



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA: GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

**TÍTULO:**

“Estudio de factibilidad para la creación de un seguro de  
responsabilidad civil profesional para la compañía de Seguros  
Cóndor”

**AUTORAS:**

ALMEIDA FRANCO ANA GABRIELA  
ROCHA ROCA EMILLY ANDRE

**TUTOR:**

ECON. JUAN MIGUEL ESTÉVES PALMA

**Guayaquil, Ecuador**  
2014



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA:  
GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

### **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Ana Gabriela Almeida Franco y Emilly André Rocha Roca, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional.

### **TUTOR**

\_\_\_\_\_  
Econ. Juan Miguel Estéves Palma, Mgs.

### **DIRECTORA (E) DE LA CARRERA**

\_\_\_\_\_  
Lcda. Lucia Pérez Jimenez, MGEEd

**Guayaquil, a los 9 días del mes de Septiembre del 2014**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA:  
GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Ana Gabriela Almeida Franco Yo, Emilly André Rocha Roca

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “Estudio de factibilidad para la creación de un seguro de responsabilidad civil profesional para la compañía de Seguros Cóndor” previa a la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Guayaquil, a los 9 días del mes de Septiembre del año 2014

LAS AUTORAS

---

ANA GABRIELA ALMEIDA FRANCO

---

EMILLY ANDRE ROCHA ROCA



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS CARRERA:  
GESTION EMPRESARIAL INTERNACIONAL

## **AUTORIZACIÓN**

Yo, ANA GABRIELA ALMEIDA FRANCO

Yo, EMILLY ANDRE ROCHA ROCA

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación, en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “Estudio de factibilidad para la creación de un seguro de responsabilidad civil profesional para la compañía de Seguros Cóndor”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y autoría.

Guayaquil, a los 9 días del mes de Septiembre del año 2014

LAS AUTORAS

\_\_\_\_\_  
ANA GABRIELA ALMEIDA FRANCO

\_\_\_\_\_  
EMILLY ANDRE ROCHA ROCA

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por brindarme la oportunidad de llegar a la etapa final de mi carrera universitaria, además agradezco a mis padres, hermanos, y amigos que quienes me apoyaron incondicionalmente durante esta etapa de mi vida.

***Ana Gabriela Almeida Franco***

Agradezco a Dios, por la bendición de tener a mis padres, como mis principales educadores, gracias a ellos logro culminar esta etapa de mi vida, además agradezco a mi amiga y compañera de trabajo de titulación por ser mi apoyo incondicional durante estos cuatro años.

***Emilly André Rocha Roca***

Agradecemos al Econ. Juan Miguel Esteves por su guía durante el desarrollo de este proyecto, es gracias a sus instrucciones que hemos podido cumplir a la meta.

***Ana Gabriela Almeida Franco***  
***Emilly André Rocha Roca***

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres quienes durante mi carrera universitaria me ayudaron a siempre seguir adelante a pesar de todos los obstáculos se presentaron.

***Ana Gabriela Almeida Franco***

Dedico este trabajo a mis padres, quienes han sido el pilar de mi desarrollo personal, su apoyo es el que me permite alcanzar mis metas.

***Emilly André Rocha Roca***

## Resumen

Este proyecto es un estudio enfocado en la viabilidad económica en relación con la creación de un nuevo producto de responsabilidad civil profesional para la compañía de Seguros Cóndor. El proyecto fue desarrollado con el fin de dar a la empresa una herramienta para poder innovar su oferta actual con el objetivo de generar más ganancias.

Los resultados de la investigación del mercado de seguros, muestran que, en Ecuador los rangos de producción de primas se encuentran por encima de 1.000 millones de dólares, de los cuales los Seguros de Responsabilidad Civil sólo representan el 1%. También se demostró que el Seguro de Responsabilidad Civil Profesional no se comercializó masivamente, pero debido a cambios legislativos recientes ha despertado la necesidad entre los profesionales de estar asegurado, dando a la compañía la oportunidad de explotar esta rama.

En la ciudad de Guayaquil, mercado donde el proyecto será implementado, hay 19.761 profesionales en diferentes especialidades, de los cuales, el producto, tomara como titulares a los profesionales de la rama médica, ingenieros y arquitectos.

El proyecto propone algunas estrategias de marketing, una estructura organizativa y un diseño para el producto, si se siguen, existe la posibilidad de obtener una producción de primas adicional de más de \$ 100,000 dólares para la empresa, lo que aumentará sus ganancias anuales, esto demuestra que el proyecto podría ser beneficioso para introducir y comercializar el nuevo producto.

## **Abstract**

The present work, is an economic feasible study regarding the creation of a new product of professional liability for the insurance company Condor. The project was developed in order to give the company a tool to be able to innovate their current offer, generating more profit.

The results of the investigation of the insurance market, show that, in Ecuador the current premium production ranges above 1,000 million dollars, were liability insurance only represents 1%, it was also demonstrated that professional liability insurance was not commercialized massively, but recent legislative changes have awakened the need to be insured among professionals, giving the company an opportunity of exploiting this branch.

In the city of Guayaquil were the project will be implemented, there are 19,761 professionals in different areas, as starters the product developed will focus on professionals in the medical branch, engineers and architects.

The project proposes certain marketing strategies, an organizational structure, and a design for the product, if they are followed, there is the possibility of obtaining an additional premium production of more than \$100,000 dollars for the company, which will increase their annual profits, proving that it could be beneficial to introduce and commercialize the new product.



## Résumé

Ce projet est une étude axée sur la viabilité économique par rapport à la création d'un nouveau produit pour assurer responsabilité professionnelle offert par l'entreprise Condor. Le projet a été développé dans le but de donner à l'entreprise un outil pour innover son offre actuelle afin de générer plus de profits.

Les résultats de la recherche de marché de l'assurance, montrent que dans l'Équateur la production brute est de plus de 1000 millions de dollars, dont la responsabilité civile ne représente que 1%. Il a également été démontré que l'assurance responsabilité professionnelle n'a pas été beaucoup commercialisée, mais en raison de récents changements législatifs a suscité l'intérêt parmi les professionnels qui doivent être assurés, ce qui donne à l'entreprise la possibilité d'exploiter cette branche.

Dans la ville de Guayaquil, un marché où le projet sera mis en œuvre, il y a 19 761 professionnels de différentes spécialités, dont le produit, sera adressé aux professionnels de l'industrie médicale, des ingénieurs et des architectes.

Le projet propose des stratégies de marketing, la structure organisationnelle et la conception du produit, si les propositions sont suivies, il est possible d'obtenir une production de qualité supérieure à \$ 100 000 pour l'entreprise, ce qui augmentera les revenus annuels, ce qui montre que introduire et commercialiser le produit pourrait être bénéfique.

## INDICE GENERAL

<b>Introducción</b> .....	1
<b>2. JUSTIFICACIÓN</b> .....	4
Objetivos de la investigación .....	5
<b>Objetivo General</b> .....	5
<b>Objetivos Específicos</b> .....	5
<b>Descripción del Contenido</b> .....	6
<b>Marco Teórico</b> .....	8
Introducción .....	8
Antecedentes.....	8
<b>Marco Teórico Referencial</b> .....	12
<b>Marco Conceptual</b> .....	14
<b>Metodología de la investigación</b> .....	15
Instrumentos de recolección de datos .....	15
<b>Marco Legal</b> .....	16
<b>CAPITULO I</b> .....	18
<b>1. ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	18
1.1. OFERTA .....	18
1.1.1. <b>Conjunto de empresas aseguradoras en el Ecuador</b> .....	18
1.1.2. <b>Clasificación de las compañías aseguradoras</b> .....	20
1.1.3. <b>Productos</b> .....	21
1.1.4. <b>Producto de Responsabilidad Civil</b> .....	22
1.1.5. <b>Compañías aseguradoras de la ciudad de Guayaquil</b> .....	23
1.1.6. <b>Ramos más destacados</b> .....	24
1.1.7. <b>Volumen del servicio de aseguradoras</b> .....	25
1.1.8. <b>Forma como compiten las aseguradoras</b> .....	29
1.1.9. <b>Forma como llegan al mercado</b> .....	30
1.1.10. <b>Tamaño del mercado de la Oferta:</b> .....	31

1.2.	DEMANDA.....	31
1.2.1.	Del mercado nacional .....	31
1.2.2.	Del mercado local.....	32
1.2.3.	Relación producto existente vs. Servicio de RC profesional ..	33
1.2.4.	INEC (demanda potencial).....	34
1.2.5.	Brecha .....	35
<b>CAPITULO II.....</b>		<b>37</b>
<b>2.</b>	<b>ESTRATEGIA DE MARKETING.....</b>	<b>37</b>
2.1.	Factores Claves .....	38
2.1.1.	Externos:.....	38
2.1.2.	Internos:.....	39
2.2.	Matriz Externa.....	41
2.3.	Matriz Interna.....	42
2.4.	Matriz FODA.....	44
2.5.	Matriz Estratégica .....	45
2.6.	Estrategia del Producto.....	47
2.7.	Estrategia de Precios.....	48
2.8.	Estrategia de Plaza.....	49
2.9.	Estrategia de Promoción.....	50
2.10.	Publicidad .....	50
2.11.	Plan de Ventas .....	51
<b>CAPITULO III.....</b>		<b>53</b>
<b>3.</b>	<b>ORGANIZACIÓN .....</b>	<b>53</b>
3.1.	Misión de la empresa.....	53
3.2.	Visión de la empresa .....	53
3.3.	Historia.....	53
3.4.	Valores.....	54
3.5.	Organigrama Seguros Cóndor .....	55
3.6.	Situación Financiera .....	56
3.7.	Organización del Proyecto.....	56

3.7.1.	<b>Estructura Organizacional</b> .....	56
3.7.2.	<b>Cargos Requeridos y perfiles</b> .....	56
3.7.3.	<b>Inversión requerida</b> .....	58
3.7.4.	<b>Plano del departamento</b> .....	60
3.7.5.	<b>Flujo Operacional</b> .....	61
3.8.	<b>Ámbito Legal Del Proyecto</b> .....	62
<b>CAPITULO IV</b>	.....	<b>65</b>
<b>4. ESTUDIO TECNICO</b>	.....	<b>65</b>
4.1.	<b>Seguro de Responsabilidad Civil para Médicos</b> .....	66
4.1.1.	<b>Profesión o especialidad del médico:</b> .....	67
4.1.2.	<b>Cobertura:</b> .....	67
4.1.3.	<b>Vigencia:</b> .....	68
4.1.4.	<b>Límites Geográficos:</b> .....	68
4.1.5.	<b>Límite de Indemnización:</b> .....	68
4.1.6.	<b>Límite de cobertura en términos monetarios:</b> .....	69
4.1.7.	<b>Deducible:</b> .....	69
4.1.8.	<b>Amparos adicionales</b> .....	70
4.1.9.	<b>Términos y Condiciones</b> .....	71
4.1.9.1.	<b>Específicas:</b> .....	71
4.1.9.2.	<b>Pluralidad de Reclamos:</b> .....	71
4.1.9.3.	<b>Exclusiones:</b> .....	72
4.1.10.	<b>Clausulas</b> .....	74
4.1.10.1.	<b>Cláusula de Arbitraje:</b> .....	74
4.2.	<b>Seguro de Responsabilidad Civil para arquitectos e ingenieros</b> .....	75
4.2.1.	<b>Cobertura de Responsabilidad Civil Profesional:</b> .....	75
4.2.2.	<b>Límite de cobertura en términos monetarios</b> .....	76
4.2.3.	<b>DEDUCIBLE:</b> .....	76
4.2.4.	<b>Extensiones de Cobertura</b> .....	77
4.2.5.	<b>Exclusiones:</b> .....	77

<b>CAPITULO V</b> .....	82
<b>5. ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	82
5.1. Plan de inversión .....	83
5.2. Financiamiento .....	84
5.3. Depreciación.....	84
5.4. Gastos Operativos .....	86
5.5. Gastos administrativos.....	87
5.6. Plan de ventas .....	87
5.7. Flujo de caja .....	89
5.8. Estado de pérdidas y ganancias.....	91
5.9. Balance General .....	92
5.10. Tasas de Retorno .....	93
<b>6. CONCLUSIONES</b> .....	94
<b>7. RECOMENDACIONES</b> .....	96
<b>ANEXOS</b> .....	97
<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	115

## **Introducción**

Desde el 2006, año en el que alcanzo su primera victoria el actual presidente de la República del Ecuador, el economista Rafael Correa Delgado, el país se encuentra en un proceso de cambio denominado 'la revolución ciudadana', el primer paso fue la disolución del congreso, seguido por la creación de la asamblea nacional constituyente con el fin de redactar la nueva constitución del país que entro en vigencia en el año 2008, una vez culminada esa tarea, se instaló la asamblea nacional con fines legislativos y de fiscalización de los proyectos gubernamentales, es decir la evolución ciudadana está centrada en lograr un cambio profundo en el país de manera que se favorezca el desarrollo económico y social del mismo.

Estos objetivos de desarrollo económico y social, son actualmente perseguidos a través de los esfuerzos gubernamentales por mejorar los estándares de calidad dentro de las diferentes actividades en las que se desenvuelven los ecuatorianos, para lograr cumplir esos objetivos, han sido necesarias un sin número de reformas legales adicionales a la nueva carta magna del 2008, como los diversos proyectos de ley presentados ante la asamblea nacional, de los cuales varios ya han sido ratificados, como: la nueva ley orgánica de educación superior, la nueva ley de comunicación y el nuevo código orgánico integral penal, entre otros.

Dichas nuevas leyes que han sido implementadas, han dado el paso para la mejora de muchas áreas estratégicas del país y además han creado un ambiente propicio para el desarrollo de nuevas actividades económicas.

El sector asegurador, naturalmente, ha sido parte de esta evolución, muchas de las nuevas leyes tienen una gran influencia en este negocio, que está destinado a cubrir los riesgos económicos en los que se incurra en las diferentes actividades desarrolladas dentro del país, es decir conforme avanza la economía

y se diversifican las actividades a las que se dedican los ecuatorianos, las compañías aseguradoras se ven en la obligación de innovar su oferta, para mantenerse al ritmo de los cambios estructurales por los que se está pasando, un ejemplo de una de las reformas que influyen al sector asegurador, es la inclusión en la actual constitución dentro de la sección novena de los derechos establecidos dentro del artículo # 52: Donde se introduce el derecho de los consumidores a ser indemnizados en caso de sufrir perjuicios por causa de deficiencias o la mala calidad de un bien o servicio, y el artículo # 54 en donde se establece que las personas serán responsables por la mala práctica de su profesión.

Se introduce mediante estos dos artículos, la figura de la responsabilidad civil nuevamente en el marco legal ecuatoriano, que a pesar de ser una figura mencionada dentro de legislaciones pasadas, era un área carente de atención por parte de las autoridades y del pueblo en general; su presencia dentro de la nueva constitución estaría dando cabida a las compañías de seguros para explotar el ramo de seguros de responsabilidad civil dentro del país, ya que este había sido uno de los ramos de menor comercialización a través de los años.

La producción de prima en el Ecuador con referencia al ramo de responsabilidad civil representa actualmente menos del 2% de todas las primas producidas hasta el año 2013, la falta de reglamentación, y la ineficiencia en el sector judicial ocasionaron que la demanda para este tipo de pólizas sea baja pero, las nuevas regulaciones, abren campo para la comercialización de pólizas de responsabilidad civil y de responsabilidad civil profesional.

Las condiciones actuales del mercado, crean la necesidad de diseñar distintos seguros de responsabilidad civil, que otorguen a los profesionales, la tranquilidad de verse cubiertos ante la posibilidad de enfrentarse a una demanda de mala praxis profesional. Es por ello que dentro de la presente investigación, se realizara un estudio de factibilidad de la creación de un producto de

responsabilidad civil profesional para la compañía de Seguros Cóndor, a fin de estimar los posibles beneficios de comercializar este tipo de Seguros.



## 2. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto se inició a raíz del actual estado de cambios legislativos que crearon la necesidad de actualizar la oferta de las empresas de seguros del país, en cuanto a el ramo de responsabilidad civil profesional, ramo que anteriormente era poco comercializado, con la implementación del nuevo código orgánico integral penal, surge la urgencia de los profesionales por tener a su alcance una medida para asegurar su patrimonio en caso de presentarse una demanda en contra de ellos por mala praxis profesional, y además surge la necesidad de las compañías por tener disponible un producto de responsabilidad civil profesional de fácil comercialización, en el menor tiempo posible.

La información recopilada en el estudio para el diseño de un producto de seguros de responsabilidad civil profesional para la compañía de Seguros Cóndor, servirá como un aporte para fomentar el crecimiento del mercado asegurador en el país, vinculando a profesionales locales, expertos en seguros y todas sus áreas de práctica, lo cual generara ingresos ajustándose a los esfuerzos del actual gobierno que podrán ser utilizados para el desarrollo y mejora de la calidad de vida de las personas en el Ecuador,.

La investigación realizada permitirá aportar con una guía para un apropiado manejo técnico de la comercialización de este ramo dentro del país, brindara un esquema para la adecuada utilización de los recursos existentes de manera que se puedan generar nuevas fuentes de trabajo en el sector asegurador, teniendo un efecto multiplicador dentro de la economía del país.

Siendo así, la investigación de campo, el diseño y concepción del proyecto son trabajos de inmensa utilidad para los nuevos egresados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil y en especial para los Ingenieros en Gestión Empresarial

Internacional para desarrollar nuevos proyectos de innovación en las empresas donde ejerzan sus labores o para crear sus propios emprendimientos.

## **Objetivos de la investigación**

### **Objetivo General**

Establecer la factibilidad económica de la creación de un producto de Seguros de Responsabilidad Civil Profesional para la compañía de Seguros Cóndor.

### **Objetivos Específicos**

1. Realizar una investigación de mercado para establecer la brecha entre la oferta y la demanda.
2. Elaborar las estrategias de marketing con la finalidad de alcanzar la brecha encontrada o parte de ella.
3. Diseñar la estructura organizacional del proyecto con la finalidad de establecer los requerimientos de personal y equipos idóneos para alcanzar la brecha.
4. Elaborar el estudio técnico del proyecto para establecer las inversiones, procesos y gastos.
5. Realizar una evaluación económica y financiera del proyecto para determinar la factibilidad de la implementación del proyecto.

## **Descripción del Contenido**

El presente estudio de factibilidad para la creación de un producto de seguro de responsabilidad civil para la compañía de seguros Cóndor, se encuentra situado dentro de la ciudad de Guayaquil. El proyecto está dirigido hacia la comercialización del nuevo producto, contando con la capacidad de las alianzas estratégicas de la compañía con sus asesores productores de seguros, y la fuerza de venta interna.

El contenido del proyecto estará dividido por capítulos. En el primer capítulo se realizara el estudio de mercado, se determinara la brecha económica entre la oferta y la demanda y se describirá la situación actual del mercado asegurador.

En el segundo capítulo tratara acerca de la estrategia de marketing, donde se realizara el análisis FODA, se determinara el marketing mix, y se estructuraran las estrategias a seguir para formular el plan de ventas.

En el tercer capítulo se diseñara la organización del nuevo departamento que será creado dentro de la empresa con el fin de comercializar el producto, se incluyen la misión, visión y valores actuales de la empresa, el organigrama actual, se describe las nuevas posiciones que serán necesarias para iniciar el proyecto, es decir los cambios en la estructura organizacional, con el fin de estimar los gastos a administrativos de implementar el proyecto

En el cuarto capítulo se realizara el estudio técnico del proyecto, se describirán detalladamente el producto, se detallara el flujo de la prestación del servicio, se enlistaran los requerimientos para operar, se hará el layout del proyecto,

En el quinto capítulo se desarrollara el análisis financiero del proyecto en donde se detallara la inversión total del proyecto, el detalle de ingresos y egresos,

el estado de pérdidas y ganancias, el balance general, el TIR y el VAN, que demostraran la viabilidad de implementar el nuevo producto.

## **Marco Teórico**

### **Introducción**

En la presente sección se tratara acerca del marco teórico, en él se detallaran ciertos antecedentes históricos del negocio de Seguros, la definición de conceptos necesarios para facilitar el entendimiento del proyecto, la fundamentación teórica del proyecto y el marco legal dentro del Ecuador en relación al negocio de Seguros.

### **Antecedentes**

Las primeras formas de seguros nacen miles de años antes de cristo en las sociedades ancestrales, como en la fenicia debido a la necesidad de las personas de proteger su patrimonio, sus cargas, sus navíos y sus familias ante la posibilidad de que ocurra un siniestro: definido como un evento fortuito, súbito, accidental e imprevisto por causas de catástrofes ya sean naturales o de otra índole en las que se incurren en daños patrimoniales o de personas.

A pesar de que en esas antiguas sociedades la gente se unía a manera de protegerse contra catástrofes naturales o de extranjeros que robaran sus mercancías, no existía una forma de seguros para la reparación de los daños que una persona pudiese causar a otra, dicha reparación se daba en aquellos tiempos a través de la venganza, y su medida quedaba a criterio del agredido.

Es hasta la aparición de la ley de talión, donde se establece el famoso “ojo por ojo, diente por diente” en que se determina una relación entre la proporción del daño y el alcance de la venganza al que queda expuesto el agresor.

No obstante, fue dentro del derecho romano en la ley de las doce tablas, específicamente, en la tabla número ocho, donde se comienza a hablar de una transacción monetaria, como forma de reparar los daños causados, si no se

lograra efectuar la transacción, se pasaba a aplicar la ley de talión, es decir que en ese momento histórico se comienza a formar una doctrina antigua de responsabilidad civil.

Sin embargo, de acuerdo con la historia de la responsabilidad civil, el origen de esta en su forma moderna se da gracias a los juristas franceses, Jean Domat y su tratado de “Las leyes civiles y su orden natural” y a Robert Pothier con su “tratado de obligaciones”, tratados que tuvieron influencia dentro de la redacción del código civil francés de 1804, donde se determina cómo se llevaría en los años futuros la obligación y la manera en que se procedería a la reparación de un daño.

La evolución a través de los años de la legislación en el campo civil y la posibilidad de tener que hacerse responsable de los daños ocasionados de manera económica, dieron paso a que el negocio asegurador pasara a ser actor dentro de este sistema, ya que era inminente la necesidad de proteger el patrimonio económico, se creó la posibilidad de transferirle este riesgo a las compañías aseguradoras a cambio de un pago determinado, es decir se da paso al ramo de la responsabilidad civil.

Hoy en día suiza de reaseguros define la responsabilidad civil como: Una forma de seguro bajo el cual la compañía de seguros se obliga, contra el pago de una prima, a indemnizar al asegurado el daño patrimonial que este sufra como consecuencia legal de una responsabilidad civil en la que ha incurrido.

Para efectos de este estudio se profundizara en la forma de responsabilidad civil profesional, la cual se define como: una garantía para los profesionales de la posibilidad de hacer frente a los daños personales y materiales que, involuntariamente, por sus errores u omisiones, el profesional haya podido causar a sus clientes, así como los perjuicios que de ellos se pudieran derivar.

Algunos países consideran que es fundamental garantizar el correcto funcionamiento de las relaciones entre un profesional y sus clientes, de modo que se ha establecido dentro del régimen legal la obligatoriedad de la contratación de pólizas de seguros de responsabilidad civil profesional, por ejemplo en el caso de Francia, para ciertas profesiones, como requerimiento gubernamental, es obligatoria la contratación de este tipo de seguros por los riesgos naturales en los que se incurre al momento del ejercicio de ciertas actividades profesionales.

Por otra parte en el Reino Unido profesionales como los contadores y asesores financieros no pueden funcionar legítimamente si no poseen una póliza de responsabilidad civil profesional que los cubra de manera adecuada. En Australia los abogados están obligados a contratar pólizas que cubran hasta dos millones de dólares por reclamo incluidos los gastos de defensa legal para el asegurado, adicionalmente en España los médicos de acuerdo con la ley 44/2003, art 46, están obligados a contratar seguros de responsabilidad civil profesional. Incluso en el país vecino Colombia se encuentra en discusión el establecimiento de la obligatoriedad de la contratación de pólizas de responsabilidad civil profesional para médicos.

En Ecuador, existen varios casos muy conocidos donde una negligencia por parte de un profesional damnifico a un tercero, la socialización de las nuevas leyes y la mejora en el sistema judicial, han obligado a la sociedad a cambiar su cultura con respecto a las demandas, aunque aún son escasas, cada vez son más las demandas presentadas que pueden estar ligadas a algún tipo de responsabilidad civil.

Por otra parte, hoy en día en el marco legal ecuatoriano se contempla dentro de la carta magna, la responsabilidad del profesional ante cualquier mala práctica dentro del ejercicio de su profesión, y en el nuevo código orgánico

integral penal se establecen duras sanciones para este tipo de casos, lo cual ha ocasionado que los profesionales teman una demanda por mala praxis, negligencia u omisión y la magnitud de la afectación que esta pudiera tener en su patrimonio económico, esta situación es la que mueve a las aseguradoras a actualizar su oferta, ya que aunque no es un ramo nuevo en el país, su comercialización era escasa hasta los últimos años.

Gremios como el de médicos han expresado públicamente la urgencia que tienen por obtener un seguro de responsabilidad civil profesional ya que serviría como un modo de protección ante las nuevas medidas implementadas dentro del país.

De hecho, especialistas en seguros dicen que los profesionales en todos los campos pueden beneficiarse de un seguro de responsabilidad civil profesional, más aun, los profesionales que se desempeñen en sectores que son consideradas de alto riesgo como los médicos, arquitectos, e ingenieros civiles, también están considerados los contadores y abogados.

Aunque las primas pueden ser altas, sobre todo para las profesiones antes mencionadas, los beneficios de este tipo de seguro son realmente superiores a los costos. Las personas en profesiones de alto riesgo pueden estar involucrados en varios de estos casos a lo largo de sus carreras y no hay mayor garantía para su solvencia económica, que saber que cuentan con el respaldo de una aseguradora frente a una posible demanda. De hecho, los beneficios de contar con un seguro de responsabilidad civil profesional pueden cubrir los costos de primas en un solo juicio en sí, siendo posible considerar como una inversión el contrato de este tipo de seguros.



## **Marco Teórico Referencial**

El estudio de factibilidad para la creación de un seguro de responsabilidad civil profesional para la compañía de Seguros Cóndor, tiene una base teórica que sustenta su estructura que consiste de cinco áreas, el estudio de mercado, la estrategia de marketing, la organización, el estudio técnico y el estudio financiero.

Para la elaboración del primer capítulo se consideran las definiciones de los diferentes autores que se refieren a la investigación de mercado:

En el libro investigación y técnicas de mercado de Ángel Fernández Nogales, 2da edición, 2004 se expone que: “la investigación comercial es un elemento esencial para la obtención de información útil para el desarrollo de decisiones comerciales y, por tanto, para el diseño e implementación del plan de marketing. La investigación del mercado permite obtener la información necesaria para diseñar el concepto comercial que la empresa quiere lanzar al mercado teniendo en cuenta las necesidades y preferencias de los consumidores”.

De acuerdo con el libro investigación de mercados un enfoque aplicado, de Malhorta, Naresh K.: “La investigación de mercados es la identificación, acopio, análisis, difusión y aprovechamiento sistemático y objetivo de la información con el fin de mejorar la toma de decisiones relacionada con la identificación y solución de los problemas y oportunidades de marketing”.

