

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICUALR
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BRÓKER DE SEGUROS EN LA PROVINCIA DE BOLÍVAR, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2025

AUTORES:

ESTRADA ESTRADA ROSANA EVELYN
TRUJILLO HERRERA MARCOS ISRAEL

DIRECTOR:
ING. RAMIRO FERNANDO JARAMILLO VILLAFUERTE

PARES ACADÉMICOS:
ING. CARLOS OSWALDO PEÑA GUAMÁN
DR. ANDRES SEBASTIÁN IBARRA GONZÁLES

GUARANDA – ECUADOR
2025

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BRÓKER DE SEGUROS EN LA CIUDAD DE GUARANDA, AÑO 2025"

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios y a la vida por haber permitido que esto sea posible, un grato y sincero agradecimiento al Ing. Ramiro Jaramillo mi director y pares académicos Ing. Carlos Peña y Dr. Andrés Ibarra por su apoyo constante, conocimientos compartidos y las críticas constructivas para llevar a cabo mi proyecto de investigación.

A la querida Universidad Estatal de Bolívar y docentes de la carrera de Administración de Empresa por forjar, conocimientos en mi proceso de formación de aprendizaje profesional y personal.

Infinitas gracias a mis padres y hermanos por el amor y apoyo incondicional que siempre me han brindado.

Finalmente agradezco a Marcos por su esfuerzo, acompañamiento y persistencia para culminar con bien esta larga travesía.

Rosana Evelyn Estrada Estrada

Agradecer a Dios, porque desde el día que me reconocí como su hijo me hizo entender que jamás estaría solo en mi lucha, también expresar mi más profundo agradecimiento a mi director Ing. Ramiro Jaramillo Villafuerte y Par académicos de tesis, sus experiencias, comprensión y paciencia contribuyeron a mi experiencia en el complejo y gratificante camino de la investigación, no tengo palabras para expresar mi gratitud por su inmenso apoyo durante este viaje. Mis amigos que están fuera del país que gracias a ellos y su amistad me ayudaron a mantener el ánimo en los momentos más duros. Cada uno de ustedes contribuyó a que este proceso fuera más llevadero y significativo y especialmente a mi compañera de vida por nunca soltarme la mano en todo este camino, gracias a ella porque en todo momento fue un apoyo incondicional en mi vida, fue la felicidad encajada en una sola persona, mis sinceras gracias a todos.

Marcos Israel Trujillo Herrera

DEDICATORIA

Primeramente, a Dios por haberme brindado el don de sabiduría y regalarme salud permitiendo cumplir con esta meta.

A mi padre Héctor y a mi madre Rosa que han sido mi pilar fundamental, siendo un apoyo económico y emocional constantes, por haber depositado su confianza en mí y ser la luz que han guiado mi camino.

A mis hermanos por su acompañamiento, por el amor incondicional que han sido mi soporte en este trayecto.

A mi mascota Mixifu, mi fiel compañera, con su compañía silenciosa, ronroneos y sus travesuras alegraron mis días y me recordó que el amor también se encuentra en las pequeñas cosas.

Rosana Evelyn Estrada Estrada

Este proyecto va dedicado a mi madre, gracias a ella estoy donde quiero estar, por ser mi confidente y preocuparse siempre desde que era un pequeño y nunca dejarme solo, siempre fue mi mayor pilar desde que empecé en los estudios y jamás dudo de mi capacidad a llegar a ser un gran profesional.

A mi hermana que con su amor incondicional siempre estuvo conmigo por haberme dado el aliento a seguir con mis estudios, le dedico todo mi esfuerzo y trabajo puesto por esta tesis, gracias por siempre creer y confiar en mis capacidades.

A mi abuelo, se del gran esfuerzo que hizo todo este tiempo, por su amor incondicional y su apoyo moral, nunca perdió su fe en mí, incluso en los momentos más difíciles, sus canas son sinónimo de sabiduría y ha sido el pilar de este logro, me enseño muchas cosas vitales para la vida y me encamino pro el buen sendero.

Marcos Israel Trujillo Herrera

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

UEB UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL/ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

Ing. ***Ramiro Fernando Jaramillo Villafuerte*** e Ing. ***"Carlos Oswaldo Peña Guamán y Abg. Andrés Sebastián Ibarra Gonzáles"***, en su orden Director y Pares Académico del Trabajo de Titulación "Plan de Negocios para la Implementación de un Bróker de Seguros en la Provincia Bolívar, año 2025" desarrollado por la señorita Rosana Evelyn Estrada Estrada y el señor Marcos Israel Trujillo Herrera.

CERTIFICAN

Que, luego de revisado el Trabajo de Titulación en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la **Carrera de Administración de Empresas.**

Guaranda, septiembre 2025

Ing. *Ramiro Fernando Jaramillo Villafuerte*
Director

Ing. Carlos Oswaldo Peña Guamán
Par Académico

Abg. Andrés Sebastián Ibarra Gonzáles
Par Académico

DERECHOS DE AUTOR

UEB | UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

BIBLIOTECA GENERAL

DERECHOS DE AUTOR

Nosotros Rosana Evelyn Estrada Estrada y Marcos Israel Trujillo Herrera portadores de Cédula de Identidad No 0202145256 y 1804291977 en calidad de autores y titulares de los derechos morales y patrimoniales del Trabajo de Titulación: "PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BRÓKER DE SEGUROS EN LA PROVINCIA DE BÓLIVAR, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2025", modalidad proyecto de investigación, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedemos a favor de la Universidad Estatal de Bolívar, una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservamos a mi/nuestro favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo/autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar, para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el Repositorio Digital, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Los autores declaran que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

ROSANA EVELYN ESTRADA ESTRADA Y MARCOS ISRAEL TRUJILLO HERRERA

Rosana Evelyn Estrada Estrada

Marcos Israel Trujillo Herrera

ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN II
AGRADECIMIENTO III
DEDICATORIA IV
CERTIFICADO DE VALIDACIÓN V
DERECHOS DE AUTOR VI
ÍNDICE DE CONTENIDO VII
ÍNDICE DE TABLA XIII
ÍNDICE DE FIGURAS XVII
ÍNDICE DE ANEXOS XX
INTRODUCCIÓN 1
RESUMEN 3
ABSTRACT 4
CAPÍTULO I. 5
FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO 5
1.1. Descripción del Problema 5
1.2. Formulación del Problema 7
1.3. Preguntas de investigación 7
1.4. Justificación 8
1.5. Objetivos: 10
1.5.1. Objetivo General 10
1.5.2. Objetivos específicos 10
1.6. Idea a defender 10
1.7. Variables 10
1.7.1 Variables (Operacionalización) 11
CAPITULO II. 13
MARCO TEÓRICO 13
2.1. Antecedentes 13
2.2. Científico 22

2.2.1. Bróker de Seguros 22
2.2.2. Plan de negocios 23
2.2.3. Plan de negocios por modelo de estudios 23
2.2.4. Modelo Canvas 24
2.3. Conceptual 25
2.3.1. Aseguradora: 25
2.3.2. Bróker: 25
2.3.3. Corredores: 25
2.3.4. Estudio Administrativo: 26
2.3.5. Estudio Legal: 26
2.3.6. Estudio Económico: 26
2.3.7. Evaluación Financiera: 26
2.3.8. Estrategias: 26
2.3.9. Intermediarios: 26
2.3.10. Indicadores Financieros: 27
2.3.11. Mercado: 27
2.3.12. Plan de Negocio: 27
2.3.13. Póliza de seguro: 27
2.3.14. Proyecciones: 27
2.3.15. TIR: 27
2.3.16. VAN: 27
2.4. Legal 28
2.5. Georreferencial 35
CAPÍTULO III. 38
METODOLOGÍA 38
3.1. Tipos de Investigación 38
3.1.1 Descriptiva: 38
3.2. Enfoque de la investigación 38
3.2.1. Enfoque cuantitativo 38
3.2.2. Enfoque cualitativo 39

