0.5% de seguro campesino esto es US$ 5.39 más $0.45 de Derecho de Emisión de póliza de vehículo, luego al se suman estos valores y se procede a sacar el IVA 12%, dando un valor total de US$ 1,251.57 y para poder definir nuestros ingresos calculamos el 15% de la prima antes de impuestos como comisión para el APS.

En base a lo mencionado anteriormente el cálculo del valor a pagar por el asegurado será el siguiente:

Cuadro 3.4: Cálculo de Prima

ITEMS	VALORES
Valor Asegurado	$ 28,365.90
Prima 3.8%	$ 1,077.90
Súper de Bancos y Seguros 3,5%	$ 33.73
Seguro Campesino 0,5%	$ 5 .39
Derecho de Emisión	$ 0.45
Subtotal	$ 1,117.47
IVA (12%)	$ 134.10
TOTAL	$ 1,251.57

Elaborado por: Autores del Proyecto

Luego de esto se realiza el cálculo para obtener el valor de la comisión que recibirá el APS, que para una póliza de vehículos con una prima de US$1.134,64 la compañía de seguros con la que se ha contratado la póliza pagará el 15% del valor de la prima, es decir:

Cuadro 3.5: Cálculo de la Comisión

ITEMS	VALORES
Prima	$ 1,134.64
Comisión	$ 170.20

Elaborado por: Autores del Proyecto

En las contrataciones de pólizas de seguros existe la posibilidad de que la persona asegurada y/o compañía de seguros en un momento determinado dentro de la vigencia de la póliza tienen la potestad de dar por cancelada la misma, dichas especificaciones prevalecen en las condiciones generales de las pólizas de seguros, en estos casos si la póliza fue pagada en su totalidad la persona asegurada deberá comunicar a la compañía de seguros mediante notificación escrita con no menos de 30 días de anticipación para que se emita la respectiva devolución por concepto de primas correspondiente al tiempo de vigencia que aún no se haya devengado.

Además la compañía de seguros deberá realizar el pedido de devolución por concepto de comisiones pagadas al APS en el momento en que se realice la terminación del contrato por el valor correspondiente al tiempo de vigencia que aún no se haya devengado.

Según la información de la investigación de mercado realizada y descrita en el capítulo anterior para obtener los diferentes resultados requeridos para nuestro estudio y poder proyectar el mismo, ha dado como resultado que el mercado requiere contratar pólizas de vehículos, vida, accidentes personales y asistencia médica, con las cuales trabajaremos con la compañía de seguros.

Los porcentajes y montos en US$ que se aplicarán por conceptos de primas, comisiones y monto promedio asegurado para cada una de las pólizas serán:

Cuadro 3.6: Valores de la Comisión

TIPO DE PÓLIZA	MONTO PÓLIZA	% PRIMA	US$ PRIMA	% COMISIÓN	US$ COMISIÓN
Vehículos	15000	3.8%	$ 570	15%	$ 85.50
Vida	10000	$ 40	$ 40	12%	$ 4.80
Accidentes Personales	15000	$ 37	$ 37	15%	$ 5.55
Asistencia Médica	5000	$820	$ 820	10%	$ 82.00

Elaborado por: Autores del Proyecto

Basándose en estos resultados el número de posibles asegurados durante el primer año una vez estimada la demanda serán de 360 empleados entre los diferentes tipos de pólizas.

Para la determinación del ingreso total se consideraron las cantidades de pólizas a ser vendidas durante el primer año y su crecimiento anual de ventas para los próximos 5 años. Los ingresos totales se muestran a continuación:

Cuadro 3.7: Ventas 1er año y su crecimiento

TIPO DE PÓLIZA	No. PÓLIZAS VENDIDAS	% CRECIMIENTO ANUAL
Vehículos	59	38,99%
Vida	155	30,84%
Asistencia Médica	109	19,94%
Accidentes Personales	37	49,35%

Elaborado por: Autores del Proyecto

Cuadro 3.8: Ingresos Totales Anuales

	AÑOS				
TIPO DE PÓLIZA	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Vehículos	$ 5.034,24	$ 6.997,09	$ 9.725,26	$ 13.517,13	$ 18.787,46
Vida	$ 743,62	$ 972,95	$ 1.273,00	$ 1.665,60	$ 2.179,27
Asistencia Médica	$ 8.959,00	$ 10.698,35	$ 12.817,71	$ 15.442,16	$ 18.459,36
Accidentes Personales	$ 204,24	$ 305,03	$ 455,57	$ 680,39	$ 1.016,16
TOTAL	$ 14.941,10	$ 18.973,42	$ 24.271,54	$ 31.305,28	$ 40.442,25