A través de estos conceptos que coinciden en que la investigación de mercados se debe utilizar como una herramienta para una mejor toma de decisiones, se fundamenta la necesidad de un estudio de mercado para elaborar estrategias efectivas para introducir al mercado a este nuevo producto.

Se debe considerar también los aspectos administrativos que conlleva el proyecto, que como dice E. F. L Brech “Es un proceso social que lleva consigo la responsabilidad de planear y regular en forma eficiente las operaciones de una empresa, para lograr un propósito dado”.

El propósito de la compañía de seguros es generar utilidades económicas mediante la introducción del nuevo producto de responsabilidad civil profesional en su línea, se deben considerar principios administrativos como el antes mencionado, que ponen especial importancia en la regulación eficiente de las operaciones de la empresa y la planeación estratégica para efectos de hacer un estudio integral se utilizó herramientas como el análisis FODA, para determinar la situación actual de la empresa, y elaborar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y fortalezas, y manejar las debilidades y amenazas.

Para el desarrollo del proyecto también fue utilizada la guía para la elaboración de proyectos del economista Jaime Torres Dujisin, donde esta se establece que: “para estructurar un buen plan de negocios, luego de haber sustentado mediante los cuatro primeros estudios la viabilidad del proyecto, se deben identificar y cuantificar los requerimientos de inversión inicial, gastos de organización y puesta en marcha, para poder con la información cuantitativa compilada realizar un estudio financiero determinando la rentabilidad del proyecto que se desea llevar a cabo”, respetando los principios y recomendaciones de esta se incluyó el estudio técnico y la evaluación financiera dentro del estudio de factibilidad .

## Marco Conceptual

Se incluirán a continuación conceptos básicos referentes al negocio de seguros y al ramo de responsabilidad civil, con la finalidad de explicar términos técnicos que intervienen a lo largo del trabajo.

**Seguro:** El término seguro proviene del latín *secūrus*, el seguro de acuerdo con el manual de derecho de seguros de Eduardo Peña Triviño es un contrato mediante el cual una de las partes, el asegurador, se obliga a cambio del pago de una prima, a indemnizar a la otra parte, dentro de los límites convenidos, de una pérdida o un daño producido por un acontecimiento incierto.

**Asegurador:** Persona jurídica que asume el riesgo contractualmente pactado.

**Asegurado:** Persona natural o jurídica que, como tal consta en la póliza.

**Tercero:** Persona natural o jurídica distinta del asegurado, y pariente dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

**Póliza:** Documento que instrumenta el contrato de seguro, en el que se reflejan las normas que de forma general o particular regula las relaciones contractuales convenidas entre el asegurador y el asegurado. Es un documento cuya inexistencia afectaría a la propia vida del seguro, ya que sólo cuando ha sido emitido y aceptado por ambas partes se puede decir que han nacido los derechos y obligaciones que del mismo se derivan.

**Responsabilidad civil:** En general, es la obligación que tiene una persona de reparar los daños y perjuicios producidos a otra a consecuencia de una acción u omisión, propia o de tercero por el que deba responderse, en que haya habido algún tipo de culpa o negligencia.

**Responsabilidad Civil Profesional:** Responsabilidad civil en la que incurre un profesional independiente o una persona jurídica por los perjuicios económicos causados a un tercero en el desarrollo de sus actividades habituales, como médico, abogado, arquitecto, etc.

## **Metodología de la investigación**

Para alcanzar los objetivos específicos de acuerdo con el marco teórico, se utilizó las siguientes técnicas de investigación:

- **Entrevistas:** Con esta técnica se recopila información por medio de preguntas concretas a entendidos en la materia, se busca obtener información acerca del actual estado del mercado asegurador y la posibilidad de desarrollo del ramo.
- **De observación de campo:** Esta técnica es esencial para investigar todo lo relacionado al funcionamiento actual de la compañía de seguros en la cual se espera introducir el nuevo producto, a fin de elaborar las estrategias de mejor manera.

### **Instrumentos de recolección de datos**

- Dentro del estudio de campo se recolectara la información necesaria de primera mano, se visitara la superintendencia de bancos y seguros, varias compañías aseguradoras, el instituto de estadísticas y censos y los colegios de médico, arquitecto e ingenieros civiles.
- La recolección de la información además se realizara en base a las teorías expuestas en libros, artículos de interés en periódicos, páginas de internet relacionadas, revistas, y blogs de derecho.

## Marco Legal

Dentro del Ecuador el funcionamiento del negocio de seguros es regulado y supervisado por una entidad estatal llamada Superintendencia de Bancos y Seguros, quien está encargada de asegurar que se cumpla con las normativas establecidas dentro de la ley general de seguros dentro de ciertos artículos de interés se tienen los detallados a continuación:

Art. 1.- Esta Ley regula la constitución, organización, actividades, funcionamiento y extinción de las personas jurídicas y las operaciones y actividades de las personas naturales que integran el sistema de seguro privado; las cuales se someterán a las leyes de la República y a la vigilancia y control de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Art. 2.- Integran el sistema de seguro privado:

- a) Todas las empresas que realicen operaciones de seguros;
- b) Las compañías de reaseguros;
- c) Los intermediarios de reaseguros;
- d) Los peritos de seguros; y,
- e) Los asesores productores de seguros.

Art. 3.- Son empresas que realicen operaciones de seguros las compañías anónimas constituidas en el territorio nacional y las sucursales de empresas extranjeras, establecidas en el país, en concordancia con lo dispuesto en la presente Ley y cuyo objeto exclusivo es el negocio de asumir directa o indirectamente o aceptar y ceder riesgos en base a primas.

Las empresas de seguros son: de seguros generales, de seguros de vida y las que operaban al 3 de abril de 1998 en conjunto en las dos actividades. Las empresas de seguros que se constituyeron a partir del 3 de abril de 1998, sólo podrán operar en seguros generales o en seguros de vida.

Las de seguros generales.- Son aquellas que aseguren los riesgos causados por afecciones, pérdidas o daños de la salud, de los bienes o del patrimonio y los riesgos de fianza o garantías.

La compañía para la cual se diseñara el producto de responsabilidad civil profesional, se encuentra legalmente constituida y cuenta con la autorización del organismo de control como compañía de seguros generales para comercializar el ramo de responsabilidad civil, estableciendo que se cumplen con estas leyes se procede a realizar el estudio de factibilidad.

## **CAPITULO I**

### **1. ESTUDIO DE MERCADO**

Según las teorías expuestas por Ángel Fernández Nogales en su libro investigación y técnicas de mercadeo, el objetivo fundamental del marketing es: “Fomentar la relación de intercambio entre la empresa y su entorno de forma satisfactoria para ambas partes, en este contexto es necesaria una investigación del mercado para obtener información que permita lanzar al mercado un producto o servicio que tome en cuenta las necesidades y preferencias del consumidor”.

De acuerdo con estos principios en el presente capítulo, se van a desarrollar temas que expliquen al lector, cual es el mercado donde se va a introducir el producto y su situación actual, se va a analizar las características de las compañías aseguradoras, como compiten, los productos que ofrecen, sus precios, estrategias y como han ido evolucionando con el paso de los años, de manera que la información encontrada sea utilizada para el desarrollo de acciones comerciales dentro del plan de marketing.

#### **1.1. OFERTA**

##### **1.1.1. Conjunto de empresas aseguradoras en el Ecuador**

En los países, hoy en día se generan una serie de estatutos y regulaciones que tienen la intención de velar por el bienestar y seguridad de sus habitantes, para lograr una convivencia pacífica y una cooperación colectiva en cuanto a los objetivos de desarrollo. Dentro de este ámbito, las personas se dedican a varios tipos de actividades diariamente, las cuales pueden ser o no reglamentadas por la ley, pero que de una u otra forma tienen distintos tipos de efectos dentro de la sociedad, lo que conlleva a riesgos y circunstancias donde se puedan ver afectados terceros. Muy aparte de eso, hay la posibilidad de que ocurran eventos fuera del alcance de los ciudadanos, por ejemplo, terremotos, inundaciones, incendios, y también aquellos que son producidos por el hombre,

como robos, terrorismo, asesinato. Estos factores de riesgo descritos anteriormente son los que generan la necesidad de la participación activa de las empresas aseguradoras en la sociedad, estas trabajan creando líneas de productos para dar a los consumidores una alternativa de seguridad personal y social, ya que asumen esos riesgos que se corren bajo un contrato, dicha actividad y los contratos que se generan en el Ecuador están regidos por los reglamentos de la superintendencia de bancos y seguros con efecto de velar por de los usuarios.

Dentro del mercado ecuatoriano existen treinta y ocho compañías dedicadas a la actividad de seguros (Ver Anexo No.1), las mismas que con el paso del tiempo han tomado fuerza en el área nacional como local. En términos generales, existen aseguradoras que se destacan de las demás por ser líderes en el mercado, lo que las convierte en una fuerte competencia comercial.

Es muy difícil hacer un ranking y establecer cuál es la mejor compañía del mercado, ya que se pueden evaluar a las empresas de seguros de distintas maneras, por ejemplo de acuerdo a su posesión de activos, prima emitida, prima emitida versus siniestros pagados y adeudados, sus índices financieros, etc., De acuerdo con los de los balances presentados a la Superintendencia de Bancos y Seguros durante el año 2013, se establece que Seguros Sucre, dedicada a seguros generales es la empresa líder en base a su emisión de primas, seguida por Seguros Equinoccial, QBE, ACE y Seguros Pichincha, esta última dedicada mayormente a la comercialización de seguros de vida, ocupando los cinco primeros puestos del ranking de primas emitidas netas durante el año 2013, lo cual se mantiene vigente hasta la fecha, seguidos de las empresas Liberty Seguros, AIG Metropolitana, Ecuatoriano Suiza, Seguros Unidos y MAPFRE ATLAS.



En conjunto, la suma total de primas emitidas por estas diez primeras empresas representa más del 70% del total de primas netas emitidas en el mercado ecuatoriano.

### **1.1.2. Clasificación de las compañías aseguradoras**

Las compañías aseguradoras, como se ha expuesto anteriormente, existen debido a que toda actividad lleva inmerso un cierto riesgo, es por este riesgo que las mismas tienen la responsabilidad de cubrir a sus clientes, ante la posibilidad de que ocurra un evento fortuito, técnicamente conocido como siniestro, siendo este evento el motivo principal de la existencia de los seguros.

El negocio de los seguros es conocido como un negocio de buena fe mediante el cual las partes a la firma de la póliza, se comprometen al cumplimiento de un contrato, el cliente asume la responsabilidad del pago de su prima, y el asegurador a indemnizarlo por el monto establecido dentro de la póliza en caso de que llegase a ocurrir un siniestro, como los riesgos existentes son tan vastos, las aseguradoras para poder brindar una cobertura eficiente han clasificado a esos riesgos en distintos ramos, dependiendo de la necesidad a la cual el cliente se vea sujeto.

Para poder ejercer sus obligaciones, las aseguradoras y reaseguradoras en el país deben seguir un proceso de constitución en la Superintendencia de Bancos y Seguros, la cual es la que le otorgara la autorización de poder desarrollarse en los distintos ramos que haya escogido la empresa, dentro de estos ramos se pueden encontrar los diferentes tipos de productos que las compañías aseguradoras ofrecen al mercado y a la vez con los cuales hacen frente a la competencia con otras empresas.

Dentro de la clasificación de las aseguradoras, se pueden dividir en varios ramos:

- Seguros de vida
- Seguros de Asistencia Medica
- Seguros de Accidentes Personales
- Seguros de Incendios y Líneas Aliadas
- Seguros de Lucro Cesante
- Seguros de Vehículos
- SOAT
- Seguros de Transporte
- Seguros Marítimos
- Seguros de Aviación
- Seguros de Robo
- Seguros de Dinero y Valor
- Seguros Agropecuarios
- Seguros de Riesgos Técnicos: Contratistas, Montaje de maquinarias, Rotura de Maquinaria, Equipo de Maquinaria Contratista.
- Seguros de Responsabilidad Civil( objeto de nuestro estudio)
- Seguros de Fianzas
- Seguros de Crédito
- Seguros Multiriesgos
- Seguros Especiales

### **1.1.3. Productos**

Los productos que las aseguradoras ofrecen a sus clientes son básicamente planes que se diferencian dependiendo del monto, acontecimientos, beneficios, clausulas y condiciones que brindan a sus clientes de acuerdo a la especialización dentro del ramo establecido.

Las empresas, con el fin de ganar una mayor cuota en el mercado, brindan beneficios adicionales como facilidades en las formas de pagos de primas, respuesta a las 24 horas de presentación de un reclamo, asistencia legal, planes de pago justo. Cualquiera que sea el ramo en el que se desarrolle el producto en general va a poseer las mismas características.

Al mismo tiempo hay productos que se destacan de otros, que son los más requeridos por los consumidores, comenzando por los seguros de vehículos, debido a los altos niveles de accidentes y robos de los mismos, los propietarios se han visto en la necesidad de asegurarlos. Otro ejemplo de un producto de seguro con alta demanda es el Seguro Obligatorio de Accidentes de Tránsito (SOAT), ya que en la actualidad es obligatoria su adquisición. Adicionalmente, se encuentran los seguros de vida en grupo, ya que las empresas contratan como beneficios a sus empleados pólizas corporativas de vida. Además, debido al crecimiento de la industria dentro del país y los nuevos requerimientos de la ley se encuentra también una vasta demanda de seguros de incendios y vidas aliadas.

#### **1.1.4. Producto de Responsabilidad Civil**

La Responsabilidad Civil es un concepto de justicia establecido en el código civil ecuatoriano Art. 2214. “El que ha cometido un delito o cuasidelito que haya significado daños a otros, está obligado a la indemnización sin perjuicio de la pena que le impongan las leyes por el delito o cuasidelito”. Adicionalmente, en el Art. 50 de la Ley General de Seguros, se establece que: “En los seguros de responsabilidad civil el asegurador debe satisfacer, dentro de los límites fijados en el contrato, las indemnizaciones pecuniarias, que, de acuerdo con las leyes, resulte obligado a pagar el asegurado, como civilmente responsable de los daños causados a terceros, por hechos previstos en el contrato”.

En la ley ecuatoriana se menciona que debe existir una pena ejecutoriada mediante un juicio para realizar la indemnización. Este requerimiento hizo que el

seguro de responsabilidad civil sea utilizado muy poco en las últimas décadas, debido a que los juicios eran procesos tediosos de larga duración, además de que sus actores son ineficientes. Por esta razón, las compañías en la actualidad tienen disponibles solamente ciertos productos como: responsabilidad civil en obras, o la cobertura de responsabilidad civil dentro de las pólizas de vehículos, incendio, robo y buen uso de anticipo, que representan actualmente menos del 2% del total de primas emitidas, donde no se incluye el de Responsabilidad Civil Profesional, debido a las fallas del sistema judicial antes mencionadas, por las cuales nadie en el país se había sentido obligado a contratar una póliza de este tipo. Sin embargo, hoy en día la creciente regulación por medio del gobierno, los debates llevados a cabo en la asamblea nacional constituyente y el cambio en el manejo del sistema judicial, crean la necesidad de finalmente cumplir con estas estipulaciones legislativas, que antes estaban siendo olvidadas.

#### **1.1.5. Compañías aseguradoras de la ciudad de Guayaquil**

El estudio de mercado a realizarse, va a ser enfocado en la ciudad de Guayaquil, que es el mercado al que se quiere penetrar inicialmente, para lo cual se debe analizar de manera exhaustiva cuales serían las empresas aseguradoras con más fuerza dentro de este mercado local.

Estas empresas son reconocidas no solo a nivel local, sino también a nivel nacional e incluso algunas de ellas también son conocidas internacionalmente, ya que se han iniciado en otros países y poseen sucursales dentro del territorio ecuatoriano, lo que sería una desventaja algo fuerte para cualquier nueva aseguradora que busque posesionarse en el mercado nacional.

Es necesario mencionar que las empresas aseguradoras se ubican generalmente dentro de las grandes ciudades, puesto que allí se concentra un mayor número de clientes a los que estas les ofrecen sus servicios. Son los intermediarios de seguros, los encargados de captar clientes fuera del límite urbano, debido a costos de inversión, se estima innecesaria la creación de

nuevas oficinas en pueblos o ciudades pequeñas donde el volumen de ventas no justifique la cantidad que sería invertida.

Dentro de la ciudad, las compañías aseguradoras ven como necesidad siempre estar ubicadas en puntos estratégicos donde exista la mayor concurrencia de personas, rodeada de empresas reconocidas y cerca de su competencia.

Dentro de las empresas aseguradoras más competitivas en Guayaquil tenemos:

- ACE Seguros S.A.
- Seguros Cóndor
- Balboa Compañía de Seguros y Reaseguros S.A.
- Compañía de Seguros Ecuatoriano Suiza S.A.
- Generali Ecuador Compañía de Seguros S.A.
- Hispana de Seguros S.A
- Latina Seguros y Reaseguros S.A.
- Liberty Seguros S.A.
- Mapfre Atlas Compañía de Seguros S.A.
- Seguros Sucre S.A.
- Seguros del Pichincha.

#### **1.1.6. Ramos más destacados**

Las empresas mencionadas en la lista anterior se destacan por ser compañías sólidas que llevan años desarrollando e implementando una amplia oferta de productos en su línea aseguradoras, sin embargo debido a características propias del consumidor de seguros, dentro del mercado ecuatoriano no todos los ramos tienen el mismo éxito. Lastimosamente en el país los aseguradores se han encontrado en una lucha durante muchos años para incrementar la cultura del seguro voluntaria ya que existe una gran cantidad de personas que solo conocen los beneficios de los seguros debido a que se han

vuelto exigencias dentro de la legislación ecuatoriana, como lo es el caso del SOAT, seguro obligatorio de accidentes de tránsito, una modalidad de seguro que entró en vigencia el 1 de enero del 2008.

La intención de los líderes del mercado es lograr que el consumidor conozca a plenitud todos los servicios que pueden brindar las aseguradoras, ya que por el momento como se ha mencionado previamente, en el Ecuador se contratan mayormente pólizas dentro de los ramos generales y masivos como son las del campo de vehículos, vida y asistencia médica, dejándose de lado en la mayoría de casos los ramos técnicos y líneas financieras, que servirían como un respaldo para la mayoría de los negocios.

Se conoce que al igual que en el extranjero el mercado asegurador debería actuar como afianzador y facilitador dentro del mundo de los negocios, es por esto que se requiere la apertura del mercado en otros ramos, lo mismo que sustenta el Ing. Ricardo Garzón de Cooper Gay Colombia, quien asegura que en el Ecuador hay potencial para comercializar masivamente el producto propuesto en este proyecto, que sirva de respaldo para los diferentes profesionales al ejercer su profesión, al igual que en el mercado colombiano y que además incremente la cultura aseguradora dentro del mercado.

#### **1.1.7. Volumen del servicio de aseguradoras**

Dentro del mercado asegurador la medida del volumen de servicio se estima mediante el cálculo del total de las primas emitidas a una fecha determinada, en la siguiente lista se muestra el valor de primas emitidas a septiembre del 2012, los datos son obtenidos por medio de la Superintendencia de Bancos y seguros .

Cuadro#1: Sistema Privado de Seguros

<b>SISTEMA PRIVADO DE SEGUROS</b>		
<b>Ecuador: Crecimiento de Primas Anualizadas</b>		
<b>(En dólares y porcentajes)</b>		
	<b>TOTAL PRIMAS</b>	<b>Tasa de Crecimiento</b>
2007	678.453.565	10.05%
2008	883.785.526	30.26%
2009	942.561.990	6.65%
2010	1.107.593.046	17.51%
2011	1.336.611.456	20.68%
Sep-11	1.299.543.480	24.76%
Sep-12	1.435.649.408	10.47%
<b>Promedio desde 2007</b>		<b>17.20%</b>

Fuente: SBS, DNEI, SES

Elaboración: Autores

Se puede estimar que el tamaño total del mercado asegurador en dólares es de 1'435, 649,408 a septiembre del 2012, de acuerdo a un estudio del mercado Latino Americano de seguros el Ecuador es el país encargado de producir 1% de las primas de Latino América. El promedio de crecimiento del mercado asegurador dentro del Ecuador desde el año 2007 ha sido de 17.20% cifra positiva que evidencia la tendencia a la alza de este mercado.

En términos económicos una evolución real del mercado se evidencia ajustando los valores a la inflación del país, la Súper Intendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, realizó un estudio que permite observar luego de ajustar la tasa de crecimiento a la inflación, un promedio real de crecimiento del 15.35%

desde el año 2007, y un tamaño total del mercado valorado en primas de 1'378, 807,569, como se evidencia en el siguiente cuadro.

**Cuadro # 2 Primaje ajustado a la inflación.**

<b>SISTEMA PRIVADO DE SEGUROS</b>		
<b>Ecuador: Crecimiento Real de Primas</b>		
<b>(En dólares y porcentajes)</b>		
<b>FECHA</b>	<b>TOTAL PRIMAS</b>	<b>Tasa de Crecimiento</b>
Dic 2007	656.652.696	9.57%
Dic 2008	812.081.336	23.67%
Dic 2009	903.616.134	11.27%
Dic 2010	1.071.898.815	18.62%
Dic 2011	1.267.996.703	18.29%
Sep-11	1.245.847.455	
Sep-12	1.378.807.569	10.67%
<b>Promedio desde 2007</b>		<b>15.35%</b>

Fuente: SBS, DNEI, SES

Elaboración: Autores

Dado a conocer el total valor total de primas del mercado que es de 1'378, 807,569, con el fin de poder observar la concentración de poder del mercado, la Súper Intendencia de Bancos y Seguros, realizo un ranking de las compañías por emisión de pólizas, en el siguiente cuadro se muestran los valores de prima emitida durante diciembre de 2012 y diciembre de 2013.



**Cuadro # 3 Ranking por compañías**

<b>Institución</b>	<b>Prima neta emitida</b>
SUCRE	\$ 186,504,994.62
EQUINOCCIAL	\$ 160,854,141.64
QBE COLONIAL	\$ 155,193,783.42
ACE	\$ 133,206,933.85
PICHINCHA	\$ 81,989,499.39
LIBERTY SEGUROS	\$ 76,406,322.24
AIG METROPOLITANA	\$ 72,861,903.86
ECUATORIANO SUIZA	\$ 66,640,686.98
UNIDOS	\$ 61,415,818.88
MAPFRE ATLAS	\$ 59,061,602.30
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,054,135,687.18</b>

**Fuente: SBS**

**Elaboración: Autores**

Se puede observar dentro de esta lista que en primer lugar en producción de primas se encuentra Seguros Sucre, empresa perteneciente al Estado, seguida por Seguros Equinoccial, en tercer lugar ubicamos a QBE Colonial, quienes serían los competidores más fuertes en el mercado. A pesar de que Seguros Cóndor en general es una empresa competitiva y financieramente sólida, hay una brecha la prima neta emitida de esta empresa, que es de \$11,982,577 dólares y el monto de los principales competidores del mercado, es por esto que se requiere de un proyecto que de nuevas oportunidades de ingreso para la compañía, para obtener de ese modo una mejor posición en el ranking.

### **1.1.8. Forma como compiten las aseguradoras**

Las compañías de seguros dentro del país, se encuentran regidos bajo la normativa establecida, en la cual podemos encontrar a la carta magna o constitución, la ley general de seguros, disposiciones o regulaciones transitorias emitidas por la superintendencia de bancos y seguros, que es entidad gubernamental encargada de supervisar el ejercicio de las actividades de las aseguradoras.

De acuerdo a lo expuesto por el Ing. Ricardo Garzón en la entrevista, Las compañías aseguradoras en el mercado internacional y en el mercado local, han competido en las últimas décadas, dentro de una guerra de precios, en la que debido a los esfuerzos de captación de clientes de grandes aseguradoras, se ha empujado el valor de las primas a un monto mínimo, creando un margen que muchas veces se encuentra fuera de los límites técnicos establecidos lo que afectó el desempeño de las compañías y el servicio que brindaban al usuario.

Se debe entender la manera por la cual se establecen las tarifas y tasas, para explicar cómo compiten las aseguradoras, las tasas se dan en base a la naturaleza del riesgo, sin embargo las aseguradoras tienen un poder de negociación al momento de establecer las comisiones con los Reaseguradores, quienes son los que respaldan y cubren parte del riesgo en conjunto con ellas, Las compañías cedentes es decir la compañía de seguros local, negocia las comisiones con la compañía reaseguradora o aceptante, para la colocación de reaseguros facultativos o automáticos, en base al resultado de la negociación, la compañía aseguradora puede hacer más competitiva la tasa, es decir podría cobrar menos prima por un valor asegurado determinado.

Adicionalmente, en base a su capacidad patrimonial y relaciones en el mercado, las compañías aseguradoras ofrecen una serie de beneficios adicionales aparte de las coberturas básicas pactadas en la póliza, por ejemplo en el caso de los seguros de vehículos hay algunas que incluyen

asistencia legal en el momento de un accidente o servicio de grúas de veinticuatro horas, también en los seguros médicos hay pólizas que ofrecen una red de médicos y hospitales que trabajan directamente con ellos, o en el caso de necesitar prótesis ortopédicas te pueden cubrir ese gasto.

#### **1.1.9. Forma como llegan al mercado.**

Las aseguradoras compiten en el mercado, básicamente estableciendo una red de contactos, dentro de toda empresa de seguros existe un departamento comercial que es el encargado de buscar y generar nuevos contratos de negocios para la compañía, quienes trabajan también en conjunto con los brokers de seguros, quienes participan dentro del proceso de búsqueda de nuevos contratos, ya que su negocio se basa en la acumulación de comisiones por su cartera de clientes, dentro de este proceso ya mencionado, se puede buscar nuevos contratos con empresas privadas, empresas del estado, personas naturales en grupos, gremios o individuos. De acuerdo al ramo específico que se intente comercializar los procesos son un poco distintos, por ejemplo hay tres puntos clave que garantizan la competitividad de una empresa de seguros, la tasa que ofrece en base al monto asegurado, ya que las coberturas generales ofrecidas son básicamente las mismas dentro de todas las aseguradoras, cada una establece condiciones distintas que pueden modificar la calidad de servicio brindado al cliente, y estas pueden así mismo incrementar los servicios adicionales o restringir un tipo específico de servicio, de manera que si se presentan dos compañías aseguradoras a luchar por el mismo negocio, sería una guerra de precios y servicios adicionales ofrecidos por las aseguradoras, además de que en el mundo de los seguros juega un rol importante la reputación de la empresa, y el boca en boca, si una compañía tiene fama de negar muchos siniestros, que son los eventos fortuitos por los cuales existen las pólizas de

seguros, la credibilidad de esa empresa va a verse comprometida y esto le dificultara cerrar nuevos contratos.

#### **1.1.10. Tamaño del mercado de la Oferta:**

Tamaño del mercado será determinado en dólares, dado mediante la medida primas emitidas en miles de dólares, ya que la unidad de medida de las compañías aseguradoras está dada en esa figura, tentativamente el tamaño del mercado asegurador es de mil millones de dólares en primas emitidas al 2013. Con un crecimiento del 15% en los últimos cinco años, El ramo de responsabilidad civil corresponde al 1% de esta producción de primas, tentativamente diez millones de dólares, el presente estudio pretende establecer la brecha entre la oferta actual en el ramo de Responsabilidad Civil Profesional. Civil profesional, y la demanda potencial.

