

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



CENTRO DE EDUCACIÓN CONTÍNUA

DIPLOMADO SUPERIOR EN FORMULACIÓN DE PROYECTOS

VI PROMOCIÓN

PROYECTO

TEMA

**“IMPLEMENTACIÓN DEL SEGURO MASIVO DE
RESPONSABILIDAD CIVIL PARA VEHÍCULOS PARTICULARES A
BAJO COSTO”**

AUTOR

ECON. LUZ MARINA ORDEÑANA LEDESMA

AÑO

2010

INTRODUCCIÓN

A continuación se presenta el proyecto de implementación de un seguro masivo de responsabilidad civil por daños materiales, producidos por vehículos particulares en accidentes de tránsito, siendo la particularidad de este seguro su precio, que es el más bajo del mercado.

El objetivo de este seguro es llegar a todos los sectores sociales, pero especialmente a los más bajos, beneficiando así no solo a los asegurados en cuanto a sus finanzas, sino también a toda la sociedad ecuatoriana, que tendrá la reposición monetaria por los posibles daños que sufran sus bienes.

Este proyecto se enfoca también solucionar un problema que se ha suscitado a lo largo del tiempo, y que consiste en el incremento de los accidentes provocados por conductores de extracto socio-económico medio y bajo, los mismos que posee vehículos de medio uso y viejos, por lo tanto son más factibles de fallar y ser la causa de muchos accidentes.

El objetivo principal a lograr es que los conductores tomen conciencia del perjuicio que ocasionan a terceros al afectar sus bienes materiales en accidentes de tránsito, protegiendo al mismo tiempo su patrimonio.

Actualmente, el proyecto está desarrollado como un producto masivo pero privado, para ser vendido a nivel nacional. Sin embargo; recogiendo importantes sugerencias y criterios, en un futuro cercano la aplicación del proyecto debería ser obligatoria para todos los vehículos que transiten en todo el territorio nacional (junto al Soat), por la importancia que conlleva este seguro.

ÍNDICE

CAPITULO I

1.- IDENTIFICACION DEL PROYECTO.....1

- 1.1. Título del Proyecto
- 1.2. Promotor y/o Iniciador del Proyecto
- 1.3. Orientación del Proyecto
- 1.4. Orientación al Mercado
- 1.5. Localización del Proyecto

CAPITULO II

2.- JUSTIFICACION DEL PROYECTO.....1-2

- 2.1. Enumerar los principales parámetros que fundamentan la idea del Proyecto
- 2.2. Describir la idea del Proyecto

CAPITULO III

3.- ANTECEDENTES.....3-4

- 3.1. Historia del Proyecto: origen y principales hitos en su desarrollo
- 3.2. Estudios e investigaciones realizadas (título, autor, destinatario, fecha)
- 3.3. Principales conclusiones y recomendaciones de los estudios o investigaciones conexas o vinculadas

CAPITULO IV

4.- ANALISIS AMBIENTAL.....4-9

- 4.1. Línea Base Ambiental
- 4.2. Análisis de Alternativas
- 4.3. Identificación y Valoración de los Impactos Ambientales:
- 4.4. Plan de Manejo Ambiental

CAPITULO V

5.- MARCO LOGICO.....10-14

- 5.1. Árbol de Problemas
- 5.2. Línea Base
- 5.3. Árbol de Objetivos
- 5.4. Marco Lógico
- 5.5. Monitoreo y Evaluación

CAPITULO VI

6.- COSTO DE LOS ESTUDIOS PREVIOS A LA FORMULACION DEL PROYECTO.....14

- 6.1. Costo de elaboración del perfil del proyecto
- 6.2. Costo del estudio de pre-factibilidad
- 6.3. Costo del estudio de factibilidad
- 6.4. Costo de investigaciones previas

CAPITULO VII

7.- ANALISIS Y ESTUDIO DEL MERCADO.....15-18

- 7.1. Segmentación de Mercado e identificación de los clientes
- 7.2. Definición y descripción del producto o servicio
- 7.3. Análisis de la competencia y su proyección futura
- 7.4. Análisis de la Demanda (proyecciones)
- 7.5. Análisis de precios y su proyección para el cálculo de los ingresos del proyecto
- 7.6. Análisis de distribución y ventas
- 7.7. Análisis de promoción y publicidad
- 7.8. Estrategias de Mercado
- 7.9. Plan de Mercadeo

CAPITULO VIII

8.- TAMAÑO / DIMENSION DEL PROYECTO.....18-19

- 8.1. Demanda del Mercado
- 8.2. Localización y distribución geográfica de la demanda
- 8.3. La tecnología que será empleada en el proceso productivo
- 8.4. La disponibilidad de materia prima en insumos
- 8.5. Los parámetros del programa de producción y equipos básicos
- 8.6. El financiamiento y su adaptabilidad a las etapas de ejecución del Proyecto

CAPITULO IX

9.- INGENIERIA DEL PROYECTO.....19

- 9.1. Describir la distribución del proyecto
- 9.2. Indicar la tecnología seleccionada
- 9.3. Detallar los equipos seleccionados y sus costos
- 9.4. Describir edificios, estructuras y obras de ingeniería requeridas y sus costos
- 9.5. Elaborar perfiles personal técnico para la ejecución del proyecto y sus costos

CAPITULO X

10.- ANALISIS INSTITUCIONAL Y ORGANIZACIONAL.....20

- 10.1. Tipo de Organización que tendrá el proyecto

CAPITULO XI

11.- PROGRAMA DE EJECUCION DEL PROYECTO.....20

- 11.1. Tiempo total de ejecución: fechas probables de inicio y término
- 11.2. Períodos de inicio y término de cada etapa o componente
- 11.3. Fechas del período de pruebas e inicio de la producción
- 11.4. Cronograma de actividades

CAPITULO XII

12.- PRESUPUESTO.....21

- 12.1. Terrenos y preparación de los mismos
- 12.2. Tecnología y Equipos
- 12.3. Edificios, estructuras y obras de ingeniería civil
- 12.4. Vehículos, muebles y enseres y equipos de oficina
- 12.5. Repuestos y herramientas
- 12.6. Capital de trabajo (Mano de Obra)
- 12.7. Activos Intangibles

CAPITULO XIII

13.- COSTOS DE OPERACIÓN.....22

- 13.1. Efectuar análisis y cálculo de los costos de producción
- 13.2. Materia prima, insumos, mano de obra y gastos generales de fabricación
- 13.3. Gastos generales de administración, ventas y depreciación
- 13.4. Datos periódicos sobre ingresos por ventas

CAPITULO XIV

14.- GESTION Y CONTROL.....22-24

- 14.1. Tareas de gestión (actividades-cronograma)
- 14.2. Factores críticos de éxito
- 14.3. Análisis de Riesgo
- 14.4. Actividades de Mitigación (Impacto)

ANEXOS

PROYECCIONES FINANCIERAS

- 1. Matriz de Costos, Cédulas, Flujos y Estados Financieros
- 2. Variables a Considerar
- 3. Análisis de la Demanda Actual y su Proyección a 5 años
- 4. Riesgo de Mercado
- 5. Estimación del Flujo de Efectivo y el Capital de Trabajo
- 6. Optimización del Tamaño del Proyecto a través del Flujo de Diferencias y sus resultados financieros (TIR, VAN Mg.)

ANEXOS CON PROYECCIONES FINANCIERAS

Se justifican los rubros del presente análisis financiero por la experiencia que se adquirió en el proceso de implementación del Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT). Estos datos son similares a los que se generaron con ese seguro en cuanto a costos y gastos. Los datos y rubros fueron proporcionados en las entrevistas que se detallan en la bibliografía. La principal diferencia en ambos es la demanda, ya que el presente proyecto de tiene una segmentación bien definida, mientras que en el Soat no existe ninguna limitación, ni restricción. Adicionalmente, cabe señalar que este proyecto no necesitará financiamiento porque toda la infraestructura, equipos y bienes en general que se utilizarán son los mismos que ya se utilizan en el Soat, sin embargo se plasman en este documento para efectos de análisis.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Internet:

- ✓ “Accidentes de Tránsito: ¿RC o Accidentes Personales?”, Gabriel Bustamante Sánchez, Titular de Seguros Bustamante Corredores de Seguros de Perú, www.mercadoasegurador.com.ar, 1/Sept./2009; 18:21
- ✓ www.ecuadorencifras.com/c/document_library/get_file?folderId... (16/Dic/2009; 8:30 am)

Material proporcionado por el Ing. David Matamoros:

- ✓ “Operational Directive 4.01, Environmental Assessment”, Banco Mundial, Washington DC. , 1999.

Entrevistas:

- ✓ “Soat y Seguro de RC”, Ing. Edgar O. Lucero Córdova, Asesor Independiente en Proyectos de Seguros. Anteriormente Jefe Nacional del Soat en Latina Seguros y Jefe de Sucursal en Seguros Rocafuerte. Entrevista realizada en su oficina ubicada en Urdesa en la ciudad de Guayaquil el 08 de Agosto del 2009.
- ✓ Información para detallar el cuadro de los medios de verificación, Ana Rivas M. (Oficial en la CTG), Patricio Ortega (asistente en la DNT) y Arturo Maya (secretario en Covial), Entrevistas realizadas el 19 y el 23 de Octubre/2009 vía telefónica.

DIPLOMADO EN FORMULACION Y GESTION DE PROYECTOS

CAPITULO I

1.- IDENTIFICACION DEL PROYECTO

1.1. Título del Proyecto

“Implementación del seguro masivo de responsabilidad civil para vehículos particulares a bajo costo”.

1.2. Promotor y/o Iniciador del Proyecto

Nombre: Econ. Luz Marina Ordeñana Ledesma

Dirección: Ciudadela “Los Esteros”, Mz. 13-A, Villas # 57 – 58 (Primera Entrada)

Función en el Proyecto: Promotora

1.3. Orientación del Proyecto

Está orientado a la producción de servicios.

1.4. Orientación al Mercado

Está orientado hacia el mercado interno.

1.5. Localización del Proyecto

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cantón: Guayaquil

CAPITULO II

2.- JUSTIFICACION DEL PROYECTO

2.1. Enumerar los principales parámetros que fundamentan la idea del Proyecto

En la actualidad los accidentes de tránsito son la primera causa de muerte en el país por lo tanto la seguridad nos concierne e interesa a todos. El proyecto está dirigido a beneficiar a todos los ecuatorianos en el aspecto económico y social principalmente, como se detalla a continuación:

- Respaldo de institución seria (aseguradora) para pago de daños.
- La adquisición del seguro por RC es rápida y fácil al igual que el Soat.