3.3. Métodos de la investigación 39
3.3.1. Método cuantitativo 39
3.3.2. Método cualitativo 39
3.3.3. Método deductivo 40
3.3.4. Método inductivo 40
3.4. Técnicas e Instrumentos de recopilación de datos 40
3.5. Universo, Población y Muestra 44
3.5.1. Universo 44
3.5.2. Población Segmentada 45
3.5.3 Muestra 46
3.6. Procesamiento de la información 48
CAPÍTULO IV 49
RESULTADOS Y DISCUSIÓN 49
4.1. Análisis e interpretación de encuesta a personas naturales. 49
4.1.1. Conclusiones de la encuesta aplicada a personas naturales 63
4.2. Encuesta a Directivos 65
4.2.1 Conclusiones de la encuesta a Directivos 85
CAPÍTULO V 86
PROPUESTA 86
5.1. Tema 86
5.2. Objetivo de la Propuesta 86
5.3 ESTUDIO DE MERCADO 87
5.3.1. Definición del servicio 87
5.3.2. Análisis de la demanda 88
5.3.3 Cálculo del crecimiento poblacional 89
5.3.4. Demanda proyectada 90
5.3.5. Análisis de la oferta y sus proyecciones 91
5.3.6. Dando como resultado lo siguiente 92
5.3.7. Proyección de la oferta 92
5.3.8. Demanda actual insatisfecha 93

5.3.9. Demanda insatisfecha futura 94
5.3.10. Análisis de precios 94
5.3.11. Capacidad de servicios. 95
5.3.12. Precios estimados 95
5.3.13 Precio de venta 97
5.3.14. Análisis de la comercialización 98
5.3.15. Canales de distribución 98
5.3.16. Canal directo 99
5.3.17. Canales digitales 99
5.3.18. Uso de redes sociales 99
5.3.18.1. Página Web 100
5.3.18.2. Facebook 100
5.3.18.3. Tiktok 100
5.3.18.4. Tarjeta de presentación 101
5.4. ESTUDIO TÉCNICO 102
5.4.1. Plan de servicio 102
5.4.2. Ciclo de Servicio 103
5.4.3. Localización 103
5.4.4. Comparación y Evaluación de Locales. 105
5.4.5. Proceso Operativo 105
5.4.6. Diagrama de Bloques 106
5.4.7. Flujograma del servicio 107
5.4.8. Distribución y Diseño de Planta 108
5.4.9. Requerimiento de maquinaria y equipos 109
5.4.10. Requerimiento del Personal 111
5.5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO 112
5.5.1. Nombre de la Empresa 112
5.5.2. Slogan 112
5.5.3. Logotipo 112
5.5.4. Misión 112

5.5.5. Visión 113
5.5.6. Giro 113
5.5.7 Principios Filosóficos 113
5.5.8. Nombre de la marca 113
5.5.9. Objetivo de la Empresa 113
5.5.10. Socios y sus aportes 114
5.5.11. Organigrama Estructural 115
5.5.12. Organigrama Funcional 115
5.5.13. Descripción de puestos de funciones 116
5.6. ESTUDIO ECONÓMICO 119
5.6.1. Costos 119
5.6.2. Inversión 120
5.6.3 Estructura de costos 121
5.6.4. Financiamiento 122
5.6.5. Tabla de Amortización de la Deuda 122
5.6.6. Determinación de los ingresos 123
5.6.7. Punto de equilibrio 124
5.6.8. Punto de Equilibrio en dólares 125
5.6.9. Estado de Resultados 126
5.6.10. Estado de situación Financiera 127
5.6.11. Flujo de efectivo 128
5.7. EVALUACIÓN FINANCIERA 130
5.7.1. Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable 130
5.7.2. Valor Actual Neto (VAN 1) 131
5.7.3. Valor Actual Neto (VAN 2) 132
5.7.4. La Tasa Interna de Retorno (TIR) 133
5.7.6. Ingresos Actualizados 135
5.7.7. Costos Actualizados 136
5.7.8. Relación Beneficio-costo (RBC) 137
5.7.9. Análisis de sensibilidad 137

CONCLUSIONES 139
RECOMENDACIONES 141
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 143
ANEXOS 150

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Operacionalización de variables 11
Tabla 2 Estudios de un plan de negocios 23
Tabla 3 Modelo CANVAS 24
Tabla 4 ¿Género? 49
Tabla 5 ¿Edad? 50
Tabla 6 ¿Cuántos integrantes hay en su Familia? 51
Tabla 7 ¿En qué rango esta su ingreso promedio económico mensual? 52
Tabla 8 ¿Actualmente posee un seguro privado? 53
Tabla 9 ¿Si la respuesta es negativa, señale por qué? 54
Tabla 10 ¿Conoce si en Guaranda existe quien oferte el servicio de seguros, en cuanto a Seguro vehicular, vida, hogar, empresarial, salud? 55
Tabla 11 ¿Si la respuesta es afirmativa, que empresa de seguros conoce? 56
Tabla 12 Sabiendo que un bróker de seguros es un intermediario que ayuda a encontrar la mejor póliza y ofrece un servicio personalizado, ¿Estaría dispuesto a contratar uno? 57
Tabla 13 ¿Cómo le gustaría recibir asesoramiento sobre seguros? 58
Tabla 14 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un seguro privado? 59
Tabla 15 ¿Cómo le gustaría recibir la información sobre el asesoramiento en tema de pólizas de seguros? 60
Tabla 16 ¿Qué esperaría usted con respecto a la atención de un bróker de seguros? 61
Tabla 17 Según su percepción, ¿cuál es el tipo de incidente que ocurre con mayor frecuencia en la ciudad de Guaranda? 62
Tabla 18 ¿A qué tipo de institución pertenece su organización? 65
Tabla 19 ¿Usted dentro de la empresa tiene la función de? 66
Tabla 20 ¿Sector en el que trabaja? 67
Tabla 21 ¿Cuántos empleados existen en su empresa? 68
Tabla 22 ¿Su institución ha contratado alguna vez una póliza de seguros privado para su personal o infraestructura? 69

Tabla 23 Además del seguro público que brinda la institución, ¿Qué tipo de seguros tiene? 70
Tabla 24 Si existe alguna respuesta negativa señale ¿Por qué? 71
Tabla 25 ¿Le parece importante que esta empresa debe contar con los seguros de diferente índole? 72
Tabla 26 ¿Conoce que es un bróker de seguros? 73
Tabla 27 ¿Qué tan importante considera contratar una póliza de seguros a través de un bróker? 74
Tabla 28 ¿Qué beneficios considera al contratar una póliza de seguro? 75
Tabla 29 ¿Usted cree que al contratar con pólizas de seguros le daría? 76
Tabla 30 ¿Cómo le gustaría recibir información sobre el asesoramiento en seguros? 77
Tabla 31 ¿La institución cuenta con presupuesto necesario para contratar pólizas de seguros? 78
Tabla 32 ¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguros? ... 79
Tabla 33 Si su institución contratara un bróker de seguros, ¿Qué aspectos esperaría de su servicio? 80
Tabla 34 ¿Considera que la oferta actual de seguros en Guaranda es suficiente para cubrir las necesidades de las instituciones y sus trabajadores? 81
Tabla 35 ¿Qué tan importante considera que los empleados contraten seguros en el ramo de vida, salud, vehicular? 82
Tabla 36 ¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca un bróker de seguros para su institución? 83
Tabla 37 ¿Cuál de las siguientes opciones cree que está expuesto a siniestros dentro de su empresa? 84
Tabla 38 Características del servicio 88
Tabla 39 Crecimiento poblacional 89
Tabla 40 Variables 89
Tabla 41 Demanda Actual 90
Tabla 42 Proyección de la demanda por servicios 90

Tabla 43 Ventas al mes 92
Tabla 44 Oferta Actual 92
Tabla 45 Oferta Proyectada 93
Tabla 46 Demanda Insatisfecha 93
Tabla 47 Demanda insatisfecha Proyectada 94
Tabla 48 Servicios 95
Tabla 49 Precio personas naturales 95
Tabla 50 Precio Directivos 96
Tabla 51 Modelo de precio 96
Tabla 52 Propuesta de planes mensuales de pagos 97
Tabla 53 Precio Propuesto 97
Tabla 54 Margen de ganancia 97
Tabla 55 Publicidad 100
Tabla 56 Segmentación de clientes y meta de servicios 102
Tabla 57 Cronograma de Servicio 102
Tabla 58 Método de Valoración Cuantificada 105
Tabla 59 Requerimiento de equipo 109
Tabla 60 Requerimiento de equipo de computo 109
Tabla 61 Requerimiento de equipo de oficina 109
Tabla 62 Requerimiento de Útiles de Oficina 110
Tabla 63 Requerimiento de muebles y enseres 110
Tabla 64 Activos fijos tangibles 110
Tabla 65 Requerimiento del personal 111
Tabla 66 Aporte accionistas 114
Tabla 67 Descripción del puesto y las funciones de Gerente Analista 116
Tabla 68 Descripción del puesto y las funciones de Asesor de Seguros 117
Tabla 69 Descripción del puesto y las funciones de secretaria 118
Tabla 70 Costos anuales 119
Tabla 71 Inversión Total 120
Tabla 72 Estructura de costos 121