## **1.2. DEMANDA**

### **1.2.1. Del mercado nacional**

En el mercado nacional las compañías de seguros ofrecen productos que aseguran desde una vida hasta una bicicleta, la gama de productos ofrecidos es muy grande, a pesar de esto, existen insatisfacciones presentadas por la mayoría de los clientes en el momento de la gestión de un siniestro, ya que los tiempos de entrega de las indemnizaciones o los reembolsos son en general muy largos, situación que causa molestias entre los usuarios.

Esta situación es causada por la burocracia involucrada en los tramites del cobro de los siniestros, ya que en negocio asegurador intervienen diferentes partes, por ejemplo, en el caso de los seguros médicos, se debe lidiar con el paciente, el médico, los departamentos financieros de las clínicas, el cobro por medio de las tarjetas de crédito. Debido a que cada entidad, en este caso clínicas

y aseguradoras, no tienen un proceso en común con el cual puedan agilizar los trámites para el beneficio del cliente.

Otra de las necesidades insatisfechas además de la agilización de la gestión de siniestros, es la creación de micro seguro para PYMES, y para personas de clase media baja que no pueden costear un seguro común, pero aun así quieren cubrir su patrimonio de alguna manera. En el país no se ha desarrollado por la falta de enfoque hacia este tipo de seguros.

Como ya se ha mencionado anteriormente en este Estudio, debido a los recientes debates de la ley también se ve insatisfecha la necesidad de los profesionales a tener su cobertura de responsabilidad civil profesional como está estipulado no solamente en la constitución sino también en el código civil, la necesidad de este seguro no se da por obligación como el SOAT, pero como un requerimiento general no obligatorio para mejorar los procesos de las actividades.

### **1.2.2. Del mercado local**

Actualmente en Guayaquil la demanda de seguros se concentra mayormente en los siguientes ramos: Vehículos, SOAT, Accidentes personales, Seguros de Vida, seguros de transporte de mercadería.

Dentro de estos ramos los seguros de vida llevan siendo comercializados en la ciudad por más de 50 años, siendo una de las primeras formas del seguro en conocerse en el país en conjunto a las pólizas de transporte. Actualmente ha incrementado la demanda de seguros según artículos económicos y aún se encuentra en una tendencia a la alza. Compañías como hispana de seguros que inicio hace solamente diez años han experimentado un crecimiento favorable, dentro de la ciudad y han logrado posicionarse como líderes del mercado gracias a la creciente cultura del seguro que se vive en la ciudad de Guayaquil.

### **1.2.3. Relación producto existente vs. Servicio de RC profesional**

En el presente estudio se ha mencionado ya, que el área de responsabilidad civil profesional había permanecido dentro de un área gris en las últimas décadas, aunque su figura legal constara en la normativa de seguros.

Las compañías ecuatorianas desde el año 2000 tienen la autorización de la Superintendencia de bancos y seguros para comercializar este tipo de pólizas, aunque ninguna de las 38 compañías presentes en el país, había lanzado un producto pre diseñado de carácter masivo al mercado, los reaseguradores generalmente proveían formularios para poder establecer de manera personificada la tasa y el valor asegurado.

Es decir que no existe un producto diseñado específicamente para cubrir a un profesional de alguna eventualidad, error u omisión dentro del ejercicio de su profesión con un valor asegurado previamente establecido, como se acostumbra en los seguros de vida y en este ramo en otros países, el ing. Ricardo Garzón en su entrevista, comenta que en Colombia los seguros de responsabilidad civil por mala praxis profesional, son de lo más comunes, llevan más de 20 años en el mercado y generan millones de dólares en prima anualmente, el asegura que es hora de que en Ecuador se comience a explotar el ramo.

Gracias a la implementación del nuevo código integral penal, se puede estimar que habrá un repunte en este ramo, ya que gremios como el de los médicos, exigen la disponibilidad de planes que se puedan adquirir a modo de cobertura ante las fuertes sanciones implementadas en la ley.

Debido a esto se proponen en este estudio, planes con valores asegurados pre-establecidos que tengan un alcance masivo, con el propósito de incrementar la representatividad del ramo de responsabilidad civil profesional dentro de la producción anual de primas a nivel nacional.

#### 1.2.4. INEC (demanda potencial)

Dentro de las estadísticas hallamos que en la ciudad de Guayaquil, hay actualmente más de 19000 profesionales en las diferentes profesiones como lo son las detalladas a continuación:

**Cuadro#4 Profesiones de Demanda Potencial**

<b>Profesión</b>	<b>No. Profesionales</b>
Directores Financieros	894
Ingenieros Civiles	1,826
Ingenieros Medio Ambientales	52
Ingenieros Mecánicos	358
Ingenieros Químicos	157
Arquitectos	1,637
Médicos Generales	4,034
Médicos Especialistas	3,561
Profesionales De Enfermería	1,936
Profesionales De Partería	28
Profesionales De Medicina Tradicional Y	33
Practicantes Paramédicos	55
Dentistas	2,038
Farmacéuticos	128
Profesionales De La Salud Y La Higiene Laboral Y Ambiental	24
Fisioterapeutas	293
Dietistas Y Nutricionistas	88
Audiólogos Y Logopedas	40
Optometristas	116
Abogados	5,725
Economistas	480
Técnicos En Ingeniería Civil	343
Electrotécnicos	641
Técnicos En Electrónica	374
Técnicos En Ingeniería Mecánica	448
Técnicos En Química Industrial	124
Supervisores De La Construcción	1,004
Profesionales De Nivel Medio De Medicina Tradicional Y Alternativa	33
<b>Total</b>	<b>19,761</b>

**Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos**

**Elaboración: Autores**

De estos profesionales detallados anteriormente se pretende enfocar el proyecto solo a los médicos, arquitectos e ingenieros civiles.

### 1.2.5. Brecha

De acuerdo a los estados financieros de Seguros Cóndor las primas emitidas en los ramos generales a marzo de 2014 fueron \$ 2, 683,329, según esta cantidad en dólares, la gerencia estima que un nuevo proyecto como sería el de Responsabilidad Civil Profesional, debe representar primas adicionales de al menos un 4.5% del valor expresado, para poder ser implementado dentro de la compañía en promesa de generar ganancias económicas para la misma. Esto requeriría en términos numéricos aproximadamente \$121,000.00 dólares de nueva prima emitida al primer año del lanzamiento del producto para que sea un proyecto suficientemente rentable.

Lo ideal sería que se pueda llegar a generar algo más de \$121,000.00 dólares en producción de prima adicional dentro de la compañía, cifra que se considera significativa dado a que es un proyecto nuevo que ayudaría a re potencializar las ganancias anuales y colocar a Seguros Cóndor dentro de una mejor posición en el ranking de compañías de Seguros.

#### Cuadro#5 Determinación de la Brecha

**BRECHA**

De acuerdo a la lista de la cantidad de profesionales por especialidad en guayaquil, se ha tomado en consideración como clientes estimados, la siguiente cantidad de profesionales:

**16,099**

Se considera para fines prácticos que los profesionales, se clasifican entre, profesionales de alto nivel y profesionales de nivel medio

<b>TOTAL DE PROFESIONALES</b>	<b>16,099</b>
profesionales alto nivel	7,024
Profesionales nivel medio	9,075



De acuerdo a las características mencionadas de los ingresos en las distintas profesiones se espera poder ofrecer dos tipos de seguro de responsabilidad civil profesional, segmentados para los dos niveles de profesionales con las siguientes especificaciones:

<b>profesionales alto nivel</b>	RCP \$100,000	prima	\$ 2,000.00	anuales
<b>profesionales nivel medio</b>	RCP \$50,000	prima	\$ 1,200.00	anuales

<b>Promedio de prima entre ambos tipos de seguro</b>	<b>\$ 1,600.00</b>
--	--------------------

Dado de que todos los profesionales mencionados eventualmente una vez pasada la ley, necesitaran del seguro de respponsabilidad civil profesional, se los puede considerar a todos dentro de la estimacion del tamaño de la demanda, expresado en el valor posible de primas, que seria de:

Prima total esperada                      \$     25,758,400.00

Dado que el ramo de responsabilidad civil solo representa el 1% del total del mercado ecuatoriano en primas que es:

total primas emitidas                      \$ 1,378,807,569.00

Total primas emitidas por RC         \$     13,788,075.69

Brecha entre oferta RC actual  
y posible mercado                      \$     11,970,324.31

**Fuente: Estudio de Mercado**

**Elaboración: Autores**

## **CAPITULO II**

### **2. ESTRATEGIA DE MARKETING**

En el capítulo anterior, dentro del estudio de mercado, se obtuvo información con la finalidad de elaborar acciones comerciales dentro del plan de marketing, se determinó la brecha, es decir, la diferencia entre la oferta y la demanda para el producto de responsabilidad civil profesional, la misma que se estableció en \$11,970,324.31.

En este capítulo, de acuerdo a lo expuesto por Malhorta, Naresh en su libro investigación de mercados un enfoque aplicado, se analiza la información obtenida de manera que se pueda aportar a la decisión administrativa, es por esto que se procederá a desarrollar la estrategia de marketing, para poder alcanzar la participación de la brecha, para lo cual será necesario seguir el siguiente proceso:

1. Identificar los factores de éxito
2. Identificar las oportunidades y amenazas del sector de seguros en cuanto al producto.
3. Identificar las fortalezas y debilidades dentro del mercado que puede tener como empresa y como producto
4. Con los el desarrollo de los puntos anteriores se procederá a armar la estrategia de marketing.
5. Una vez planteado el marketing estratégico, se identificara cada estrategia con un análisis de las “P”, es decir, Plaza, Producto, Precio y Promoción.

## **2.1. Factores Claves**

### **2.1.1. Externos:**

#### **Oportunidades:**

- Imposición gubernamental de obligatoriedad del seguro, debido a que la aprobación de la ley demandara a todo profesional obtener un seguro de Responsabilidad Civil Profesional para poder ejercer su profesión libremente, teniendo un respaldo para cualquier eventualidad que en ella se presente.
- Nivel alto de siniestralidad, ya que los accidentes ocasionados por negligencia son altos sea cual sea la profesión ejercida, los riesgos de cometer algún tipo de error son mayores cada vez.
- Penas por mala práctica, debido a la negligencia, se han ejecutado sanciones que pueden perjudicar gravemente al profesional. En ciertos casos pueden verse obligados a dejar de ejercer o pierden reputación, lo que ocasiona pérdida de clientes debido a la desconfianza generada.
- La falta de cultura sobre el seguro de responsabilidad civil profesional se considera como una oportunidad debido a que como es una nueva exigencia gubernamental y los usuarios no están empapados del tema, buscaran a las aseguradoras para su debida instrucción, es ahí que el asegurador puede usar estrategias para conseguir a nuevos clientes.
- Exigencia del usuario, esto es una oportunidad gracias al nivel alto de siniestralidad, lo que llevara a que antes de someterse a cualquier proceso que involucre al profesional, exigirá algún tipo de seguro para protegerse a sí mismo.
- Coordinación de beneficios, ya que tanto los usuarios como los profesionales pueden verse beneficiados con una serie de ventajas por parte del seguro de Responsabilidad Civil Profesional

### **Amenazas:**

- Debido al aumento del costo de la medicina, los profesionales se ven expuestos cada vez más a la falta de clientes, lo que ocasionaría que no se vean en la necesidad de adquirir un seguro.
- La crisis económica es cada vez más alta dentro del territorio ecuatoriano, lo que provoca, al igual que el punto anterior, la falta de clientes.
- Tasa de desempleo, debido a que si no existen muchas plazas de empleo la cantidad de profesionales ejerciendo va a ser limitada, lo que puede ser perjudicial para la aseguradora ya que va a generar un límite de asegurados, lo que no permitirá alcanzar la meta de ventas establecida.
- Inseguridad jurídica, debido a la falta de seriedad por parte de la parte legal del país, los clientes o usuarios no se sentirán seguros y no confiarán el proceso de las aseguradoras.
- Tarifa política
- Sustituto gubernamental

### **2.1.2. Internos:**

### **Fortalezas:**

- La posesión en el mercado de Seguros Cóndor, es considerada una fortaleza ya que ha estado posesionada en el mercado por varios años, creando la fidelización y confianza de sus clientes.
- Contar con una cartera fija de clientes, gracias a la posesión en el mercado, ha permitido que Seguros Cóndor cuente con una cartera fija de clientes, lo cual permitirá que sean referidos a la adquisición del seguro de Responsabilidad Civil Profesional o que los mismos refieran a otros posibles clientes potenciales que necesiten adquirir dicho seguro.

- Solvencia y Solidez, ya que la experiencia que maneja le ha permitido establecerse dentro del mercado firmemente compitiendo de manera satisfactoria con sus principales empresas competidoras
- Seguros Cóndor ha desarrollado maneras para mantener su Personal altamente capacitado y así brindar un servicio de calidad manteniendo a sus clientes satisfechos.
- Tecnología de punta

**Debilidades:**

- Falta de personal con capacitación técnica, legal o médica para atender adecuadamente la suscripción de este negocio.
- Falta de personal operativo que se encargue de la emisión de documentos ante un incremento mayor en las ventas de esta póliza.

A continuación se procederá a establecer las matrices para la ponderación de los factores claves, los cuales ayudaran a definir la posición inicial en la cual el producto va a ingresar en el mercado. Estas matrices se dividen en la externa, la cual dará calificación y peso de importancia a las oportunidades y a las amenazas, y la matriz interna que permitirá calificar a las fortalezas y debilidades.

## 2.2. Matriz Externa

Cuadro#6 Matriz Externa-Oportunidades y Amenazas

<b>MATRIZ EXTERNA</b>			
<b>Oportunidades</b>			
<b>Factor Clave</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Calificación</b>	<b>TOTAL</b>
Imposición gubernamental de obligatoriedad del seguro	50%	4	2
Nivel de siniestralidad	10%	4	0.4
Penas por mala practica	10%	4	0.4
Falta de cultura sobre el seguro de responsabilidad civil profesional	5%	3	0.15
Exigencia del usuario	5%	3	0.15
Coordinación de beneficios	20%	3	0.6
	<b>100%</b>	<b>21</b>	<b>3.7</b>
<b>Amenazas</b>			
<b>Factor Clave</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Calificación</b>	<b>TOTAL</b>
Sustituto gubernamental	50%	1	0.5
Tasa de desempleo	15%	1	0.15
Aumento del costo de la medicina	10%	2	0.2
Crisis económica	10%	2	0.2
Tarifa política	10%	2	0.2
Inseguridad jurídica	5%	2	0.1
	<b>100%</b>	<b>10</b>	<b>1.35</b>
<b>TOTAL</b>			<b>5.05</b>
<b>PROMEDIO</b>			<b>2.525</b>

Fuente: Planeación Estratégica

Elaboración: Autores

La tabla muestra los factores claves estimados en el análisis del entorno con relación a las oportunidades y amenazas. Con esta tabla se puede observar que las oportunidades presentadas externamente representan un total de 3.7

frente a las debilidades que se presentan con 1.35, lo cual indica una ventaja competitiva fuera de la empresa.

### 2.3. Matriz Interna

**Cuadro#7 Matriz Interna-Fortalezas y Debilidades**

<b>MATRIZ INTERNA</b>			
<b>Fortalezas</b>			
<b>Factor Clave</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Calificación</b>	<b>TOTAL</b>
Posesión en el mercado de Seguros Córdor	40%	4	1.6
Personal capacitado	30%	4	1.2
Solvencia y Solidez	15%	3	0.45
Tecnología de punta	10%	3	0.3
Contar con una cartera fija de clientes	5%	3	0.15
	<b>100%</b>	<b>17</b>	<b>3.7</b>
<b>Debilidades</b>			
<b>Factor Clave</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Calificación</b>	<b>TOTAL</b>
Falta de capacitación técnica	50%	1	0.5
Falta de personal operativo	50%	1	0.5
	<b>100%</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>TOTAL</b>			<b>4.7</b>
<b>PROMEDIO</b>			<b>2.35</b>

**Fuente:** Planeación Estratégica

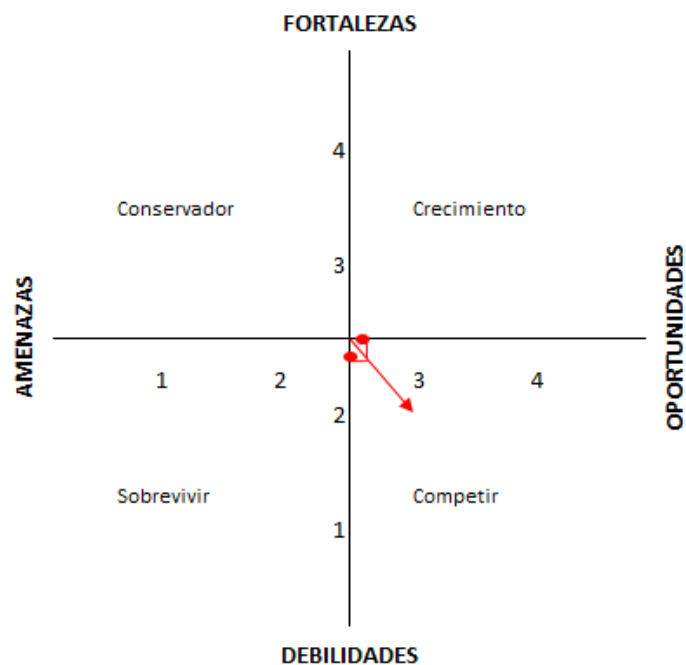
**Elaboración:** Autores

La tabla muestra los factores claves estimados en el análisis interno de la empresa con relación a las fortalezas y debilidades. Con esta tabla se puede observar que las fortalezas ponderadas internamente representan un total de 3.7 frente a las debilidades que se presentan con 1, lo cual indica una ventaja competitiva fuera de la empresa. Lo que indica fuerza interna para explotar la parte externa y competir satisfactoriamente.

Luego de realizar las ponderaciones de las matrices de los factores claves, se podrá notar que la matriz externa da un total entre oportunidades y amenazas de 5.05 y dentro de la matriz interna entre fortalezas y debilidades se percibe un total de 4.7. Ambas matrices presentan un promedio definido, en la matriz externa existe un promedio de 2.52 y en la interna 2.35.

Estos promedios permitirán evaluar dentro de qué cuadrante cae el producto, es decir en qué situación penetraría dentro del mercado. En este caso el Seguro de Responsabilidad Civil Profesional entra al mercado con una posición de competidor, lo que cual es positivo, ya que indica que se encuentra en la capacidad suficiente de poder enfrentarse de manera competitiva a las demás empresas que ofrecen el mismo producto, sin embargo sería conveniente desarrollar estrategias que permitan ubicarse en el cuadrante óptimo de crecimiento, las cuales se verán detalladas en el análisis FODA.

Este análisis puede ser interpretado en el siguiente gráfico:



**Fuente:** Metodología establecida por el Ec. Juan Miguel Esteves.

**Elaboración:** Autores



## 2.4. Matriz FODA

Los autores del libro, estrategias de marketing un enfoque basado en el proceso, consideran que la matriz FODA es una valiosa metodología para el diagnóstico y elección de las estrategias en el marketing es por ello que luego del análisis de los factores claves, se procede a realizar dicha matriz en el presente estudio.

**Cuadro#8 Matriz FODA**

MATRIZ DE FACTORES CLAVES Y ESTRATEGIAS		Fortalezas		Debilidades	
		F1	Posesión en el mercado de Seguros Cóndor	D1	Falta de personal con capacitación técnica, legal o médica.
		F2	Contar con una cartera fija de clientes	D2	Falta de personal operativo.
		F3	Solvencia y Solidez		
		F4	Tecnología de punta		
Oportunidades		Estrategias (F-O)		Estrategias (D-O)	
O1	Imposición gubernamental de obligatoriedad del seguro	O1F1	Campaña publicitaria de posicionamiento del producto aprovechando nuestra posición en el mercado.	O1D1	Establecer alianzas estratégicas con la cámara de seguros de manera que desarrolle un curso de capacitación, especial para el personal encargado de manejar este ramo
O2	Nivel alto de siniestralidad			O2D2	Alianzas con brokers y medios no tradicionales para que se encargen de la suscripción del producto
O3	Penas por mala practica				
O4	Falta de cultura sobre el seguro de responsabilidad civil profesional	O4F4	Asesoría periódica del manejo del producto de parte de la compañía para los clientes.	O4D2	Publicidad a través de medios masivos en línea y alianzas estratégicas con colegios de profesionales.
O5	Exigencia del usuario				
O6	Coordinación de beneficios				
Amenazas		Estrategias (F-A)		Estrategias (D-A)	
A1	Tasa de desempleo	A1F1	Reducción del margen de costos para poder ofrecer un producto rentable.	A1D1	Reestructuración del departamento dentro de la empresa.
A2	Aumento del costo de la medicina				
A3	Crisis económica				
A4	Tarifa política				
A5	Inseguridad jurídica				

Fuente: Planeación Estratégica

**Elaboración: Autores**

Dentro de la matriz FODA previamente planteada, se pueden apreciar con mayor claridad las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas a la cual producto está expuesto al momento de penetrar dentro del mercado. Dicho análisis ha permitido desarrollar diferentes tipos de estrategias basándose en las características planteadas con anterioridad.

Para un correcto análisis FODA es necesario tener claro a que campos se van a atacar, en este caso las estrategias van a ir direccionadas a las cuatro “P”, que son Plaza, Producto, Precio y Promoción, las cuales son clasificadas en el cuadro#9 de este proyecto.

Dichas estrategias fueron planteadas de la siguiente manera:

- Oportunidad-Fortaleza
- Oportunidad-Debilidad
- Amenaza-Fortaleza
- Amenaza-Debilidad

**2.5. Matriz Estratégica**

La matriz estratégica está estrechamente ligada con el análisis FODA, ya que es aquí donde se clasificaran respectivamente las estrategias planteadas, de las cuales se obtuvieron una estrategia de precio, dos de producto, dos de promoción y dos estrategias más adicionales.

Como se puede apreciar no existen estrategias de plaza planteadas en las matrices, sin embargo, se ha realizado una análisis, el cual permite establecer estrategias de plaza para el producto, sin dejar de tomar en cuenta que gran parte de las estrategias de plaza ya son ejecutadas por la compañía Cóndor, por lo tonta ese es un beneficio para la penetración del producto dentro del mercado.

**Cuadro#9 Matriz Estratégica en base a las 4 "P"**

	ESTRATEGIA	PRECIO	PLAZA	PRODUCTO	PROMOCION	OTROS
O1F1	Campaña publicitaria de posicionamiento del producto aprovechando nuestra posición en el mercado.				X	
O1D1	Establecer alianzas estratégicas con la cámara de seguros de manera que desarrolle un curso de capacitación, especial para el personal encargado de manejar este ramo					X
O2D2	Alianzas con brokers y medios no tradicionales para que se encarguen de la suscripción del producto			X		
O4D2	Publicidad a través de medios masivos en línea y alianzas estratégicas con colegios de profesionales.				X	
O4F4	Asesoría periódica del manejo del producto de parte de la compañía para los clientes.			X		
A1F1	Reducción del margen de costos para poder ofrecer un producto rentable.	X				
A1D1	Re estructuración del departamento dentro de la empresa.					X

**Fuente: Planeación Estratégica**

**Elaboración: Autores**

## **2.6. Estrategia del Producto**

La principal estrategia dentro de lo que respecta al producto es tener un soporte fuerte frente a las nuevas legislaciones y leyes que se están estableciendo para el mercado asegurador ecuatoriano, ya que va a ser un requerimiento para todo profesional obtener un seguro de Responsabilidad Civil Profesional. El producto al principio estará enfocado en las profesiones que son calificadas con más riesgo, lo cual le da un valor adicional al producto ya que va a abarcar las profesiones más costosas, por lo tanto el ingreso va a ser mucho mayor.

En este aspecto es necesario tomar en cuenta que no se va a ofrecer una cobertura a todas las profesiones, las empresas competidoras pueden tener ventaja en crear productos similares, para lo se debe establecer estrategias que compensen dicha desventaja. Para esto, está ideado dar valores adicionales al producto, como lo siguiente:

El producto puede incluir asesorías periódicas donde se explique el cliente como se debe manejar el producto, que tiene que hacer en el momento de un siniestro o que pasos debe realizar cuando quiere hacer un reclamo. En otras palabras, contara con la asistencia de un asesor sin ningún valor adicional al que ya paga.

En el tema de Responsabilidad Civil profesional, siempre el cliente se va a ver expuesto a situaciones legales, donde va a requerir de la asistencia de un abogado, en este caso, el producto y aseguradora incluirán la asignación de un abogado en el caso de que lo requiera y dependiendo también del tipo de siniestro en el cual se vea involucrado.

Adicionalmente, el seguro de Responsabilidad Civil que se ofrecerá, dará un servicio de lucro cesante, esto significa, que si el profesional deja de ejercer

por algún motivo en particular, y sustenta y justifica el motivo por el cual no ejerce, la compañía le dará un rubro similar a un sueldo.

Con estas características del producto se puede competir en el mercado satisfactoriamente, haciendo estudios periódicos donde se analizara el crecimiento y rentabilidad dentro del mercado ecuatoriano frente a la competencia.

## **2.7. Estrategia de Precios**

Dentro del ámbito de los precios, se debe considerar muchos puntos que determinaran si el precio establecido es el correcto o no. Los precios son un aspecto del producto que está expuesto a cambios constantes dependiendo de factores del mercado o de la competencia, de las exigencias del cliente, de las necesidades, expectativas o proyecciones de la empresa o incluso depende de la propia evolución del producto una vez penetrado en el mercado.

Es importante tener presente que la determinación del precio inicial, es decir, con el que se va a lanzar el producto al mercado, es esencial para analizar el progreso o el primer rendimiento del producto. Si se establecen precios muy altos, es probable que no se alcance el nivel de ventas esperadas, o también puede ser el caso de que si se fija un precio muy bajo, no se abastecerá la demanda y se habrá perdido un importante índice de rentabilidad.

Es por este motivo que las tasas establecidas son en base a la naturaleza del riesgo, es decir a mayor riesgo mayor tasa, en base a los estándares de los reaseguradores y en base al poder del mercado de la empresa. Dicha tasa, es la que va a establecer cuál será a prima a pagarse en distintas formas, ya sea mensualmente, semestralmente o anualmente. De acuerdo a nivel de ingresos se clasificaron los productos que se ofrecerán en dos niveles, ya que el mercado objetivo se enfoca en profesionales de medio y alto nivel.

Adicionalmente, se agregara un factor importante que podrá hacernos ganar un poco más de ventaja en el mercado. Además de las coberturas establecidas, cuando el asegurado no presente siniestros, se hará un descuento a su tasa anual, para que la prima que pague el año siguiente sea menor.

## **2.8. Estrategia de Plaza**

Para la estrategia de la plaza es necesario determinar dónde va a estar ubicado o donde se desarrollara el proyecto. Seguros Cóndor, está ubicado en la ciudad de Guayaquil, específicamente en el centro de la ciudad, Francisco de P. Ycaza 302 Edificio Seguros Cóndor Piso 6. A pesar de que la empresa es reconocida a nivel nacional, el producto solamente va a estar dirigido para la ciudad de Guayaquil.