- Seguridad de las personas (perjudicado y causante) en accidentes de tránsito, en donde el afectado puede cobrar de manera directa los daños a su propiedad y el causante estará exento del pago de los mismos hasta el valor indicado.
- Es importante señalar la conveniencia del precio de este seguro (es la póliza más barata del mercado), es decir diez dólares (\$10,00) a cambio de una cobertura de cinco mil dólares (\$5.000,00) por el pago de daños a terceros, ofreciéndole tranquilidad económica al asegurado en caso de un siniestro. Cabe señalar que el valor de este seguro podría modificarse, se podría incrementar el precio por un aumento en la demanda de mayor cobertura, o disminuir el precio en base a incremento en los siniestros, y por lo tanto se procedería a disminuir la cobertura. Es decir que el precio va en relación directa con la cobertura.
- Actualmente existe la póliza de RC pero sólo para vehículos nuevos, es decir que los vehículos de más de 10 años (viejos) solamente pueden tener cobertura por pérdida total y no pueden acceder a una póliza de full cobertura (pérdidas parciales, pérdidas totales y/o daños a terceros).
- Los vehículos de menos de 10 años (nuevos) son los únicos que tienen full cobertura (pérdidas parciales, pérdidas totales y/o daños a terceros), es decir que en este caso la aseguradora sí cubre los daños a terceros. Sin embargo debido a la importancia de esta póliza por el alto índice de accidentes en el país, este beneficio no debe ser exclusividad de quienes posean vehículos nuevos, sino de cada ecuatoriano cuyo vehículo transite en territorio ecuatoriano, así como también debe beneficiar a toda la ciudadanía que en algún momento sea afectada en sus propiedades por causa de los accidentes de tránsito.
- Adicionalmente, cabe señalar que la ley indica que si un vehículo tiene su seguro con full cobertura y éste le cubre daños a terceros como se mencionó anteriormente, el asegurado no está obligado a contratar el Soat, con previa presentación de un documento en donde la aseguradora indique que se hará cargo de los gastos por RC, pero en la práctica esto nunca ha sucedido ni va a suceder, ya que las pólizas que dan las aseguradoras (full cobertura) tienen exclusiones importantes, mientras que en las del SOAT NO.

2.2. Describir la idea del Proyecto

ACTUAL SOAT

Solo daños corporales.

Sin exclusiones.

PROYECTO DE RC (COMPLEMENTARIO):

Daños materiales:

Propiedades.

Vehículos de terceros.

Según las leyes ecuatorianas el Soat es un seguro obligatorio para todos los vehículos que transiten en territorio ecuatoriano, sin embargo a pesar de ser un seguro muy necesario para todos, está incompleto, por ese motivo se introduce al mercado el Seguro de Responsabilidad Civil por daños a terceros (RC) a bajo precio (\$10,00), y con la facilidad de poder adquirirlo en los

320 PV a nivel nacional donde actualmente se vende el Soat. Cabe señalar que ésta póliza a futuro les ahorrará miles de dólares a quienes incurran en accidentes de tránsito como se explica a continuación.

Este producto es una póliza que cubre los daños materiales por un valor de \$5.000,00; es decir que por las propiedades o vehículos de terceras personas que hayan sido afectados durante el accidente de tránsito, la compañía aseguradora cubrirá por el asegurado los gastos que se produzcan por los daños, valor que normalmente el asegurado tendría que cubrir inmediatamente a los afectados con su capital personal.

Las últimas estadísticas indican que el parque automotor en el país que ha contratado el SOAT en el 2008 es de 1'418.367,00 vehículos. Esta nueva póliza en su introducción al mercado deberá tener una venta igual o superior al 15% del total del mercado de vehículos para que pueda ser rentable. Este porcentaje mínimo de ventas se da en base a análisis técnicos realizados que consisten en: tasa de siniestralidad (60%), tasa técnica (tasa de siniestralidad/primaje total), reaseguro (retención: 75% y cesión: 25%), gastos administrativos (15%) y utilidad (ventas-siniestros-gastos administrativos-comisiones por intermediación que son los PV o brokers).

Los requisitos para la efectivización de este seguro, son sencillos y serán los siguientes:

Aviso de Siniestro (Documento pre-impreso emitido por la aseguradora).- Este documento deberá ser retirado de la compañía aseguradora por el perjudicado. Luego será llenado y firmado por el o los perjudicados, detallando la causa del siniestro, nombre del asegurado, nombre del afectado, direcciones de las personas involucradas (si son varios los afectados, un aviso por c/u; debido a que los bienes dañados no necesariamente corresponderían a un mismo propietario, es decir un original por cada propietario donde detalle todos sus bienes a indemnizar). Este proceso es idéntico al que actualmente se maneja en el SOAT, el mismo que está respaldado por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Parte de Comisión de Tránsito del Guayas o Dirección Nacional de Tránsito.- Descripción las circunstancias del accidente por el ente legal. Este documento deberá ser original y estar firmado por autoridad competente.

Cotización o Proforma de Daños.- Emitido por taller mecánico en caso de vehículo o especialista según los daños ocasionados en caso de propiedad. Este documento deberá ser original y estar firmado.

CAPITULO III

3.- ANTECEDENTES

3.1. Historia del Proyecto: origen y principales hitos en su desarrollo

En Latinoamérica, principalmente se tiene la referencia de Argentina (Ley N° 24.449 del 23/12/1994) y la de Venezuela (Ley de Tránsito Terrestre de República de Venezuela del 09 /08/1986), quienes manejan el seguro de RC junto al Soat con mucho éxito.

3.2. Estudios e investigaciones realizadas (título, autor, destinatario, fecha)

Título: Accidentes de Tránsito: ¿RC o Accidentes Personales?

Autor: Gabriel Bustamante Sánchez, Titular de Seguros Bustamante Corredores de Seguros de Perú

Destinatario: www.mercadoasegurador.com.ar

Fecha: 1/Sept./2009; 18:21

3.3. Principales conclusiones y recomendaciones de los estudios o investigaciones conexas o vinculadas

Notamos que en Argentina, Colombia y Venezuela el SOAT o similar se considera como un Seguro de Responsabilidad Civil, mientras que en Bolivia, Chile, Perú y Uruguay constituye un Seguro de Accidentes Personales. En Brasil, según la Ley N° 6.194/74, hay una verdadera miscelánea en torno al concepto del SOAT por parte de los estudiosos, algunas veces considerándolo un seguro de cosas y otras un seguro de personas.

CAPITULO IV

4.- ANALISIS AMBIENTAL

4.1. Línea Base Ambiental

El proyecto del seguro masivo de responsabilidad civil para vehículos particulares, se encuentra en la Categoría B según la clasificación propuesta por el Banco Mundial (1999), lo cual significa que necesita una revisión ambiental limitada por presentar impactos menos significativos. Fuente: Banco Mundial, (1999), "Operational Directive 4.01, Environmental Assessment", Washington DC.

Medio Biofísico:

1.- Medio Físico-Químico.- No aplica al proyecto

2.- Medio Biológico.- No aplica al proyecto

Medio Humano:

3.- Medio Cultural.- Aplica al proyecto

- Aplica a la clase media y media baja y por introducirse al mercado con precios muy bajos. Se espera crear una cultura de seguros a través de las experiencias personales que acrediten un respaldo a sus finanzas.
- Respaldo para pago de daños.
- La adquisición es rápida y fácil.

4.- Medio Socio-Económico.- Aplica al proyecto

- Tiene acceso vial a los 320 puntos de venta distribuidos a nivel nacional.

- El afectado puede cobrar de manera directa los daños a su propiedad y el causante estará exento del pago de los mismos hasta el valor indicado, protegiendo sus finanzas.
- Es importante señalar la conveniencia del precio de este seguro, es decir \$10,00 a cambio de una cobertura de \$5.000,00 por el pago de daños a terceros, ofreciéndole tranquilidad económica al asegurado en caso de un siniestro. Actualmente sería la póliza más barata del mercado.

4.2. Análisis de alternativas para iniciar el proyecto

ALTERNATIVAS (Todas las alternativas con límites de indemnización)	FACTORES			
	F1 Rentab. Cía	F2 Benef. Perjud.	F3 Benef. Aseg.	F4 Prefer. Aseg.
A1: Seguro RC por daños materiales para transporte público	10%	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	30%
A2: Seguro RC por daños materiales para vehículos particulares y públicos	17%	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	20%
A3: Seguro RC por daños materiales para vehículos particulares	24%	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	50%

	F1	F2	F3	F4	FD	SUMA	CIF (%)
F1	X	1	1	1	1	4.00	0.40
F2	0	X	0.5	1	1	2.50	0.25
F3	0	0.5	X	1	1	2.50	0.25
F4	0	0	0	X	1	1.00	0.10
FD	0	0	0	0	X	0.00	0.00
						10.00	1.00
F1.- Rentabilidad a Compañía					Calificación: 0 = menos importancia		
F2.- Beneficio al Perjudicado					1 = mas importancia		
F3.- Beneficio al Asegurado					0.5 = igual importancia		
F4.- Preferencia del Asegurado							
FD.- Factor Dummy							

F1 Rentab. Cía	A1	A2	A3	AD	SUMA	%
A1	X	0	0	1	1	0.17
A2	1	X	0	1	2	0.33
A3	1	1	X	1	3	0.50
AD	0	0	0	X	0	0.00
					6	1.00

F2 Benef. Perjud.	A1	A2	A3	AD	SUMA	%
A1	X	0.5	0.5	1	2	0.33
A2	0.5	X	0.5	1	2	0.33
A3	0.5	0.5	X	1	2	0.33
AD	0	0	0	X	0	0.00
					6	1.00

F3 Benef. Aseg.	A1	A2	A3	AD	SUMA	%
A1	X	0.5	0.5	1	2	0.33
A2	0.5	X	0.5	1	2	0.33
A3	0.5	0.5	X	1	2	0.33
AD	0	0	0	X	0	0.00
					6	1.00

F4 Prefer. Aseg.	A1	A2	A3	AD	SUMA	%
A1	X	0	0	1	1	0.17
A2	1	X	0	1	2	0.33
A3	1	1	X	1	3	0.50
AD	0	0	0	X	0	0.00
					6	1.00

	CIF (%)	A1	A2	A3
F1	0.40	0.17	0.33	0.50
F2	0.25	0.33	0.33	0.33
F3	0.25	0.33	0.33	0.33
F4	0.10	0.17	0.33	0.50
	CIF (%)	A1	A2	A3
F1	0.40	0.0680	0.1320	0.2000
F2	0.25	0.0825	0.0825	0.0825
F3	0.25	0.0825	0.0825	0.0825
F4	0.10	0.0170	0.0330	0.0500

Conclusión.- Al realizar el análisis comparativo entre mis 3 alternativas de proyecto frente a los 4 factores de mayor importancia que inciden en la realización del mismo (detallados en la parte superior), se califica con un rango de 0 a 1; según la importancia entre cada una de alternativas por cada factor. Una vez determinada esa información se elabora una tabla comparativa con los datos obtenidos y se determina el factor que combinado a una de las alternativas de proyecto obtenga el mayor valor. En este caso se comprobó que la “rentabilidad para la compañía” es el mejor factor si se aplica a la alternativa A3 (Seguro RC por daños materiales para vehículos particulares) ya que se representa el 20%, siendo superior a las demás combinaciones.