Tabla 73 Financiamiento de la inversión 122
Tabla 74 Amortización de la deuda..... 123
Tabla 75 Clientes Naturales 123
Tabla 76 Clientes Institucionales 123
Tabla 77 Comisión para el Bróker 124
Tabla 78 Datos para la gráfica del punto de equilibrio 124
Tabla 79 Estado de resultados..... 126
Tabla 80 Estado de situación financiera..... 127
Tabla 81 Flujo de efectivo..... 128
Tabla 82 TREMA..... 130
Tabla 83 Calculo del TREMA 130
Tabla 84 Detalle del PRI 134
Tabla 85 Relación Beneficio-Costo 137
Tabla 86 Análisis de sensibilidad de una Variable 138
Tabla 87 Variación de los Ingresos..... 138

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ubicación Macro 35
Figura 2 Ubicación Meso 36
Figura 3 Ubicación Micro 36
Figura 4 Población Urbana de Guaranda 45
Figura 5 Población desde los 18 hasta 64 años 46
Figura 6 ¿Género? 49
Figura 7 ¿Edad? 50
Figura 8 ¿Cuántos integrantes hay en su familia? 51
Figura 9 ¿En qué rango esta su ingreso promedio económico mensual? 52
Figura 10 ¿Actualmente posee un seguro privado? 53
Figura 11 ¿Si la respuesta es negativa, señale por qué? 54
Figura 12 ¿Conoce si en Guaranda existe quien oferte el servicio de seguros, en cuanto a Seguro vehicular, vida, hogar, empresarial, salud? 55
Figura 13 ¿Si la respuesta es afirmativa, que empresa de seguros conoce? 56
Figura 14 Sabiendo que un bróker de seguros es un intermediario que ayuda a encontrar la mejor póliza y ofrece un servicio personalizado, ¿Estaría dispuesto a contratar uno? 57
Figura 15 58
Figura 16 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un seguro privado? 59
Figura 17 ¿Cómo le gustaría recibir la información sobre el asesoramiento en tema de pólizas de seguros? 60
Figura 18 ¿Qué esperaría usted con respecto a la atención de un bróker de seguros? 61
Figura 19 Según su percepción, ¿cuál es el tipo de incidente que ocurre con mayor frecuencia en la ciudad de Guaranda? 62
Figura 20 ¿A qué tipo de institución pertenece su organización? 65
Figura 21 ¿Usted dentro de la empresa tiene la función de? 66

Figura 22 ¿Sector en el que trabaja? 67
Figura 23 ¿Cuántos empleados existen en su empresa? 68
Figura 24 ¿Su institución ha contratado alguna vez una póliza de seguros privado para su personal o infraestructura? 69
Figura 25 Además del seguro público que brinda la institución, ¿Qué tipo de seguros tiene? 70
Figura 26 Si existe alguna respuesta negativa señale ¿Por qué? 71
Figura 27 ¿Le parece importante que esta empresa debe contar con los seguros de diferente índole? 72
Figura 28 ¿Conoce que es un bróker de seguros? 73
Figura 29 ¿Qué tan importante considera contratar una póliza de seguros a través de un bróker? 74
Figura 30 ¿Qué beneficios considera al contratar una póliza de seguro? 75
Figura 31 ¿Usted cree que al contratar con pólizas de seguros le daría? 76
Figura 32 ¿Cómo le gustaría recibir información sobre el asesoramiento en seguros? 77
Figura 33 ¿La institución cuenta con presupuesto necesario para contratar pólizas de seguros? 78
Figura 34 ¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguros? . 79
Figura 35 Si su institución contratara un bróker de seguros, ¿Qué aspectos esperaría de su servicio? 80
Figura 36 ¿Considera que la oferta actual de seguros en Guaranda es suficiente para cubrir las necesidades de las instituciones y sus trabajadores? 81
Figura 37 ¿Qué tan importante considera que los empleados contraten seguros en el ramo de vida, salud, vehicular? 82
Figura 38 ¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca un bróker de seguros para su institución? 83
Figura 39 ¿Cuál de las siguientes opciones cree que está expuesto a siniestros dentro de su empresa? 84
Figura 40 Canal de Distribución 99

Figura 41 Tarjeta de Presentación..... 101
Figura 42 Tarjeta de presentación contactos..... 101
Figura 43 Ciclo del Servicio 103
Figura 44 Diagrama de Bloques..... 106
Figura 45 Flujograma..... 107
Figura 46 Distribución y diseño de planta 108
Figura 47 Logo..... 112
Figura 48 Organigrama Estructural..... 115
Figura 49 Organigrama Funcional 115
Figura 50 Punto de equilibrio 125

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Cronograma (Gantt) 151
Anexo 2 Presupuesto Ejecutado 153
Anexo 3 Formato de la encuesta a la población Urbana de Guaranda 154
Anexo 4 Formato de la encuesta a los directivos institucionales de Guaranda 157
Anexo 5 Formato de la entrevista a experto de Bróker de seguros 161
Anexo 6 Mano de obra directa 165
Anexo 7 Depreciación 165
Anexo 8 Amortización 165
Anexo 9 Sueldos y Salarios 166
Anexo 10 Útiles de aseo 166
Anexo 11 Útiles de oficina 166
Anexo 12 Servicios básicos 167
Anexo 13 Arriendo 167
Anexo 14 Publicidad 167
Anexo 15 Equipos 168
Anexo 16 Equipo de Computo 168
Anexo 17 Equipo de oficina 168
Anexo 18 Muebles y Enseres 169
Anexo 19 Inversión Intangible 169
Anexo 20 Calculo del Capital de Trabajo 169
Anexo 21 Financiamiento Interés 170
Anexo 22 Análisis de Sensibilidad 170
Anexo 23 Disminución de los Ingresos 170
Anexo 24 Disminución de los ingresos 25% 171
Anexo 25 Disminución de ingresos 20% 172
Anexo 26 Disminución del 15% 173
Anexo 27 Evidencia de la encuesta a personas Naturales 174
Anexo 28 Evidencia de la encuesta a directivos 175

Anexo 29 Entrevista a expertos 176
Anexo 30 Certificado de Ingles 177
Anexo 31 Matriz de objetivos 178
Anexo 32 Matriz discusión a los resultados de las encuestas de personas naturales 182
Anexo 33 Matriz discusión a los resultados de las encuestas a Directivos 184
Anexo 34 Matriz de Citas Bibliográficas 186
Anexo 35 Certificado Turnitin 209
Anexo 36 Captura del Turnitin 210

INTRODUCCIÓN

En los últimos años la inseguridad se ha incrementado a nivel local y nacional y la creciente necesidad de proteger los bienes patrimoniales y personales en el cantón Guaranda ha sido el motivo fundamental de desarrollar el plan de negocios en el que se propone implementar un Bróker de seguros, debido a la oferta limitada de intermediarios para realizar contratos de pólizas de seguros, además se ha evidenciado la falta de educación en la cultura aseguradora, siendo así factos que exponen a la ciudadanía y empresarios a diferentes riesgos sin tener un respaldo económico.

Este trabajo comprende una propuesta innovadora y sostenible ya que se incluye la función que desempeñara el bróker de seguros, siendo un intermediario profesional y capacitado en el proceso de contratación de pólizas de seguros de acorde a sus necesidades, con cobertura eficiente y confiables, también se propone estrategias que se emplearan para cumplir con los objetivos propuestos.

La presente investigación está compuesta por cinco capítulos en los cuales se detallan de manera exhaustiva los aspectos claves del proyecto el cual empieza desde la justificación hasta la evaluación financiera.

Capítulo I: Se define la problemática de la investigación, la justificación, el objetivo general y los objetivos específicos que se deben ejecutar en el desarrollo del proyecto.

Capítulo II: Se realiza una investigación bibliográfica para desarrollar el marco teórico donde se describe antecedentes e investigaciones como tesis, artículos que estén relacionados con el tema y sirvan de guía, también se desarrolló el marco científico, conceptual y legal que respalda el estudio, además se integra la información Georreferencial donde se ubicara el Bróker de seguros.