La nueva línea de Responsabilidad Civil Profesional, va dirigida a hombres y mujeres profesionales a partir de los 22 años de edad, que cuenten con un empleo estable y ejerciendo su profesión.

En este caso la posesión del mercado es un punto a favor del nuevo proyecto, ya que la empresa de Seguros Cóndor, debido a su desarrollo y su permanencia en el mercado durante muchos años, ha logrado posesionarse en el mercado nacional fidelizando clientes y generando una amplia cartera de clientes.

Se encontrara el producto dentro de clínicas, simposios de medicina, seminarios y ferias de arquitectura y en los brokers de seguros. Además de que el cliente puede acercarse a la aseguradora, podrá establecer citas con algún agente de ventas interno, que acudirá donde se encuentre, sin tener que moverse a ningún lugar, dándole un plus de comodidad al consumidor.

## **2.9. Estrategia de Promoción**

Las estrategias de promoción son las claves para poder penetrar en el mercado. Para empezar, es importante establecer una lista de competidores, evaluar cuáles son sus estrategias, sus fortalezas y debilidades, que ofrecen y que no ofrecen al cliente, para posteriormente empezar a establecer de qué manera se pretende llegar al mercado.

En la actualidad hay diversas formas de promocionar un producto, entre las cuales las que se van a utilizar para este proyecto son las siguientes:

En primer lugar cabe recalcar que gran parte de la promoción ya está ejecutada, dado a que se va a introducir un nuevo producto dentro de Seguros Cóndor, la cual esta posicionada en el mercado con buena reputación por 18 años, por lo cual la confianza en el producto será casi inmediata.

La primera de ellas es la estrategia de boca en boca, ya que no representa ningún tipo de costo y permite que la información se disperse de forma efectiva sin ningún tipo de influencia en los aspectos financieros.

Adicionalmente, se cuenta con la estrategia de exponer el producto dentro de las ferias periódicas que se llevarán a cabo orientadas para los colegios de arquitectos, ingenieros civiles y médicos, Se invitara a cocteles de presentación del producto dentro de nuestro edificio, estos eventos tendrán un costo de \$10,000 por evento.

## **2.10. Publicidad**

Se cuenta con las estrategias tradicionales, como la televisión y radio, y líneas telefónicas donde se dará a conocer la nueva línea de seguros de Responsabilidad Civil Profesional, utilizando gráficos y modismos que capten la atención visual y auditiva del cliente. Este tipo de promoción por lo general va dirigida a consumidores más tradicionales que es el público de más edad

- Se planea elaborar brochures explicativos para ser entregados en los diferentes colegios con un costo de \$250 dólares las mil unidades.
- Se planea introducir dentro de la revista de Seguros, una página con un anuncio del producto, costo de \$1000.
- Anuncio en media página 3 de la revista dominical del periódico El Universo costo \$2816

Por otra parte, el desarrollo de la tecnología ha mejorado con el paso del tiempo las estrategias de marketing, por lo que es factible sostenerse de esto para adicionar a la página web de Seguros Cóndor la disponibilidad de un nuevo producto, exponiendo coberturas y beneficios de la nueva línea de seguros. A su vez, expandirse por las redes sociales como Facebook, Twitter o Instagram.

### **2.11. Plan de Ventas**

De acuerdo con la brecha económica establecida, y la determinación de las estrategias de mercado, se desarrollara e plan de ventas para el producto de Responsabilidad Civil Profesional, El tamaño del mercado se estima de \$11, 970,324.31 dólares en prima, el total de los profesionales a quienes se dirige el proyecto en Guayaquil según el instituto nacional de estadísticas y censos es de 16,099, de los cuales se espera atender al menos del 10% es decir como mínimo 1609 profesionales dentro de un plazo de cinco años. La información antes mencionada será útil al momento de calcular las posibles ventas del producto.



**Cuadro#10 Cantidad esperada de venta de pólizas dentro de cinco años.**

<b>Año</b>	<b>Número de pólizas</b>
<b>Año 1</b>	365
<b>Año 2</b>	384
<b>Año 3</b>	401
<b>Año 4</b>	420
<b>Año 5</b>	442

**Fuente: Plan de Marketing-Capítulo II**

**Elaboración: Autores**

La cantidad de pólizas estimada dentro de la tabla anterior, se espera alcanzar mediante las estrategias planteadas a lo largo de este plan de marketing, de acuerdo la cantidad anual establecida se realizara la proyección de ventas de la empresa, detallada en la siguiente tabla.

**Cuadro#11 Proyección de Ventas 5 años**

	<b>Nuevas Pólizas</b>	<b>Renovaciones</b>	<b>Total</b>
<b>Año 1</b>	\$130,031.25	0	\$130,031.25
<b>Año 2</b>	\$136,800.00	\$117,028.13	\$253,828.13
<b>Año 3</b>	\$142,856.25	\$227,836.13	\$370,692.38
<b>Año 4</b>	\$149,625.00	\$332,121.19	\$481,746.19
<b>Año 5</b>	\$157,462.50	\$429,377.44	\$586,839.94

**Fuente: Plan de Marketing-Capítulo II**

**Elaboración: Autores**

La tabla muestra el monto de prima que se estima será emitida dentro de los cinco años de duración del proyecto, además de mostrar la cantidad que ganaría la empresa por las renovaciones anuales de las pólizas que la empresa espera captar.

## **CAPITULO III**

### **3. ORGANIZACIÓN**

La guía de elaboración de proyectos por Jaime Torres, establece que el estudio organizacional tiene por objeto determinar y describir detalladamente todos los aspectos administrativos, organización interna completa y aquellas normativas legales, que se requieren para la organización y puesta en marcha de un proyecto, de acuerdo con lo expuesto este capítulo se van a tratar los temas organizacionales de la compañía de Seguros Cóndor, la misma que es la que da campo a este Proyecto para ejecutarlo dentro de sus instalaciones. Se abarcara un poco sobre su misión, visión, objetivos, el mercado al cual se dirige, sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Adicionalmente, se evaluara la estructura organizacional, y el marco legal bajo el cual está regido este proyecto.

#### **3.1. Misión de la empresa**

La misión de Seguros Cóndor como empresa es brindar un servicio de calidad, cumpliendo las expectativas de sus clientes garantizando su tranquilidad a través de la cobertura de sus bienes y patrimonio, apoyados en un equipo humano altamente calificado y comprometido.

#### **3.2. Visión de la empresa**

Dentro de lo que respecta a la visión de la empresa, está el posesionarse a través del tiempo como la primera opción en seguros, priorizando el compromiso de sus clientes, siempre enmarcados en políticas claras que garanticen la lealtad y confianza.

#### **3.3. Historia**

Seguros Cóndor S.A. fue constituida a mediados del año 1996 por el señor don Luis Adolfo Noboa Naranjo, el mismo, que percibió como una posibilidad más de desarrollo para el País y su gente, el establecimiento de una compañía

aseguradora. Es así como el 16 de noviembre se materializa la operación mediante la cual una importante compañía nacional de seguros que operaba con su agencia en Ecuador, llega a un feliz acuerdo con el señor Noboa y de ahí nace Seguros Cóndor.

Seguros Cóndor logró a través del tiempo fortalecer su patrimonio y generar confianza en sus clientes, lo que le ha permitido posicionarse como una de las compañías más sólidas del mercado de seguros, con un respaldo de reaseguro internacional amplio y de primera línea.

Hoy en día el legado de entusiasmo, mística y dirección empresarial heredado de su fundador, proyecta hacia el futuro Seguros Cóndor como una empresa fuerte y segura, preparada para el desafío que impone el actual milenio, con la premisa de ofrecer el mejor servicio siempre comprometida con la tranquilidad de sus clientes.

### 3.4. Valores



Fuente: Compañía de Seguros Cóndor

Elaboración: Autores

### 3.5. Organigrama Seguros Cónдор



### **3.6. Situación Financiera**

Seguros Cóndor ha ido incrementando sus ganancias con los últimos años, si se analiza los estados de pérdidas y ganancias, los cuales los vamos a encontrar en los anexos de este proyecto, se verá que sus primas netas vendidas vana incrementándose, por ejemplo, en el año 2012 tiene una cantidad de primas netas emitidas de \$9'135,100.77, mientras que el 2013 crece a \$11'982,577.19. De la misma manera hasta mayo del 2014 Seguros Cóndor presenta un total de las primas netas emitidas de 5'518,650.78, lo que estima la posibilidad de que siga en crecimiento.

### **3.7. Organización del Proyecto**

#### **3.7.1. Estructura Organizacional**

Después de realizar un análisis completo sobre la estructura de la empresa, se continuó a elaborar el estudio de emprendimiento del área de Responsabilidad Civil Profesional dentro de la compañía de Seguros Cóndor. Como se puede observar en el Anexo 2 se ha adicionado este departamento en el área comercial, que es donde se ejecutan las ventas de todos los tipos de seguros y se dividen dependiendo el ramo al que se especialicen.

#### **3.7.2. Cargos Requeridos y perfiles**

- **Gerente del área:** Debe ser una persona capacitada y conocedora del ramo de seguros de Responsabilidad Civil Profesional, que sea capaz de liderar y gestionar cambios y desarrollo del área. Adicionalmente, un Gerente en debe consolidar cuentas y proyecciones de crecimiento, presentar informes de rendimiento, donde se analizara el progreso del área del cual lidera, debe saber negociar y tomar decisiones.
- **Jefes de ventas:** Dentro de cualquier área que implique una gestión de ventas, deben plantearse objetivos y metas a cumplir, de las cuales el jefe de ventas es el responsable de direccionar los mecanismos posibles para lograr que se cumplan dichos objetivos y metas propuestas. Debe tener

una supervisión presencial con los vendedores, es decir, trabajar dentro del campo en un 70%.

- **Supervisores:** El supervisor debe tener un perfil con comunicación efectiva, debe ser proactivo, motivador y creativo. Debe tener conocimiento de las ventas de seguros y tener tolerancia al trabajo bajo presión. El supervisor va a ser la persona que colabore directamente con el jefe de ventas, ayudándolo a hacer reportes sobre el rendimiento de área y colaborando con el cumplimiento satisfactorio de las metas y objetivos establecidos a los vendedores.
- **Vendedores o Agentes Comerciales:** es el personal capacitado de manera exhaustiva para la venta de las pólizas de seguros, deben ser personas confiables y capaces de transmitir al cliente la seguridad para adquirir el producto. Estos agentes de comerciales van a ser los responsables de visitar personalmente a los clientes, por lo que se les designara un auto a cada uno de ellos.

#### Cuadro#14 Gastos Operativos (Personal)

##### PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL

##### PERSONAL ADMINISTRATIVO

Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
supervisores de area	\$ 750.00	1	\$ 9,000.00
ejecutivos de emision	\$ 450.00	1	\$ 5,400.00
ejecutivos de reclamos	\$ 550.00	2	\$ 13,200.00
Recepcionista	\$ 400.00	1	\$ 4,800.00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>5</b>	<b>\$ 32,400.00</b>

##### PERSONAL DE VENTAS

Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
agentes comerciales	\$ 650.00	3	\$ 23,400.00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>3</b>	<b>\$ 23,400.00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 55,800.00</b>

Fuente: Promedio de Sueldos del Mercado

Elaboración: Autores

### 3.7.3. Inversión requerida

Para la constitución del nuevo departamento de responsabilidad civil profesional, se deben hacer gastos e inversiones, ya que dentro de Seguros Córdor, los espacios están ocupados para otras áreas, por lo tanto es necesario un nuevo espacio con todos las comodidades del caso para ejecutar correctamente los procesos de gestión y tener un excelente rendimiento para la empresa.

Para la nueva área de responsabilidad civil serán necesarios los siguientes elementos:

**Cuadro#15 Plan de Inversión**

#### PLAN DE INVERSIÓN

<b>CONSTRUCCION Y ADECUACION</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Costo total</b>
Construcion y Adecuacion	30m2	500	15000

<b>EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Costo total</b>
Computer Pentium Dual Core 2,7 GHZ	5	\$400.00	<b>\$ 2,000.00</b>

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Costo total</b>
Sistema Operativo Contable	1	\$1,000.00	\$ 1,000.00
Trituradora de papel	3	\$249.00	\$ 747.00
Teléfono Motorola	3	\$50.00	\$ 150.00
Sumadora Casio DR-120TM	3	\$70.00	\$ 210.00
Impresora Epson L210	4	\$250.00	\$ 1,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3,107.00</b>

<b>MOBILIARIO</b>			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Mueble de recepcion del area	1	\$500.00	\$ 500.00
Sillas	9	\$70.00	\$ 630.00
Escritorios	5	\$240.00	\$ 1,200.00
Archivadores	3	\$85.00	\$ 255.00
Dispensador de agua	2	\$45.00	\$ 90.00
Sofa recepción del departamento	1	\$215.00	\$ 215.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2,890.00</b>

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Costo total
Ventiladores	5	\$45.00	\$225.00
Aire acondicionado central York	1	\$1,200.00	\$1,200.00
gabinete de baño	1	\$260.00	\$260.00
dispensadores de jabon	3	\$15.00	\$45.00
lavabos de marmol	2	\$150.00	\$300.00
dispensadores de toallas de manos	2	\$28.00	\$56.00
Calefon instamatic	1	\$249.00	\$249.00
Basureros de oficina	5	\$28.00	\$140.00
Inodoros	3	\$180.00	\$540.00
Basureros pequeños para baño	5	\$5.20	\$26.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3,041.00</b>
<b>TOTAL DE INVERSION</b>			<b>\$ 9,038.00</b>

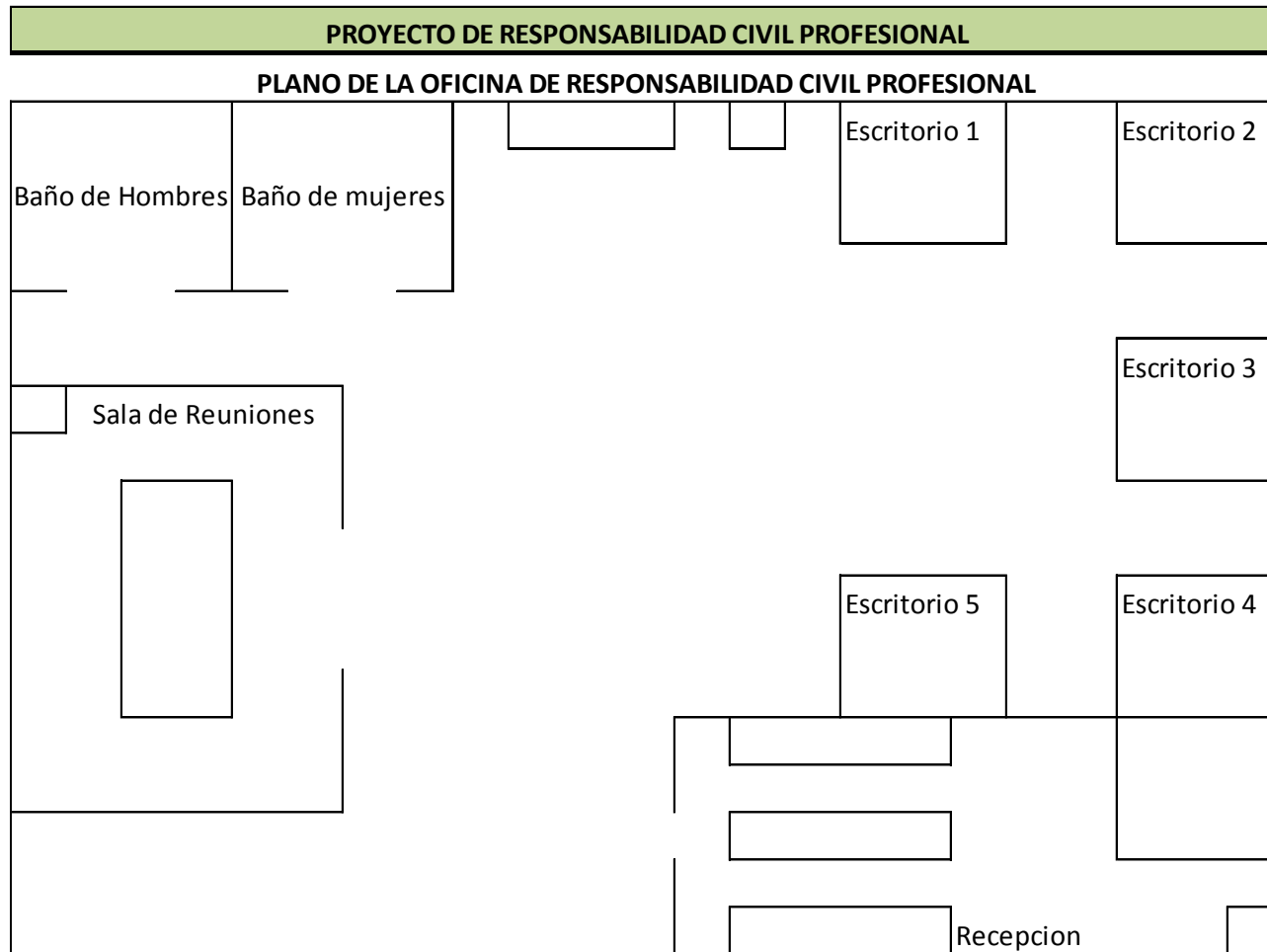
<b>Suministros de Oficina</b>				
Descripción	Unidad Métrica	Cantidad	Precio Unitario	Costo Total
Papel Bond	Resma	15	\$3.50	\$52.50
Focos Ahorradores	Unidad	20	\$1.05	\$21.00
Carpetas Archivadoras	Unidad	100	\$2.50	\$250.00
Esferos	Caja	4	\$4.00	\$16.00
Corrector liquido	Caja	2	\$6.50	\$2.50
Sobres Manila	Paquete	5	\$3.70	\$18.50
Resaltadores	caja	6	\$3.20	\$19.20
Carpetas Manila	Paquete	3	\$2.35	\$7.05
Grapas	Caja	2	\$2.80	\$5.60
Clips	Caja	2	\$1.75	\$3.50
Perforadora	Unidad	7	\$4.60	\$32.20
Grapadora	Unidad	7	\$4.00	\$28.00
Cartuchos de impresora	Unidad	3	\$60.00	\$180.00
Facturas	Block	1	\$18.00	\$18.00
Focos Ahorradores		20	\$1.05	\$21.00
Retenciones	Block	1	\$15.00	\$15.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 675.05</b>

**Fuente: Cotizaciones del Estudio de Mercado**

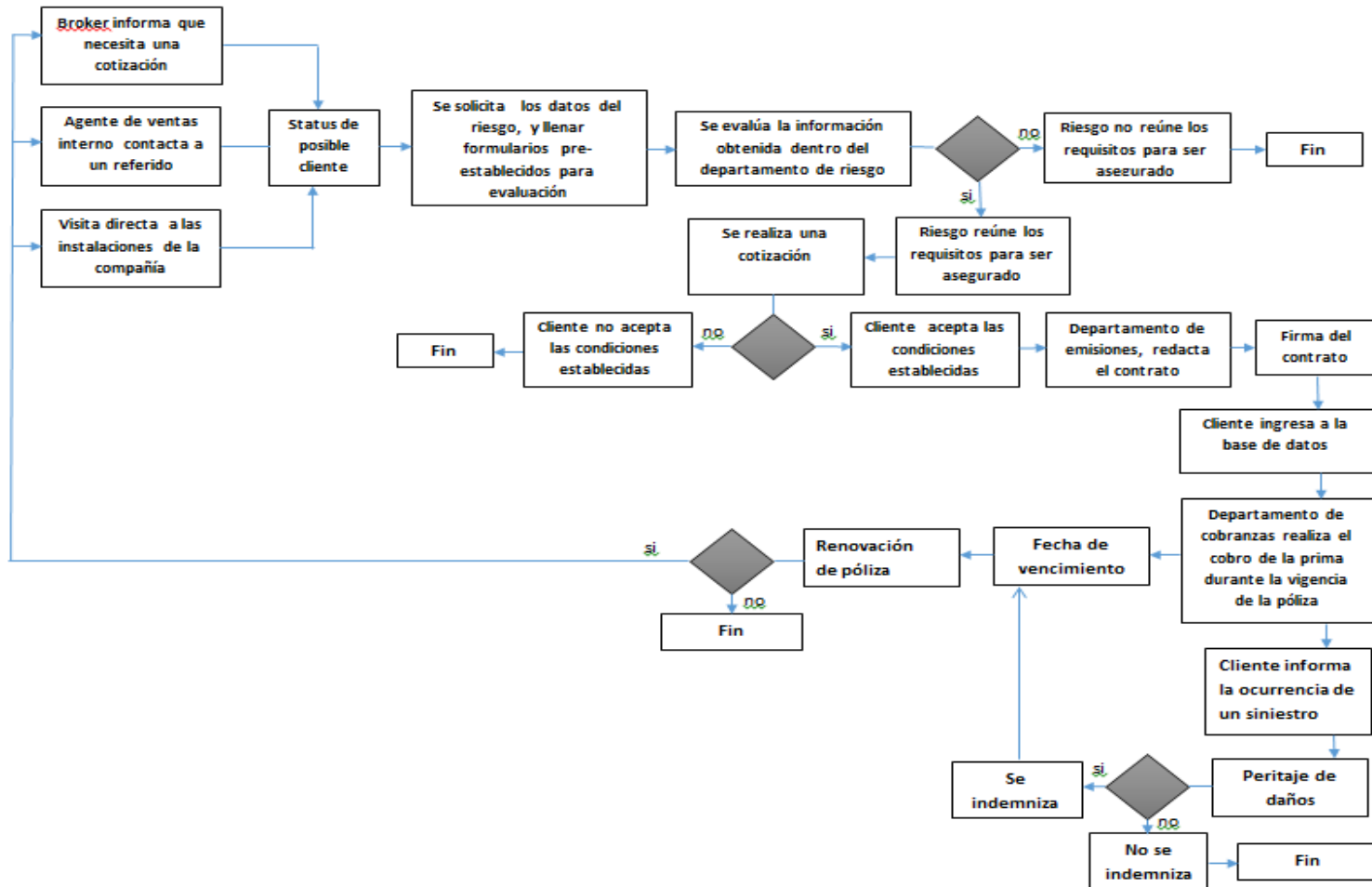
**Elaboración: Autores**



### 3.7.4. Plano del departamento



### 3.7.5. Flujo Operacional



### **3.8. Ámbito Legal Del Proyecto**

Dentro del negocio de seguros para poder comercializar un ramo específico se debe obtener autorización previa del organismo de control, la compañía de seguros Cándor, cuenta con esta autorización previa, pero además como está estipulado en la ley debe presentar primero el modelo de la póliza y la tarificación debe estar sujeta a los requerimientos técnicos propios del negocio, para obtener la autorización de la Superintendencia y de este modo poder proceder a su comercialización.

Los artículos en donde se establecen estas obligaciones se encuentran detallados a continuación:

Art. 25.- Los modelos de pólizas, las tarifas de primas y notas técnicas, requerirán Autorización previa de la Superintendencia de Bancos y Seguros, para ponerlas en vigor.

Sin embargo copias de las mismas deberán remitirse a dicha institución por lo menos quince días antes de su utilización y aplicación.

Las pólizas deberán sujetarse mínimo a las siguientes condiciones:

- a) Responder a normas de igualdad y equidad entre las partes contratantes;
- b) Ceñir su contenido a la legislación sobre el contrato de seguro constante en el Código de Comercio, el Decreto Supremo No. 1147, publicado en el Registro Oficial No. 123 de 7 de diciembre de 1963, a la presente Ley y a las demás disposiciones que fueren aplicables;
- c) Ser su redacción de clara comprensión para el asegurado;
- d) Los caracteres tipográficos deben ser fácilmente legibles;
- e) Figurar las coberturas básicas y las exclusiones con caracteres destacados en la póliza;
- f) Incluir el listado de documentos básicos necesarios para la reclamación de un siniestro;

g) Incluir una cláusula en la que conste la opción de las partes de someter a decisión arbitral o mediación las diferencias que se originen en el contrato o póliza de seguros;

h) Señalar la moneda en la que se pagarán las primas y siniestros. La cotización al valor de venta de la moneda extranjera serán los vigentes a la fecha efectiva de pago de las primas y de las indemnizaciones.

Cuando las condiciones generales de las pólizas o de sus cláusulas especiales difieran de las normas establecidas en la legislación sobre el contrato de seguros, prevalecerán estas últimas sobre aquellas.

Las tarifas de primas se sujetarán a los siguientes principios:

1. Ser el resultado de la utilización de información estadística que cumpla exigencias de homogeneidad y representatividad; o,
2. Ser el resultado del respaldo de reaseguradores de reconocida solvencia técnica y financiera.

Art. 26.- En toda póliza emitida y vigente se entenderán incorporados los requisitos

Señalados en el artículo 25 aun cuando éstos no consten en su texto en forma expresa. Este incumplimiento será causal para que el Superintendente de Bancos y Seguros prohíba o suspenda la emisión de nuevas pólizas hasta cuando sea satisfecho el o los requisitos respectivos. Si tales faltas u omisiones resulten reiteradas, el Superintendente de Bancos y Seguros podrá retirar el certificado de autorización del ramo correspondiente sin perjuicio de las sanciones legales pertinentes. Las empresas de seguros procederán en los casos de pólizas emitidas con anterioridad y que hayan sido sujetas a observaciones por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros a notificar a los asegurados de tales enmiendas.

Dado que la póliza diseñada dentro de este trabajo de investigación se ha formulado tomando en cuenta todos los criterios legales y las exigencias técnicas

del caso, se estima que no habrá inconvenientes al momento de presentarla a la Superintendencia de compañías.

Además es necesario considerar que se contratara personal nuevo para el departamento encargado del ramo dentro de la empresa, dentro de la legislación ecuatoriana se establecen que deben respetarse varios procedimientos en cuanto a la contratación de personal, y el establecimiento de sus remuneraciones debe cumplir las exigencias de la ley.

Se encuentran dentro del código del trabajo del Ecuador los siguientes artículos que tienen influencia sobre el presente proyecto:

Art. 8.- Contrato individual.- Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre.

Art. 13.- Formas de remuneración.- En los contratos a sueldo y a jornal la remuneración se pacta tomando como base, cierta unidad de tiempo. Contrato en participación es aquel en el que el trabajador tiene parte en las utilidades de los negocios del empleador, como remuneración de su trabajo. La remuneración es mixta cuando, además del sueldo o salario fijo, el trabajador participa en el producto del negocio del empleador, en concepto de retribución por su trabajo.

De acuerdo con el art 13 del código de trabajo ecuatoriano, es legal que los agentes comerciales además del salario establecido y los beneficios sociales estipulados dentro de la ley, en su contrato individual tendrán una comisión adicional por concepto de retribución por su trabajo.

## **CAPITULO IV**

### **4. ESTUDIO TECNICO**

En el capítulo anterior se determinó los aspectos organizacionales necesarios, de acuerdo con lo establecido en la guía para elaboración de proyectos que se utiliza como base teórica es necesario también un Estudio Técnico tiene por objetivo describir detalladamente el proceso de producción , en el caso específico de este proyecto se describirá el flujo de operaciones para llegar a dar el servicio por el cual el cliente contrata el seguro, es decir, se detallara toda la línea operativa secuencial desde que se identifica a un posible cliente, hasta el fin del contrato.