Elaborado por: Autores del Proyecto

3.2.2 Gastos Administrativos y Ventas

En el rubro de Gastos Administrativos se mostrarán los gastos por sueldos, depreciación de equipos y muebles de oficina, gastos de suministros de oficina, gastos por consumo telefónico y mantenimiento de equipos, los gastos de mantenimiento de los equipos el cual será el 2% del valor de compra de los activos. Ver anexo No. 3.1

Se ha organizado un evento de inauguración para los empleados de la empresa en la que se ofrecerá el servicio con una fiesta en el Hotel Hilton Colon de Guayaquil en el Salón Isabela para el lanzamiento del producto, se presentará las características del producto, también se realizará la entrega de revistas y folletos en los que se mostrarán todos los beneficios y condiciones particulares y generales del producto. Además de esto se dará a conocer los diferentes premios a los que se pueden hacer acreedores los beneficiarios de las pólizas por cortesía del APS cuando contraten una póliza de seguros. En el rubro de Gastos de Ventas se detallarán todas estas inversiones. Ver Anexo No. 3.1

3.3 Resultados y Situación Financiera Esperados

En este subtema se presentarán los resultados generados producto de los ingresos obtenidos por las comisiones generadas a través de la venta de pólizas de seguros. Se realizará el Estado de Pérdidas y Ganancias, el Flujo de Caja y el Balance General.

3.3.1 Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de Pérdidas y Ganancias incluye los ingresos operativos por concepto de comisiones ganadas generadas por la colocación de pólizas de seguros principalmente, los ingresos por intereses ganados u otros rubros serán considerados como otros ingresos, que para efecto de nuestro estudio no son relevantes, pero que se originan precisamente por la principal actividad del APS que es la de colocación de pólizas de seguros.

También se mostrarán los gastos administrativos, los cuales incluyen el sueldo del ejecutivo de cuenta y los gastos por el consumo telefónico del ejecutivo de cuenta, en los gastos de ventas se encuentran los rubros de gastos en revistas, folletos y premios, los gastos generales incluyen los valores por depreciaciones de equipos y muebles de oficina. Finalmente incluye los impuestos del 15% de Participación de Utilidades a los Trabajadores y el 25% del Impuesto a la Renta Corporativo. El Estado de Pérdidas y Ganancias se muestra en el Anexo No. 3.2

3.3.2 Flujo de Caja

El flujo de caja proyectado, bajo el esquema de financiamiento vía deuda y capital propio, analizará el total de la inversión para colocar pólizas en la empresa localizada en la ciudad de Guayaquil, considera todos los ingresos y egresos del proyecto, así como la inversión inicial al inicio de la vida del proyecto y el valor de desecho al final del mismo. El total de la inversión inicial asciende a US$ 15.450, los altos funcionarios del APS han decidido endeudarse en US$ 11500, es decir el 74.43% de la inversión, a través de un préstamo al Banco Pichincha por el periodo del proyecto a una tasa del 11% fija y la diferencia se financiará con recursos propios y cuyos resultados se encuentran en el Anexo No. 3.3

El flujo de caja fue descontado a una tasa del 10.88% cuyo cálculo se basó en el costo de capital promedio ponderado y se explica en el anexo 3.4

3.4 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio puede ser determinado tanto en dólares como en cantidades.

Para el cálculo del punto de equilibrio en cantidades (número de pólizas de seguros colocadas) se consideraron el precio de venta del producto como el valor de la comisión que cobra el APS, costo unitario del producto y los costos fijos del producto. Utilizando la fórmula del punto de equilibrio en cantidades: P/E (q) = CF/ (Pv – Cv), se obtendrá la cantidad de equilibrio para las pólizas de Vehículos y Asistencia Médica cada una de las pólizas de seguros estudiadas. Ver Anexo No. 3.5

Para calcular el punto de equilibrio en dólares se multiplicó el resultado encontrado del punto de equilibrio en cantidades por el precio de venta del producto, con la siguiente formula: P/E ($) = P/E (q) * Pv Ver Anexo No. 3.4

3.5 Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto de la empresa una vez descontados los flujos de efectivo y traídos a valor presente con una tasa de descuento del 10.88% es de US$ 6.774,91 y es un buen indicador para que el proyecto sea rentable puesto que el VAN es mayor a cero.