4.3. Identificación y Valoración de los Impactos Ambientales:

1.- Lista de Revisión/Chequeo.- Identificación cualitativa de Impactos Ambientales.

Componente Ambiental	Medio Físico-Químico	Medio Biológico	Medio Cultural	Medio Socio-Económico
Beneficioso	n/a	n/a	X	X
Negativo	n/a	n/a		
Temporal	n/a	n/a		
Permanente	n/a	n/a	X	X
Corto Plazo	n/a	n/a	X	X
Largo Plazo	n/a	n/a		
Local	n/a	n/a		
Regional	n/a	n/a	X	X
Reversible	n/a	n/a		
Irreversible	n/a	n/a	X	X
Recuperable	n/a	n/a	X	X
Irrecuperable	n/a	n/a		

MEDIO CULTURAL

Es BENEFICIOSO porque cubre una necesidad de cobertura para daños a terceros

Es PERMANENTE por la preferencia del asegurado debido a su bajo costo, diez dólares (\$10,00)

Es a CORTO PLAZO ya que cada póliza tiene duración de 1 año (debe ser renovada)

Es REGIONAL por ser un seguro masivo por su proyección nacional

Es ligeramente IRREVERSIBLE por la preferencia de la gente

Es RECUPERABLE en caso de un decrecimiento en ventas se utilizarían más campañas publicitarias

MEDIO SOCIO-ECONOMICO

Es BENEFICIOSO al generar más empleo con el incremento de puntos de venta

Es PERMANENTE porque estimulará la competencia

Es a CORTO PLAZO ya que cada póliza tiene duración de 1 año (debe ser renovada)

Es REGIONAL por ser un seguro masivo a nivel nacional

Es IRREVERSIBLE por los beneficios financieros comprobables para el asegurado

Es RECUPERABLE cuando aumenta la preferencia del asegurado por promociones

2.- Método de Delphi.- Se utiliza para identificar a través de una valoración, que componentes ambientales del entorno tendrán los impactos más significativos. En este caso la valoración más alta indica que habrá un mayor impacto en el Medio Cultural, seguido por el Medio Socio-Económico.

Componente Ambiental	Calificación (Peso de 0 a 1)
Medio Físico-Químico (menor importancia)	2/10 = 0.2
Medio Biológico (menor importancia)	1.6/10 = 0.16
Medio Cultural (mayor importancia)	3.3/10 = 0.33
Medio Socio-Económico (mayor importancia)	3.1/10 = 0.31

En este proyecto la significancia es la siguiente para quienes se involucrarían:

Institucional.- Comisión de Tránsito del Guayas, Dirección Nacional de Tránsito, Defensoría del Pueblo, etc.

Público.- Tienen seguridad y respaldo por la protección a su patrimonio

Científico.- Control del exceso de velocidad (fabricación de radares especializados, etc.)

En este proyecto los impactos negativos son los siguientes:

No Significativo.- Desperdicio de papel

Recuperable.- Daños materiales

Irrecuperable.- Pérdidas totales

4.4. Plan de Manejo Ambiental

Medida No.	1
Título de Medida:	"Disminuir uso de papel en venta/proceso Seguro RC para vehículos particulares"
Descripción:	Archivos virtuales para respaldo y consulta. Las pólizas entregadas a los asegurados serán la única papelería que se maneje en la venta y proceso producto. (Los avisos de siniestros los maneja el área de siniestros). El papel donde se imprimirán las pólizas será papel reciclado.
Responsable:	La persona encargada de la proveeduría será quién elija la mejor oferta para la compra del papel reciclado, así como también llevará el control de su distribución a tiempo hacia los puntos de venta a nivel nacional. También llevará el control del adecuado uso de esta papelería, el mismo que será fácil debido a la secuencia de los números de las pólizas emitidas.
Costo Referencial:	60.000 pólizas pre-impresas por \$0,20 c/u, que da un total mensual de \$12.000,00
Cronograma:	El papel será utilizado con cada venta, por lo que su frecuencia mensual de uso será igual a la cantidad de ventas, cuya proyección es de 60.000 pólizas al mes
Comp. Ambiental:	Al utilizar una menor cantidad de papel y, además, que el mismo sea reciclado, tenemos muchas ventajas, porque al mantener los árboles mejoramos nuestra calidad de aire y contribuimos a la demanda de este tipo de papel, evitando que éste pase a ser un contaminante más del medio ambiente.
Actividad Afectada:	Ninguna

El equipo de Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) del proyecto estará conformado por:

- Ingeniero Industrial (especializado en el medio asegurador)
- Economista
- Contador
- Sociólogo
- Psicólogo

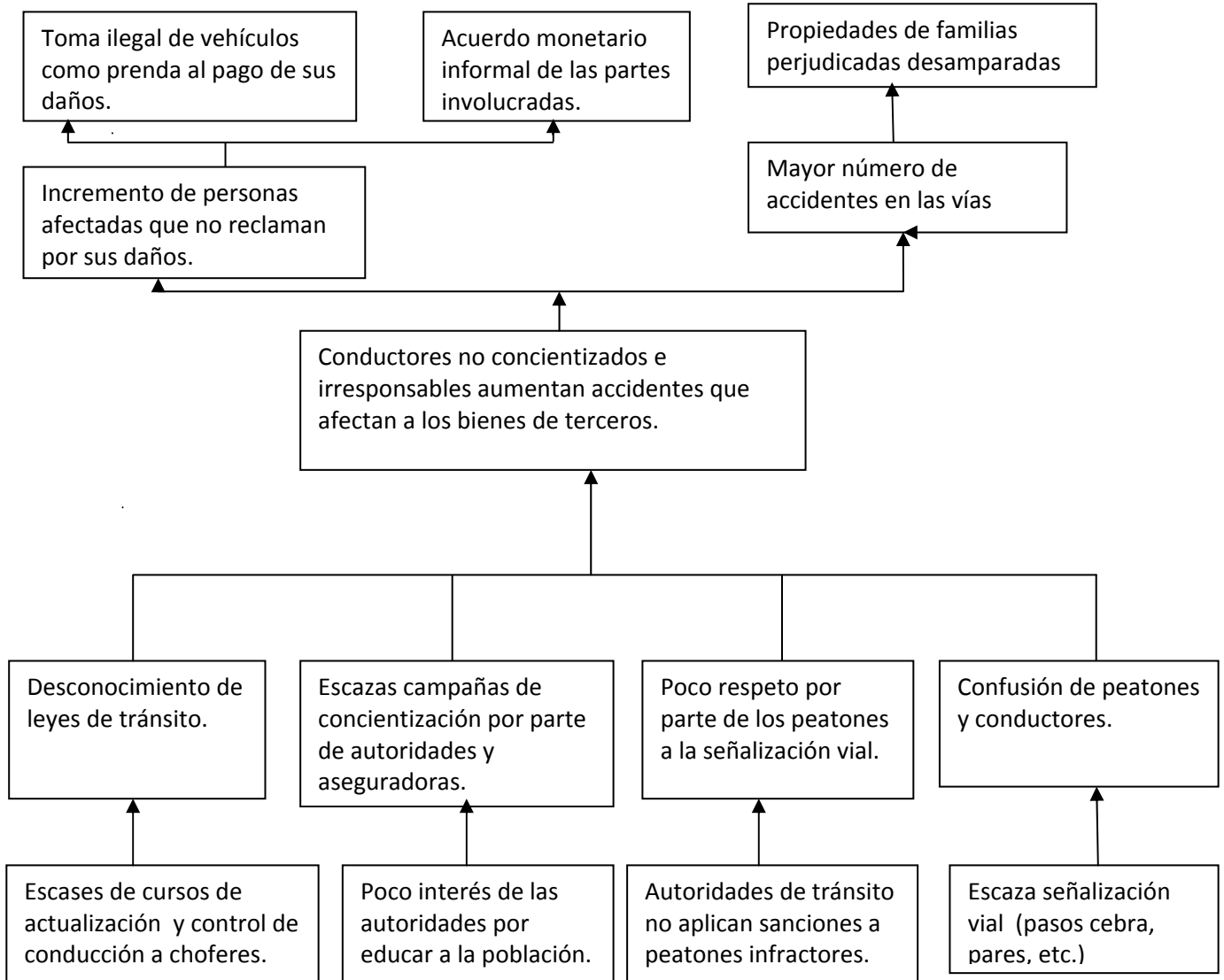
Las instituciones que conforman el marco legal son:

- Superintendencia de Bancos y Seguros
- Comisión de Tránsito del Guayas
- Dirección Nacional de Tránsito.

CAPITULO V
5.- MARCO LOGICO

5.1. **Árbol de Problemas**

Este proyecto se enfoca solucionar la necesidad de un seguro masivo de RC para vehículos particulares. Esta necesidad parte de un problema social que se ha suscitado a lo largo del tiempo y que consiste en la poca concientización y responsabilidad por parte de los conductores al afectar bienes de terceros. Adicionalmente, se considera para este proyecto que las personas de extracto social medio y medio-bajo poseen vehículos con más de 10 años de uso, los mismos que son más factibles de fallar y ser la causa de muchos accidentes, además; la educación vial que este grupo de personas posee es empírica en muchos casos.