Dentro de este estudio se identifica y cuantifica los requerimientos de personal administrativo y de ventas para poder comercializar el producto, los suministros operativos y todos los materiales necesarios, los requerimientos de equipos de oficina, el mobiliario, vehículos, etc.

Por tanto, este estudio de acuerdo con lo establecido en la guía proveerá información detallada y específica para cuantificar el monto de inversiones y costos de operación

Por consiguiente, en este capítulo se realizara el estudio técnico del producto, donde se plantearan los siguientes puntos:

1. La definición del producto
2. Profesionales potenciales hacia los cuales va dirigido el producto.
3. Las características del producto, donde se especificará lo siguiente:
  - Cobertura
  - Vigencia
  - Límites geográficos
  - Límites de indemnización
  - Deducibles
  - Amparos adicionales

- Costos
  - Deducibles
  - Términos y condiciones
  - Exclusiones
4. Posteriormente, se definirá el proceso del producto, es decir cuáles son los pasos que el cliente debe seguir para la adquisición del producto, quienes serán los que lo ayudaran en el proceso.
  5. Finalmente se establecerá el plan de inversión, es decir, cuáles serán los gastos requeridos para la apertura de la nueva área de responsabilidad civil profesional dentro de Seguros Cóndor.

Dado a que es un estudio de factibilidad que pretende responder a las necesidades más urgentes del mercado se pondrá énfasis en las carreras consideradas como de mayor riesgo, es decir se diseñara un producto masivo para los médicos, arquitectos e ingenieros, con valores asegurados preestablecidos, teniendo en cuenta que en el país anteriormente solo se comercializaban pocas pólizas de responsabilidad civil profesional y los productos existentes se vendían por medio de establecimientos de tasa y valor asegurado, de manera personalizada para cada cliente, y quienes establecían esos valores eran directamente los reaseguradores, quienes además proveían los formularios para la evaluación y suscripción del riesgo.

#### **4.1. Seguro de Responsabilidad Civil para Médicos**

Debido a la medida legislativa planteada por el actual gobierno, se halla la necesidad de crear un producto de Seguro de Responsabilidad Civil Profesional para médicos que tengan su práctica dentro del país, las especialidades a las que se pretende atender son las siguientes.

#### **4.1.1. Profesión o especialidad del médico:**

- Cirujanos
- Ginecólogos
- Anestesiólogos
- Traumatólogos
- Cirujanos Plásticos y Reconstrucciones
- Ortopedista
- Odontólogos
- Nefrólogos
- Oncólogos
- Nutriólogos
- Radiólogos
- Ingenieros Biomédicos
- Laboratoristas
- Otras profesiones dedicadas a la actividad de la salud

#### **4.1.2. Cobertura:**

Dentro del negocio de los seguros, el servicio que se brinda es cubrir al asegurado ante una posible eventualidad que se presente durante la vigencia del contrato, el presente producto Ampara la Responsabilidad Civil que eventualmente pueda corresponderle al Asegurado por cualquier daño corporal, enfermedad, afección o muerte causada a un paciente, o por cualquier acto negligente, error u omisión, o falta profesional, cometido por el Asegurado en ejercicio de las funciones propias de su actividad profesional.

El pago de la indemnización que el asegurado deba a terceros, por daños causados por culpa, negligencia o impericia. Así como las afectaciones ocasionadas por la utilización de materiales o aparatos peligrosos, utilizados en



las actividades propias del cuidado de la salud, los daños comprenden, lesiones corporales, enfermedades, muerte, así como deterioro o destrucción de bienes.

#### **4.1.3. Vigencia:**

El periodo de vigencia indica el tiempo establecido de duración del contrato. En la mayoría de las pólizas de seguros dicho periodo es de un año, por lo cual el del producto de responsabilidad civil profesional de médicos tiene un periodo de duración de:

Doce (12) meses

#### **4.1.4. Límites Geográficos:**

La póliza de seguros regulada por el Estado determina que los límites geográficos de cobertura se hallan dentro de la República del Ecuador únicamente.

#### **4.1.5. Límite de Indemnización:**

El monto límite de indemnización es fijado por el contratante, y la compañía aseguradora dentro del periodo de firma del contrato, es decir la aseguradora solo cubrirá los daños causados por el asegurado hasta alcanzar el monto pactado, fuera de ese valor el asegurado corre con la responsabilidad de indemnizar cualquier excedente.

Al momento de la firma del contrato también se establece que el periodo de vigencia de doce meses es donde se calcula el agregado anual, para determinar la cantidad indemnizada por la compañía por toda y cada ocurrencia, o por gastos de defensa, o cualquiera de los beneficios establecidos en la póliza.

#### **4.1.6. Límite de cobertura en términos monetarios:**

Con el propósito de poder comercializar el producto, y que este tenga el alcance que se espera, se han establecido valores tentativos de cobertura o límite monetario de la póliza, detallados a continuación:

##### **Póliza para profesionales de rango medio:**

- USD 50,000 por evento / agregado anual.

##### **Póliza para profesionales de rango alto:**

- USD 100,000 por evento / agregado anual

Se clasifican de esta manera las pólizas pre establecidas para facilitar su venta, dentro de los rangos medios se encuentran aquellos que por su especialidad no incurren en tantos riesgos, y además quienes por ende ganan una menor cantidad de dinero anualmente, y en los rangos altos se incluyen aquellos que por su especialidad incurren en mayores riesgos, y además tienen un mayor nivel de ganancias.

#### **4.1.7. Deducible:**

El deducible es la cantidad o proporción de la cual en caso de un siniestro, el asegurado es el responsable, es decir es la proporción de los daños que corren por cuenta de su patrimonio. Para efectos de este producto específico se establece que será el siguiente:

5% de todo y cada reclamo, con mínimo de USD 1.000 por todo y cada reclamo

El Deducible convenido se aplicará a cada reclamación presentada por o contra el Asegurado con independencia de la causa o la razón de su presentación, o de la existencia de una sentencia ejecutoriada o no.

El Deducible no aplicará para los Amparos Adicionales.

#### 4.1.8. Amparos adicionales

- Costos del Proceso y Gastos de Defensa: Hasta USD 7,500.00
- Fianzas: Hasta USD 5,000.00
- Cesantía o Lucro Cesante: USD 3,500

El costo del seguro se indica en el valor de la prima que deberá cancelar el asegurado dentro del año de vigencia de la póliza. Esta prima se establece mediante la consideración de los márgenes técnicos y una tasa sobre el valor asegurado, que se deben utilizar para su cálculo, todos estos, apoyados en formularios de tarificación entregados a la compañía de seguros por los reaseguradores.

**Cuadro#12 Costo de Seguro de Responsabilidad Civil Medica**

<b>COSTO RESPONSABILIDAD CIVIL MEDICOS</b>
<b>Póliza profesionales rango medio</b> 225 USD + impuestos mensualmente, total prima anual 2700 dólares en promedio  Por cobertura de 50,000 USD en valor asegurado.
<b>Póliza profesionales rango alto</b> 450 USD + impuestos mensualmente, total prima anual 5400 dólares en promedio  Por cobertura de 100,000 USD en valor asegurado.

**Fuente: Estudio de Mercado**

**Elaboración: Autores**

#### **4.1.9. Términos y Condiciones**

##### **4.1.9.1. Específicas:**

Definición de Reclamo: Un reclamo en el ámbito de los seguros es cualquier notificación escrita, que puede estar precedida de un llamado del asegurado, en donde se solicita la indemnización en forma monetaria a causa de un evento fortuito, que hayan ocasionado en el caso de la responsabilidad civil perjuicios, directamente o como consecuencia, única y exclusiva de una acción y/u omisión del Asegurado al momento de prestar sus servicios profesionales, el requerimiento de indemnización por daños hacia el asegurado debe estar hecho por un tercero, es decir que no esté estipulado dentro del contrato de seguros, todo reclamo debe ser recibido por el Asegurador durante el Período de Vigencia de la póliza, o dentro de un plazo máximo de dos (2) meses corrientes contados a partir de la terminación de la vigencia de la misma.

En el evento de ser notificado y llamado a citación a la diligencia de audiencia de conciliación extrajudicial o de recibir una notificación de demanda, el Asegurado deberá enviar la información al Asegurador dentro de un término no mayor a 20 días posterior a dichas notificaciones.

Si el asegurado por causa de un evento, es notificado y citado ante las cortes judiciales del país por motivos de una demanda, hecha en su contra, el mismo deberá enviar la información legal al asegurador dentro de un plazo no mayor a 20 días, posterior a la recepción de la notificación.

##### **4.1.9.2. Pluralidad de Reclamos:**

- En el caso de que el asegurado presente dos o más reclamos que hayan sido originados por la misma causa, o sean provenientes del mismo error u omisión, o del mismo acto médico o serie de ellos, serán considerados como un solo reclamo bajo las condiciones de la presente póliza.

Todos los reclamos presentados a la compañía aseguradora relacionados a la misma causa, serán considerados, sin brindarle importancia a la fecha de su ocurrencia, como realizados en la fecha en la cual el primer reclamo haya sido presentado.

- Si un paciente que sea objeto de un tratamiento extendido, es decir que su tratamiento haya sido intermitente durante un vasto periodo de tiempo, o haya sido necesaria la repetición del mismo tratamiento, presentare síntomas relacionados con algún error u omisión, o negligencia en el ejercicio de la profesión del asegurado, y no existan documentos que indiquen la fecha de inicio del tratamiento prescrito, se considerara dentro de los términos de esta póliza, que el servicio profesional se dio al momento en el que el tercero expuso dentro de una consulta los síntomas por primera vez al asegurado.

La compañía de seguros se compromete a brindarle al asegurado en caso de presentarse una acción penal en contra del mismo, asesoría jurídica, con la condición de que se haya hecho un requerimiento por escrito.

Se encuentran incluidas en la cobertura las conciliaciones y transacciones que celebre el Asegurado que tengan por objeto concluir las denuncias o demandas formuladas en su contra, las que deberán contar previamente con la conformidad del Asegurador. Estas conciliaciones y transacciones podrán hacerse dentro del juicio o fuera de él, es decir judicial o extrajudicialmente o arbitraje

#### **4.1.9.3. Exclusiones:**

Dentro de la legislación del país se establece que quedan excluidos los reclamos originados por los ensayos clínicos, es decir procedimientos que no estén previamente aprobados por las autoridades médicas.

- **Contaminación**

Contaminación del medio ambiente donde se brindaban los servicios que no sea consecuencia directa de un acontecimiento accidental, súbito, repentino e imprevisto.

- **Daños ocasionados por cambios de sexo**

Daños por actos médicos que se efectúen con el objeto de lograr modificaciones y/o cambios de sexo y/o sus características distintivas, excepto cuando el sexo del paciente haya sido determinado incorrectamente al momento del nacimiento, por una enfermedad genética o por un defecto anatómico. En caso de requerirse una autorización judicial, esta será una condición previa a la realización del procedimiento.

- **Daños genéticos**

Daños genéticos, cualquiera que sea su causa u origen. La provocación intencional del daño (dolo) y/o culpa grave en el ejercicio de la prestación de los servicios de salud.

- **Guerra y terrorismo**

Actos de guerra internacional, guerra civil, rebelión, insurrección, sedición, motín, confiscación, guerrilla, terrorismo, huelga, lockout, tumulto popular, conmoción civil, vandalismo, malevolencia popular y sucesos de naturaleza similar, como terrorismo, cometido con o sin violencia física.

- **Procedimientos médicos ligados a:**

Gastrectomía vertical en manga (Sleeve) o By-pass gástrico en y de Roux o Banda gástrica ajustable.

- **Contaminación de sangre**

Reclamaciones por daños generados directa o indirectamente por contaminación de sangre cuando el Asegurado no hubiese cumplido con todas las normas y requisitos reconocidos y aceptados nacional e

internacionalmente para la disposición y manejo de sangre humana y sus componentes con fines terapéuticos.

- **Anterioridad**

Reclamaciones por actos médicos realizados con anterioridad a la fecha de entrada en vigor de ésta cobertura.

- **Abandono de atención medica**

Reclamaciones por toda responsabilidad Civil y/o Penal como consecuencia de abandono

y/o negativa de atención médica a una persona cuando tal decisión se base en su incapacidad para sufragar los costos de atención médica.

- **Límites geográficos**

Reclamaciones presentadas y/o demandas entabladas/formuladas y/o sentencias fuera del país de domicilio del Asegurado.

- **Responsabilidad Civil Productos**

Responsabilidad civil de productos propia e inherente a los fabricantes de los mismos.

- **Influencia De Tóxicos**

Atribuible directa o indirectamente a los daños causados por el asegurado cuando este actúe o haya actuado bajo la influencia de tóxicos, narcóticos, alcaloides o alcohol bien sea que haya sido o no inducido por un tercero

#### **4.1.10. Clausulas**

##### **4.1.10.1. Cláusula de Arbitraje:**

En el caso de alguna disputa, desacuerdo, controversia o reclamo que surja en virtud de cualquier obligación u obligación reclamada o en relación con la misma respecto de las disposiciones del presente Contrato, la parte que tenga la intención de solucionar la disputa, desacuerdo, controversia o reclamo deberá

cursar a la otra parte una notificación en la que establezca claramente las cuestiones en conflicto.

Para solucionar la controversia planteada, provenga ésta del Contrato arriba mencionado o que surja con respecto a su interpretación o validez, ya sea antes o después de su vencimiento, con carácter previo a cualquier otra acción, las partes se obligan, durante quince (15) días, a realizar sus máximos esfuerzos para negociar de buena fe. Si las partes no hubieran resuelto la disputa dentro de los 15 días de la notificación original de la controversia, cualquiera de ellas podrá someter tal cuestión a arbitraje de conformidad con los procedimientos establecidos más abajo a fin de obtener una decisión vinculante respecto de la misma.

## **4.2. Seguro de Responsabilidad Civil para arquitectos e ingenieros**

### **4.2.1. Cobertura de Responsabilidad Civil Profesional:**

El servicio que se brinda es cubrir al asegurado ante una posible eventualidad que se presente durante la vigencia del contrato, el presente producto Ampara la Responsabilidad Civil que eventualmente pueda corresponderle al Asegurado por cualquier acto negligente, error u omisión, o falta profesional, cometido en el ejercicio de las funciones propias de su actividad profesional.

El pago de la indemnización que el asegurado deba a terceros, por daños causados por culpa, negligencia o impericia. Así como las afectaciones ocasionadas por la utilización de materiales o aparatos peligrosos, los daños comprenden, lesiones corporales, muerte, así como deterioro o destrucción de bienes.



#### 4.2.2. Límite de cobertura en términos monetarios

- **Póliza para profesionales de rango medio:** USD 100,000 por evento / agregado anual.
- **Póliza para profesionales de rango alto:** USD 200,000 por evento / agregado anual

#### 4.2.3. DEDUCIBLE:

5% de todo y cada reclamo, con mínimo de USD 2.000 por todo y cada reclamo el Deducible convenido se aplicará a cada reclamación presentada o contra el Asegurado con independencia de la causa o la razón de su presentación, o de la existencia de una sentencia ejecutoriada o no.

El Deducible no aplicará para los Amparos Adicionales.

**Cuadro#13 Costos de Seguro de Responsabilidad Civil de Arquitectos e Ingenieros Civiles**

<b>COSTO RESPONSABILIDAD CIVIL PARA ARQUITECTOS E INGENIEROS CIVILES</b>
<b>Póliza profesionales rango medio</b> 250 USD + impuestos mensualmente, total prima anual 3000 dólares en promedio  Por cobertura de 100,000 USD en valor asegurado.
<b>Póliza profesionales rango alto</b> 500 USD + impuestos mensualmente, total prima anual 6000 dólares en promedio  Por cobertura de 200,000 USD en valor asegurado.

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autores

#### 4.2.4. Extensiones de Cobertura

- **Gastos Legales:** Costos del Proceso y Gastos de Defensa: Hasta USD 8500.

#### 4.2.5. Exclusiones:

En el negocio de seguros en el territorio ecuatoriano de acuerdo con el ente regulador llamado Superintendencia de Bancos y Seguros se dispone que las compañías aseguradoras deben especificar dentro de las pólizas todas aquellas exclusiones que no estén bajo los amparos del contrato pactado entre el asegurado y la compañía.

Se detallan a continuación las exclusiones para el seguro de responsabilidad civil para arquitectos e ingenieros civiles.

- **Mala Fe o Dolo**

Queda excluida la cobertura de cualquier acto criminal, o doloso, por parte del asegurado, que genere daños a terceros dentro del ejercicio de su práctica profesional. Sin embargo como está estipulado dentro de las cláusulas de esta póliza se cubrirán los gastos legales que incurra el asegurado a causa de alguna demanda, hasta el límite pactado, si llegase a ser encontrado culpable de dolo, deberá el asegurado encargarse de reembolsar la suma entregada por gastos legales.

- **Multas y Sanciones.**

Que sean originadas por un acto mal intencionado del asegurado, o que el mismo haya incumplido con las leyes establecidas para el ejercicio de su profesión dentro del territorio Ecuatoriano, y este acto haya originado dichas multas o

- **Litigios Anteriores o Pendientes**

Actos que el asegurado haya cometido antes de la firma del contrato de esta póliza, es decir no se aplicara la retroactividad, en este caso solo se aceptan reclamos de eventos que hayan suscitado dentro del periodo de vigencia de la póliza, se encuentran excluidos de toda indemnización, por ser preexistentes, no se entregara ninguna suma por gastos legales, ni por indemnización de daños sean cuales fueran.

- **Entidades Relacionadas**

Originada en, basada en, o atribuible directa o indirectamente a servicios profesionales desempeñados o prestados por el asegurado para cualquier entidad, sociedad o empresa, si al tiempo de la prestación de los servicios profesionales:

- El asegurado estaba encargado de la gerencia de dicha entidad;
- El asegurado era un socio, director, o empleado de dicha entidad;
- El asegurado poseía o posee, directa o indirectamente, 10% o más de tal entidad si la misma fuera pública, o el 30% o más si fuera privada.

Debido a que se asume que el arquitecto, como involucrado en el proceso administrativo de la empresa, no estaba ejerciendo directamente dentro de sus perfiles profesionales, y además porque el arquitecto que sea socio, directos o encargado de una entidad debe asegurarse de cumplir con los estándares de seguridad para la procedencia de todas las obras que se desarrollen dentro de su empresa.

- **Guerra y Terrorismo**

Guerra civil o internacional sean estas declaradas o no, invasión, actos de enemigos extranjeros, hostilidades u operaciones bélicas o similares (sin perjuicio de que la guerra haya sido o no declarada), huelga, paros patronales, actos malintencionados de terceros, rebelión, revolución,

insurrección, o conmoción civil alcanzado la proporción de, o llegando a constituirse en un levantamiento, poder militar o usurpado.

Cualquier acto de terrorismo incluyendo pero no limitado al uso de fuerza o violencia y/o la amenaza de la misma, dirigidos a o que causen daño, lesión, estrago o interrupción o comisión de un acto peligroso para la vida humana o propiedad, en contra de cualquier persona, propiedad o gobierno, con objetivo establecido o no establecido de perseguir intereses económicos, étnicos, nacionalistas, políticos, raciales o intereses religiosos, si tales intereses son declarados o no.

- **Contaminación**

Originada en, basada en, o atribuible directa o indirectamente a:  
Cualquier amenaza, real o supuesta, de descarga, dispersión, filtración, migración, liberación o escape de contaminantes en cualquier ocasión; o cualquier requerimiento, demanda u orden recibida por un asegurado para monitorear, limpiar, remover, contener, tratar o neutralizar, o de cualesquiera fuera la forma responder a, o calcular los efectos de los contaminantes incluyendo pero no limitando a cualquier reclamación, juicio o proceso por o en nombre de una autoridad gubernamental, una parte potencialmente responsable o cualquier otra persona física o entidad por daños debidos a pruebas, monitoreo, limpieza, remoción, contención, tratamiento, desintoxicación o neutralización de los efectos de los contaminantes.

- **Reacción Nuclear**

Atribuible directa o indirectamente a los efectos de explosión, escape de calor, irradiaciones procedentes de la transmutación de núcleos de átomos de radioactividad, así como los efectos de radiaciones provocadas por todo ensamblaje nuclear, así como cualquier instrucción o petición para examinar, controlar, limpiar, retirar, contener, tratar, desintoxicar o neutralizar materias o residuos nucleares.

- **Influencia De Tóxicos**

Atribuible directa o indirectamente a los daños causados por el asegurado cuando este actúe o haya actuado bajo la influencia de tóxicos, narcóticos, alcaloides o alcohol bien sea que haya sido o no inducido por un tercero.

- **Proyectos Específicos**

Originada en, basada en, o atribuible directa o indirectamente a servicios profesionales cubiertos por pólizas para proyectos específicos.

- **Contratación y Mantenimiento de Seguros**

Originada en, basada en, o atribuible directa o indirectamente a fallas o presuntas fallas en la contratación de cualquier seguro.

- **Bienes Inmuebles**

Originada en, basada en, o atribuible directa o indirectamente a los daños o pérdidas sufridas por bienes inmuebles que se encuentren bajo uso, propiedad, arrendamiento, tenencia, ocupación, leasing, por parte del asegurado, en el ejercicio de sus servicios profesionales.

- **Mano De Obra**

Mano de obra defectuosa, proporcionada por terceros ajenos al asegurado, para adelantar construcciones, levantamientos, fabricaciones, instalaciones, ensambles y/o manufacturas.

- **Vehículos.**

Originada en, basada en, o atribuible directa o indirectamente a la propiedad, mantenimiento, operación, uso, carga o descarga, por o en nombre de, o bajo el control del asegurado, de embarcaciones, automóviles, vehículos motores, aviones o vehículos móviles de cualquier tipo.

- **Fenómenos Naturales**

Originada en, basada en, o atribuible directa o indirectamente a la ocurrencia de fenómenos naturales y aquellos fenómenos que constituyan fuerza mayor o caso fortuito.

- **Garantías y Obligaciones Contractuales**

Originada en, basada en, o atribuible directa o indirectamente a las garantías, obligaciones o responsabilidades asumidas por el asegurado bajo contrato, salvo que estas fueran exigibles aun en ausencia de dicho contrato en virtud de la prestación de servicios profesionales del asegurado.

- **Utilización de Materiales de Calidad y/o Especificaciones Inferiores**

Daños ocasionados, derivados, directa o indirectamente por la utilización de materiales de calidad y/o especificación inferior a los normalmente utilizados por los Arquitectos y/o Ingenieros.

- **No se contempla la figura de renovación automática**

Para solicitar la renovación de la Póliza, la Compañía deberá proporcionar al Asegurador, por lo menos treinta (30) días calendario antes de la fecha de vencimiento del Periodo Contractual, la solicitud de seguro y la información complementaria. Con base en el estudio de esta información, el Asegurador determinará los términos y condiciones para el nuevo Periodo Contractual.

- **Conservación del estado del riesgo**

Los Asegurados, según el caso, están obligados a mantener el estado del riesgo. En tal virtud deberán notificar por escrito al Asegurador los hechos o circunstancias no previsibles que sobrevengan con posterioridad a la celebración del contrato, y que signifiquen agravación del riesgo o variación de su identidad local.

## **CAPITULO V**

### **5. ESTUDIO FINANCIERO**

Una vez realizado el estudio de mercado, el plan de marketing, el estudio técnico y la organización se procederá a realizar el estudio financiero, donde se podrá constatar si el proyecto a desarrollarse es rentable para el mercado a donde está dirigido. En este estudio se llevara a cabo el análisis de los siguientes puntos:

1. El plan de inversión, donde se detallaran los rubros correspondientes a la inversión inicial.
2. Qué tipo de financiamiento se utilizara para la ejecución del proyecto
3. La depreciación de los enseres
4. El detalle de los gastos operativos y administrativos
5. Desarrollo de un plan de ventas
6. Balance general
7. Flujo de caja
8. Y finalmente el estado de pérdidas y ganancias

Una vez realizado esto, se podrá analizar si el proyecto es rentable o no mediante los diferentes puntos planteados.

## 5.1. Plan de inversión

Cuadro#16 Plan de inversión

PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL	
RUBROS	VALOR
<b>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</b>	
muebles y enseres	\$ 3,776.00
equipos de oficina	\$ 4,847.00
<b>ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS</b>	
Computadores	\$ 2,000.00
mobiliario	\$ 4,960.00
vehiculos	\$ 53,970.00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 69,553.00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos Preoperativos	\$ 3,967.84
Intereses Preoperativos	\$ -
Imprevistos (5% de activos diferidos)	\$ 198.39
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 4,166.23</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 360.00</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>\$ 73,719.23</b>
<b>POR FINANCIAR</b>	<b>\$ 73,719.23</b>

Fuente: Plan Organizacional-Capítulo III

Elaboración: Autores

Antes de iniciar cualquier tipo de actividad, es necesario tener en cuenta cual va a ser la inversión necesaria para empezar dichas actividades financieras. En este primer cuadro de inversión inicial, se puede constatar lo siguiente:

Dentro de los activos fijos operativos, es decir todo tipo de material necesario para establecer el área de Responsabilidad Civil Profesional, lo que da un total de \$69.553,00. A esta cifra se debe adicional el total de activos diferidos, que es donde se tendrá en consideración los gastos que se van a realizar antes de comenzar la actividad económica, lo que da un total de \$4.166,23. Finalmente, se tiene un capital de trabajo de \$360,00. La suma de estas tres partes va a dar



el total de inversión del proyecto, lo que está representado por un monto de \$73.719,23.

## 5.2. Financiamiento

**Cuadro#17 Financiamiento del Proyecto**

<b>PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL</b>	
<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>PREOPERAT.</b>
	1
FINANCIAMIENTO PROPIO	\$ 73,719.23
Plan de Inversiones	\$ 73,719.23
Capital (Amortización) Preoperacional	\$ -
FINANCIAMIENTO DE TERCEROS	
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>\$ 73,719.23</b>
<b>DIFERENCIA</b>	<b>\$ -</b>

**Fuente: Estudio de Mercado**

**Elaboración: Autores**

Como se analizó en el cuadro anterior, la inversión inicial del proyecto es de \$73.719,23. Este monto debe ser financiado de alguna manera, en ocasiones se puede acudir a instituciones financieras que realizan un tipo de préstamo dependiendo del sector económico del proyecto, pero en este caso el financiamiento va a ser propio, es decir que los autores del proyecto desembolsaran el valor correspondiente de su propio dinero.

## 5.3. Depreciación

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, encontramos el estado de los activos fijos, es decir la vida útil de cada uno de ellos, el porcentaje de

mantenimiento y el porcentaje de seguro. Para obtener el mantenimiento se debe dividir el número de años de vida útil para 100%.

Mediante este análisis se pretende tener en cuenta cuanto tiempo que van a servir los activos y cuanto se deberá invertir en ellos para reutilizarlos. Esto nos da un total de depreciación y mantenimiento de \$13.799,67 y un valor asegurado de \$2.086,59.