3.6 Tasa Interna de Retorno Financiero

La Tasa Interna de Retorno (TIR) de la empresa se basa en los flujos de efectivo futuros y la inversión inicial del proyecto. La tasa calculada indica que el proyecto es rentable puesto que la TIR es mayor que el costo promedio ponderado, es decir que la TIR fue del 30.65% y es mayor que el 10.88%

3.7 Período de Recuperación Descontado (Payback)

El Periodo de Recuperación descontado (Payback) demuestra que la inversión es recuperada en el quinto año del proyecto. A continuación se presenta el cuadro con sus respectivos cálculos a una tasa de rentabilidad exigida del 10.88%.

Cuadro 3.9: Cálculo del Payback

PAYBACK				
Periodo	Saldo Inversión	Flujo de Caja	Rentabilidad Exigida	Recuperación Inversión
1	11.500,00	$ -3.150,63	1.251,20	$ -4.401,83
2	15.901,83	$ -149,18	1.730,12	$ -1.879,30
3	17.781,13	$ 3.398,37	1.934,59	$ 1.463,79
4	16.317,34	$ 6.571,17	1.775,33	$ 4.795,85
5	11.521,50	$ 14.091,05	1.253,54	$ 12.837,51

Periodo	Flujo Neto	F. Neto Acum	Inversión	Recuperación
0			$ -15.450,00	
1	$ -3.150,63	$ -3.150,63	$ -18.600,63	-20%
2	$ -149,18	$ -3.299,81	$ -21.900,44	-42%
3	$ 3.398,37	$ 98,56	$ -21.801,88	-41%
4	$ 6.571,17	$ 6.669,74	$ -15.132,15	2%
5	$ 14.091,05	$ 20.760,79	$ 5.628,64	136%

Elaborado por: Autores del Proyecto

3.8 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad ayudará a mantener un control minucioso del comportamiento de cambios en el VAN con respecto a variaciones de las principales variables del proyecto, las cuales son: % de prima a cobrar por la compañía de seguros, cantidad de pólizas a vender, es decir los limites tales como el porcentaje de prima mínimo, cantidades de ventas mínimas y variación máxima de la tasa de descuento que el proyecto pueda soportar para que mantenga su viabilidad. A continuación se muestran los gráficos con las variaciones antes mencionadas.

A continuación se muestra el análisis de sensibilidad del VAN con relación a cambios en el valor de la prima cobrada por la compañía de seguros donde se observa que en las pólizas de vehículos y asistencia médica existen variaciones significativas en el VAN ante cambios realizados en los valores de la prima de dichas pólizas.

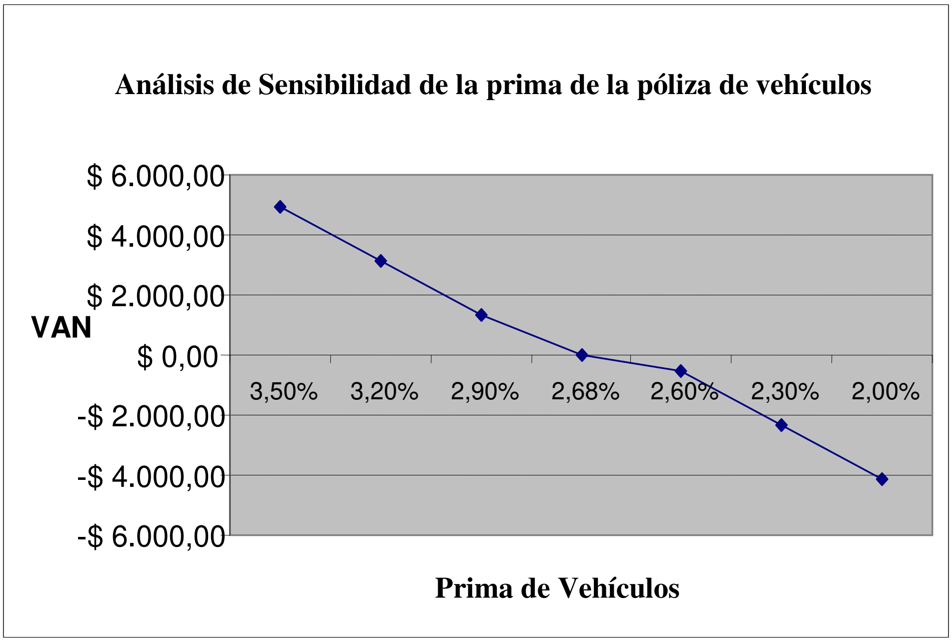
A continuación se muestra el análisis de sensibilidad del VAN con relación a cambios en el valor de la prima cobrada en la póliza de vehículos por la compañía de seguros en intervalos de 0.3%, donde se observa que se puede cobrar hasta un 2.68% en la prima siendo el costo usado en el proyecto de 3.8%, de manera que reduciendo el costo en un 29% se va a obtener un VAN negativo.