Fuente.- Información proporcionada por el Ing. Edgar Lucero, Asesor Independiente en Proyectos de Seguros

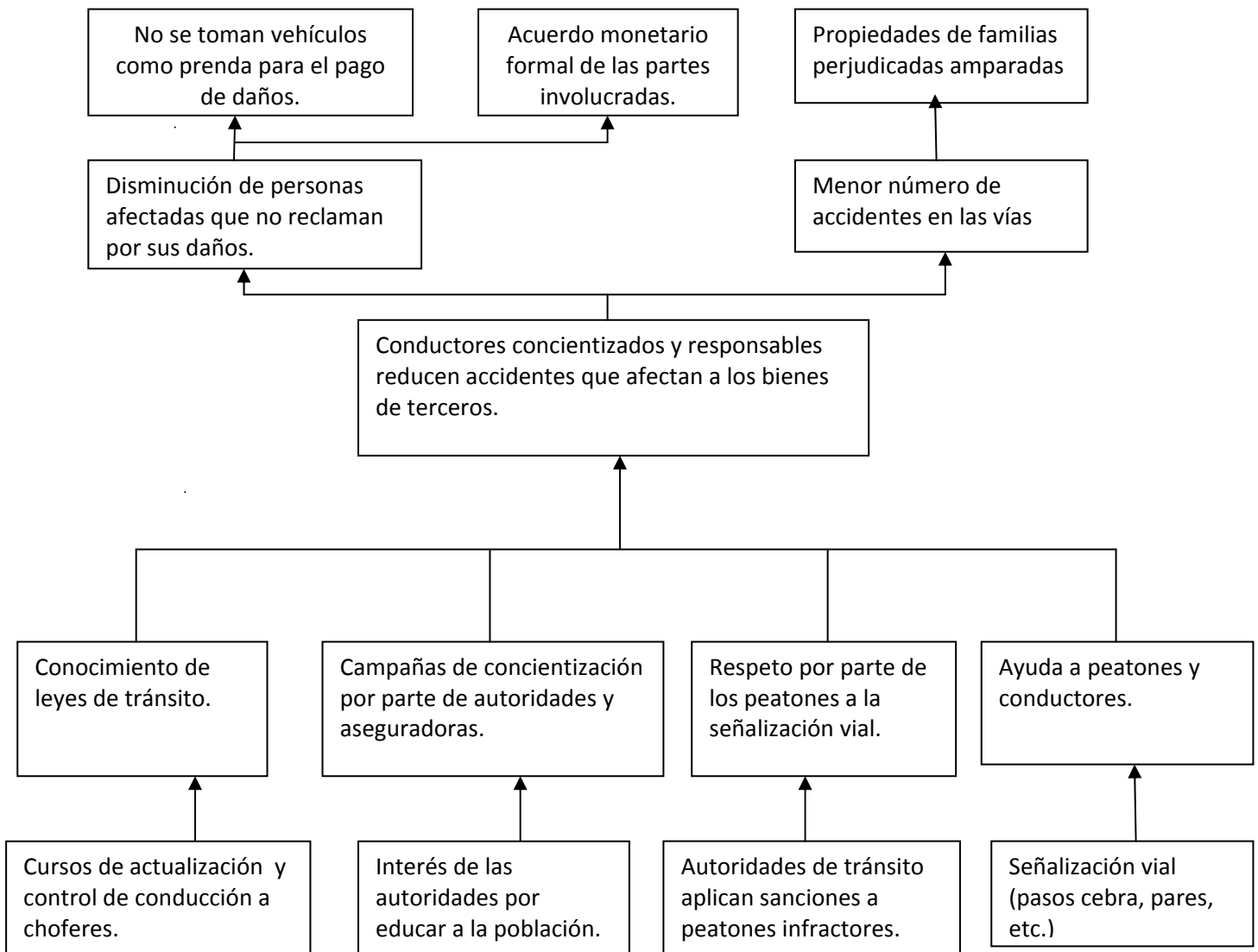
5.2. Línea Base

Toma ilegal de vehículos como prenda al pago de sus daños.	30% de las personas
Acuerdo monetario informal de las partes involucradas.	40% de las personas
Familiares dependientes desamparados.	12.000 personas
Incremento de personas afectadas que no reclaman por sus daños.	70% de las personas
Mayor número de muertes en las vías.	4.000 muertos
Mayor número de accidentes de tránsito provocados por personas de extracto social medio y medio-bajo.	10 accidentes diarios
Desconocimiento de leyes de tránsito.	10 accidentes diarios
Escasas campañas de concientización por parte de autoridades y aseguradoras.	10 accidentes diarios
Poco respeto por parte de los peatones a la señalización vial.	4.000 muertos en accidentes
Confusión de peatones y conductores.	10 accidentes diarios
Escases de cursos de actualización y control de conducción a choferes.	15% de cursos (falta)
Poco interés de las autoridades por educar a la población.	10 accidentes diarios
Autoridades de tránsito no aplican sanciones a peatones infractores.	11.000 peatones infractores
Escasa señalización vial (pasos cebra, pares, etc.)	20% de señales (falta)

Fuentes: Entrevistas a autoridades de tránsito, detalladas en la bibliografía

5.3. Árbol de Objetivos

El árbol de objetivos se estructura partiendo del árbol de problemas pero con una visión positiva, determinando de esa manera el objetivo final a lograr en el proyecto es lograr “la concientización y responsabilidad por parte de los conductores que provocan accidentes que afectan bienes de terceros”.



Fuente.- Información proporcionada por el Ing. Edgar Lucero, Asesor Independiente en Proyectos de Seguros

5.4. Marco Lógico

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACION	SUPUESTOS IMPORTANTES
FIN Propiedades de familias perjudicadas amparadas.	Los seguros por RC aumentarán en un 20% al 2015.	Datos estadísticos del INEC, CTG y DNT	Las leyes de seguros no han variado.
PROPOSITO Menor número de accidentes de tránsito provocados por personas de extracto social medio y medio-bajo.	Los accidentes provocados por personas de extracto social medio y medio-bajo habrán disminuido en un 7% hasta finales del año 2010.	Datos estadísticos del INEC, CTG y DNT	Los choferes toman medidas de precaución.
COMPONENTES 1.- Cursos de actualización y control de conducción a choferes. 2.- Interés de las autoridades por educar a la población. 3.- Sanciones a peatones infractores. 4.- Señalización vial (pasos cebra, pares, etc.)	Al 2008 cursos de capacitación incrementan en 15%. Covial impulsó publicidad el año 2008 por \$100.000,00 Sancionaron a 11.000 peatones desde el 2008. Se colocó un 20% más de señalización vial en el 2008.	Datos estadísticos de la CTG, DNT y Covial	Autoridades de tránsito están dispuestas a mejorar y cambiar.
ACTIVIDADES ACT. DEL PRIMER COMPONENTE: Reunión para solicitar a Autoridades de Tránsito y a las Cooperativas mejor capacitación a los choferes. Recolectar firmas de apoyo ciudadano. Envío de las solicitudes. Seguimiento de su ejecución. ACT. DEL SEGUNDO COMPONENTE: Reunión con autoridades de tránsito y COVIAL para conocer el plan anual de capacitación vial y proponer ideas y estrategias. Seguimiento a la ejecución del plan anual y de los posibles acuerdos. ACT. DEL TERCER COMPONENTE: Reunión con aseguradoras para redactar y firmar documento que solicite a las Autoridades de Tránsito efectivizar las sanciones a peatones. Envío de la solicitud. Seguimiento de su ejecución. ACT. DEL CUARTO COMPONENTE: Reunión con aseguradoras para redactar y firmar documento que solicite a las Autoridades de Tránsito colocar mas señales de tránsito en los lugares que se requieran. Recolectar firmas de apoyo ciudadano. Envío de la solicitud. Emitir el grupo de aseguradoras la solicitud a las autoridades de tránsito por la prensa. Seguimiento de su ejecución.	Reunión gerencial (1 día). Recolección 100.000 firmas de apoyo (1 mes) Envío por Courier de 20 solicitudes (1 día). Reunión gerencial (1 día). Reunión gerencial (1 día). Envío por Courier de 2 solicitudes (1 día). Reunión gerencial (1 día). Recolección 100.000 firmas de apoyo (1 mes) Envío por Courier de 2 solicitudes (1 día).	Datos estadísticos de la CTG, Policía Nacional y Covial	Autoridades, conductores y peatones deben estar de acuerdo con los cambios planteados.

Diseño proporcionado por el Econ. Alex Cevallos (Profesor del Módulo de Marco Lógico).
Información proporcionada por el Ing. Edgar Lucero (detalle de entrevista en Bibliografía).

5.5. Monitoreo y Evaluación

Objetivos	Medios de Verificación (MDV)							
	Fuente de Inform.	Met. Rec. De Inform.	Productor de Inform.	Met. Ana. De Inform.	Frec.	Usuarios de Inform.	Formato de Inform.	Aplicación
1	Ana Rivas M. y Patricio Ortega	Solicitud por escrito	CTG y DNT	Estadísticas	Anual	Dpto. Soat Cía. Asegurad.	Presentación Gráfica Impresa	Conocer realidad y mejorarla
2	Ana Rivas M., Patricio Ortega y Arturo Maya	Solicitud por escrito	Covial y Aut. De Tránsito	Estadísticas y de reportes	Diario	Dpto. Soat Cía. Asegurad.	Presentación Impresa	Conocer realidad y mejorarla
3	Ana Rivas M. y Sr. Patricio Ortega	Solicitud por escrito	CTG y DNT	Validación de reportes	Diario	Dpto. Soat Cía. Asegurad.	Presentación Impresa	Conocer realidad y mejorarla
4	Ana Rivas M. y Patricio Ortega	Solicitud por escrito	CTG y DNT	Estadísticas	Anual	Dpto. Soat Cía. Asegurad.	Presentación Gráfica Impresa	Conocer realidad y mejorarla

Fuentes: Entrevistas a autoridades de tránsito, detalladas en la bibliografía

Objetivos	Indicadores
1.- Cursos de actualización y control de conducción a choferes.	1.- Los cursos de actualización y control de conducción a choferes se incremento en 15% hasta el año 2008.
2.- Interés de las autoridades por educar a la población.	2.- Covial impulsó publicidad el año 2008 por \$100.000,00
3.- Autoridades de tránsito aplican sanciones a peatones infractores.	3.- Autoridades aplicaron leyes a 11.000 peatones desde el 2008.
4.- Señalización vial (pasos cebra, pares, etc.)	4.- Se colocó un 20% más de señalización vial en el 2008.