### Cuadro#18 Depreciación de activos

#### PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL

#### CALCULO DE DEPRECIACIONES

	INVERSIONES					
	DEPRECIAC.	MANTENIM.	SEGUROS	DEPREC.	MANT.	SEGUROS
<b>COSTO DE PRODUCCION:</b>	PORCENTAJE			USD		
muebles y enseres	10.00%	10.00%	3.00%	\$ 377.60	\$ 377.60	\$ 113.28
equipos de oficina	20.00%	20.00%	3.00%	\$ 969.40	\$ 969.40	\$ 145.41
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 1,347.00</b>	<b>\$ 1,347.00</b>	<b>\$ 258.69</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS</b>						
Computadores	33.33%	33.33%	3.00%	\$ 666.67	\$ 666.60	\$ 60.00
mobiliario	20.00%	20.00%	3.00%	\$ 992.00	\$ 992.00	\$ 148.80
vehiculos	20.00%	20.00%	3.00%	\$ 10,794.00	\$ 10,794.00	\$ 1,619.10
X	0.00%	0.00%	0.00%	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 12,452.67</b>	<b>\$ 12,452.60</b>	<b>\$ 1,827.90</b>
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 13,799.67</b>	<b>\$ 13,799.60</b>	<b>\$ 2,086.59</b>

Fuente: Estudio Técnico

Elaboración: Autores

Esta información acerca de las depreciaciones es crucial para la futura planificación estratégica, una vez en operación el nuevo departamento de responsabilidad civil profesional dentro de la empresa de Seguros Cónдор.

## 5.4. Gastos Operativos

Cuadro#19 Gastos Operativos (Personal)

### PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL

#### PERSONAL ADMINISTRATIVO

Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
supervisores de area	\$ 750.00	1	\$ 9,000.00
ejecutivos de emision	\$ 450.00	1	\$ 5,400.00
ejecutivos de reclamos	\$ 550.00	2	\$ 13,200.00
Recepcionista	\$ 400.00	1	\$ 4,800.00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>5</b>	<b>\$ 32,400.00</b>

#### PERSONAL DE VENTAS

Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
agentes comerciales	\$ 650.00	3	\$ 23,400.00
<b>SUBTOTAL</b>		<b>3</b>	<b>\$ 23,400.00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 55,800.00</b>

Fuente: Plan Organizacional-Capítulo III

Elaboración: Autores

Dentro de los gastos operativos, se debe incluir el personal que va a hacer posible el proceso administrativos y de ventas del producto. En este caso, solo se requerirá el contrato de personal administrativo y de ventas, donde se incluirán los perfiles de un supervisor de área, un ejecutivo de emisión, dos ejecutivos de reclamos, una recepcionista y tres agentes comerciales, lo que da un subtotal de \$32.400,00 para los administrativos y \$23.400,00 para ventas, lo que finalmente dará el un total en gastos operativos de \$55.800,00

## 5.5. Gastos administrativos

Cuadro#20 Gastos Administrativos

PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL							
SUMINISTROS Y SERVICIOS			UNIDADES				
DETALLE	UNIDAD	COSTO	2	3	4	5	6
energia electrica	unidad	\$ 200.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
agua	unidad	\$ 125.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
telefono	unidad	\$ 50.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00
internet	unidad	\$ 80.00	12.00	12.00	12.00	12.00	12.00

Fuente: Plan Organizacional-Capítulo III

Elaboración: Autores

Se estima los valores detallados en el cuadro # 20 de acuerdo al consumo normal dentro de un departamento de la empresa hoy en día y una estimación del consumo dentro del nuevo departamento, tomando en cuenta el valor actual de los servicios.

## 5.6. Plan de ventas

En el cuadro siguiente, se detallara el plan de ventas del proyecto, en el cual, se podrá analizar cómo serán las ventas para cada uno de los productos proyectados a cinco años, con un crecimiento anual del 5%. En primera instancia, es necesario mencionar que el 100% de las ventas van a ser dirigidas para el mercado local.

Como ya se ha planteado en el estudio técnico, el proyecto tiene definidos cuatro tipos de productos, comenzando con el Seguro de Responsabilidad Civil Médica nivel medio, en el año 1 empieza con un total de ventas de \$22.500,00 y al año 5 con \$27.348,89. Luego el Seguro de Responsabilidad Civil Médica nivel alto en el año 1 \$54.000,00 y al año 5 \$65.637,00.

Luego se encuentran los otros 2 productos, Seguro de Responsabilidad Civil para Arquitectos e Ingenieros nivel medio, que da un total de ventas en el primer año de \$17.500,00 y en el año 5 \$21.271,36. Finalmente, en el Seguro de

Responsabilidad Civil para Arquitectos e Ingenieros nivel alto, se aprecia un total de ventas en el año 1 de \$37.500,00 y al año 5 \$45.581,48.

La sumatoria de todas estas ventas refleja un total estimado por ventas dentro del mercado local de \$131.500,00 durante el año 1, con una tasa de crecimiento anual del 5% al año 5 se obtiene un total de ventas de \$159.839,07.

**Cuadro#21 Plan de Ventas**

PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL					
VENTAS DEL PROYECTO					
USD					
	RCM nivel medio	RCM nivel alto	RCA/I nivel medio	RCA/I nivel alto	
% ventas en el mercado local	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	
% ventas en el mercado externo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
% de desperdicios (prod. neta/prod. bruta)	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	
	Crecimiento	5%	5%	5%	5%
		1	2	3	4
<b>PRODUCTOS</b>					
<b>RCM nivel medio</b>					
	rcmedica rango medio				
Producción bruta por período		\$ 100.00	\$ 105.00	\$ 110.25	\$ 115.76
Producción neta total		\$ 100.00	\$ 105.00	\$ 110.25	\$ 115.76
Precios mercado local		\$ 225.00	\$ 225.00	\$ 225.00	\$ 225.00
Ventas mercado local		\$ 22,500.00	\$ 23,625.00	\$ 24,806.25	\$ 26,046.56
<b>Total ventas</b>	<b>USD</b>	<b>\$ 22,500.00</b>	<b>\$ 23,625.00</b>	<b>\$ 24,806.25</b>	<b>\$ 26,046.56</b>
<b>RCM nivel alto</b>					
	rcmedica rango alto				
Producción bruta por período		\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92
Producción neta total		\$ 120.00	\$ 126.00	\$ 132.30	\$ 138.92
Precios mercado local		\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00	\$ 450.00
Ventas mercado local		\$ 54,000.00	\$ 56,700.00	\$ 59,535.00	\$ 62,511.75
<b>Total ventas</b>	<b>USD</b>	<b>\$ 54,000.00</b>	<b>\$ 56,700.00</b>	<b>\$ 59,535.00</b>	<b>\$ 62,511.75</b>
<b>RCA/I nivel medio</b>					
	rcingenieros rango medio				
Producción bruta por período		\$ 70.00	\$ 73.50	\$ 77.18	\$ 81.03
Producción neta total		\$ 70.00	\$ 73.50	\$ 77.18	\$ 81.03
Precios mercado local		\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00	\$ 250.00
Ventas mercado local		\$ 17,500.00	\$ 18,375.00	\$ 19,293.75	\$ 20,258.44
<b>Total ventas</b>	<b>USD</b>	<b>\$ 17,500.00</b>	<b>\$ 18,375.00</b>	<b>\$ 19,293.75</b>	<b>\$ 20,258.44</b>
<b>RCA/I nivel alto</b>					
	rcingenieros rango alto				
Producción bruta por período		\$ 75.00	\$ 78.75	\$ 82.69	\$ 86.82
Producción neta total		\$ 75.00	\$ 78.75	\$ 82.69	\$ 86.82
Precios mercado local		\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00
Ventas mercado local		\$ 37,500.00	\$ 39,375.00	\$ 41,343.75	\$ 43,410.94
<b>Total ventas</b>	<b>USD</b>	<b>\$ 37,500.00</b>	<b>\$ 39,375.00</b>	<b>\$ 41,343.75</b>	<b>\$ 43,410.94</b>
<b>MERCADO LOCAL</b>		<b>\$ 131,500.00</b>	<b>\$ 138,075.00</b>	<b>\$ 144,978.75</b>	<b>\$ 152,227.69</b>
<b>TOTAL ESTIMADOS POR VENTAS</b>		<b>\$ 131,500.00</b>	<b>\$ 138,075.00</b>	<b>\$ 144,978.75</b>	<b>\$ 152,227.69</b>

Fuente: Plan de Marketing-Capítulo II

Elaboración: Autores

## 5.7. Flujo de caja

**Cuadro#22 Flujo de caja**

PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
USD						
	PREOP.	1	2	3	4	5
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Recuperación por ventas	\$ -	\$ 120,541.67	\$ 137,527.08	\$ 144,403.44	\$ 151,623.61	\$ 159,204.79
Parcial	\$ -	\$ 120,541.67	\$ 137,527.08	\$ 144,403.44	\$ 151,623.61	\$ 159,204.79
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Pago a proveedores	\$ -	\$ 13,436.60	\$ 13,436.60	\$ 13,436.60	\$ 13,436.60	\$ 13,436.60
Mano de obra directa e imprevistos		\$ 159.53	\$ 159.53	\$ 159.53	\$ 159.53	\$ 159.53
Mano de obra indirecta		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de ventas		\$ 26,550.60	\$ 26,684.73	\$ 26,825.57	\$ 26,973.44	\$ 27,128.72
Gastos de administración		\$ 47,614.11	\$ 47,614.11	\$ 47,614.11	\$ 47,614.11	\$ 47,614.11
Costos de fabricación		\$ 4,195.00	\$ 4,195.00	\$ 4,195.00	\$ 4,195.00	\$ 4,195.00
Parcial	\$ -	\$ 91,955.85	\$ 92,089.98	\$ 92,230.81	\$ 92,378.69	\$ 92,533.96
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 28,585.82</b>	<b>\$ 45,437.11</b>	<b>\$ 52,172.63</b>	<b>\$ 59,244.92</b>	<b>\$ 66,670.83</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Aportes de capital	\$ 73,719.23	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Parcial	\$ 73,719.23	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago participación de trabajadores		\$ -	\$ 3,736.69	\$ 4,702.82	\$ 5,717.25	\$ 6,782.41
Pago de impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ 4,658.40	\$ 5,862.84	\$ 7,127.51	\$ 8,455.41
Reparto de dividendos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Reposición y nuevas inversiones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</b>						
muebles y enseres	\$ 3,776.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
equipos de oficina	\$ 4,847.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS</b>						
Computadores	\$ 2,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,000.00	\$ -
mobiliario	\$ 4,960.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
vehiculos	\$ 53,970.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos diferidos	\$ 4,166.23	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Parcial	\$ 73,719.23	\$ -	\$ 8,395.09	\$ 10,565.66	\$ 14,844.76	\$ 15,237.82
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ (8,395.09)</b>	<b>\$ (10,565.66)</b>	<b>\$ (14,844.76)</b>	<b>\$ (15,237.82)</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 28,585.82</b>	<b>\$ 37,042.02</b>	<b>\$ 41,606.96</b>	<b>\$ 44,400.16</b>	<b>\$ 51,433.01</b>
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 28,585.82</b>	<b>\$ 65,627.84</b>	<b>\$ 107,234.80</b>	<b>\$ 151,634.96</b>
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 28,585.82</b>	<b>\$ 65,627.84</b>	<b>\$ 107,234.80</b>	<b>\$ 151,634.96</b>	<b>\$ 203,067.97</b>
<b>REQUERIMIENTOS DE CAJA</b>		<b>\$ 7,662.99</b>	<b>\$ 7,674.16</b>	<b>\$ 7,685.90</b>	<b>\$ 7,698.22</b>	<b>\$ 7,711.16</b>

**Fuente: Plan de Ventas**

**Elaboración: Autores**

El flujo de caja proyectado a 5 años presenta un flujo operacional bastante optimista, dándole a la empresa más solidez y solvencia dentro del mercado. Hay que tener en cuenta el posicionamiento de la empresa a lo largo de los años dentro del mercado es un factor importante para que el flujo de caja presente

estabilidad económica para el proyecto, convirtiéndolo en una opción altamente rentable para Seguros Cóndor, entidad que busca mediante este proyecto colocarse en una mejor posición dentro del ranking de aseguradoras de acuerdo al monto total de emisión de primas.

El registro de las actividades presenta escenarios muy alentadores para el crecimiento del proyecto dentro de los primeros cinco años de actividad comercial, lo mismo que se puede analizar en el estudio del balance general y estado de pérdidas y ganancias:

Dentro del estado de resultados se puede apreciar que el costo de las ventas representa en el primer año el 14.58% de las ventas totales. Como se puede apreciar este porcentaje va decreciendo cada año, llegando al año 5 con un porcentaje de costos de ventas de 12% de las ventas totales, esto se debe a la mejor distribución de los costos de producción.

Por otra parte, la utilidad neta se incrementa año a año, esto está representado en primer año con un porcentaje de 12.56%, en el año 2 15.05%, durante el tercer año con un porcentaje de 17.43%, en el año 4 19.69% y finalmente en el año 5 termina con un porcentaje de 21.85%, lo que significa que el producto está siendo solvente y da resultados positivos a Seguros Cóndor.

De igual manera el Balance General puede demostrar lo expresado en el estado de Pérdidas y Ganancias, por lo que se presentan a continuación ambas tablas:

## 5.8. Estado de pérdidas y ganancias

Cuadro#22 Estado de Pérdidas y Ganancias

PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL										
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO										
USD										
	1		2		3		4		5	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Ventas Netas	\$ 131,500.00	100.00	\$ 138,075.00	100.00	\$ 144,978.75	100.00	\$ 152,227.69	100.00	\$ 159,839.07	100.00
Costo de Ventas	\$ 19,177.81	14.58	\$ 19,177.81	13.89	\$ 19,177.81	13.23	\$ 19,177.81	12.60	\$ 19,177.81	12.00
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>\$ 112,322.19</b>	<b>85.42</b>	<b>\$ 118,897.19</b>	<b>86.11</b>	<b>\$ 125,800.94</b>	<b>86.77</b>	<b>\$ 133,049.87</b>	<b>87.40</b>	<b>\$ 140,661.26</b>	<b>88.00</b>
Gastos de ventas	\$ 39,003.27	29.66	\$ 39,137.40	28.35	\$ 39,278.23	27.09	\$ 39,426.11	25.90	\$ 39,581.38	24.76
Gastos de administración	\$ 48,407.68	36.81	\$ 48,407.68	35.06	\$ 48,407.68	33.39	\$ 48,407.68	31.80	\$ 48,407.68	30.29
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL</b>	<b>\$ 24,911.24</b>	<b>18.94</b>	<b>\$ 31,352.11</b>	<b>22.71</b>	<b>\$ 38,115.02</b>	<b>26.29</b>	<b>\$ 45,216.08</b>	<b>29.70</b>	<b>\$ 52,672.20</b>	<b>32.95</b>
Gastos financieros	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00
Otros ingresos	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00
Otros egresos	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00	\$ -	0.00
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES PARTICIPACION</b>	<b>\$ 24,911.24</b>	<b>18.94</b>	<b>\$ 31,352.11</b>	<b>22.71</b>	<b>\$ 38,115.02</b>	<b>26.29</b>	<b>\$ 45,216.08</b>	<b>29.70</b>	<b>\$ 52,672.20</b>	<b>32.95</b>
Participación utilidades	\$ 3,736.69	2.84	\$ 4,702.82	3.41	\$ 5,717.25	3.94	\$ 6,782.41	4.46	\$ 7,900.83	4.94
<b>UTILIDAD (PERDIDA) ANTES IMP.RENTA</b>	<b>\$ 21,174.55</b>	<b>16.10</b>	<b>\$ 26,649.29</b>	<b>19.30</b>	<b>\$ 32,397.77</b>	<b>22.35</b>	<b>\$ 38,433.67</b>	<b>25.25</b>	<b>\$ 44,771.37</b>	<b>28.01</b>
Impuesto a la renta 22%	\$ 4,658.40	3.54	\$ 5,862.84	4.25	\$ 7,127.51	4.92	\$ 8,455.41	5.55	\$ 9,849.70	6.16
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>\$ 16,516.15</b>	<b>12.56</b>	<b>\$ 20,786.45</b>	<b>15.05</b>	<b>\$ 25,270.26</b>	<b>17.43</b>	<b>\$ 29,978.26</b>	<b>19.69</b>	<b>\$ 34,921.67</b>	<b>21.85</b>
	\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	
<b>Rentabilidad sobre:</b>										
Ventas Netas	\$ 0.13		\$ 0.15		\$ 0.17		\$ 0.20		\$ 0.22	
Utilidad Neta/Activos (ROA)	\$ 0.17		\$ 0.17		\$ 0.17		\$ 0.17		\$ 0.16	
Utilidad Neta/Patrimonio (ROE)	\$ 0.18		\$ 0.19		\$ 0.19		\$ 0.18		\$ 0.17	
Porcentaje de reparto de utilidades	\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	
Utilidades repartidas	\$ -		\$ -		\$ -		\$ -		\$ -	
Reserva legal	\$ 1,651.62		\$ 2,078.64		\$ 2,527.03		\$ 2,997.83		\$ 3,492.17	

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autores



## 5.9. Balance General

Cuadro#23 Balance General

PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL						
BALANCE GENERAL HISTORICO Y PROYECTADO						
USD						
	Saldos iniciales	1	2	3	4	5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
Caja y bancos	\$ -	\$ 28,585.82	\$ 65,627.84	\$ 107,234.80	\$ 151,634.96	\$ 203,067.97
Cuentas y documentos por cobrar mercado local		\$ 10,958.33	\$ 11,506.25	\$ 12,081.56	\$ 12,685.64	\$ 13,319.92
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 39,544.15</b>	<b>\$ 77,134.09</b>	<b>\$ 119,316.37</b>	<b>\$ 164,320.60</b>	<b>\$ 216,387.89</b>
<b>ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS</b>						
muebles y enseres	\$ 3,776.00	\$ 3,776.00	\$ 3,776.00	\$ 3,776.00	\$ 3,776.00	\$ 3,776.00
equipos de oficina	\$ 4,847.00	\$ 4,847.00	\$ 4,847.00	\$ 4,847.00	\$ 4,847.00	\$ 4,847.00
<b>ACTIVOS FIJOS ADMINISTRACION Y VENTAS</b>						
Computadores	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
mobiliario	\$ 4,960.00	\$ 4,960.00	\$ 4,960.00	\$ 4,960.00	\$ 4,960.00	\$ 4,960.00
vehiculos	\$ 53,970.00	\$ 53,970.00	\$ 53,970.00	\$ 53,970.00	\$ 53,970.00	\$ 53,970.00
Subtotal activos fijos	\$ 69,553.00	\$ 69,553.00	\$ 69,553.00	\$ 69,553.00	\$ 69,553.00	\$ 69,553.00
(-) depreciaciones		\$ 13,799.67	\$ 27,599.33	\$ 41,399.00	\$ 53,198.67	\$ 66,998.33
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS</b>	<b>\$ 69,553.00</b>	<b>\$ 55,753.33</b>	<b>\$ 41,953.67</b>	<b>\$ 28,154.00</b>	<b>\$ 16,354.33</b>	<b>\$ 2,554.67</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>	\$ 4,166.23	\$ 4,166.23	\$ 4,166.23	\$ 4,166.23	\$ 4,166.23	\$ 4,166.23
Amortización acumulada		\$ 833.25	\$ 1,666.49	\$ 2,499.74	\$ 3,332.99	\$ 4,166.23
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO NETO</b>	<b>\$ 4,166.23</b>	<b>\$ 3,332.99</b>	<b>\$ 2,499.74</b>	<b>\$ 1,666.49</b>	<b>\$ 833.25</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ 73,719.23</b>	<b>\$ 98,630.48</b>	<b>\$ 121,587.50</b>	<b>\$ 149,136.86</b>	<b>\$ 181,508.18</b>	<b>\$ 218,942.56</b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Gastos acumulados por pagar	\$ -	\$ 8,395.09	\$ 10,565.66	\$ 12,844.76	\$ 15,237.82	\$ 17,750.53
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 8,395.09</b>	<b>\$ 10,565.66</b>	<b>\$ 12,844.76</b>	<b>\$ 15,237.82</b>	<b>\$ 17,750.53</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 8,395.09</b>	<b>\$ 10,565.66</b>	<b>\$ 12,844.76</b>	<b>\$ 15,237.82</b>	<b>\$ 17,750.53</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital social pagado	\$ 73,719.23	\$ 73,719.23	\$ 73,719.23	\$ 73,719.23	\$ 73,719.23	\$ 73,719.23
Reserva legal	\$ -	\$ -	\$ 1,651.62	\$ 3,730.26	\$ 6,257.29	\$ 9,255.11
Utilidad (pérdida) retenida	\$ -	\$ -	\$ 14,864.54	\$ 33,572.34	\$ 56,315.58	\$ 83,296.01
Utilidad (pérdida) neta	\$ -	\$ 16,516.15	\$ 20,786.45	\$ 25,270.26	\$ 29,978.26	\$ 34,921.67
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 73,719.23</b>	<b>\$ 90,235.39</b>	<b>\$ 111,021.84</b>	<b>\$ 136,292.10</b>	<b>\$ 166,270.36</b>	<b>\$ 201,192.03</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 73,719.23</b>	<b>\$ 98,630.48</b>	<b>\$ 121,587.50</b>	<b>\$ 149,136.86</b>	<b>\$ 181,508.18</b>	<b>\$ 218,942.56</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autores

## 5.10. Tasas de Retorno

Cuadro#24 Retorno del Proyecto

PROYECTO DE RESPONSABILIDAD CIVIL PROFESIONAL	
<b>Retorno</b>	
Tasa interna de retorno financiera (TIRF)	41.69%
Tasa interna de retorno del inversionista (TIRI)	41.69%
Valor actual neto (VAN)	\$ 69,799.66

**Fuente: Balance General**

**Elaboración: Autores.**

De acuerdo con la guía para elaboración de proyectos de Jaime Torres la TIR es La tasa interna de retorno se puede definir como la máxima tasa de interés que puede pagarse por el capital empleado en la inversión, sin que el proyecto genere pérdidas, es decir que obtener una tasa del 41.69% es favorable para la empresa.

## 6. CONCLUSIONES

Finalizado estudio del proyecto sobre el Seguro de Responsabilidad Civil Profesional han salido a flote varios aspectos que indican los beneficios de adquirir un tipo de seguro como este y al mismo tiempo la necesidad de la demanda por protegerse ante cualquier tipo de adversidad, para lo cual se han establecido las siguientes conclusiones tomando como referencia cada uno de los objetivos específicos:

- El estudio de mercado refleja las distintas empresas aseguradoras más potenciales del mercado local, de las cuales solo una de ellas ofrece el mismo producto que este proyecto presenta, es decir, el Seguro de Responsabilidad Civil Profesional. Dentro de este estudio se pudo determinar que existe una demanda potencial de 16,099 profesionales de nivel alto y medio, lo que genera que se tenga una generación de primas esperadas de 25, 758,400.00 y una de manda de 13, 788,075.00 primas, lo que determina una brecha entre la oferta y la demanda de \$11, 970,324.31.
- La determinación de la brecha ayudo al planteamiento de las estrategias de mercado basadas en las cuatro “P”, es decir precio, promoción, plaza y producto. Previo a esto se establecieron factores claves dentro de la matriz externa que presenta las oportunidades y amenazas, la matriz interna que presenta las fortalezas y debilidades, lo que determinó que el producto entra en un estado competitivo al mercado, por lo que se analizaron las estrategias dentro de la matriz FODA y clasificadas dentro de la matriz estratégica, las mismas que ayudaran a llevar al producto a su punto óptimo.
- Dentro del análisis organizacional se explicó un poco acerca de Seguros Cóndor y su ventaja competitiva dentro del mercado, lo mismo que le da

un valor adicional al producto que se está ofreciendo, ya que cuenta con una cartera fija de clientes. Al mismo tiempo se estableció todo lo necesario para el establecimiento de la nueva área de RCP, por lo que se determinó que la inversión inicial entre personal requerido y materiales es de \$73.719,23.

- El estudio técnico ayudó a determinar de mejor manera cuales serían los productos y los costos de cada uno de ellos, determinando un Seguro de Responsabilidad Civil Profesional para Médicos de nivel alto y medio. De la misma manera se determina un Seguro de Responsabilidad Civil Profesional para Arquitectos e Ingenieros de nivel alto y medio. Esto a su vez ayudo a definir con más exactitud cuántas serían las ventas durante los primeros 5 años y la rentabilidad que tendría en el mercado.
- Finalmente, el estudio financiero determino que las ventas netas se incrementaran durante los primeros 5 años de \$131.500,00 a \$159.839,07. Presentando un escenario bastante optimista para el nuevo producto dentro del mercado, lo que finalmente nos dará una VAN de \$69,799.69, mostrando la rentabilidad del producto en el mercado.

## **7. RECOMENDACIONES**

Luego del análisis de la creación de un nuevo tipo de Seguro de Responsabilidad Civil Profesional dentro de la Compañía Cóndor para el mercado local, se han definido algunas recomendaciones que tanto la universidad, los profesionales y Seguros Cóndor deben tener en cuenta para el correcto desarrollo de este proyecto durante y después de los años aquí considerados y proyectos, por lo cual se plantea lo siguiente:

- Es recomendable que la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, considere la ejecución de más proyectos de este tipo, para desarrollar las habilidades de los estudiantes y a su vez promover sus iniciativas para su desarrollo dentro del mercado ecuatoriano.
- Se recomienda también a las profesionales en general tomar las medidas pertinentes para cuidar tanto su carrera profesional como integridad física de ellos y sus clientes, por lo tanto deben acudir a las medidas necesarias para estar preparados ante cualquier eventualidad profesional.
- Para cumplir con la meta de ventas proyectada, es necesario que Seguros Cóndor genere las estrategias de marketing planteadas para poder conseguir más clientes y beneficiar no solo al producto nuevo sino también a la compañía en general.