Capítulo III: Expone la metodología utilizada como es un enfoque cualitativo y cuantitativo, los tipos de investigación, los métodos, técnicas e instrumentos empleados para la recopilación de datos, además en este capítulo se determina el universo, población y muestra del sector urbano de la población y las empresas actualmente activas de las empresas de Guaranda a quienes esta dirigidas las dos encuestas.

Capítulo IV: Presenta los resultados donde conforma interpretación y discusión de las respuestas obtenidas de las encuestas a personas naturales y directivos de empresa del cantón Guaranda.

Capítulo V: Se plantea la propuesta que incluyen el tema, el objetivo, el estudio de mercado, técnico, organizacional, económico y concluyen la evaluación financiera, en donde se determina los costos e ingresos, el financiamiento, los estados financieros, la viabilidad del proyecto y el periodo de recuperación de la inversión y la relación del beneficio costo en el plan de negocios.

Y se finaliza realizando un análisis de sensibilidad de sensibilidad con un -30% en los ingresos para determinar si aun así el proyecto sigue teniendo viabilidad con las conclusiones y recomendaciones que se han obtenido del desarrollo del proyecto.

RESUMEN

La situación de inseguridad actual a nivel nacional y local exige a las instituciones proponer soluciones que contribuyen al cuidado de delincuencias, bienes e inmuebles, es por ello que se establece un "Plan de negocios para la implementación de un Bróker de Seguros en el Cantón Guaranda", se empleó una metodología con enfoque mixto que ha enriquecido la investigación, combinando el uso de técnicas como encuestas y entrevistas e instrumentos tales como cuestionarios para la recopilación de datos, aplicando la fórmula de muestra finita en la zona urbana de Guaranda para identificar el número de encuestados de 377 personas naturales y 139 directivos de empresas; este proceso ha permitido identificar que más del 67% de la población carece de seguros privados revelando las necesidades de mercado y evaluar la aceptación del servicio, evidenciando una demanda insatisfecha de asesoramiento personalizado en seguros de vida, salud, vehiculares y civil, reflejando el interés de la población por contratar pólizas de seguros a través de un Bróker, nuestra propuesta contempla a un Bróker jurídico el cual permite operar legalmente, facilitando el contrato entre clientes y aseguradoras en el mercado de seguros, el plan de negocios está basado en comisiones y atención personalizada, con una inversión inicial de $17.178,44, los indicadores financieros muestran un proyecto rentable y sostenible, VAN ($23.423,48), TIR (62%), RBC (1.36 ctvs.); y realizando un análisis de sensibilidad reduciendo 15% de los ingresos identificando que ante una situación desfavorable el proyecto se mantienen aún viable, fomentando seguridad y crecimiento el económico local.

Palabras Clave: Asesoramiento, Bróker, Comisiones, Demanda, Pólizas, Oferta, Seguros, Sensibilidad, Viabilidad.

ABSTRACT

The current situation of insecurity at the national and local levels requires institutions to propose solutions that contribute to the protection against crime, property, and real estate. Therefore, a "Business Plan for the Implementation of an Insurance Broker in the Guaranda Canton" is established.A mixed-method approach was used to enrich the research, combining the use of techniques such as surveys and interviews as well as instruments and questionnaires for data collection. The finite sample formula was applied in the urban area of Guaranda to identify the number of respondents: 377 individuals and 139 company executives. This process has allowed us to identify that more than 67% of the population lacks private insurance. Revealing market needs, evaluating service acceptance, exposing an unmet demand for personalized advice on life, health, vehicle and civil insurance. Reflecting the population's interest in contracting insurance policies through a broker. Our proposal includes a legal broker which allows legal operations, facilitating the contract between clients and insurers in the insurance market. The business plan is based on commissions and personalized attention, with an initial investment of $17,178.44. Financial indicators show a profitable and sustainable project, NPV ($23,423.48), IRR (62%), RBC (1.36 ctvs.); and performing a sensitivity analysis by reducing 15% of the income, identifying that in the face of an unfavorable situation the project remains viable, promoting security and local economic growth.

Keywords: Advice, Broker, Commissions, Demand, Policies, Supply, Insurance, Sensitivity, Viability.

CAPÍTULO I.

FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1. Descripción del Problema

En la actualidad a nivel global se ha evidenciado un incremento con respecto a la inseguridad de las personas por lo cual el sector asegurador desempeña un papel fundamental para la protección contra riesgos, la creciente incertidumbre económica, el cambio climático y la vulnerabilidad ante desastres naturales han incrementado la necesidad de contar con seguros que salvaguarden tanto a personas como empresas.

Ecuador recibe el 2024 como el país más violeto e inseguro de América Latina, según datos oficiales en 2023 se registraron, 7.878 muertes violentas que corresponde a una tasa 46,5 de homicidios intencionales por cada 100.000 habitantes, estas cifras escalofriantes, muestran la realidad para los ecuatorianos, los datos del barómetro de América 2023 muestra que alrededor 36% de ecuatorianos fueron víctimas de delitos. (Montalvo, 2023, pág. 1)

El barómetro ha evidenciado que casi 5 millones de ecuatorianos han sido víctimas de un robo, hurto, agresión, fraude, chantaje, extorción, amenazas o algún otro tipo de acto delincuencial. Según estas cifras más de 500 ecuatorianos son víctimas de la delincuencia a cada hora.

Las instituciones que son encargadas de brindar seguridad no dan abasto, porque según datos oficiales del barómetro más del 90% de los crímenes cometidos en el Ecuador permanecen en la impunidad, existen centenares de familias ecuatorianas contando historias distintas de dolor por pérdidas materiales y de vidas humanas, mientras se encuentran esperando acciones para combatir este mal, que aflige a la sociedad. (2023, pág. 4)

La fiscalía de Bolívar durante el año 2024 obtuvo sentencias condenatorias por, delitos, violencia de género, robos, accidentes de tránsito y adolescentes infractores. También

menciono que hubo casos de conmoción social, por delitos sexuales, sustancias sujetas a fiscalización, delitos contra la propiedad, delitos a la vida, entre otras. La fiscalía provincial reafirmo el compromiso institucional de promover la transparencia, con el objetivo de incrementar la confianza ciudadana en el sistema de justicia penal. (Fiscalía General Del Estado, 2024)

Hay muchas empresas de diferentes indoles que tienen una corta vida de funcionamiento debido los altos índices de inseguridad, por ello deben contar con un plan de negocios que aseguren el respaldo de sus colaboradores y bienes, para proteger su patrimonio y estabilidad económica, creando de esta manera una oportunidad de la implementación de un servicio que garantice seguridad.

La propuesta de este diseño de plan de negocios para la implementación de un Bróker de seguros en el cantón de Guaranda influirá significativamente en la comunidad mejorando el acceso a la seguridad financiera y fomentando una cultura aseguradora, proporcionando a los habitantes y empresarios protegerse frente a los riesgos imprevistos que se da en el cantón, lo que impulsara el desarrollo económico local, especialmente de pequeñas, medianas empresas y ciudadanía en general, al ofrecer asesoría en seguros que favorecen su crecimiento y estabilidad.

Guaranda es un pequeño cantón que se encuentra en crecimiento económico, pero también se ve reflejado por la baja tasa de afiliación al sistema asegurador, que aumenta la vulnerabilidad frente a riesgos no cubiertos. Además, la presencia limitada de intermediarios financieros genera una falta de confianza y conocimiento sobre como elegir el seguro adecuado.

La falta de conocimiento de algunas personas sobre los beneficios de los seguros ha impactado negativamente en el cuidado de sus bienes y sus propias vidas, colocándoles así en un riesgo elevado en eventos, como accidentes de tránsito, robo de bienes, enfermedades imprevistas o cualquier tipo de acto delincuencial. Esta situación crea una brecha en la demanda y oferta de seguros, entonces es pertinente implementar un Bróker de seguros que brinde asesorías directas y soluciones personalizadas.

1.2. Formulación del Problema

¿Cómo incidirá el plan de negocios en la implementación de un Bróker de Seguros?

1.3. Preguntas de investigación

¿Qué está ocurriendo en el mercado en cuanto a necesidad de seguros?

¿Qué motivación hay para implementar un Bróker de seguros?

¿En la ciudad de Guaranda existe asesoramiento adecuado en seguros?

¿Cuáles son los bienes más expuestos a la inseguridad?

¿Cuál sería el costo beneficio que se obtendrá en un Bróker de seguros?