CAPITULO VI

6.- COSTO DE LOS ESTUDIOS PREVIOS A LA FORMULACION DEL PROYECTO

6.1. Costo de elaboración del perfil del proyecto

Ninguno, se elabora internamente en el Departamento del Soat.

6.2. Costo del estudio de pre-factibilidad

Información de experiencia de otros países.

- Investigación en internet.
- Análisis de siniestralidad y primas.
- Impacto y penetración de estos productos.
- Análisis socio-económico del país y su emologación con otros países.

6.3. Costo del estudio de factibilidad

Ninguno, se elabora internamente.

6.4. Costo de investigaciones previas

Encuestas fueron realizadas de manera directa en los puntos de venta SOAT en Guayaquil (C.C. San Marino y en la Matriz de una Compañía de Seguros en Urdesa), a través de encuestas piloto y

definitivas, las mismas que no han tenidos costos representativos para el proyecto por haberse efectuado internamente. Las encuestas se realizaron del 26 al 31 de Octubre del 2009.

- 68 impresiones de la encuesta (realizadas en las propias oficinas)
- Tiempo del emisor del punto de venta: 5 minutos por encuesta (el tiempo se determinó en base a la experiencia de realización)
- Recoger y tabular la información

CAPITULO VII

7.- ANALISIS Y ESTUDIO DEL MERCADO

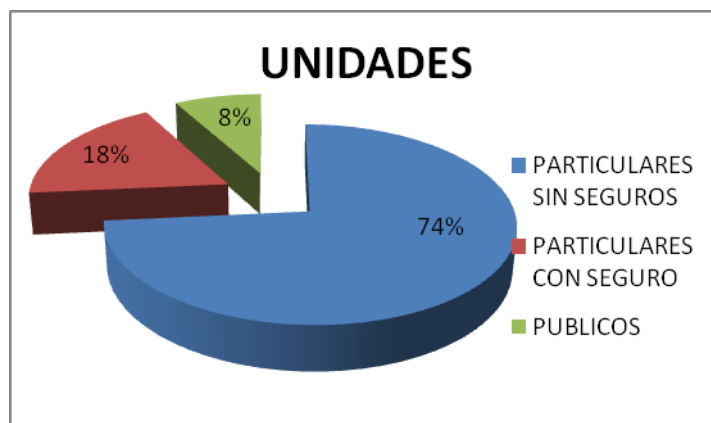
7.1. Segmentación de Mercado e identificación de los clientes

El mercado total de vehículos que transitan en territorio ecuatoriano y que poseen Soat, hasta el año 2008 fue de 1'418.367 vehículos, conformados por 1'303.647 particulares y 114.720 públicos.

El segmento de mercado al cual va dirigido el producto, es para los vehículos particulares conformado por 1'303.647 unidades, menos los posean este seguro. Se descartan a los vehículos públicos porque su siniestralidad es superior al 120% (Siniestros pagados SOAT/ Primas pagadas SOAT).

Los vehículos que ya poseen este seguro corresponden a un 20% del total de vehículos privados, y cuentan dentro de su póliza de daños de vehículos con un sub-límite para siniestros de responsabilidad civil, cuyo monto promedio de límite de indemnización es de \$15.000,00.

El segmento de mercado estimado para este proyecto es 75% aproximadamente del total de vehículos privados, lo cual se determinó a través de una encuesta que está mejor detallada en el punto 7.4.



7.2. Definición y descripción del producto o servicio

Este servicio viene cubrir una carencia del mercado asegurador de vehículos en cuanto al Seguro de RC. Actualmente solo está enfocado a cubrir los daños que se produzcan a terceros cuando el asegurado tenga un vehículo nuevo o hasta 10 años de uso y que haya contratado una póliza de cobertura todo riesgo (donde se incluye RC). Esta porción de demanda que tiene la ventaja de poseer este seguro, no es representativa nacionalmente porque la mayoría de los ciudadanos que desearían contratarlo no poseen vehículos nuevos o hasta 10 años de uso, y peor aún los recursos para adquirir este tipo de pólizas que son muy costosas, por lo tanto lo que se busca es la masificación de este servicio para que a futuro se encuentre al alcance de todos.

7.3. Análisis de la competencia y su proyección futura

Partiendo del análisis que nuestro segmento de mercado es del 75% de los vehículos no asegurados, y que el mismo corresponde a personas cuyo estrato social es medio, medio-bajo y bajo, nuestros competidores más cercanos son las compañías aseguradoras, porque con el ánimo de asegurar una mayor cantidad de vehículos, están creando (aún sin salir al mercado) paquetes de seguros para coberturas generales de vehículos y daños a terceros a bajo costo, por lo tanto serán más accesibles para este segmento, haciendo que este 75% baje de manera considerable.



COBERTURAS A TERCEROS
Vehículos nuevos USD 10,000 distribuidos de la siguiente forma:

- Daños materiales a la propiedad de terceros: **USD 400**
- Lesiones corporales a terceros: **USD 400**

DESCUENTOS

- Descuento del 50% en la tasa por instalación o renovación de dispositivos de seguridad y sistemas: Bluetooth, iPod/iPhone, Chrysler Drive, Chevrolet MyLink, Bluetooth
- Descuento del 30% en la tasa por instalación de pólizas adicionales o extras más valor de actualización
- Descuento del 20% en la tasa por dispositivos de bloqueo y control de velocidad
- 10 accidentes incluidos en el 10% mensual

Nacimos con 100 años de experiencia

LATINA seguros

JUSTO
Paga sólo la mitad.

Seguros Hispana

SEGUROS BOLIVAR

VENTAJOSAS RAZONES PARA ASEGURAR SU VEHÍCULO CON NOSOTROS (PLAN AUTO BOLIVAR)

- 1) Tasa deducibles altamente competitivas.
- 2) Interesantes descuentos en dispositivos de seguridad Hunter, Sherlock y Carlink.
- 3) Servicio de inspección y avalúo de su vehículo a domicilio.
- 4) Cobertura de responsabilidad civil en caso de daños a terceros.
- 5) Coberturas de accidentes personales para los ocupantes de su vehículo.
- 6) Servicio de grúas en perímetro urbano y rural dentro de la cobertura de la póliza.
- 7) Libertad para escoger el taller o el concesionario autorizado en el que desea reparar su vehículo, que le garantiza un servicio altamente capacitado y tecnificado.
- 8) Agilidad en la inspección y solución de su siniestro.
- 9) Cobertura y servicio a nivel nacional.
- 10) Confianza de trabajar con la aseguradora líder en el ramo de vehículos a nivel nacional.

Otro competidor cercano, son las aerolíneas, cadenas de ropa y tarjetas de crédito, que incrementan sus ofertas de paquetes de seguros (viajes, accidentes personales y vida) por la compra o adquisición de sus productos o tarjetas ya sea de crédito o descuento. Es probable que en un futuro también puedan incluir cobertura de daños materiales a terceros. Esto sucede en países como España, Alemania y en Latinoamérica en Chile como las tiendas mayoristas como son Ripley o Falabella.

El SOAT es otro competidor a largo plazo porque este tipo de seguros en otros países también comenzó con coberturas para daños corporales; pero, hoy en día la cobertura de las pólizas obligatorias cubre también responsabilidad civil por daños materiales y llegan a cubrir hasta el

costo de la defensa jurídica. La tendencia es que los gobiernos amplíen las coberturas obligatorias a amparar daños materiales.

7.4. Análisis de la Demanda (proyecciones)

Se proyecta para la aseguradora un incremento del 5% anual en función del incremento del parque automotor que es el 20% anual.

Para determinar mi posible demanda se realizó una encuesta piloto (a 57 personas) y con esos resultados se pudo determinar que la encuesta definitiva se debe realizar a 68 personas para que mis datos sean representativos y tener una adecuada probabilidad de aceptación.

n=	$\frac{z^2 * p * q}{e^2}$	z= nivel de confianza (91%)	1.70
		p= probabilidad de aceptación	74%
		q= probabilidad de rechazo	26%
n=	$\frac{(1.70)^2 * 0.1924}{0.0081}$	CON 68 ENCUESTAS TENGO:	
		p= probabilidad de aceptación	75%
n=	68 encuestas	q= probabilidad de rechazo	25%

PREGUNTAS DE LAS ENCUESTAS Y RESULTADOS DEFINITIVOS:	
1.- ¿LE GUSTARIA CONTRATAR UN SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL? (SIGNIFICA QUE LA ASEGURADORA PAGA POR UD. LOS DAÑOS MATERIALES A TERCEROS PRODUCIDOS EN ACCIDENTES)	55(SI)/13(NO)
2.- ¿ESTARIA DISPUESTO A PAGAR DIEZ DOLARES (\$10,00) UNA VEZ AL AÑO POR ESTE SEGURO?	51(SI)/04(NO)
3.- ¿LE GUSTARIA PODER ADQUIRIRLO EN PUNTOS DE VENTA DEL SOAT EN TODO EL PAIS?	45(SI)/10(NO)

7.5. Análisis de precios y su proyección para el cálculo de los ingresos del proyecto

PRIMA PROMEDIO: \$10,00
 PRESUPUESTO DE VENTA EN UNIDADES: 146.664,00
 INGRESO ANUAL: \$1'466.640,00

7.6. Análisis de distribución y ventas

La distribución y ventas de este seguro será a través de los mismos canales que actualmente mantiene el Soat como son: red de ventas en todo el territorio nacional (320 Puntos de Distribución), red de franquicias (Casa Tosi, Banco Bolivariano, Banco Nacional de Fomento, Rapipagos, Concesionarios, TIA, etc.) y ventas a través de internet, mediante un pago electrónico e impresión de póliza.

7.7. Análisis de promoción y publicidad

Se publicitará en los medios de comunicación masivos (televisión, radio, prensa escrita, vallas publicitarias, etc.), junto al producto Soat.

7.8. Estrategias de Mercado

Para este producto la estrategia de mercado será resaltar la ventaja competitiva diferencial que tiene ante otros seguros de las mismas características. Si bien es cierto, cubren la misma necesidad principal, el nuevo producto tiene el precio más económico del mercado y la más extensa red de venta y distribución (rapidez en la adquisición y rapidez en el pago al afectado).