## ANEXOS

### ANEXO 1

No.	EMPRESA
1	ACE SEGUROS S.A.
2	AIG-METROPOLITANA C/A. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
3	ALIANZA CIA. DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
4	A SEGURADORA DEL SUR C.A.
5	BALBOA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
6	BMI DEL ECUADOR COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA S.A.
7	BUPA ECUADOR S.A. COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS
8	COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA COLVIDA S.A.
9	COMPAÑIA DE SEGUROS CONDOR S.A.
10	COMPAÑIA DE SEGUROS ECUATORIANO SUIZA S.A.
11	COMPAÑIA FRANCESA DE SEGUROS PARA COM. EXT. COFACE S.A. SUCURSAL ECUADOR
12	COOP SEGUROS DEL ECUADOR S.A. CIA DE SEGUROS Y REAS.
13	CONFIANZA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
14	CONSTITUCION C.A. COMPAÑIA DE SEGUROS
15	EQUIVIDA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
16	GENERALI ECUADOR COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.
17	HISPANA DE SEGUROS S.A.
18	INTEROCEANICA C.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS
19	LATINA SEGUROS Y REASEGUROS C.A.
20	LATINA VIDA COMPAÑIA DE SEGUROS C.A.
21	LA UNION COMPAÑIA NACIONAL DE SEGUROS S.A.
22	LIBERTY SEGUROS S.A.
23	LONG LIFE SEGUROS LLB EMPRESA DE SEGUROS S.A.
24	MAPFRE ATLAS COMPAÑIA DE SEGUROS S.A.
25	PAN AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY
26	QBE SEGUROS COLONIAL S.A.
27	ROCAFUERTE SEGUROS S.A.
28	SEGUROS COLON S.A.
29	SEGUROS DEL PICHINCHA S.A. CIA. DE SEGUROS Y REASEG.
30	SEGUROS EQUINOCCIAL S.A.
31	SEGUROS ORIENTE S.A.
32	SEGUROS SUCRE S.A.
33	SEGUROS UNIDOS S.A.
34	SWEDEN COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
35	COMPAÑIA REA SEGURADORA DEL ECUADOR S.A.
36	TOP SEG COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.
37	UNIVERSAL COMPAÑIA DE REASEGUROS S.A.
38	VAZ SEGUROS S.A. COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autores

## ANEXO 2

### SISTEMA DE SEGUROS PRIVADOS

SERIE DE LA PRIMA NETA EMITIDA (PAGADA, RECIBIDA) POR COMPAÑÍA Y RAMC  
(en dólares)

RAMO - RIESGO		Responsabilidad civil			INICIO
Suma de VALOR	FECHA	Dec-12	Dec-13	Mar-14	
COMPañÍA					
ACE		2,784,075	2,971,563	857,231	
AIG METROPOLITANA		4,563,570	4,597,891	1,315,900	
ALIANZA		528,470	874,319	410,868	
ASEGURADO DEL SUR		931,954	1,292,623	678,385	
BALBOA		38,621	43,393	18,814	
BMI		0	0	0	
BOLIVAR		288,495	238,144	52,649	
BUPA		0	0	0	
CAUCIONES S.A.		0	0	0	
CENSEG		705,454	0	0	
CERVANTES		265,375	0	0	
COFACE S.A.		0	0	0	
COLON		0	0	0	
COLONIAL		4,234,180	2,933,079	356,812	
COLVIDA		0	0	0	
CONDOR		393,141	369,044	137,045	
CONFIANZA		0	0	0	
CONSTITUCION		1,281,701	671,237	171,355	
COOPSEGUROS		106,357	187,687	4,525	
ECUATORIANO SUIZA		941,899	1,158,496	458,090	
EQUINOCCIAL		9,368,393	11,832,283	8,282,603	
EQUIVIDA		0	0	0	
GENERALI		229,829	194,512	80,730	
HISPANA		417,899	523,092	80,503	
INTEROCEANICA		422,607	2,312,365	137,144	
LA UNION		103,810	455,642	21,596	
LATINA SEGUROS		164,289	606,759	113,325	
LATINA VIDA		0	0	0	
LIBERTY SEGUROS S.A.			795,150	221,235	
LONG LIFE SEGUROS		0	0	0	
MAPFRE ATLAS		4,029,117	4,184,171	410,266	
ORIENTE		1,287,952	1,657,145	362,424	
PAN AMERICAN LIFE		0	0	0	
PANAMERICANA DEL ECUADOR		920,079	0	0	
PICHINCHA		21,146	18,827	4,369	
PORVENIR		193,159	0	0	
PRIMMA		0	0	0	
PRODUSEGUROS		0	0	0	
REASEGURADORA DEL ECUADOR		697,616	584,295	143,354	
RIO GUAYAS		0	0	0	
ROCAFUERTE		2,150,767	930,463	94,499	
SUCRE		11,426,869	32,023,025	228,200	
SWEADEN		227,978	375,951	166,026	
TOPSEG		0	0	0	
UNIDOS		2,031,482	5,585,821	5,942,878	
UNIVERSAL		43,566	54,041	74,695	
VAZ SEGUROS		249,760	356,178	113,360	
Total general		51,049,610	77,827,198	20,938,880	

Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros

Elaboración: Autores

## ANEXO 3

### Balance general Seguros Cóndor 2014

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
BALANCE GENERAL  
31-may-14



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>	<b>34,975,055.67</b>
11	INVERSIONES	23,542,705.95
1101	FINANCIERAS	19,702,956.07
110101	TITULOS DE DEUDA EMITIDOS Y GARANTIZADOS POR EL ESTADO	1,504,421.01
110102	TITULOS EMITIDOS POR EL SISTEMA FINANCIERO	3,621,347.60
110103	TITULOS EMITIDOS POR COMPAÑIAS ANONIMAS	1,661,669.32
110104	ACCIONES	415,728.43
110105	CUOTAS DE FONDOS DE INVERSION Y OTROS FONDOS	-
110106	INVERSIONES EN EL EXTRANJERO	12,521,789.71
110107	PRESTAMOS SOBRE POLIZAS DE VIDA	-
110199	PROVISION FLUCTUACION DE VALORES (CREDITO)	(22,000.00)
1102	CAJA Y BANCOS	650,589.83
1103	ACTIVOS FIJOS	3,189,160.05
12	DEUDORES POR PRIMAS	6,496,103.45
1201	PRIMAS POR COBRAR	6,088,521.93
120199	PROVISION (CREDITO)	(232,408.10)
1202	PRIMAS DOCUMENTADAS	407,581.52
120299	PROVISIONES (CREDITO)	(48,035.85)
<b>13</b>	<b>DEUDORES POR REASEGUROS Y COASEGUROS</b>	<b>3,441,919.87</b>
1301	PRIMAS POR COBRAR REASEGUROS ACEPTADOS	-
1302	DEUDORES POR SINIESTROS DE REASEGUROS CEDIDOS	539,309.83
1303	PRIMAS POR COBRAR COASEGUROS ACEPTADOS	124,157.93
1304	DEUDORES POR SINIESTROS DE COASEGUROS CEDIDOS	4,956.64
1305	RECUPERACIONES DE SINIESTROS AVISADOS POR REASEGUROS CEDIDOS	2,895,425.00
1399	PROVISIONES (CREDITO)	(121,829.53)
<b>14</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>1,494,326.40</b>
1401	DEUDAS DEL FISCO	152,804.42
1402	DEUDORES VARIOS	410,332.42
140201	DEUDAS DE INTERMEDIARIOS DE SEGUROS	51,878.23
140202	DEUDORES RELACIONADOS	-
140203	DEUDAS DEL PERSONAL	41,415.18
140204	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	207,751.39
140205	INTERESES POR COBAR	277,699.77
140206	ANTICIPOS FONSAT	-
140299	PROVISION (CREDITO)	(168,412.15)
1403	DIFERIDOS	931,189.56
<b>2</b>	<b>PASIVOS</b>	<b>15,128,025.70</b>
21	RESERVAS TECNICAS	7,322,644.20
2101	RESERVAS DE RIESGO EN CURSO EN CURSO	1,530,022.23
210101	PRIMAS NO DEVENGADAS	1,530,022.23
210102	RIESGOS NO EXPIRADOS	-
210103	ESPECIALES DE REASEGUROS	-
2102	RESERVAS DE SEGUROS DE VIDA	-
210201	RESERVA MATEMATICAS VIDA INDIVIDUAL	-
210202	RESERVA DE VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	-
210203	OTRAS RESERVAS DE SEGUROS DE VIDA AHORRO	-
2103	RESERVAS PARA OBLIGACIONES DE SINIESTROS PENDIENTES	5,625,077.78
210301	SINIESTROS LIQUIDADOS POR PAGAR VIDA Y GENERALES	-
210302	SINIESTROS POR LIQUIDAR VIDA Y GENERALES	4,535,903.10
210303	RESERVA Y SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	1,089,174.68
210304	SEGUROS VENCIDOS DE VIDA	-
210305	DIVIDENDOS ACUMULADOS POLIZAS DE VIDA	-
2104	RESERVAS DESVIACION DE SINIESTRALIDAD Y CATASTROFICOS	41,721.20
210401	RESERVAS CATASTROFICAS	7,579.43
210402	DESVIACION DE SINIESTRALIDAD	34,141.77
2105	RESERVAS DE ESTABILIZACION	125,822.99
210501	PARA RAMOS NUEVOS	-
210502	PARA RAMOS EXISTENTES	125,822.99
2106	OTRAS RESERVAS	-
22	REASEGUROS Y COASEGUROS CEDIDOS	3,152,761.53
2201	PRIMAS POR PAGAR REASEGUROS CEDIDOS	2,954,475.53
2202	ACREEDORES POR SINIESTROS REASEGUROS ACEPTADOS	-



COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.

BALANCE GENERAL

31-may-14



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
2203	PRIMAS POR PAGAR COASEGUROS CEDIDOS	197,765.13
2204	ACREEDORES POR SINIESTROS COASEGUROS ACEPTADOS	520.87
23	OTRAS PRIMAS POR PAGAR	147,562.28
2301	PRIMAS POR PAGAR ASEGURADOS	147,562.28
2302	OTRAS PRIMAS	-
24	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO	-
2401	CORTO PLAZO	-
2402	LARGO PLAZO	-
25	OTROS PASIVOS	4,505,057.69
2501	IMPUESTOS, RETENCIONES Y CONTRIBUCIONES POR PAGAR	510,017.79
2502	CUENTAS POR PAGAR AL PERSONAL	273,363.79
2504	INTERESES POR PAGAR OBLIGACIONES EN CIRCULACION	-
250401	PAPELES COMERCIALES EN CIRCULACION A CORTO PLAZO	-
250402	OBLIGACIONES EN CIRCULACION A LARGO PLAZO	-
250	OTROS PASIVOS POR PAGAR	3,721,676.11
259005	PROVEEDORES	10,372.49
259006	PRIMAS ANTICIPADAS	138,507.15
259008	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1,728,686.52
26	VALORES EN CIRCULACION	-
2601	PAPELES COMERCIALES EN CIRCULACION A CORTO PLAZO	-
2602	OBLIGACIONES EN CIRCULACION A LARGO PLAZO	-
3	PATRIMONIO	19,446,163.73
31	CAPITAL	3,556,000.00
3101	CAPITAL PAGADO	3,556,000.00
3102	CAPITAL OPERATIVO (SUCURSALES Y COMPAÑIAS EXTRANJERAS)	-
32	RESERVAS	15,556,482.96
3201	LEGALES	1,586,867.11
3202	ESPECIALES	8,531,195.33
3203	REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	-
3204	DIVIDENDOS ACCION	-
3205	OTRAS	-
3206	RESERVAS DE CAPITAL	5,438,420.52
34	RESULTADOS	333,680.77
3401	ACUMULADOS	333,680.77
340101	UTILIDADES	333,680.77
340102	(PERDIDAS)	-
3402	DEL EJERCICIO	-
340201	UTILIDADES	-
340202	(PERDIDAS)	-
4	E G R E S O S	17,731,569.50
5	I N G R E S O S	18,132,435.74
(5-4)	INGRESOS - EGRESOS (Periodo intermedios)	400,866.24
6	CONTINGENTES	-
63	ACREEDORAS POR CONTRA	183,500.44
64	ACREEDORAS	183,500.44
7	CUENTAS DE ORDEN	-
71	DEUDORAS	139,880,123.62
7101	VALORES EN CUSTODIA	19,484,949.06
7102	VALORES EN GARANTIA	119,566,912.48
7190	OTRAS	828,262.08

## ANEXO 4

### Balance general Seguros Cónдор 2013

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
BALANCE GENERAL  
31-dic-13



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
1	ACTIVO	33,974,054.70
11	INVERSIONES	23,081,666.14
1101	FINANCIERAS	19,746,796.34
110101	TITULOS DE DEUDA EMITIDOS Y GARANTIZADOS POR EL ESTADO	1,754,557.33
110102	TITULOS EMITIDOS POR EL SISTEMA FINANCIERO	3,753,636.31
110103	TITULOS EMITIDOS POR COMPAÑIAS ANONIMAS	1,428,284.77
110104	ACCIONES	412,572.85
110105	CUOTAS DE FONDOS DE INVERSION Y OTROS FONDOS	-
110106	INVERSIONES EN EL EXTRANJERO	12,419,945.08
110107	PRESTAMOS SOBRE POLIZAS DE VIDA	-
110199	PROVISION FLUCTUACION DE VALORES (CREDITO)	(22,000.00)
1102	CAJA Y BANCOS	133,790.56
1103	ACTIVOS FIJOS	3,201,139.24
12	DEUDORES POR PRIMAS	3,722,491.33
1201	PRIMAS POR COBRAR	2,884,723.18
120199	PROVISION (CREDITO)	(180,312.51)
1202	PRIMAS DOCUMENTADAS	837,768.15
120299	PROVISIONES (CREDITO)	(64,986.50)
13	DEUDORES POR REASEGUROS Y COASEGUROS	3,196,556.18
1301	PRIMAS POR COBRAR REASEGUROS ACEPTADOS	-
1302	DEUDORES POR SINISTROS DE REASEGUROS CEDIDOS	829,971.46
1303	PRIMAS POR COBRAR COASEGUROS ACEPTADOS	172,388.01
1304	DEUDORES POR SINISTROS DE COASEGUROS CEDIDOS	4,979.14
1305	RECUPERACIONES DE SINISTROS AVISADOS POR REASEGUROS CEDIDOS	2,305,536.41
1399	PROVISIONES (CREDITO)	(116,318.84)
14	OTROS ACTIVOS	3,973,341.05
1401	DEUDAS DEL FISCO	119,786.61
1402	DEUDORES VARIOS	2,851,957.40
140202	DEUDORES RELACIONADOS	-
140204	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2,765,094.67
140299	PROVISION (CREDITO)	(168,412.15)
1403	DIFERIDOS	1,001,597.04
2	PASIVOS	14,527,890.97
21	RESERVAS TECNICAS	7,212,353.00
2101	RESERVAS DE RIESGO EN CURSO EN CURSO	1,841,409.81
210101	PRIMAS NO DEVENGADAS	1,841,409.81
210102	RIESGOS NO EXPIRADOS	-
210103	ESPECIALES DE REASEGUROS	-
2102	RESERVAS DE SEGUROS DE VIDA	-
210201	RESERVA MATEMATICAS VIDA INDIVIDUAL	-
210202	RESERVA DE VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	-
210203	OTRAS RESERVAS DE SEGUROS DE VIDA AHORRO	-
2103	RESERVAS PARA OBLIGACIONES DE SINISTROS PENDIENTES	4,886,034.30
210301	SINIESTROS LIQUIDADOS POR PAGAR VIDA Y GENERALES	-
210302	SINIESTROS POR LIQUIDAR VIDA Y GENERALES	3,794,417.78
210303	RESERVA Y SINISTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	1,091,616.52
210304	SEGUROS VENCIDOS DE VIDA	-
210305	DIVIDENDOS ACUMULADOS POLIZAS DE VIDA	-
2104	RESERVAS DESVIACION DE SINISTRALIDAD Y CATASTROFICOS	35,642.23
210401	RESERVAS CATASTROFICAS	7,579.43
210402	DESVIACION DE SINISTRALIDAD	28,062.80
2105	RESERVAS DE ESTABILIZACION	449,266.66
210501	PARA RAMOS NUEVOS	-
210502	PARA RAMOS EXISTENTES	449,266.66
2106	OTRAS RESERVAS	-
22	REASEGUROS Y COASEGUROS CEDIDOS	2,736,099.37
2201	PRIMAS POR PAGAR REASEGUROS CEDIDOS	2,584,716.52
2202	ACREEDORES POR SINISTROS REASEGUROS ACEPTADOS	-
2203	PRIMAS POR PAGAR COASEGUROS CEDIDOS	150,861.98
2204	ACREEDORES POR SINISTROS COASEGUROS ACEPTADOS	520.87
23	OTRAS PRIMAS POR PAGAR	153,565.25
2301	PRIMAS POR PAGAR ASEGURADOS	153,565.25

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.

BALANCE GENERAL

31-dic-13



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
2302	OTRAS PRIMAS	-
24	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO	-
2401	CORTO PLAZO	-
2402	LARGO PLAZO	-
25	OTROS PASIVOS	4,425,873.35
2501	IMPUESTOS, RETENCIONES Y CONTRIBUCIONES POR PAGAR	323,827.55
2502	CUENTAS POR PAGAR AL PERSONAL	324,987.21
2504	INTERESES POR PAGAR OBLIGACIONES EN CIRCULACION	-
250401	PAPELES COMERCIALES EN CIRCULACION A CORTO PLAZO	-
250402	OBLIGACIONES EN CIRCULACION A LARGO PLAZO	-
2590	OTROS PASIVOS POR PAGAR	3,777,058.59
259005	PROVEEDORES	2,554.01
259006	PRIMAS ANTICIPADAS	130,098.19
259008	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1,808,963.25
26	VALORES EN CIRCULACION	-
2601	PAPELES COMERCIALES EN CIRCULACION A CORTO PLAZO	-
2602	OBLIGACIONES EN CIRCULACION A LARGO PLAZO	-
3	PATRIMONIO	19,446,163.73
31	CAPITAL	3,556,000.00
3101	CAPITAL PAGADO	3,556,000.00
3102	CAPITAL OPERATIVO (SUCURSALES Y COMPAÑIAS EXTRANJERAS)	-
32	RESERVAS	15,556,482.96
3201	LEGALES	1,586,867.11
3202	ESPECIALES	8,531,195.33
3203	REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	-
3204	DIVIDENDOS ACCION	-
3205	OTRAS	-
3206	RESERVAS DE CAPITAL	5,438,420.52
34	RESULTADOS	333,680.77
3401	ACUMULADOS	-
340101	UTILIDADES	-
340102	(PERDIDAS)	-
3402	DEL EJERCICIO	333,680.77
340201	UTILIDADES	333,680.77
340202	(PERDIDAS)	-
4	E G R E S O S	48,191,337.65
5	I N G R E S O S	48,191,337.65
(5-4)	INGRESOS - EGRESOS (Periodo intermedios )	-
6	CONTINGENTES	-
63	ACREEDORAS POR CONTRA	191,339.52
64	ACREEDORAS	191,339.52
7	CUENTAS DE ORDEN	-
71	DEUDORAS	122,663,030.22
7101	VALORES EN CUSTODIA	18,900,691.25
7102	VALORES EN GARANTIA	102,938,276.89
7190	OTRAS	824,062.08

## ANEXO 5

### Balance general Seguros Cóndor 2012

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
BALANCE GENERAL  
31-dic-12



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
1	ACTIVO	21.881.158,68
11	INVERSIONES	23.031.288,68
1101	FINANCIERAS	10.360.416,36
110101	TITULOS DE DEUDA EMITIDOS Y GARANTIZADOS POR EL ESTADO	1.782.812,46
110102	TITULOS EMITIDOS POR EL SISTEMA FINANCIERO	4.336.302,36
110103	TITULOS EMITIDOS POR COMPAÑIAS ANONIMAS	969.033,03
110104	ACCIONES	272.974,45
110105	CUOTAS DE FONDOS DE INVERSION Y OTROS FONDOS	-
110106	INVERSIONES EN EL EXTRANJERO	11.999.394,06
110107	PRESTAMOS SOBRE POLIZAS DE VIDA	-
110199	PROVISION FLUCTUACION DE VALORES (CREDITO)	-
1102	CAJA Y BANCOS	463.818,04
1103	ACTIVOS FIJOS	3.207.054,28
12	DEUDORES POR PRIMAS	3.569.534,52
1201	PRIMAS POR COBRAR	3.067.585,42
120199	PROVISION (CREDITO)	(233.594,66)
1202	PRIMAS DOCUMENTADAS	501.949,10
120299	PROVISIONES (CREDITO)	(47.706,43)
13	DEUDORES POR REASEGUROS Y COASEGUROS	5.221.293,76
1301	PRIMAS POR COBRAR REASEGUROS ACEPTADOS	-
1302	DEUDORES POR SINISTROS DE REASEGUROS CEDIDOS	603.361,08
1303	PRIMAS POR COBRAR COASEGUROS ACEPTADOS	362.600,55
1304	DEUDORES POR SINISTROS DE COASEGUROS CEDIDOS	3.932,38
1305	RECUPERACIONES DE SINISTROS AVISADOS POR REASEGUROS CEDIDOS	4.425.098,12
1399	PROVISIONES (CREDITO)	(173.698,37)
14	OTROS ACTIVOS	2.059.081,72
1401	DEUDAS DEL FISCO	143.815,39
1402	DEUDORES VARIOS	1.582.220,80
140202	DEUDORES RELACIONADOS	444,28
140204	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1.466.770,40
140299	PROVISION (CREDITO)	(165.359,20)
1403	DIFERIDOS	333.045,53
2	PASIVOS	14.805.791,36
21	RESERVAS TECNICAS	8.477.916,10
2101	RESERVAS DE RIESGO EN CURSO EN CURSO	1.738.405,87
210101	PRIMAS NO DEVENGADAS	1.738.405,87
210102	RIESGOS NO EXPIRADOS	-
210103	ESPECIALES DE REASEGUROS	-
2102	RESERVAS DE SEGUROS DE VIDA	-
210201	RESERVA MATEMATICAS VIDA INDIVIDUAL	-
210202	RESERVA DE VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	-
210203	OTRAS RESERVAS DE SEGUROS DE VIDA AHORRO	-
2103	RESERVAS PARA OBLIGACIONES DE SINISTROS PENDIENTES	6.573.378,29
210301	SINISTROS LIQUIDADOS POR PAGAR VIDA Y GENERALES	-
210302	SINISTROS POR LIQUIDAR VIDA Y GENERALES	6.551.198,42
210303	RESERVA Y SINISTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	22.179,87
210304	SEGUROS VENCIDOS DE VIDA	-
210305	DIVIDENDOS ACUMULADOS POLIZAS DE VIDA	-
2104	RESERVAS DESVIACION DE SINISTRALIDAD Y CATASTROFICOS	143.159,25
210401	RESERVAS CATASTROFICAS	87.652,09
210402	DESVIACION DE SINISTRALIDAD	60.507,16
2105	RESERVAS DE ESTABILIZACION	22.972,59
210501	PARA RAMOS NUEVOS	-
210502	PARA RAMOS EXISTENTES	22.972,59
2106	OTRAS RESERVAS	-
22	REASEGUROS Y COASEGUROS CEDIDOS	1.534.936,73
2201	PRIMAS POR PAGAR REASEGUROS CEDIDOS	1.435.528,79
2202	ACREEDORES POR SINISTROS REASEGUROS ACEPTADOS	-
2203	PRIMAS POR PAGAR COASEGUROS CEDIDOS	95.457,93
2204	ACREEDORES POR SINISTROS COASEGUROS ACEPTADOS	3.750,01
23	OTRAS PRIMAS POR PAGAR	76.159,21
2301	PRIMAS POR PAGAR ASEGURADOS	76.159,21
2302	OTRAS PRIMAS	-
24	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO	-
2401	CORTO PLAZO	-
2402	LARGO PLAZO	-
25	OTROS PASIVOS	4.716.779,32
2501	IMPUESTOS, RETENCIONES Y CONTRIBUCIONES POR PAGAR	208.848,02
2502	CUENTAS POR PAGAR AL PERSONAL	297.738,55
2504	INTERESES POR PAGAR OBLIGACIONES EN CIRCULACION	-

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.

BALANCE GENERAL

31-dic-12



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
250401	PAPELES COMERCIALES EN CIRCULACION A CORTO PLAZO	-
250402	OBLIGACIONES EN CIRCULACION A LARGO PLAZO	-
2500	OTROS PASIVOS POR PAGAR	4.310.192,25
250005	PROVEEDORES	19.485,85
250006	PRIMAS ANTICIPADAS	550.960,84
250008	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1.895.901,25
26	VALORES EN CIRCULACION	-
2601	PAPELES COMERCIALES EN CIRCULACION A CORTO PLAZO	-
2602	OBLIGACIONES EN CIRCULACION A LARGO PLAZO	-
3	PATRIMONIO	19.075.402,12
31	CAPITAL	1.556.000,00
3101	CAPITAL PAGADO	1.556.000,00
3102	CAPITAL OPERATIVO (SUCURSALES Y COMPAÑIAS EXTRANJERAS)	-
32	RESERVAS	15.348.854,68
3201	LEGALES	1.549.791,47
3202	ESPECIALES	8.920.242,89
3203	REVALORIZACION DEL PATRIMONIO	-
3204	DIVIDENDOS ACCION	-
3205	OTRAS	-
3206	RESERVAS DE CAPITAL	5.408.430,52
34	RESULTADOS	170.552,64
3401	ACUMULADOS	-
340101	UTILIDADES	-
340102	(PERDIDAS)	-
3402	DEL EJERCICIO	170.552,64
340201	UTILIDADES	170.552,64
340202	(PERDIDAS)	-
4	EGRESOS	55.328.252,90
5	INGRESOS	55.328.252,90
(5-4)	INGRESOS - EGRESOS (Periodo intermedio)	-
6	CONTINGENTES	-
63	ACREEDORAS POR CONTRA	206.884,41
64	ACREEDORAS	(206.884,41)
7	CUENTAS DE ORDEN	-
71	DEUDORAS	89.527.248,07
7101	VALORES EN CUSTODIA	15.772.412,88
7102	VALORES EN GARANTIA	73.829.673,61
7190	OTRAS	81.162,88

## ANEXO 6

### Estados de Pérdidas y Ganancias Seguros Cóndor 2014

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
ESTADO TECNICO FINANCIERO  
31-may-14



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
	INGRESO DEVENGADO	2,391,544.43
	PRIMA RETENIDA NETA DEVENGADA	2,197,449.18
	PRIMA NETA RETENIDA	1,796,061.60
	PRIMAS NETA EMITIDA	5,518,659.78
51	PRIMA EMITIDA	6,432,034.96
5101	DE SEGUROS DIRECTOS	6,371,068.54
510101	Vida Individual	0.00
510102	Vida Grupo	0.00
510103	Seguros Generales	6,371,068.54
5102	DE REASEGUROS ACEPTADOS	0.00
510201	En el país	0.00
510202	Del exterior	0.00
5103	DE COASEGUROS ACEPTADOS	60,966.42
52	LIQUIDACIONES Y RESCATES	795,853.11
54	PRIMAS DE REASEGUROS CEDIDOS Y COASEGUROS CEDIDOS	3,849,129.25
5401	EN EL PAIS	500,681.16
5402	AL EXTERIOR	3,221,908.02
	Primas de Coaseguros Cedidos.	117,251.07
	AJUSTE DE RESERVA RESGOS EN CURSO	-311,387.58
560101	PRIMA NO DEVENGADA	501,147.43
560102	RESGOS NO EXPIRADOS	0.00
560103	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0.00
570101	PRIMA NO DEVENGADA	812,535.01
570102	RESGOS NO EXPIRADOS	0.00
570103	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0.00
	AJUSTE DE RESERVA DE VIDA	0.00
560201	RESERVA MATEMATICA-Vida Individual	0.00
560202	VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	0.00
570201	RESERVA MATEMATICA-Vida Individual	0.00
570202	VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	0.00
	AJUSTE DE RESERVA CATASTRÓFICA	0.00
560401	RESERVAS CATASTRÓFICAS	0.00
570401	RESERVAS CATASTRÓFICAS	0.00
	AJUSTE DE RESERVA DESVIACION DE SINISTRALIDAD	6,078.97
560402	DESVIACION DE SINISTRALIDAD	15,280.48
570402	DESVIACION DE SINISTRALIDAD	9,201.51
	AJUSTE RESERVA DE ESTABILIZACIÓN RAMO NUEVO	0.00
560501	RAMOS NUEVOS	0.00
570501	RAMOS NUEVOS	0.00
	AJUSTE RESERVA DE ESTABILIZACIÓN RAMO EXISTENTE	-323,443.67
560502	RAMO EXISTENTE	94,238.52
570502	RAMO EXISTENTE	417,672.19
	AJUSTE OTRAS RESERVAS	0.00
5606	PARA OTRAS RESERVAS	0.00
5706	DE OTRAS RESERVAS	0.00
53	Primas Reaseguro No Proporcional	123,269.45
	COSTO DE SINESTROS	1,112,019.36
54	SINESTROS PAGADOS	2,027,629.90
5401	DE SEGUROS.	1,557,825.83
5402	DE COASEGUROS.	47,766.12
5403	DE REASEGUROS ACEPTADOS	0.00
5404	GASTOS LIQUIDACIONES DE SINESTROS	69,414.83
5405	PARTICIPACION DE REASEGURADORES EN SALVAMENTOS	352,623.12
53	Recuperaciones de Sinestros	1,186,636.85
5301 -5302	RECUPERACIONES DE REASEGUROS Y COASEGUROS CEDIDOS	704,152.59
5303 -5304 -5305	SALVAMENTOS DE SEGUROS DIRECTOS, COASEGUROS Y REASEGUROS ACEPTADOS	482,484.26
	AJUSTE NETO DE RESERVA DE SINESTROS	271,026.31
560301	SINESTROS POR LIQUIDAR	7,912,383.30
570301	SINESTROS POR LIQUIDAR	7,767,388.64