Cuadro 3.10: Análisis de Sensibilidad del VAN con respecto a la prima – póliza de vehículos

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	
PRIMA-VEHÍCULOS	**VAN**
3,50%	$ 4.952,48
3,20%	$ 3.130,06
2,90%	$ 1.307,64
2,68%	$ 0,00
2,60%	-$ 514,79
2,30%	-$ 2.337,21
2,00%	-$ 4.159,63

Elaborado por: Autores del Proyecto

Gráfico 3.1: Análisis de Sensibilidad del VAN con respecto a la prima de pólizas de vehículos



Elaborado por: Autores del Proyecto

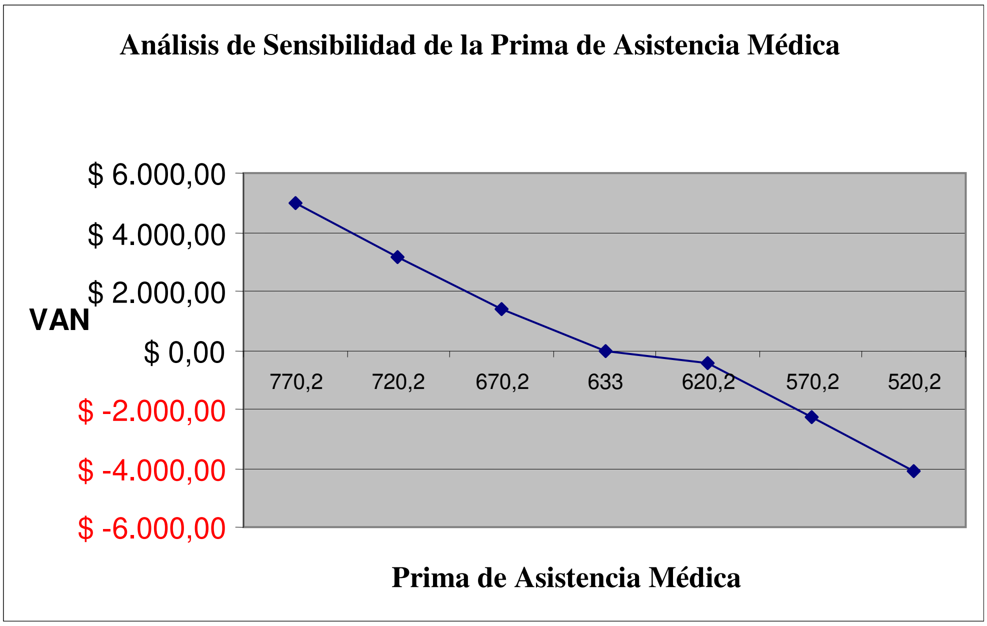
A continuación se muestra el análisis de sensibilidad del VAN con relación a cambios en el valor de la prima cobrada en la póliza de vehículos por la compañía de seguros en intervalos de $ 50 donde se observa que se puede cobrar hasta $ 633 en la prima siendo el costo usado en el proyecto de $820,20 de manera que reduciendo el costo en un 23% se va a obtener un VAN negativo.

Cuadro 3.11: Análisis de Sensibilidad del VAN con respecto a la prima – asistencia médica

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	
PRIMA-ASISTENCIA MÉDICA	**VAN**
770,2	$ 5.001,92
720,2	$ 3.179,35
670,2	$ 1.356,77
633	$ 0,00
620,2	$ -465,81
570,2	$ -2.288,38
520,2	$ -4.110,96

Elaborado por: Autores del Proyecto

Gráfico 3.2: Análisis de Sensibilidad del VAN con respecto a la prima de pólizas de asistencia médica