7.9. Plan de Mercadeo

El nicho de mercado al que apunta este producto es a aquellas personas que no pueden acceder a un seguro privado donde este cubre el casco de su vehículo, pero se ve en la necesidad de precautelar su patrimonio ante demandas por accidentes de tránsito donde el resulte civilmente culpable, se calcula que el 75% del parque automotor no posee seguro privado de casco y es a ese segmento donde apunta el producto.

CAPITULO VIII

8.- TAMAÑO / DIMENSION DEL PROYECTO

8.1. Demanda del Mercado

El proyecto tiene una administración de demanda independiente ya que asume un papel activo para influenciar los demandantes.

Partiendo del total de vehículos particulares del año 2008 (1'303.647) se procedió a depurar esta cifra restando los vehículos que ya tienen RC que corresponden al 25% de esta cifra.

Finalmente sobre ese valor se calcula que las ventas serán el 15% a pesar de tener un 75% de probabilidad de aceptación ya que se ha considerado un análisis conservador.

TOTAL PARTICULARES	1'303.647 u.
(-) 25% VEH. CON RC	325.911,75 u.
TOTAL MERCADO	977.735,25 u.
15% VTAS. ESTIMADAS	146.660,29 u.
VTAS. ESTIMADAS (MENSUALES)	12.221,69 u.

8.2. Localización y distribución geográfica de la demanda

En todo el territorio ecuatoriano

8.3. La tecnología que será empleada en el proceso productivo

Diseño de un programa automático donde se carga la información de:

1. Datos del asegurado.
2. Características del vehículo.
3. Inicio y fin de vigencia.
4. Condiciones de la póliza.

8.4. La disponibilidad de materia prima en insumos

Papelería que corresponde a pólizas pre-impresas, la cual será entregada por varias empresas offset.

8.5. Los parámetros del programa de producción y equipos básicos

No es requerido

8.6. El financiamiento y su adaptabilidad a las etapas de ejecución del Proyecto

El financiamiento de este nuevo seguro es bajo, ya que los únicos gastos extra proyectados serán los insumos de oficina (papelería, tinta, etc.) y los costos por reparación y de reposición de las máquinas empleadas (computadoras e impresoras) que serán más frecuentes debido al incremento de su uso.

Su adaptabilidad es muy sencilla, pues para su aplicación sólo se procede con la emisión de la póliza de RC a través de un sistema ya constituido.

CAPITULO IX

9.- INGENIERIA DEL PROYECTO.- Todos los estimativos fueron proporcionados por el Ing. Edgar Lucero Córdova, Asesor Independiente en Proyectos de Seguros, en entrevista detallada en la Bibliografía.

9.1. Describir la distribución del proyecto

En todo el territorio nacional.

9.2. Indicar la tecnología seleccionada

Programación de base de datos como Access.

9.3. Detallar los equipos seleccionados y sus costos

8 Computadoras y 2 Impresoras Láser para procesar la información (\$500,00 c/u).

9.4. Describir los edificios, estructuras y obras de ingeniería requeridas y sus costos

Los mismos que tiene actualmente el Soat.

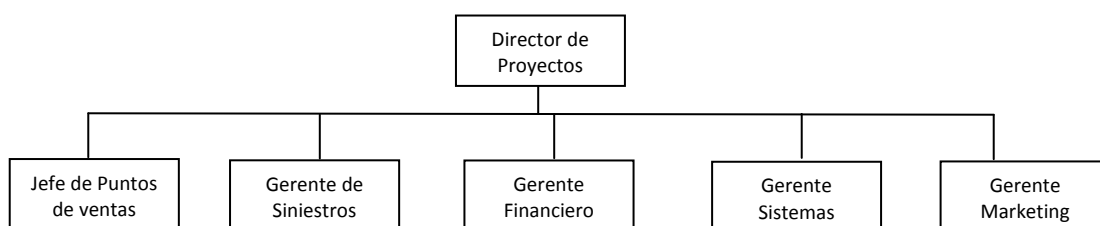
9.5. Elaborar los perfiles del personal técnico para la ejecución del proyecto y sus costos

6 Técnicos que sean Ingenieros Comerciales o Economistas (Salario: \$450,00 mensual). Esto

CAPITULO X

10.- ANALISIS INSTITUCIONAL Y ORGANIZACIONAL

10.1. Tipo de Organización que tendrá el proyecto



Nota: Elegir la estructura organizacional es potestad de cada compañía aseguradora, y cada una ellas elegirá la mejor forma de captación y organización con sus colaboradores internos y externos como son los puntos de venta (PV).

CAPITULO XI

11.- PROGRAMA DE EJECUCION DE PRUEBA DEL PROYECTO

11.1. Tiempo total de ejecución de prueba: fechas probables de inicio y término

Fecha de Inicio: 1/Abr./2010

Fecha de Término: 31/Ago./2010

11.2. Períodos de inicio y término de cada etapa o componente

El proyecto tiene 2 etapas diferenciadas que son las siguientes:

FASE DE ANALISIS	61d	jue 01/04/10	lun 31/05/10
FIN DE ANALISIS	0d	lun 31/05/10	lun 31/05/10
FASE DE EJECUCION	92d	mar 01/06/10	mar 31/08/10
FIN DE EJECUCION	0d	mar 31/08/10	mar 31/08/10

11.3. Fechas del período de pruebas e inicio de la producción

Período de Pruebas: 01/Jun./2010

Inicio de Producción: 31/Ago./2010

11.4. Cronograma de actividades

FASE DE ANALISIS	61d	jue 01/04/10	lun 31/05/10
ESTUDIO DE MERCADO	30d	jue 01/04/10	vie 30/04/10
ENCUESTAS	30d	jue 01/04/10	vie 30/04/10
ANALIZAR LOS RESULTADOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	4d	sab 01/05/10	mar 04/05/10
ANALIZAR LA RENTABILIDAD TECNICA PARA LA EMPRESA	23d	mie 05/05/10	jue 27/05/10
ANALISIS DEL INDICE DE SINIESTRALIDAD	6d	mie 05/05/10	lun 10/05/10
ANALISIS DEL RESULTADO TECNICO	10d	mar 11/05/10	jue 20/05/10
ANALISIS DE LOS COSTOS	7d	vie 21/05/10	jue 27/05/10
DISEÑO DEL PRODUCTO	2d	vie 28/05/10	sab 29/05/10
REALIZAR CAMBIOS PREVIOS SUGERIDOS POR COMITÉ	1d	dom 30/05/10	dom 30/05/10
PRESENTAR EL ESTUDIO FINAL AL COMITÉ	1d	lun 31/05/10	lun 31/05/10
FIN DE ANALISIS	0d	lun 31/05/10	lun 31/05/10
FASE DE EJECUCION	92d	mar 01/06/10	mar 31/08/10
EJECUTAR PRUEBAS	81d	mar 01/06/10	vier 20/08/10
REVISAR LAS PRUEBAS	5d	sab 21/08/10	mie 25/08/10
PREPARA EL INFORME FINAL	5d	jue 26/08/10	lun 30/08/10
PRESENTAR EL INFORME FINAL	1d	mar 31/08/10	mar 31/08/10
FIN DE EJECUCION	0d	mar 31/08/10	mar 31/08/10

CAPITULO XII

12.- PRESUPUESTO (Datos en moneda nacional o extranjera de las principales inversiones)

12.1. Terrenos y preparación de los mismos

Los mismos que tiene actualmente el Soat.

12.2. Tecnología y Equipos

1. 8 computadoras (\$4.000,00).
2. 2 impresoras (\$1.000,00).

12.3. Edificios, estructuras y obras de ingeniería civil

Alquiler: \$2.000,00 mensual.

12.4. Vehículos, muebles y enseres y equipos de oficina

8 escritorios a \$2.800,00 y 8 sillas a \$560,00

12.5. Repuestos y herramientas

No aplica.

12.6. Capital de trabajo (Mano de Obra)

Tenemos capital humano fijo que consistirá en un gerente, un jefe, 6 técnicos y 6 motorizados. Además se paga comisión (10% de la prima) a cada PV contratado, actualmente son 320 PV para el Soat.

12.7. Activos Intangibles

Capacitación del Personal por \$1,500.00

Gastos de Estudio Técnico por \$6,000.00

CAPITULO XIII

13.- COSTOS DE OPERACIÓN

13.1. Efectuar análisis y cálculo de los costos de producción

Los costos directos de producción corresponden a Materia Prima por un valor de \$28.293,00 y a Mano de Obra Directa por un valor de \$32.400,00 que suma un total de \$60.693,00*

*Ver el desglose en Proyecciones Financieras en el punto 15.

13.2. Materia prima, insumos, mano de obra y gastos generales de fabricación

La Materia Prima, los Insumos y la Mano de Obra están incluidas en el ítem anterior. En cuanto a los gastos, estos suman \$1`280.896,00*

*Ver el desglose en Proyecciones Financieras en el punto 15.

13.3. Gastos generales de administración, ventas y depreciación

Incluidos en el ítem anterior.

*Ver el desglose en Proyecciones Financieras en el punto 15.

13.4. Datos periódicos sobre ingresos por ventas

Información será proporcionada por el técnico delegado a administrar el cuadro de producción.

CAPITULO XIV

14.- GESTION Y CONTROL

14.1. Tareas de gestión (actividades-cronograma)

- Reuniones del Gerente del Proyecto con el equipo del proyecto, al inicio y al final de cada semana por el tiempo que dure el proyecto.

- El Gerente del Proyecto supervisará las actividades de su equipo y de los puntos de venta diariamente, a través de la revisión de correos electrónicos, y demás medios de información que tenga a su alcance.
- Reuniones del Gerente del Proyecto por lo menos una vez al mes, con los responsables de las áreas involucradas.
- Informes del Gerente del Proyecto a Presidencia de la compañía, de manera bimensual.

14.2. Factores críticos de éxito

Publicidad adecuada y por medios masivos.- Se alcanza tener una mejor llegada a todos los posibles clientes y un mejor posicionamiento del seguro RC.

Suficientes puntos de venta a nivel nacional.- Se hará la distribución de cada punto de venta en lugares estratégicos, lo cual facilitará la adquisición del seguro RC.

Proceso operativo de venta debe ser rápido.- La venta será rápida, ya que el cliente sólo deberá proporcionar la matrícula y cédula.

Cumplimiento de pagos a tiempo.- Al cumplir ágilmente con el pago de los siniestros, se logrará tener una mejor publicidad por parte de nuestros propios clientes a posibles nuevos clientes.

Promociones.- Las promociones siempre representan un recurso estratégico que en la mayoría de los casos tiene efectos positivos en el consumidor.