¿Qué estrategia de marketing se emplearán para la implementación del Bróker?

¿Cuál es la viabilidad económica y financiera del plan de negocios?

1.4. Justificación

A nivel nacional ha existido un incremento en la inseguridad convirtiéndose así Ecuador en un país muy violento e inseguro, ya que se efectúa todo tipo de delitos perjudicando la seguridad de vida, de sus bienes y la salud personal. Esta situación se ve agravada por la percepción de impunidad y la falta de respuestas efectivas por parte del sistema judicial, lo que ha generado desconfianza y una creciente sensación de vulnerabilidad en la población.

Ante esta situación las empresas y ciudadanos se encuentran en un estado de vulnerabilidad que afectan directamente la estabilidad económica y su bienestar. La falta de información sobre los beneficios que brinda los seguros ha tenido un impacto negativo en la seguridad financiera de las personas, exponiéndolas a pérdidas materiales y personales sin posibilidad de respaldo y recuperación.

La ciudad de Guaranda se encuentra en desarrollo por la implementación de nuevos negocios y personas que han adquirido bienes cuantificables, sin embargo, existe la falta de intermediarios que les asesore sobre el sistema asegurador, lo que resulta estar más expuestos a delitos o accidentes que perjudiquen a los mismos, ya que según el barómetro en ecuador en los últimos años ha sufrido un índice alto de todo tipo de delitos, como robos de bienes, vehiculares, muertes.

Este plan de negocios representa una oportunidad altamente rentable y sostenible, al operar como un Bróker de Seguros, se establece un modelo de negocios basado en comisiones recurrentes, alianzas estratégicas con aseguradoras y un enfoque personalizado en la captación de clientes, lo que permitirá un rápido retorno de inversión y crea un nicho de mercado listo para ser explotado con estrategias innovadoras de marketing, digitalización de servicios y un enfoque centrado en la confianza y fidelización del cliente.

Esta idea de plan de negocios se realiza con el propósito de brindar asesorarías y soluciones especializadas debido a la falta del servicio asegurador, se pretende fomentar una cultura de previsión y seguridad financiera en la comunidad, permitiendo a los habitantes y empresarios proteger sus bienes, vida y salud, de este modo no solo

se contribuirá a la estabilidad individual y familiar, sino también al desarrollo económico local frente a riesgos inherentes o eventos imprevistos.

El servicio será importante porque estará adaptado a las necesidades específicas a los empresarios y personas de este cantón, contribuyendo al desarrollo económico local y generando mayor estabilidad financiera a la comunidad. Anhelamos que este servicio no solo beneficie a los aseguradores sino también genere oportunidad de empleo y fortalezca la confianza en el ámbito económico, ya que se brindará soluciones aptas promoviendo así que se expanda más la cultura aseguradora para que sus habitantes cuenten con mayor seguridad respaldando los desafíos económicos y sociales del presente y futuro.

El diseño y análisis para un plan de negocios de línea de investigación sobre desarrollo de emprendimiento está vinculado a brindar un servicio que tiene como finalidad la implementación y el desarrollo en cuanto a sistemas de seguros.

1.5. Objetivos:

1.5.1. Objetivo General

- Realizar un plan de negocios para la implementación de un Bróker de Seguros en el cantón de Guaranda periodo 2025

1.5.2. Objetivos específicos

- Ejecutar un estudio de mercado para identificar las necesidades de seguros más relevantes para la seguridad personal, familiar y de bienes.
- Diseñar una estructura organizacional, administrativa y legal para la implementación de un Bróker de Seguros.
- Elaborar un plan financiero con proyecciones de inversión y rentabilidad para un Bróker de seguros.
- Evaluar la viabilidad económica mediante indicadores financieros que evidencia la recuperación de inversión.

1.6. Idea a defender

El plan de negocios esta direccionado a la implementación de un Bróker de seguros que ofrece la oportunidad de un negocio rentable y sostenible en el mercado, generando ingresos y fuentes de empleos.

1.7. Variables

Variable Independiente: Plan de Negocios

Variable dependiente: Bróker de Seguros

1.7.1 Variables (Operacionalización)

Tabla 1
Operacionalización de variables

Tema	Variable	Definiciones	Dimensiones	Indicadores	Ítems de preguntas	Instrumento
Plan de negocios para la implementación de un Bróker de Seguros en la provincia de Bolívar, cantón Guaranda, año 2025	Independiente: Plan de Negocios	Según (Hidalgo Romero, Hidalgo Sánchez, & Correa Guaicha, 2018) un plan de negocios es un proyecto o plan de empresa, en cuyo documento se detalla lo que se va hacer en el negocio, así como también el planteamiento de sus objetivos, estrategias, proceso productivo, inversión necesaria y cuál será la rentabilidad proyectada, su estructura de un plan de negocios de basa en un modelo que conforma el resumen ejecutivo, definición del negocio, estudio del mercado, estudio técnico, organización, estudio de la inversión y financiamiento, estudio de los ingresos y egresos y la evaluación del proyecto	Estudio de mercado	Demanda y oferta Segmento del mercado	**Anexo 33** Matriz discusión a los resultados de las encuestas de personas naturales **y** **Anexo 34** Matriz discusión a los resultados de las encuestas a Directivos	Encuesta a clientes, empresas y entrevista a expertos Estudio del sector
			Estudio Legal	Normativa de Cumplimiento: Constitución de la Republica del Ecuador, Código de Comercio y Ley de compañías		Análisis legal
			Estudio administrativo	Estructura organizativa del negocio Procesos internos		Manual de funciones
			Estudio económico	Cálculo de inversión inicial Costos operativos y administrativos		Estados financieros Presupuestos
			Estudio financiero	Estrategias costo y rentabilidad		Proyecciones

Dependiente: Bróker de seguros	Según (Admin, 2024) es un intermediario especializado en el mercado de seguros que va a encontrar y negociar pólizas de seguros adecuadas a las necesidades de los clientes, su función principal es asesorar sobre diferentes tipos de seguros disponibles, evaluar riesgos y encontrar mejores opciones de cobertura a menor precio.	Captación de clientes	Manual de funciones Canales de venta y marketing	Registro de cartera de clientes Análisis de estrategias comerciales
		Servicio al cliente	Atención y asesoría personalizada	Encuesta de satisfacción al cliente
		Asesoramiento	Identificación de riesgos Personalización de pólizas según necesidades	Informes Análisis
		Comisiones	Estrategia de negociación con aseguradoras	Reportes de ingresos
		Leyes y reglamentos	Norma Ejercicio de Actividades de Asesores Productores de Seguros	Permisos y licencias

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

CAPITULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

(Alcides, 2011) señala que, el plan de negocio o también plan económico y financiero es importante para cumplir con éxito la idea de un emprendimiento, mediante la definición de objetivos, misión y visión del negocio implementando decisiones estratégicas, analizando la viabilidad del proyecto mediante proyecciones financieras, por ello es importante revisar investigaciones similares que comprendan estos factores claves a considerar el problema, objetivos, metodología y conclusiones y otros elementos esenciales para la formulación exitosa de este plan de negocios.

Según (Miñan, 2021) con su tema "Plan de negocios para la creación de una empresa corredora de seguros en la ciudad de Chiclayo – 2017" autor Alejandro Jesús Puican Miñan año 2021 editorial Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

La creación de una empresa corredora de seguros en la ciudad de Chiclayo, se presenta como una oportunidad de negocios, gracias al crecimiento del mercado de seguros, siendo un sector dinámico y muy atractivo por sus altos porcentajes de crecimiento en Perú.

Para el proyecto se tomó en cuenta este sustento que se basara en el enfoque de nuestro plan de negocio ya que el autor manifiesta que para el desarrollo de la investigación se empleó un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, transversal. Y para el desarrollo del plan de negocios se considera analizar la viabilidad estratégica, de mercado, operativa, organización y económica-financiera.

El problema es que menciona el autor es que:

- En la ciudad de Chiclayo, la mayoría de personas desconocen de la existencia de las empresas corredoras de Seguros; además tienen un desconocimiento del

significado de Bróker, de asesoría para poder intermediar una póliza de seguros lo cual es una señal de que ha un alto porcentaje de la población chiclayana que no está asegurada o que no usan una empresa intermediaria para el asesoramiento respectivo.