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
ESTADO TECNICO FINANCIERO  
31-may-14



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
48000	RESERVA DE SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	191,935.14
57000	RESERVA DE SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	65,903.49
48000	DIVIDENDOS ACUMULADOS PÓLIZAS DE VIDA	0.00
57000	DIVIDENDOS ACUMULADOS PÓLIZAS DE VIDA	0.00
	RESULTADO DE INTERMEDIACIÓN	357,356.82
42 (+) 40000	Comisiones Pagadas	599,012.50
52 (+) 5204	Comisiones Recibidas	956,369.41
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	1,546,881.89
H1-H10113	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1,059,680.91
	RESULTADO TECNICO	487,200.98
	RESULTADO DE INVERSIONES	333,629.48
5401	DE RENTA FIJA	48,096.50
5402	EN EL SISTEMA FINANCIERO	109,360.56
5403	EN COMPAÑÍAS ANÓNIMAS	0.00
5404	EN EL EXTRANJERO	168,429.32
5502	DIVIDENDOS DE ACCIONES	7,695.78
5503	POR VENTA DE ACTIVOS FUOS	0.00
47000	POR VENTA DE ACTIVOS FUOS	42.24
5601	POR VENTA, SORTEO Y VENCIMIENTO DE VALORES MOBILIARIOS	87.78
	OTROS INGRESOS Y EGRESOS	90,495.08
	Ingresos	136,351.83
5304	Comisiones por otros conceptos	0.00
5405	Préstamos sobre pólizas	0.00
5501	Intereses sobre obligaciones	23,790.64
5503	Otras rentas	70,896.61
5504	Por deudas o pérdidas recuperadas	41,664.58
	Egresos	45,856.77
42000	Comisiones pagadas - otras	44,405.02
470101	Sobre Reservas Retenidas por Reaseguro	0.00
470102	Sobre Préstamos Recibidos	0.00
470103	Sobre Obligaciones en Circulación	0.00
470104	Sobre los convenios de ahorro de seguro de vida individual	0.00
470201	Por compra venta, sorteo y custodia de valores	1,451.75
	Provisiones y castigos	126,985.38
470301	Provisión fluctuación de valores	0.00
470302	Amortización gastos de establecimiento y reorganización	0.00
470303	Depreciaciones de activos fijos	44,565.15
4705	Para cuentas de dudoso recaudo	82,420.21
	Diferencias de cambio	0.00
5603	Por diferencia de cambio	0.00
470202	Por diferencia de cambio	0.00
	RESULTADO DE EXPLOTACION	784,340.18
	RESULTADO FUERA DE EXPLOTACION	-150,675.70
5605	Ingresos Por otros Conceptos	14,670.13
470204	Egresos Por otros Conceptos	165,345.83
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION	633,664.48
H10113	Participación Trabajadores	0.00
4704	CONTRIBUCIONES E IMPUESTOS	232,798.22
470401	Contribución Superintendencia de Bancos	12,289.75
470402	Impuestos Municipales	20,824.50
470403	Impuesto a la Renta	0.00
470404	Impuesto a la Salida de Divisa	0.00
470406	Otros Impuestos	199,883.97
	RESULTADO DEL EJERCICIO	400,866.24

## ANEXO 7

### Estados de Pérdidas y Ganancias Seguros Cóndor 2013

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
ESTADO TECNICO FINANCIERO  
31-dic-13



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
	INGRESO DEVENGADO	4,202,900.82
	PRIMA RETENIDA NETA DEVENGADA	4,863,040.24
	PRIMA NETA RETENIDA	4,966,844.18
	PRIMAS NETA EMITIDA	11,982,577.19
51	PRIMA EMITIDA	13,258,230.03
5101	DE SEGUROS DIRECTOS	13,004,132.11
510101	Vida Individual	0.00
510102	Vida Grupo	0.00
510103	Seguros Generales	13,004,132.11
5102	DE REASEGUROS ACEPTADOS	0.00
510201	En el país	0.00
510202	Del exterior	0.00
5103	DE COASEGUROS ACEPTADOS	254,097.92
45	LIQUIDACIONES Y RESCATES	1,117,292.57
44	PRIMAS DE REASEGUROS CEDIDOS Y COASEGUROS CEDIDOS	7,174,293.28
4401	EN EL PAIS	1,052,336.03
4402	AL EXTERIOR	5,963,596.98
4403	Primas de Coaseguros Cedidos.	158,360.27
	AJUSTE DE RESERVA RIESGOS EN CURSO	103,003.94
480101	PRIMA NO DEVENGADA	2,681,985.13
480102	RIESGOS NO EXPIRADOS	0.00
480103	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0.00
570101	PRIMA NO DEVENGADA	2,578,981.19
570102	RIESGOS NO EXPIRADOS	0.00
570103	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0.00
	AJUSTE DE RESERVA DE VIDA	0.00
480201	RESERVA MATEMATICA-Vida Individual	0.00
480202	VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	0.00
570201	RESERVA MATEMATICA-Vida Individual	0.00
570202	VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	0.00
	AJUSTE DE RESERVA CATASTRÓFICA	-75,072.66
480401	RESERVAS CATASTRÓFICAS	7,579.43
570401	RESERVAS CATASTRÓFICAS	82,652.09
	AJUSTE DE RESERVA DESVIACIÓN DE SINISTRALIDAD	-32,444.36
480402	DESVIACION DE SINISTRALIDAD	28,062.80
570402	DESVIACION DE SINISTRALIDAD	60,507.16
	AJUSTE RESERVA DE ESTABILIZACIÓN RAMO NUEVO	-22,972.59
480501	RAMOS NUEVOS	0.00
570501	RAMOS NUEVOS	22,972.59
	AJUSTE RESERVA DE ESTABILIZACIÓN RAMO EXISTENTE	449,266.66
480502	RAMO EXISTENTE	449,266.66
570502	RAMO EXISTENTE	0.00
	AJUSTE OTRAS RESERVAS	0.00
4806	PARA OTRAS RESERVAS	0.00
5706	DE OTRAS RESERVAS	0.00
43	Primas Reaseguros No Proporcionales	341,962.37
	COSTO DE SINIESTROS	2,680,832.73
4.8	SINIESTROS PAGADOS	6,124,078.28
4601	DE SEGUROS.	5,799,454.18
4602	DE COASEGUROS.	79,738.78
4603	DE REASEGUROS ACEPTADOS	0.00
4604	GASTOS LIQUIDACIONES DE SINIESTROS	213,462.27
4605	PARTICIPACION DE REASEGURADORES EN SALVAMENTOS	31,423.05
53	Recuperaciones de Sinestros	3,218,511.39
5301 +5302	RECUPERACIONES DE REASEGUROS Y COASEGUROS CEDIDOS	3,000,569.35
5303 +5304+5305	SALVAMENTOS DE SEGUROS DIRECTOS, COASEGUROS Y REASEGUROS ACEPTADOS	127,942.04
	AJUSTE NETO DE RESERVA DE SINIESTROS	-224,734.14
480301	SINIESTROS POR LIQUIDAR	24,045,723.42
570301	SINIESTROS POR LIQUIDAR	24,682,942.35



COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
ESTADO TECNICO FINANCIERO  
**31-dic-13**



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
40000	RESERVA DE SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	1,062,704.59
57000	RESERVA DE SINIESTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	650,219.80
40000	DIVIDENDOS ACUMULADOS PÓLIZAS DE VIDA	0.00
57000	DIVIDENDOS ACUMULADOS PÓLIZAS DE VIDA	0.00
	RESULTADO DE INTERMEDIACIÓN	897,447.68
42 (-) 40060	Comisiones Pagadas	1,051,845.31
52 (+) 5204	Comisiones Recibidas	1,949,092.99
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	2,419,515.77
41-410113	GASTOS DE ADMINISTRACION	1,864,904.21
	RESULTADO TECNICO	554,611.56
	RESULTADO DE INVERSIONES	927,548.57
5401	DE RENTA FLUA	122,843.80
5402	EN EL SISTEMA FINANCIERO	313,184.90
5403	EN COMPAÑÍAS ANÓNIMAS	0.00
5404	EN EL EXTRANJERO	419,211.59
5502	DIVIDENDOS DE ACCIONES.	70,899.76
5602	POR VENTA DE ACTIVOS FUJOS	0.00
47000	POR VENTA DE ACTIVOS FUJOS	0.00
5601	POR VENTA, SORTEO Y VENCIMIENTO DE VALORES MOBILIARIOS	1,408.52
	OTROS INGRESOS Y EGRESOS	606,784.21
	Ingresos	722,352.99
5204	Comisiones por otros conceptos	0.00
5405	Préstamos sobre pólizas	0.00
5501	Intereses sobre obligaciones	55,469.62
5503	Otros rentas	68,982.92
5604	Por deudas o pérdidas recuperadas	507,900.25
	Egresos	115,568.78
420400	Comisiones pagadas - otros	106,749.83
470101	Sobre Reservas Retenidas por Reaseguros	0.00
470102	Sobre Préstamos Recibidos	0.00
470103	Sobre Obligaciones en Circulación	0.00
470104	Sobre los convenios de ahorro de seguro de vida individual	0.00
470201	Por compra venta, sorteo y custodia de valores	8,818.95
	Provisiones y castigos	635,627.35
470301	Provisión fluctuación de valores	22,000.00
470302	Amortización gastos de establecimiento y reorganización	0.00
470303	Depreciaciones de activos fijos	105,687.51
4705	Para cuentas de dólara recueto	507,939.84
	Diferencias de cambio	8.00
5603	Por diferencia de cambio	0.00
470302	Por diferencia de cambio	0.00
	RESULTADO DE EXPLOTACION	1,453,316.99
	RESULTADO FUERA DE EXPLOTACION	-349,455.73
5605	Ingresos Por otros Conceptos	37,326.50
470304	Egresos Por otros Conceptos	388,782.23
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION	1,103,861.26
410113	Participación Trabajadores	86,847.30
4704	CONTRIBUCIONES E IMPUESTOS	524,879.24
470401	Contribución Superintendencia de Bancos	28,762.44
470402	Impuestos Municipales	37,359.24
470403	Impuesto a la Renta	0.00
470404	Impuesto a la Salida de divisas	19,767.32
470406	Otros Impuestos	438,990.24
	RESULTADO DEL EJERCICIO	492,134.72

## ANEXO 8

### Estados de Pérdidas y Ganancias Seguros Cóndor 2012

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
ESTADO TECNICO FINANCIERO  
31-dic-12



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
	INGRESO DEVENGADO	3.879.986,74
	PRIMA RETENIDA NETA DEVENGADA	4.556.396,28
	PRIMA NETA RETENIDA	4.293.167,33
	PRIMAS NETA EMITIDA	9.135.166,77
	PRIMA EMITIDA	10.603.645,93
51	DE SEGUROS DIRECTOS	10.391.757,97
5101	Vida Individual	0,00
5102	Vida Grupo	0,00
5103	Seguros Generales	10.391.757,97
52	DE REASEGUROS ACEPTADOS	8,00
5201	En el país	0,00
5202	Del exterior	0,00
53	DE CONSEGUROS ACEPTADOS	211.287,96
54	LIQUIDACIONES Y RESCATES	1.317.749,90
55	PRIMAS DE REASEGUROS CEDIDOS Y CONSEGUROS CEDIDOS	4.992.188,79
5501	EN EL PAIS	952.852,55
5502	AL EXTERIOR	3.889.140,89
5503	Primas de Consiguos Cedidos	150.195,35
	AJUSTE DE RESERVA RIESGOS EN CURSO	-263.188,95
6001	PRIMA NO DEVENGADA	20.701.904,07
6002	RIESGOS NO EXPRADOS	0,00
6003	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0,00
6701	PRIMA NO DEVENGADA	20.965.093,03
6702	RIESGOS NO EXPRADOS	0,00
6703	ESPECIALES PARA REASEGUROS	0,00
	AJUSTE DE RESERVA DE VIDA	0
6801	RESERVA MATEMATICA-Vida Individual	0,00
6802	VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	0,00
6701	RESERVA MATEMATICA-Vida Individual	0,00
6702	VIDA EN GRUPO Y COBERTURAS ADICIONALES	0,00
	AJUSTE DE RESERVA CATASTRÓFICA	82.652,12
6901	RESERVAS CATASTRÓFICAS	82.652,12
6701	RESERVAS CATASTRÓFICAS	0,00
	AJUSTE DE RESERVA DESVIACION DE SINISTRALIDAD	59.972,03
6902	DESVIACION DE SINISTRALIDAD	60.567,13
6702	DESVIACION DE SINISTRALIDAD	9.535,10
	AJUSTE RESERVA DE ESTABILIZACIÓN RAMO NUEVO	0
6901	RAMOS NUEVOS	0,00
6701	RAMOS NUEVOS	0,00
	AJUSTE RESERVA DE ESTABILIZACIÓN RAMO EXISTENTE	22972,59
6902	RAMO EXISTENTE	22.972,59
6702	RAMO EXISTENTE	0,00
	AJUSTE OTRAS RESERVAS	8,00
69	PARA OTRAS RESERVAS	0,00
6703	DE OTRAS RESERVAS	0,00
62	Primas Reaseguro No Proporzionales	419.718,80
	COSTO DE SINISTROS	2.869.135,28
63	SINISTROS PAGADOS	5.283.968,23
6301	DE SEGUROS	4.854.588,35
6302	DE CONSEGUROS	56.763,05
6303	DE REASEGUROS ACEPTADOS	0,00
6304	GASTOS LIQUIDACIONES DE SINISTROS	266.948,07
6305	PARTICIPACION DE REASEGURADORES EN SALVAMENTOS	105.668,76
63	Recuperaciones de Sinistros	2500360,00
6301-6302	RECUPERACIONES DE REASEGUROS Y CONSEGUROS CEDIDOS	2.198.319,61
6303-6304-6305	SALVAMENTOS DE SEGUROS DIRECTOS, CONSEGUROS Y REASEGUROS ACEPTADOS	304.040,41
	AJUSTE NETO DE RESERVA DE SINISTROS	87.587,07
6301	SINISTROS POR LIQUIDAR	18.515.227,31
6701	SINISTROS POR LIQUIDAR	18.426.694,33
6302	RESERVA DE SINISTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	80.276,90
6702	RESERVA DE SINISTROS OCURRIDOS Y NO REPORTADOS VIDA Y GENERALES	81.622,81
6303	DIVIDENDOS ACUMULADOS POLIZAS DE VIDA	0,00
6703	DIVIDENDOS ACUMULADOS POLIZAS DE VIDA	0,00
	RESULTADO DE INTERMEDIACIÓN	882.867,75
63-6301	Comisiones Pagadas	649.537,31
63-6301	Comisiones Recibidas	1.451.545,06

COMPAÑÍA DE SEGUROS CONDOR S.A.  
ESTADO TECNICO FINANCIERO

31-dic-12



CODIGO	DESCRIPCION	VALORES
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	1.912.853,21
41-4813	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	1.420.722,12
	RESULTADO TECNICO	492.131,09
	RESULTADO DE INVERSIONES	723.854,10
5401	DE RENTA FLUJA	122.516,59
5402	EN EL SISTEMA FINANCIERO	351.767,20
5403	EN COMPANIAS ANÓNIMAS	0,00
5404	EN EL EXTRANJERO	224.854,46
5602	DIVIDENDOS DE ACCIONES.	22.130,53
5603	POR VENTA DE ACTIVOS FUJOS	0,00
67003	POR VENTA DE ACTIVOS FUJOS	0,00
5601	POR VENTA, SORTEO Y VENCIMIENTO DE VALORES MONIARIOS	2.785,32
	OTROS INGRESOS Y EGRESOS	486.292,49
	Ingresos	548.727,23
5304	Comisiones por otros conceptos	0,00
5405	Préstamos sobre pólizas	0,00
5501	Intereses sobre obligaciones	33.022,64
5503	Otras rentas	6.192,00
5604	Por deudas o pérdidas recuperadas	509.512,59
	Egresos	62.434,74
60466	Comisiones pagadas - otros	37.485,52
67001	Sobre Reservas Retenidas por Reaseguros	0,00
67002	Sobre Préstamos Recibidos	0,00
67003	Sobre Obligaciones en Circulación	0,00
67004	Sobre los convenios de ahorro de seguro de vida individual	0,00
67001	Por compra venta, sorteo y custodia de valores	24.949,22
	Provisiones y castigos	716.947,83
67001	Provisión fluctuación de valores	0,00
67002	Amortización gastos de establecimiento y reorganización	0,00
67003	Depreciaciones de activos fijos	91.890,08
6705	Para cuentas de dudoso recaudo	625.087,75
	Diferencias de cambio	0
5603	Por diferencia de cambio	0,00
67003	Por diferencia de cambio	0,00
	RESULTADO DE EXPLOTACION	985.329,85
	RESULTADO FUERA DE EXPLOTACION	-315.631,91
5605	Ingresos Por otros Conceptos	15.775,20
67004	Egresos Por otros Conceptos	331.407,21
	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION	669.697,94
61013	Participación Trabajadores	60.171,86
6704	CONTRIBUCIONES E IMPUESTOS	268.552,16
67041	Contribución Superintendencia de Bancos	13.836,02
67042	Impuestos Municipales	51.589,38
67043	Impuesto a la Renta	0,00
67046	Otros Impuestos	203.126,76
	RESULTADO DEL EJERCICIO	348.973,92

## ANEXO 9

Transcripción de entrevistas.

Realizada a Javier Medina, de Cooper Gay Argentina y a Ricardo Garzón Cooper Gay Colombia.

Realizada el 14 de agosto de 2014.

Duración: 40 minutos y 51 segundos

(J) Javier Medina. (E) Entrevistador. (R) Ricardo Garzón.

(E): ¿Cómo ve usted el mercado ecuatoriano de seguros?

(J): Creo que últimamente en Cooper Gay hemos suscrito más negocios en este país, durante los últimos años, se han desarrollado nuevos macro proyectos de inversión que nos han dado la oportunidad de establecer relaciones más estrechas con las empresas de seguros ecuatorianas, siento que hemos avanzado a pasos gigantes en nivel de latino américa, ya que el primaje es bastante significativo. Eso sí estimo que hay demasiadas empresas para el tamaño del mercado, porque por ejemplo el Perú tiene si casi el doble de compañías pero es un mercado mucho más grande teniendo más de 30 millones de habitantes, y las empresas peruanas han diversificado su oferta para lograr que la emisión de primas crezca a casi un 27% cada año, con micro seguros, seguros de tarjetas de crédito, etc. Alcanzando una tasa de penetración en América latina del 1,5%, pero igualmente es un mercado relativamente pequeño en comparación a Brasil, Chile y argentina, así que se puede concluir que Ecuador no lo está haciendo tan mal

(E): ¿Con respecto al ramo de responsabilidad civil tiene usted alguna acotación acerca del mercado ecuatoriano?

(J): Bueno, en Ecuador nosotros no intervenimos mayormente en las pólizas de responsabilidad civil, debido justamente al tamaño del mercado, déjame explicarte cómo funciona lo que ofrecemos, por ejemplo en países como en Inglaterra donde hay compañías sumamente grandes involucradas en actividades de altos riesgos, pudiendo ocurrir un siniestro de miles de millones de dólares, nosotros si suscribimos el riesgo, es decir las compañías aseguradoras por muy grandes que sean, no tienen la capacidad financiera para poder responsabilizarse de tal cantidad de dinero en la ocurrencia de un siniestro, entonces nosotros lo colocamos en los diferentes sindicatos de Lloyds, para que estos riesgos puedan ser asegurados, asignando así una proporción del riesgo a las aseguradoras y otra corre por parte de los sindicatos reaseguradores, que se unen para poder asumir un riesgo de tal magnitud, y se formulan pólizas mediante

colocación facultativa y automática de seguros, en Ecuador, no hemos tenido la oportunidad de suscribir riesgos así, porque no hay pólizas tan grandes, las compañías suelen absorber todo el riesgo , y bueno trabajan con sus reaseguradores locales, lo que si tenemos es pólizas catastróficas, es decir cuando las compañías tienen una concentración muy alta de riesgo ellas se cubren bajo esta figura en caso de que ocurra, valida la redundancia una catástrofe.

(E): Nosotros estamos proponiendo que los de Seguros Cóndor, acepten el diseño propuesto de un seguro de responsabilidad civil profesional de comercialización masiva, un poco prediseñado, ya que aquí en Ecuador, la mayoría de las compañías utilizan los formularios provistos por los reaseguradores o por los intermediarios de reaseguros, en caso de cóndor ellos utilizan los formularios de tarificación que ustedes les dieron, y ahora con los profesionales en el entorno exigiendo algún tipo de cobertura ante las medidas propuestas en el código penal, se necesita un producto de fácil comercialización, ¿usted cree que exista la posibilidad de introducir un producto así, cuáles serían las recomendaciones que daría?

(J) : Realmente yo he manejado en su mayoría otros tipos de riesgos , del ramo de responsabilidad civil se bastante, pero no soy un experto, justamente por ello te puedo presentar a Ricardo Garzón quien es un experto en el tema, de mi parte lo que puedo decir es que este tipo de productos son viables una vez que hay una seguridad jurídica que permita que su utilización se realice con fluidez, porque de otra manera proceder a cubrir un reclamo se torna muy tedioso, y a veces los mismos asegurados deciden no optar ya más por este tipo de seguros. Como me indicas que ya se ha establecido una marco legal que pueda darle esa seguridad al tema, pues bien me parece una excelente idea, este tipo de productos es ofrecido a gran escala por aseguradoras a nivel mundial, hay países que requieren que sea una obligación, no sé si tú conoces de algún país en particular, pero en Inglaterra donde yo viví muchos años es así, se requiere de este tipo de pólizas, es más los usuarios confían más en un profesional que tenga un seguro, le da cierto prestigio creo que esta figura es la que tienen que aprovechar, la tranquilidad que se le puede dar al usuario, bueno por otra parte también creo que tienen que tener en cuenta que la tarificación es muy importante, a veces por ser ramos que no tienen un "sistema computarizado de medición del riesgo" las compañías son excesivamente cautelosas al establecer la tasa, y esto incrementa en precio del seguro y reduce la capacidad de venta, el alcance sería muy bueno en el caso de ecuador, siempre y cuando exista un buen precio, es más creo que deberían enfocarse en un nicho en específico, y

luego ir expandiendo la rama, ahora le cedo la palabra a Ricardo, para que él te explique un poco más en detalle.

(R): He escuchado la consulta que le hiciste a Javier, bueno en primer lugar quisiera decirte que a mí en lo personal la responsabilidad civil es una rama del seguro que me apasiona muchísimo, he realizado varios proyectos en este ámbito, y bueno me parece una genial idea que en Ecuador finalmente se pueda comenzar a explotar esta parte del ramo. Para empezar voy darte una breve visión al mercado latinoamericano en el que yo me desenvuelvo, en los últimos años las compañías a nivel latino americano han competido bajo una guerra de precios, empujándolo bajo los niveles técnicos, con el propósito de captar clientes, situación de la que no se ha salvado Ecuador, pero bueno yendo al objeto específico del estudio, en mi país Colombia estos seguros de responsabilidad civil profesional, generan alrededor de mil millones de dólares en prima, son muy vendidos, nosotros desarrollamos productos inclusive para los practicantes de ciertas profesiones, y los hemos comercializado ya desde hace más de veinte años, podría decirte que en sentido de seguros a Colombia le ha ido muy bien, los profesionales para ser considerados como candidatos a trabajar en ciertas instituciones necesitan de estas pólizas, y es un mercado que continua aun en crecimiento, si bien es cierto nosotros iniciamos con primas muy altas como dice Javier, tienen que cuidar el precio, ya luego se fueron dando los ajustes cuando se consideró el nivel de siniestralidad, las reservas técnicas y todo eso, también te podría comentar que bueno en Chile al igual que aquí en Ecuador no existía mucho esta cultura del reclamo, y no se había visto la necesidad mayor de comercializar este tipo de seguros, pero hoy en día si hay una compañía nacional que los ofrece, antes los profesionales con muchos ingresos y precavidos se cruzaban la frontera a Mendoza para adquirir sus pólizas, porque a diferencia en Argentina este tipo de seguros lleva años reinando el mercado, un caso curioso que te podría comentar, es que tanto se vendían estas pólizas en Argentina, que varias compañías se dedicaron específicamente a comercializar solo este ramo, sin embargo hubo un momento en el que el mercado, por varias razones comenzó a sufrir, los reclamos cada día eran más y hubieron varias negligencias y bueno, hubo una época en que las compañías ya no quisieron vender ninguna póliza más, y hubo un largo proceso para regularizar la actividad, y cuando interviene el gobierno has de conocer se puede damnificar el poder de tarificar y competir de acuerdo a las capacidades de la empresa.

(E): ¿Usted cuál cree que es el factor más importante a considerar en la comercialización de este tipo de seguros?

(R): Yo creo que debemos considerar que son seguros de cola larga, es decir un reclamo por muy sencilla que sea la situación, tal vez pueda extenderse por muchos años por lo que genera costos para la aseguradora, que esta tiene que cubrir obviamente, si es una entidad responsable dentro del diseño de la póliza se establecerán bien los límites de cobertura, pero los gastos de administración que se acarren, estos no hay manera de predecirlos, es decir que tendrán que encontrarse dentro de algunas reservas, si se maneja bien este punto, creo que es un ramo que genera bastante liquidez, si bien es cierto no es tan siniestros como el ramo de seguros de vehículos, pero si genera repercusiones, para mi debes tener un personal capacitado y que sea estable para que puedas contar con él en el caso de que un reclamo se alargue, me olvidaba de la prescripción de los reclamos bueno este factor también se debe considerar.

## **BIBLIOGRAFIA**

- Fernández Nogales, Ángel, Investigación y Técnicas de Mercado de Ángel, 2da edición, 2004.
- Malhorta, Naresh K., Investigación de Mercados un Enfoque Aplicado, 3era Edición, 2010.
- Torres Dujisin, Jaime, Guía para la Elaboración de Proyectos.
- Ley general de seguros
- Peña, Eduardo, Libro manual de derecho de seguros.
- Teoría General de Seguros.