14.3. Análisis de Riesgo

- Incremento del número de siniestros (accidentes)
- Legislación ecuatoriana
- Costos altos de los reaseguros
- Aprobación del ramo por la Superintendencia de Bancos y Seguros

Riesgos	Prob. de Ocurrencia (5-3-2)	Impacto si ocurre (6-4-2)	Severidad
Incremento siniestros	5	6	30
Legislación Ecuat.	3	4	12
Cto. Alto Reaseguro	2	2	4
Aprobación SB	5	6	30

14.4. Actividades de Mitigación (Impacto)

Incremento del número de siniestros (accidentes).- Severidad: 30 pts.

Promover campañas educativas a través de medios informativos, así como también auspiciando cursos de conducción, se lograría llegar a reducir el número de conductores inexpertos, principales causantes de los accidentes de tránsito.

Legislación ecuatoriana.- Severidad: 12 pts.

Actualmente el reglamento del Soat emitido por el Fonsat indica que el Soat debe ser emitido como factura, y esto es un error debido a que no tiene contribución de impuestos. Difícilmente se podría mitigar el impacto de este riesgo.

Costos altos de los reaseguros.- Severidad: 4 pts.

Obteniendo un representativo número de ventas se puede negociar con el reasegurador y así bajar los costos.

Aprobación del ramo por la Superintendencia de Bancos y Seguros.- Severidad: 30 pts.

Se experimenta ampliamente con siniestros y se elaboran esquemas para demostrar que es un buen negocio, luego se envía ésta información a la SB para la aprobación.

ANEXOS: PROYECCIONES FINANCIERAS

1. Matriz de Costos, Cédulas, Flujos y Estados Financieros

MATRIZ DE COSTOS								
DESCRIPCION	CTOS. DIR. FAB.		CTOS. IND. FAB.			CTOS. TOT. FAB.		GASTOS
	MAT. PRIMA	M.OB. DIR	MAT. PRIMA	M.OB.	OTROS GTOS.	FIJOS	VARIABLES	
Sueldos a Grte./Jefe				60,000.00				60,000.00
Sueldos a Técnicos		32,400.00					32,400.00	
Sueldos a Motorizados								21,600.00
Servicios Básicos								4,200.00
Alquiler de Oficinas								24,000.00
Movilización (motorizados)								2,880.00
Transportación del Producto (courrier)								3,600.00
Publicidad								50,000.00
Comision punto de venta (10% de prima)								146,660.00
Pago de Siniestros								967,956.00
Suministros de Oficina	28,293.00						28,293.00	
Depreciación de Equipos de Oficina					1,666.67		1,666.67	
Depreciación de Muebles de Oficina					336.00		336.00	
Amortización Gtos. Pre-operativos								1,500.00
TOTAL	28,293.00	32,400.00	0.00	60,000.00	1,666.67	0.00	62,359.67	1,280,896.00

1,343,255.67

CEDULA DE SUELDOS A PERSONAL			
DESCRIPCION/CARGO	No. PERSONAL	SDO. MENSUAL	SDO. ANUAL
Gerente General	1	3,200.00	38,400.00
Jefe	1	1,800.00	21,600.00 *
Técnicos	6	2,700.00	32,400.00 *
TOTAL		4,500.00	92,400.00 *
*Incluye Beneficios Sociales			

CEDULA DE GASTOS DE ADMINISTRACION		
DESCRIPCION	V. MENSUAL	V. ANUAL
Remuneración (6 motorizados)	1,800.00	21,600.00 *
Total Servicios Básicos	350.00	4,200.00
Agua	100.00	1,200.00
Luz	50.00	600.00
Teléfono	200.00	2,400.00
Alquiler de Oficinas	2,000.00	24,000.00
Movilización (6 motorizados)	240.00	2,880.00
Transportación de Pólizas a Ptos. De Vta. (vía courier)	300.00	3,600.00
TOTAL	5,040.00	56,280.00
*Incluye Beneficios Sociales		

CEDULA DE GASTOS DE VENTAS		
DESCRIPCION	V. MENSUAL	V. ANUAL
Publicidad	4,166.67	50,000.00
Comision punto de venta (10% de prima = vtas.)	12,221.67	146,660.00
TOTAL	16,388.33	196,660.00

CEDULA DE GASTOS DE SINIESTROS PAGADOS		
DESCRIPCION	V. MENSUAL	V. ANUAL
Pago de Siniestros	80,663.00	967,956.00 *
TOTAL	80,663.00	967,956.00
*Corresponde al 66% de la prima, que son ingresos por ventas		

CEDULA DE SUMINISTROS DE OFICINA				
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNIT.	V. MENSUAL	V. ANUAL
Pólizas pre-impresas	12,222	0.15	1,833.25	21,999.00
Cuadernos	15	2.00	30.00	360.00
Plumas	15	0.30	4.50	54.00
Tinta Impresoras	15	20.00	300.00	3,600.00
Folders	15	6.00	90.00	1,080.00
Carpetas	25	4.00	100.00	1,200.00
TOTAL			2,357.75	28,293.00

INVERSIONES FIJAS				
EQUIPOS DE OFICINA (33,33% ANUAL A 3 AÑOS)	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL	DEPREC. ANUAL
Computadoras	8	500.00	4,000.00	1,333.33
Impresoras Láser	2	500.00	1,000.00	333.33
SUBTOTAL			5,000.00	1,666.67
MUEBLES DE OFICINA (10% ANUAL A 10 AÑOS)	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL	DEPREC. ANUAL
Escritorios	8	350.00	2,800.00	280
Sillas	8	70.00	560.00	56
SUBTOTAL			3,360.00	336
TOTAL			8,360.00	2,002.67

CEDULA DE INGRESOS				
DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNIT.	V. MENSUAL	V. ANUAL
Pólizas vendidas al mes	12,222	10.00	122,216.67	1,466,600.00
Intereses bancarios				0.00
TOTAL			122,216.67	1,466,600.00

1,466,600.00	Pólizas Vendidas
62,359.67	(-)Costos
1,280,896.00	(-)Gastos
123,344.33	Total
37,003.30	Inversión 30%(banco)
86,341.03	Saldo

CEDULA DE GASTOS PRE-OPERATIVOS						
DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	V. UNIT.	V. TOTAL	AMORT. ANUAL	
Capacitación de Personal	Talleres	3	500.00	1,500.00	300.00	
Gastos de Estudio Técnico y Encuestas	Contrato	1	6,000.00	6,000.00	1200.00	
TOTAL				7,500.00	1500.00	

COSTO DE EMITIR CADA POLIZA	
60,693.00	
0.41	CVU

COSTO DE VENTA	
60,693.00	

El costo variable unitario se calcula dividiendo la suma de los costos directos de fabricación para la cantidad de pólizas vendidas anualmente.
El costo de venta se calcula multiplicando el costo variable unitario para la cantidad de pólizas vendidas anualmente.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas (prima)	1,466,600.00	1,539,930.00	1,616,926.50	1,697,772.83	1,782,661.47
(-)Costo de Ventas	60,693.00	63,727.65	66,914.03	70,259.73	73,772.72
(=)Utilidad Bruta	1,405,907.00	1,476,202.35	1,550,012.47	1,627,513.09	1,708,888.75
(-)Gastos de Ventas	196,660.00	196,660.00	196,660.00	196,660.00	196,660.00
(-)Gastos Administrativos	56,280.00	59,094.00	62,048.70	65,151.14	68,408.69
(-)Gastos Siniestros Pagados (siniest./prima= 0.66%)	967,956.00	1,016,353.80	1,067,171.49	1,120,530.06	1,176,556.57
(-)Depreciación de Activos Fijos	2,002.67	2,002.67	2,002.67	2,002.67	2,002.67
(-)Amortización de Gastos Pre-operativos	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
(+)Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=)U. BRUTA	181,508.33	200,591.88	220,629.61	241,669.22	263,760.82
(-)15% PT	27,226.25	30,088.78	33,094.44	36,250.38	39,564.12
(=)U. ANTES DE IMPUESTOS	154,282.08	170,503.10	187,535.17	205,418.84	224,196.70
(-)25% Impuesto a la Renta	38,570.52	42,625.78	46,883.79	51,354.71	56,049.17
(=) U. NETA	115,711.56	127,877.33	140,651.38	154,064.13	168,147.52

BALANCE GENERAL INICIAL Y FINAL (1ER AÑO)		
Activo Cte.	INICIAL	FINAL
Efectivo	0.00	123,344.33
Inversiones Temporales (banco)	0.00	0.00
Ctas. por Cob. Cites.	0.00	0.00
Inventarios	2,357.75	28,293.00
Gtos. Preoperativos	7,500.00	0.00
Total Act. Cte.	9,857.75	151,637.33
Activo no Cte.		
Activos Fijos	8,360.00	8,360.00
Depreciación Acumulada	0.00	-2,002.67
Amortización Acumulada	0.00	-1,500.00
Otros Activos	0.00	0.00
Total Act. no Cte.	8,360.00	4,857.33
Total Activos	18,217.75	156,494.67
Pasivo Cte.		
Ctas. Por Pag. Proveedores	2,357.75	28,293.00
Deuda Bcos. CP	0.00	0.00
Total Pasivo Cte.	2,357.75	28,293.00
Pasivo no Cte.		
Deuda Bcos. LP	0.00	0.00
Total Pas. no Cte.	0.00	0.00
Total Pasivos	2,357.75	28,293.00
Patrimonio		
Capital Social	15,860.00	13,630.27
Resultados Acum.	0.00	115,711.56
Total Patrimonio	15,860.00	129,341.83
Total Pasivo y Patrimonio	18,217.75	157,634.83