Elaborado por: Autores del Proyecto

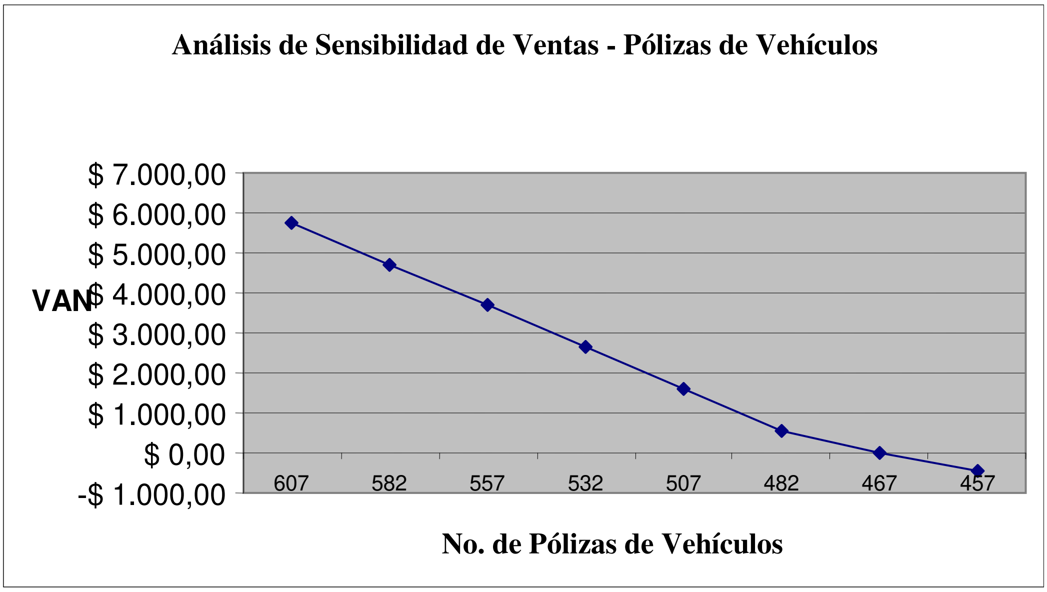
A continuación se muestra el análisis de sensibilidad del VAN con relación a cambios en el número de pólizas de vehículos colocadas por el APS en intervalos de 25 pólizas donde se observa que se puede vender hasta 467 pólizas de vehículos siendo el número promedio a vender en el proyecto de 632 pólizas de manera que reduciendo el costo en un 26% se va a obtener un VAN negativo.

Cuadro 3.12: Análisis de Sensibilidad del VAN con respecto a No. de ventas – póliza de vehículos

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	
PÓLIZAS COLOCADAS DE VEHÍCULOS	VAN
607	$ 5.758,63
582	$ 4.721,42
557	$ 3.684,21
532	$ 2.647,00
507	$ 1.609,79
482	$ 572,58
467	$ 0,00
457	-$ 464,63

Elaborado por: Autores del Proyecto

Gráfico 3.3: Análisis de Sensibilidad del VAN con respecto a No. de ventas – póliza de vehículos



Elaborado por: Autores del Proyecto

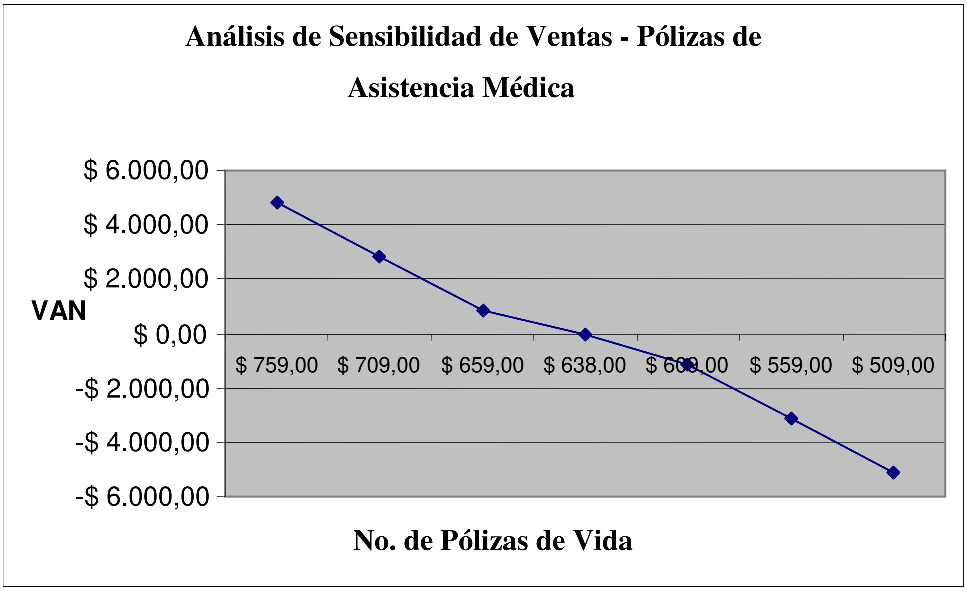
A continuación se muestra el análisis de sensibilidad del VAN con relación a cambios en el número de pólizas de asistencia médica colocadas por el APS en intervalos de 50 pólizas donde se observa que se puede colocar hasta 638 pólizas siendo la cantidad a colocar en el proyecto de 809 pólizas de manera que reduciendo el costo en un 21% se va a obtener un VAN negativo.