El objetivo general es:

- Determinar la viabilidad de creación de una empresa corredora de seguros en la ciudad de Chiclayo, determinar la viabilidad de mercado para la creación de una empresa corredora de seguros en la Ciudad Chiclayo, determinar la viabilidad técnica-operativa para la creación de una empresa corredora de seguros en la ciudad Chiclayo, organizacional y de personas para la creación de una empresa corredora de seguros en la ciudad Chiclayo y determinar la viabilidad económica- financiera para la creación de una empresa corredora de seguros en la Ciudad de Chiclayo. (pág. 11)

Las conclusiones de la investigación a las que arriba el autor son las siguientes:

- Con respeto a la viabilidad de mercado, el público objetivo son personas económicamente activas ocupadas, con un nivel socio económico A, B y C. Asimismo, el 69.5% de encuestados estarían dispuestos a contratar un seguro. El 42.3% estarían dispuestos a contratar un seguro adicional, diferente al que poseen. El 50.4% estarían dispuestos a contratar un seguro a través de un corredor de seguros mostrando un interés de trabajar con un bróker y el 45.1% de encuestados le gustaría recibir información por email y el 26% personalmente. (pág. 78)

- En la parte organizacional, contará con una estructura sólida conformada por áreas estrictamente necesarias para el buen funcionamiento de las operaciones de la empresa. Igualmente, se creará las funciones respectivas de cada colaborador para que puedan desarrollar su labor de una manera eficiente. (págs. 78, 79)

En cuanto con esta tesis nuestro tema tiene una estrecha relación ya que ambos abordan la viabilidad de incursionar en el mercado de seguros en contexto geográficos distintas,

pero con características similares al desconocimiento de los servicios del corretaje y potencial crecimiento en el ámbito de seguros, es por ello que en Guaranda de debe aprovechar un mercado poco explorado y con un nicho significativo.

Mediante este análisis se nos ha permitido realizar un análisis comparativo permitiendo anticipar un escenario favorable para la implementación de un bróker de seguros en Guaranda, aplicando estratégicas similares en productos, precios, distribución y promoción adaptadas al contexto local.

Según (Espinosa, 2023) con su tema "Plan de negocios para la creación de un corredor de seguros de fianza con procesos de tramitación online a través de una plataforma y página web en la Zona Austro 2023

El presente plan de negocios tiene como objetivo:

- Analizar la viabilidad de crear un corredor de seguros de fianza en la Zona Austro en el año 2023. La idea central es utilizar una plataforma digital y una página web para facilitar los procesos de tramitación y mejorar la accesibilidad de los servicios para los clientes.

El objetivo general de este plan de negocios es.

- Establecer las bases para el desarrollo y lanzamiento de un corredor de seguros de fianza en la Zona Austro, proporcionando una solución eficiente y moderna que permita a los clientes tramitar sus seguros de fianza de manera rápida y segura, a través de una plataforma online. En el marco teórico, se analizarán las características del mercado de seguros de fianza en la Zona Austro, así como las tendencias actuales del sector. (pág. 14)

  También se estudiará la importancia de la transformación digital en la industria de seguros y los beneficios de utilizar plataformas online para agilizar los procesos de tramitación. La metodología a seguir en este plan de negocios se basará en una investigación de mercado exhaustiva para identificar las necesidades y demandas de los clientes en cuanto a seguros de fianza en la Zona Austro. Además, se realizará un análisis de la competencia y se llevará a cabo un estudio financiero para evaluar la viabilidad económica del proyecto. (pág. 14)

> Los objetivos establecidos por el autor es buscar establecer una empresa corredora de seguros de fianzas en la Zona Austral del Ecuador, ofreciendo asesoría en línea sobre diseño, revisión y calificación de estos servicios para satisfacer las necesidades de protección patrimonial e inversión. Para ello, se realizará un estudio de viabilidad y demanda del mercado, incluyendo el análisis de tendencias, regulaciones y segmentos clave. (pág. 7)
>
> Además, se evaluará los requisitos legales, tecnológicos y de recursos humanos necesarios para su operación. Se desarrollará un plan de marketing con alianzas estratégicas y se realizará un análisis financiero detallado para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio. (pág. 8)

Los autores concluyen diciendo que:

- El plan de negocio creado en la zona Austro se representa una propuesta innovadora en un mercado sin competidores directos en la Región Austral d Ecuador, combinando tecnología y asesoría en línea para simplificar y agilizar los procesos de seguros de fianzas. La ausencia de opciones similares brinda una oportunidad única de liderazgo y diferenciación. (pág. 204)
- El análisis financiero confirma la rentabilidad del proyecto, con TIR superior a la Tasa Mínima de Retorno en todos los escenarios, además, el uso de tecnología avanzada y práctica sostenibles refuerza el compromiso con la innovación y responsabilidad social, asegurando un crecimiento sostenido y generando valor para clientes, colaboradores, proveedores y accionistas. (pág. 205)

Según (Viteri, 2022) con su tema “Plan de negocios para la creación de un asesor productor de seguros en el ramo de vida individual en el distrito metropolitano de Quito” autora Carla Cecilia López Viteri año 2022 editorial Universidad Internacional del Ecuador (UIDE)

> La presente investigación se refiere al tema de Seguros de Vida, decidí tomar este tema tomando en cuenta la situación actual en la que se está atravesando a nivel mundial debido al fallecimiento de muchas personas que son el sustento y lo podemos definir como el respaldo económico, financiero, familiar que

consiste en el pago de una prima previamente estipulada para que en caso de fallecimiento o incapacidad los beneficiarios del asegurado puedan recibir la cuantía contratada, este valor se lo calcula en base a los ingresos deudas del asegurado para que puedan continuar con el mismo estilo de vida los beneficiarios. (pág. 1)

El problema identificado por la autora es:

- La identificación limitada de participación de mercados de seguros de vida que tiene el ramo de seguros individuales, pese a que se esperaría que este fuese el segmento más significativo; se debe una baja cultura de seguros en la sociedad ecuatoriana; esto se da porque en forma general no existe una información adecuada al cliente individual respecto a la necesidad de contar con un seguro de vida; la mayoría de personas no considera que su vida pueda tener un fin repentino o pueda sufrir algún tipo de accidente; y esto tiene su origen en la orientación hacia los seguros corporativos y PYMES(Pequeñas y Medianas Empresas), lo que deja al segmento de seguros de vida individuales desatendido. (págs. 2,3)

El objetivo establecido es:

- Diseñar un plan de negocios en la creación de un asesor productor de seguros enfocándose en el ramo de Vida Individual y asesoramiento correcto para fomentar la cultura de protección financiera familiar, en el distrito Metropolitano de Quito. (pág. 4)

Concluye mencionando que:

- En el capítulo I mostro que la pandemia ha generado un entorno de crisis generalizada en todos los ámbitos económicos, sin embargo, en el mercado de seguros se ha revelado una oportunidad puesto que ha puesto de manifiesto la necesidad de un seguro ante la imprevisibilidad de la circunstancia, esto implica que una adecuada estrategia de comunicación, puede dar acceso a un mercado significativo.

- El estudio de mercado identificó una oportunidad en los seguros de vida individuales, n sector con alto crecimiento y poca atención por parte de Brókers y aseguradoras grandes. La competencia proviene principalmente de Brókers enfocados en seguros de vida grupales, lo que permite una estrategia basada en vendedores freelance para un mercado desatendido. (págs. 95, 96)

En este proyecto de tesis se ha identificado la baja cultura de seguros en Ecuador, especialmente en seguros de vida individual, debido a la falta de información y la percepción del seguro como un gasto en lugar de una inversión. Además, evidencia el desinterés del sector asegurador en este segmento. El estudio servirá como guía para aprovechar esta oportunidad, fomentando una cultura de protección financiera mediante asesoría personalizadas.

Según (Ayala, 2024) con su tema "Elaboración de un plan de negocios para la creación de la empresa My-Broker, agencia comercializadora de seguros de salud en la ciudad de Quito, durante el periodo 2023-2024

> En la investigación nos detalla que Sarita Gallegos es una persona natural que ha trabajado en la empresa Salud S.A durante 4 años y en el bróker de seguros Noboa y Asociados durante otros 4 años. Durante su tiempo en ambas empresas, adquirió una amplia experiencia en el ámbito de seguros de salud médica, familiarizándose con los procesos, políticos, regulaciones, leyes, servicios y productos relacionados.
>
> My-Broker ofrecerá planes de salud con cobertura nacional (seguros de salud que abarcan todo el territorio ecuatoriano) e internacional (seguros de salud que brindan cobertura fuera del territorio ecuatoriano). Para fortalecer su posición en el mercado, My-Broker contara con alianzas estratégicas con empresas líderes en el mercado de ecuatoriano de seguros. (pág. 2)

El problema que manifiesta las autoras es:

- La falta de estructura organizacional como empresa limitada en funciones comerciales y estratégicas del agente independiente para continuar con el objetivo de crecimiento a largo plazo. Sarita Gallegos ha experimentado un aumento de la carga administrativa de sus operaciones debido a la mayor demanda de procesos de realización y seguimiento reembolsos, pagos de primas, coordinaciones de créditos hospitalarios, gestión de reclamos de seguros e ingresos de nuevos negocios.