FLUJO DE EFECTIVO NETO						
Incremento del 5% anual	PERIODOS (AÑOS)					
	0	1	2	3	4	5
(-)Inversión Fija (Activos Fijos)	-8,360.00					
(-)Gastos Pre-operativos	-7,500.00					
(-)Capital de Trabajo	-223,875.94					
Ingresos por Ventas		1,466,600.00	1,539,930.00	1,616,926.50	1,697,772.83	1,782,661.47
(-)Costos de Ventas		60,693.00	63,727.65	66,914.03	70,259.73	73,772.72
(-)Gastos de Ventas		196,660.00	196,660.00	196,660.00	196,660.00	196,660.00
(-)Gastos de Administración		56,280.00	59,094.00	62,048.70	65,151.14	68,408.69
(-)Gastos Siniestros Pagados (siniest./prima= 0.66%)		967,956.00	1,016,353.80	1,067,171.49	1,120,530.06	1,176,556.57
(-)Depreciación		2,002.67	2,002.67	2,002.67	2,002.67	2,002.67
(-)Amortización de Gastos Pre-operativos		1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
(+)Otros Ingresos (Int. Banc.)		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=)Utilidad Bruta		181,508.33	200,591.88	220,629.61	241,669.22	263,760.82
(-)15% de Beneficios a trabajadores		27,226.25	30,088.78	33,094.44	36,250.38	39,564.12
(=)Utilidad antes de Impuestos		154,282.08	170,503.10	187,535.17	205,418.84	224,196.70
(-)25% de Impuesto a la Renta		38,570.52	42,625.78	46,883.79	51,354.71	56,049.17
(=)Utilidad Neta		115,711.56	127,877.33	140,651.38	154,064.13	168,147.52
(+)Depreciación		2,002.67	2,002.67	2,002.67	2,002.67	2,002.67
(+)Amortización		1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
(+)Valor de Salvamento						1,680.00
(+)Recuperación de Capital de Trabajo						223,875.94
FLUJO DE EFECTIVO NETO (FEN)	-239,735.94	119,214.23	131,379.99	144,154.04	157,566.80	397,206.13

TIR	0.56
VAN	558,344.62

VALOR DE SALVAMENTO		
	AÑOS	3360.00
336.00	1	3,024.00
336.00	2	2,688.00
336.00	3	2,352.00
336.00	4	2,016.00
336.00	5	1,680.00
336.00	6	1,344.00
336.00	7	1,008.00
336.00	8	672.00
336.00	9	336.00
336.00	10	0.00

NOTA: Para el cálculo del Valor de Salvamento, se tomó el total de las Inversiones Fijas (Muebles de Oficina), restándole sus respectivas depreciaciones anuales (10 años) hasta llegar al año que termina el proyecto (año 5to.), en donde se incluye el valor restante por depreciar.

2. Variables a Considerar

$$y = f(x)$$

V. Dependiente (y): No. de vehículos particulares

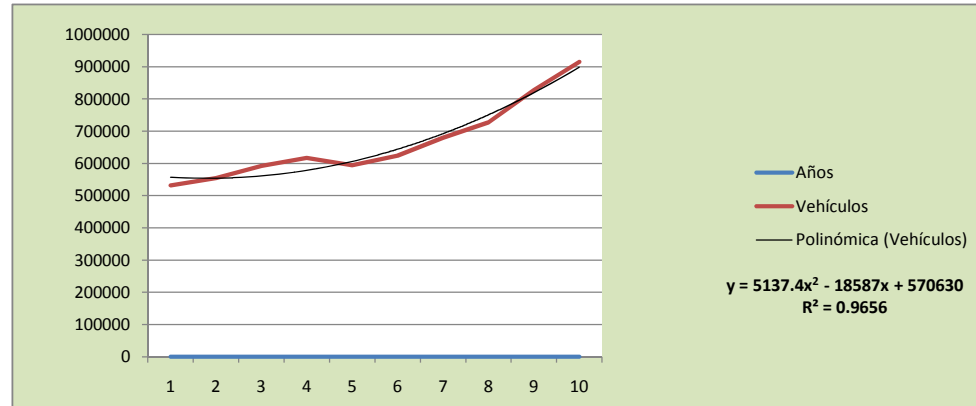
V. Independiente (x): Tiempo

Series históricas de vehículos particulares matriculados (1997 al 2006):

1997	1	531,189	22,851	4%
1998	2	554,040	38,212	7%
1999	3	592,252	24,864	4%
2000	4	617,116	-22,910	-4%
2001	5	594,206	30,260	5%
2002	6	624,466	55,082	9%
2003	7	679,548	47,319	7%
2004	8	726,867	100,299	14%
2005	9	827,166	87,923	11%
2006	10	915,089		

Fuente: www.ecuadorencifras.com/c/document_library/get_file?folderId... (16/Dic/2009; 8:30 am)

COEF. CORRELACION: 0.929559994



FUENTE: Elaboración Propia

3. Analisis de la Demanda Actual y su Proyección a 5 años

No. Vehículos 2009: 1,192,837.01

DEMANDA ACTUAL (75%): **894,627.75**

$$\% = 0.0107(\text{año}) - 0.01$$

Proyección de la demanda usando el incremento anual de los vehículos particulares:

1.22%

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Conductores de Vehículos Particulares	977,735.25	1,192,837.01	1,455,261.15	1,775,418.60	2,166,010.69	2,642,533.04	3,223,890.31
75% de Conductores de Vehículos	733,301.44	894,627.75	1,091,445.86	1,331,563.95	1,624,508.02	1,981,899.78	2,417,917.73
Frecuencia de Compra por año	1	1	1	1	1	1	1
Demanda Total	733,301.44	894,627.75	1,091,445.86	1,331,563.95	1,624,508.02	1,981,899.78	2,417,917.73
15%	146,660.29	178,925.55	218,289.17	266,312.79	324,901.60	396,379.96	483,583.55

SUPUESTO: El 75% de los propietarios de vehículos particulares comprarán las pólizas (anual)

4. Riesgo de Mercado

CUADRO PARA LA EVALUACION DEL RIESGO DE MERCADO					
FACTORES CONDICIONANTES	PESO ESPECIFICO EN %	CALIFICACION			PUNTOS DEL FACTOR
		BAJO RIESGO (ENTRE 2 Y 4)	RIESGO MEDIO (ENTRE 5 Y 7)	RIESGO ALTO (ENTRE 8 Y 10)	
MERCADO	30				
Potencial	10	2			20
Competencia	0		6		0
Cuota de Mercado	5		6		30
Diferenciación del Producto	10	2			20
Barreras de Entrada	0	2			0
Condiciones	5	2			10
VENTAS	60				
Distribución	15		7		105
Red	30			9	270
Márgenes	15		6		90
SUMINISTROS/PRODUCCION	10	3			30
SUMAN	100				575

NOTA: A través de la evaluación del riesgo del mercado, se determinó que este proyecto tiene un riesgo medio (entre 501 y 800 puntos)

5. Estimación del Flujo de Efectivo y el Capital de Trabajo

FLUJO DE EFECTIVO												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
SALDO INICIAL	0.00	10,278.69	20,557.39	30,836.08	41,114.78	51,393.47	61,672.17	71,950.86	82,229.56	92,508.25	102,786.94	113,065.64
(+)COBRANZAS MENSUALES	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67
(=)EFECTIVO DISPONIBLE	122,216.67	132,495.36	142,774.06	153,052.75	163,331.44	173,610.14	183,888.83	194,167.53	204,446.22	214,724.92	225,003.61	235,282.31
(-)EGRESOS	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97
(=)SUPERHABIT/DEFICIT	10,278.69	20,557.39	30,836.08	41,114.78	51,393.47	61,672.17	71,950.86	82,229.56	92,508.25	102,786.94	113,065.64	123,344.33
SALDO EFECTIVO	10,278.69	20,557.39	30,836.08	41,114.78	51,393.47	61,672.17	71,950.86	82,229.56	92,508.25	102,786.94	113,065.64	123,344.33

CAPITAL DE TRABAJO												
MET. DEFICIT ACUM. MAX.	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos			122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67	122,216.67
Egresos	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97	111,937.97
Saldos	-111,937.97	-111,937.97	10,278.70	10,278.70	10,278.70	10,278.70	10,278.70	10,278.70	10,278.70	10,278.70	10,278.70	10,278.70
Saldo Acumulado	-111,937.97	-223,875.94	-213,597.25	-203,318.55	-193,039.85	-182,761.15	-172,482.46	-162,203.76	-151,925.06	-141,646.36	-131,367.66	-121,088.97

NOTA: Para calcular el Capital de Trabajo se utilizó el Método del Déficit Acumulado Máximo, estimando ingresos (ventas) y egresos (costos y gasstos) mensuales proyectados y así determinar la cantidad del Déficit Acumulado Máximo.

6. Optimización del Tamaño del Proyecto a través del Flujo de Diferencias y sus resultados financieros (TIR, VAN Mg.)

El tamaño del proyecto depende de la Demanda principalmente, ya que no depende entre otros factores, ni de inversiones en activos fijos, ni en tecnología. Los datos considerados corresponden a la proyección estimada de 5 años.

CVU= 0.41

	1	2	3	4	5
DI=	1,466,600.00	1,539,930.00	1,616,926.50	1,697,772.83	1,782,661.47

TAMAÑO 1= 5%
TAMAÑO 2= 22%
TAMAÑO 3= 54%

ESCENARIO 1	1	2	3	4	5
FNF T2	133,524.60	140,200.83	147,210.87	154,571.42	162,299.99
FNF T1	30,346.50	31,863.83	33,457.02	35,129.87	36,886.36
FD	103,178.10	108,337.01	113,753.86	119,441.55	125,413.63

VAN Mg. 309,534.30
TIR Mg. 1.02 %

ESCENARIO 2	1	2	3	4	5
FNF T3	327,742.20	344,129.31	361,335.78	379,402.56	398,372.69
FNF T2	133,524.60	140,200.83	147,210.87	154,571.42	162,299.99
FD	194,217.60	203,928.48	214,124.90	224,831.15	236,072.71

VAN Mg. 347,178.43
TIR Mg. 1.02 %

ESCENARIO 3	1	2	3	4	5
FNF T3	327,742.20	344,129.31	361,335.78	379,402.56	398,372.69
FNF T1	30,346.50	31,863.83	33,457.02	35,129.87	36,886.36
FD	297,395.70	312,265.49	327,878.76	344,272.70	361,486.33

VAN Mg. 202,159.15
TIR Mg. 1.02 %

CONCLUSION:

Se han realizado 3 escenarios hipotéticos para optimizar el tamaño del proyecto utilizando el método del flujo de diferencias, en donde se hacen las respectivas combinaciones de los demandas con los diferentes incrementos porcentuales multiplicando en cada caso por el costo variable unitario (CVU). Después de efectuar el análisis, se determina que es factible realizar el proyecto, debido a que el valor actual neto (Van Mg.) en cada escenario es positivo (mayor a cero), sin embargo el Escenario # 2 es el mejor debido a que tiene el mayor valor. Sin embargo para el desarrollo del FEN y demás análisis financieros se ha considerado un incremento conservador del 5%.