Cuadro 3.13: Análisis de Sensibilidad del VAN con respecto a No. de ventas – póliza de asistencia médica

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	
PÓLIZAS COLOCADAS DE ASISTENCIA MÉDICA	VAN
759	$ 4.805,85
709	$ 2.815,87
659	$ 825,88
638	$ 0,00
609	-$ 1.164,11
559	-$ 3.154,09
509	-$ 5.144,08

Elaborado por: Autores del Proyecto

Gráfico 3.4: Análisis de Sensibilidad del VAN con respecto a No. de ventas – póliza de asistencia médica



Elaborado por: Autores del Proyecto

CONCLUSIONES

- El APS tiene la facultad de intermediar y asesorar la contratación de una póliza de seguros entre el beneficiario o asegurado y la compañía aseguradora.

- La demanda actual en el mercado por adquirir una póliza de seguros es creciente, principalmente se contratan pólizas de vehículo, vida, asistencia médica y accidentes personales, según la Superintendencia de Bancos y Seguros.

- Según la encuesta realizada a los empleados de una empresa ubicada en la ciudad de Guayaquil donde se ofrecerá el servicio, dieron como resultado un alto porcentaje de aceptación para adquirir una póliza de seguros a través de un APS.

- El APS realizará una inversión inicial para el proyecto en equipos de computación, equipos de oficina y muebles de oficina, en lo que a activos se refiere para la ejecución del proyecto.

- Todos los activos en los que se invertirá serán utilizados por el ejecutivo de cuenta en la empresa donde se ofrecerá el servicio ubicado en la ciudad de Guayaquil.

- La inversión se realizará vía deuda y vía capital propio.

- Los ingresos que recibirá el APS producto de intermediación de pólizas seguros se han proyectado para este proyecto a 5 años y su flujo de caja presenta una tasa de interna de retorno de 30.65% y un VAN de 6,774.91 siendo la tasa de rendimiento exigido del 10.88%.

- Este proyecto servirá como soporte para los APS de la ciudad de Guayaquil, que teniendo como clientes a una empresa que asegura a sus empleados, de las características mencionadas en el Capítulo No. 1, para ver la necesidad de dicho empleados a contratar pólizas de seguros sin importan que gocen con coberturas.

- El enfoque de este proyecto es de nicho de mercado, ya que se dirige a empresas grandes, que tengan empleados no tercerizados, con profesionales en sus áreas, y con ingresos promedios mensuales mayores a US$500.00

RECOMENDACIONES

- A partir de la implantación del proyecto se debería incentivar la publicidad y comunicación del servicio que brinda un APS y lograr mayores clientes asegurados y satisfechos.

- Debido a la demanda creciente de adquisiciones de pólizas de seguros se deben implantar políticas de apoyo para los APS en procura de mejorar las relaciones con las compañías de seguros y obtener un mayor crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS CON EDICIÓN:

KOTLER, Philip. DIRECCIÓN DE MERCADOTECNIA. 1996. Prentice May.

Mac Graw Hill. MARKETING ESTRATÉGICO. 1998. Juan Jacques Lombis Colombia, Tercera Edición.

VAN HORNE, James. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Pearson 1995, Décima Edición.

Douglas Emery, Administración Financiera Corporativa, Prentice Hall.

ENTREVISTAS

Ing. Ricardo Manrique M.
Gerente Técnico Nacional de un APS

PAGINAS WEB:

www.superban.gov.ec
www.bce.fin.ec
www.finanzas.yahoo.com
www.confianza.com.ec
www.tecniseguros.com.ec
www.segurosequinoccial.com
www.ecuasuiza.com.ec

REVISTAS

Circulo Asegurador, La revista de seguros y reaseguros del Ecuador, edición No. 9, Agosto del 2005