AGRADECIMIENTO

Al finalizar nuestros estudios universitarios, queremos expresar nuestra gratitud a la Escuela Superior Politécnica del Litoral, a la Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas y a su personal.

Al Sr. Ing. Oscar Mendoza Macias, Decano de la Facultad y al Sr. Ing. Constantino Tobalina Dito, Sub-Decano por la gran labor del día a día para el engrandecimiento del ICHE.

A la Sra. Ing. Maria Elena Murieta, Directora del Proyecto, y a los señores profesores Ec. Isabel Moscoso, Ec. Gustavo Cassis, Ec. Maria Elena Romero y a la Ec. Sonia Zurita.

DEDICATORIA

A Díos por ser mi guía fortaleza en todos los momentos de mi vida. A mis padres, Margarita Apupalo S. y Artenio Arboleda S., quienes en todo momento confiaron en mi, y de quienes aprendí la perseverancia y humildad para logra los que me propongo, me brindaron su apoyo incondicional para ser una persona de bien.

A mis amigos, con los que he compartido momentos inolvidables y de haber aprendido a valorar las cosas buenas de la vida.

Digner Artenio Arboleda Apupalo

A Dios, por concederme la vida, fuerza y paz espiritual
A mis padres por todo el apoyo que siempre me han dado.
A nuestros profesores, amigos, compañeros que en conjunto hemos logrado poder ganar mayores logros

Robert Steven Carchi Burgos

Tribunal de Graduación

Ing. Oscar Mendoza Macías
Decano, Presidente

Ing. María Elena Murrieta Oquendo
Director de Tesis

Econ. María Elena Romero Monoya
Vocal Principal

Econ. Sonia Amalia Zurita Erazo
Vocal Principal

Declaración Expresa

"La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, nos corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral"

(Reglamento de Graduación de la ESPOL).

Digner Artenio Arboleda Apupalo

Robert Steven Carchi Burgos

ÍNDICE DE CUADROS

CAPÍTULO I GENERALIDADES DE LAS PÓLIZAS DE SEGURO

CAPÌTULO II PLAN DE MARKETING

CAPÍTULO III EVALUACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CAPÌTULO II PLAN DE MARKETING

CAPÍTULO III EVALUACIÓN Y ANÁLISIS FINANCIERO

RESUMEN EJECUTIVO

Dentro del Ecuador, las contrataciones de pólizas de seguros por medio de Asesor Productor de Seguros “APS” no es muy común en las personas naturales esto se debe básicamente al costo que genera el adquirir una póliza de seguros.

Un APS es un intermediario que ofrece el servicio de asesoramiento para la contratación de una póliza de seguros, gran parte de las personas no conoce de ellos, porque los APS no son quienes producen las pólizas de seguros, sino las compañías aseguradoras y las personas se identifican con la imagen de ellos más no con los intermediarios. Cada día más personas tienen la obligación de contratar pólizas de seguros, como es en el caso de los vehículos, cuando una persona compra a crédito un vehículo toda entidad que le facilita la compra le obliga a contratar una póliza para dicho vehículo. En el caso de otras pólizas muchas personas las contratan por necesidad propia como son las de seguros de asistencia médica, accidentes personales, vida, entre otras, para el bienestar propio y de su familia.

Pero la contratación de estas pólizas está sujeta a ciertos parámetros, cuando son negociadas individualmente para personas naturales son más costosas y a las personas les toca cotizar con las distintas compañías de seguros para saber cual les conviene en términos monetarios, pero cuando son negociadas como pólizas corporativas los beneficios de adquirir un seguro son mayores tanto en beneficios económicos como el bienestar de

los asegurados de obtener buenas coberturas de seguros. Mucho más fácil sería si las personas que son empleados de empresas de la ciudad de Guayaquil tengan a disposición un APS que realice la gestión de contratación de pólizas, reclamos en caso de siniestro, etc.

En este proyecto se procedió a realizar un plan de mercadeo en el que se obtuvo como resultado que el APS puede tener grandes posibilidades de crecimiento y de expansión debido a los resultados extraídos en la investigación descriptiva en la que se aprecia un nivel de las pólizas potencialmente colocadas de 360 entre los 4 tipos de pólizas en el primer año, estimando un crecimiento anual del 38.99% en la colocación de la póliza de vehículos para los potenciales asegurados en el rango de edades comprendido entre 26 a 30 años, para la póliza de vida se estima un crecimiento anual del 30.84% en el rango de edades comprendido entre 20 a 25 años, 26 a 30 años y 31 a 34 años, para la póliza de accidentes Personales se estima un crecimiento anual del 49.35% en el rango de edades comprendido entre 26 a 30 años y para la póliza de Asistencia Médica se estima un crecimiento anual del 19.84% en el rango de edades comprendido entre 26 a 30 años y 31 a 35 años.

Se obtuvo como resultado que el proyecto será rentable y para la determinación de los ingresos por gestionar la contratación de pólizas se consideraron las cantidades de pólizas a ser colocadas durante el primer año y su crecimiento anual de ventas para los próximos 5 años y se obtuvo como resultado una rentabilidad del 30.65% la cual es mayor al costo de generar el proyecto el cual consiste en 10.88%, lo cual produjo un Valor Actual Neto de la empresa de $ 6.774,91 una vez descontados los flujos de efectivo. El período de recuperación de la inversión del proyecto muestra que la inversión es recuperada en el quinto año del proyecto a una tasa de rendimiento exigido del 10.88%

Por medio de este proyecto se busca introducir una nueva línea de producto a una compañía localizada en la ciudad de Guayaquil, cuyos beneficiarios serán sus empleados, hacer entender la importancia de esta clase de servicio, que las personas reconozcan la capacidad de los APS, además de determinar la factibilidad financiera de llevar a cabo el proyecto.