El objetivo mencionado es:

- El crecimiento sostenible de My-Broker es aumentar la cartera de clientes en la ciudad de Quito ya que la mayoría de sus referidos se encuentran en la capital. Sin embargo, también se considera el porcentaje más pequeño de clientes en la región de la Sierra debido a la migración provincial, el objetivo general es elaborar un plan de negocios para la creación de la empresa My-Broker en la ciudad de Quito, agencia comercializadora de seguros de salud de planes nacionales e internacionales, mediante la implementación de metas comerciales y estrategias de marketing. (pág. 5)

En este plan de negocios las autoras concluyen:

- Que la investigación realizada mediante encuestas al grupo objetivo de My-Broker podemos rescatar que las personas prefieren contratar un seguro de salud medica lo hacen por prevención de cobertura de enfermedades que se diagnostican después de la contratación del seguro. La mayoría prefieren hacerlo mediante Bróker de seguros por la atención y servicio personalizados.

- La investigación y desarrollo del proyecto plan de negocios ha construido de manera positiva, a la agente de seguros independiente Sarita Gallegos, para encontrar el diferenciador que destacara a My-Broker sobre la competencia, y brindarle el conocimiento y estrategia para que pueda explotarlo y continuar con el crecimiento sostenible se su negocio a largo plazo. (pág. 87)
- El proyecto de plan de negocios se basa en un caso real, en el agente independiente de seguros Sarita Gallegos y como ella mediante este proyecto podrá convertirse en una empresa legalmente constituida con todos los procesos y estrategias para ser competitiva en el mercado. (pág. 89)

Haciendo un énfasis con nuestro plan de negocios está vinculado porque ambos proyectos coinciden con la relevancia de la intermediación aseguradora para el desarrollo del sector y la necesidad de generar confianza entre aseguradoras, corredoras y clientes. Además de ello resalta la capacitación de los Brókers en la identificación de riesgos y la gestión de indemnizaciones, lo cual es crucial en una región con una baja cultura aseguradora como Guaranda.

El plan de negocios en Guaranda debe considerar estrategias similares para captar y retener clientes en un mercado que no es cubierto con su totalidad con la compañía aseguradora.

Según (Flores, 2024) con su tema “Análisis del mercado de Seguros en Ecuador a través de datos numéricos” autores Rodríguez Flores José Luis, Márquez Ramírez Natalia Catalina, Ochoa Reyes Roberto David, Díaz Avelino José Rafael año 2024, nombre de la revista X-Pedientes Económicos, Vol. 8

- El mercado de seguros en Ecuador desempeña un papel importante dentro del engranaje económico del país. Su relevancia radica en la capacidad de las aseguradoras para mitigar riesgos, ofrecer estabilidad financiera y fomentar el crecimiento económico. En un entorno marcado por la incertidumbre y la volatilidad, el sector asegurador actúa como un amortiguador, protegiendo a individuos y empresas, contra eventos adversos que puede afectar significativamente sus finanzas. Este papel es aún más crítico en economías en desarrollo como la ecuatoriana, donde la capacidad de recuperación ante desastres naturales, crisis económicas y otros eventos inesperados es limitada. (pág. 140)

El presente estudio tiene como objetivo principal:

- Realizar una comparación detallada año tras año del mercado de seguros en Ecuador, con un enfoque en destacar los cambios significativos y evaluar la consistencia del crecimiento a lo largo de la última década. Este análisis se basa en datos numéricos precisos y fiables que permiten una comprensión profunda de las dinámicas del sector asegurador ecuatoriano. (pág. 142)

El presente estudio empleara una metodología rigurosa basada en la recopilación, análisis y comparación de datos cuantitativos del mercado de seguros en Ecuador. El objetivo es promocionar una visión detallada y precisa de la evolución del sector, destacando los cambios significativos y evaluando la consistencia del crecimiento a los largos de estos últimos cinco años. Se describe el enfoque metodológico adoptado.

Fuentes de datos para asegurar la fiabilidad y precisión del análisis, se utilizará como principal fuente de datos la información de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros de Ecuador que es la entidad que proporciona informes anuales y trimestrales detallados sobre el desempeño del sector asegurador, incluyendo estadísticas de primas netas suscritas, siniestralidad, y otros indicadores claves. (págs. 144, 145)

Concluyen mencionando que:

- La pandemia de COVID-19 impacto significativamente el mercado de seguros en Ecuador, aumentando los costos y pagos por siniestros en salud y vida entre 2020 y 2021 debido al alza en reclamaciones y costos médicos. En 2022, el sector mostró signos de recuperación con una reducción en estos costos, gracias a la estabilidad sanitaria y estrategia de gestión de riesgos. (pág. 152)

Esta investigación se relaciona con nuestro proyecto al analizar el mercado de seguros en Ecuador y su evolución, destacando el aumento de la criminalidad y los siniestros en el segmento de vehículos. En este contexto, la implementación de un bróker de seguros cobra relevancia, ya que fomenta la cultura aseguradora en el cantón, brindando acceso a intermediarios financieros.

2.2. Científico

A continuación, se menciona algunos conceptos teóricos de diferentes autores contribuirán con bases que sustentan al proyecto de investigación

2.2.1. Bróker de Seguros

Para realizar el marco científico hemos tomado en cuenta al autor (Ramírez, 2021) manifiesta que un Bróker de seguros es el mejor aliado para encontrar la protección que realmente se necesita, no se limita a una sola compañía, sino que compara múltiples opciones para ofrecer la mejor cobertura al mejor precio. Su verdadero valor está en el asesoramiento personalizado, guiándote de principio a fin para que tomes decisiones informadas y seguras. Ayuda en la gestión de siniestros, asegurando que recibas el respaldo adecuado en todo momento, por eso contratar un seguro puede ser complicado, pero con un Bróker, es fácil, claro y conveniente.

2.2.2. Plan de negocios

Según (Andía Valencia & Paucara Pinto, 2013) nos basamos en este concepto de un plan de negocios "es un documento de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. De igual manera, se explica "un plan de negocio como un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario implemente un negocio.

Los planes de negocios se pueden estructurar de diferentes maneras según el modelo que se presenta en una estructura completa que es:

2.2.3. Plan de negocios por modelo de estudios

Tabla 2
Estudios de un plan de negocios

Estudio de mercado	Es la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y los estudios de la comercialización, este estudio es útil para promover una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar preguntas importantes del estudio.
Estudio Técnico	Es la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización optima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.
Estudio Económico	Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporciona las etapas anteriores y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.
Evaluación Económica	Describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación, que no toman en cuenta el valor de dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica.

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo.
Nota: (Baca Urbina, 2013, págs. 5-7)

2.2.4. Modelo Canvas

El Modelo Canvas es una metodología basada en el estudio de nueve componentes que conforman el lienzo Canvas, para describir a detalle la estructura, los procesos, y los sistemas que conforma una empresa para su correcto funcionamiento; además permite conocer las relaciones existentes entre estos componentes de una manera clara y precisa. (Simbaña, 2019)

Tabla 3
Modelo CANVAS

Segmento de mercado	Una empresa atiende a uno o varios segmentos de mercado, se debe segmentar para conocer el nicho y oportunidades de negocios.
Propuesta de valor	Busca resolver el problema del cliente y definir los elementos diferenciadores de la competencia. Debe existir una correspondencia entre la propuesta de valor y el segmento de clientes, lo cual lleva a entender y dimensionar el PMV.
Canales	¿Cómo se comunica la compañía con los segmentos para entregar valor? Las propuestas de valor llegan a los clientes a través de canales de comunicación, distribución y venta.
Relaciones con clientes	Las relaciones con los clientes se establecen y mantienen de forma independiente en los diferentes segmentos de mercado.
Fuentes de ingresos	Las fuentes de ingresos se generan cuando los clientes adquieren las propuestas de valor ofrecidas. Se deben determinar las fuentes de ingresos, tanto operacionales, como no operacionales.
Recursos clave	Reconocer los activos y recueros clave que se necesitan como piezas imprescindibles en el engranaje de la idea empresarial.
Actividades clave	¿Qué es lo fundamental para que el modelo funcione? Alcanzar los objetivos del negocio requiere una serie de actividades clave.

Asociaciones clave	¿Qué tipo de socios se requiere? Algunas actividades se externalizan y determinados recueros se adquiere fuera de la empresa. En otras palabras, definir las estrategias de Networking con potenciales socios o proveedores, entre otras figuras importantes.
Estructura de costes	Los diferentes elementos de modelos de negocio conforman la estructura de costes. Se puede hablar de tipología de costo, por ejemplo, costos directos e indirectos, fijos y variables. Se debe conocer la estructura básica de costos con el fin principal de determinar elementos importantes tales como precios de venta.

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo
Nota: (Ferreira Herrera, 2015, pág. 9)

2.3. Conceptual

2.3.1. Aseguradora: Es una empresa financiera que te ofrece alternativas para resguardar lo que más quieres. Esto, a través de diferentes productos que te dan el respaldo que necesitas ente posibles daños, riesgos o imprevistos que puedan presentarse. (Coomeva, 2023)

2.3.2. Bróker: "Un bróker hace referencia tanto a la entidad o a la persona registrada (agente de bolsa) que actúa como intermediario entre el inversor (trader) y el mercado financiero. Su función principal es ejecutar órdenes de compra o venta de activos financieros en nombre de sus clientes". (Marina, 2024)

2.3.3. Corredores: "Son corredores de seguros las personas físicas o jurídicas que realizan la actividad de distribución de seguros, ofreciendo asesoramientos independientes basado en un análisis objetivo y personalizado, a quienes demanden la cobertura de riesgos" (Solvento, 2022)

2.3.4. Estudio Administrativo: En un proyecto de inversión el estudio administrativo proporciona las herramientas que sirven de guía para los que administraran dicho proyecto, este estudio muestra los elementos administrativos como, planeación estratégica que define el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte define otras herramientas como el organigrama y la planeación de recursos humanos, para proponer un perfil adecuado y logro de sus metas empresariales. (López Parra, López Aceves, Pellat, & Puerta, 2021)

2.3.5. Estudio Legal: El estudio legal de un proyecto de inversión es un componente crucial en la evaluación y viabilidad de cualquier proyecto empresarial o de inversión. Este estudio se enfoca en analiza y evaluar los aspectos legales y regulatorios. (Caita, 2023)

2.3.6. Estudio Económico: "Es el ordenamiento y sistematización de la información de carácter monetario y elaboración de los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica." (Baca Urbina, 2013, pág. 6)

2.3.7. Evaluación Financiera: "Describe los métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través de tiempo, como la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anota sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica." (Baca Urbina, 2013, pág. 7)

2.3.8. Estrategias: "La estrategia es el patrón que integra los objetivos generales de una organización en un todo coherente y con un propósito. Una estrategia bien formulada permite asignar e integrar todos los recursos y las competencias organizacionales en una proposición única y viable, para anticiparse a los cambios del entorno y las contingencias. (Chiavenato, 2017, pág. 4)

2.3.9. Intermediarios: "El intermediario es un Agente que vincula o comunica a dos o más partes interesadas en hacer una transacción o negociación". (Miranda, 2022)

2.3.10. Indicadores Financieros: “Son métricas que se usan para un seguimiento en el ámbito empresarial, mediante el cual se analizan los resultados y el desempeño financiero de una organización durante un periodo o proyecto en particular”. (Candian, 2024)

2.3.11. Mercado: “Es un área en que confluye las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.” (Baca Urbina, 2013, pág. 24)

2.3.12. Plan de Negocio: “Es un documento donde el emprendedor detalla sistemáticamente las informaciones del emprendimiento, es así también aplicable para aquellas personas que deseen reorganizar sus empresas para mejorar su competitividad” (Bóveda, Oviedo, & Yakusi S., 2015)

2.3.13. Póliza de seguro: Una póliza de seguros es un acuerdo contractual entre un individuo, un empresario autónomo o una empresa (Tomador) y una compañía de seguros. En este contrato se detallan las responsabilidades y compromisos de ambas partes, así como los términos, condiciones, alcances y cobertura del seguro. (Cesce España, 2025)

2.3.14. Proyecciones: Las proyecciones financieras son previsiones sobre el rendimiento económico futuro de una empresa. Se emplean para anticipar ingresos, costos, flujos de efectivos y el estado financiero de un periodo determinado, que suele abarcar entre uno y cinco años. (Experto de DealHub, 2024)

2.3.15. TIR: Expresa el crecimiento del capital en términos relativos y determina la tasa de crecimiento del capital por periodo. (Simisterra Quiñonez, Rosa Monserrate, & Suárez López, 2018, pág. 12)

2.3.16. VAN: “Es el valor actual neto conocido también como valor presente neto, es el valor monetario que resulta de restar a la inversión inicial la suma de los flujos descontados.” (Fajardo Vaca, y otros, 2019, pág. 470)

2.4. Legal

El marco legal es un componente fundamental que establece las normativas y regulaciones que rigen su funcionamiento en Ecuador que garantice el cumplimiento de las disposiciones legales vigentes en el País. Incluyendo el cumplimiento de la Ley General de Seguros y el Código Orgánico Monetario y Financiero, supervisados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Además, se deben obtener licencias municipales laborales vigentes. También es esencial garantizar la transparencia y protección al consumidor, según la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.

Constitución de la Republica del Ecuador

De acuerdo a la (Constitución de la Republica del Ecuador) con fecha de 20 de octubre del 2008, con registro oficial Nº449, reformado el 25 de enero del 2021, nos presentan los siguientes artículos en los que nos enfocaremos para nuestro Plan de Negocios:

Art. 66, numeral 15.- El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

Art. 304. Numeral 1, 2.- se enfoca en fortalecer y dinamizar los mercados internos, impulsando la inserción estratégica en la economía mundial y evitar prácticas monopólicas u oligopólicas, lo cual es relevante para la competencia en el sector de seguros.

Código de Comercio

De acuerdo al Código de Comercio con fecha de 29 de mayo del 2019, Vigente, con registro oficial Suplemento Nº497 nos presentan los siguientes artículos en los que nos enfocaremos para nuestro Plan de Negocios:

Libro I: De la Actividad mercantil y de los actos de comercio en general

Art. 7.- Se entiende por actividades mercantiles a todos los actos u operaciones que implican necesariamente el desarrollo continuado o habitual de una actividad de producción, intercambio de bienes o prestación de servicios en un determinado mercado, ejecutados con sentido, económico, aludidos en este código; así como los actos en los que intervienen empresarios o comerciantes, cuando el propósito con el que intervenga por lo menos uno de los sujetos mencionados sea el de generar un beneficio económico.

Título II, Capítulo I: Los Comerciantes o Empresarios

Art. 10, literal b, las sociedades que se encuentran controladas por las entidades rectores en materia de vigilancia de sociedades, valores, seguros y bancos, según correspondan, en función de sus actividades de interrelación.

Art. 13, literal b, Llevar de manera ordenada, la correspondencia que refleje sus actividades comerciales, literal d.- Obtener los permisos necesarios para el ejercicio de su actividad.

Capitulo II La Empresa

Art. 14.- Empresa es la unidad económica a través de la cual se organizan elementos personales materiales e inmateriales para desarrollar una actividad mercantil determinada.

El establecimiento de comercio, como integrante de la empresa, comprende el conjunto de bienes organizados por el comerciante o empresario, en un lugar determinado, para realizar los fines de la empresa. Podrán formar parte de una misma empresa varios establecimientos de comercio, y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá ser parte de varias empresas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.

Título III, La Publicidad de los asuntos Mercantiles relevantes

Art. 22.- Se deberá inscribir en el libro de sujetos mercantiles que llevará el Registro Mercantil, la Siguiente información o actos relacionados con los sujetos mercantiles descritos en este Código:

a) La información que permita identificar o localizar al empresario o comerciante misma que será obtenida del Registro Único de Contribuyentes.
c) El permiso concedido a las sociedades extranjeras que quieran establecer sucursales o agencias en el país.
e) Los mandatos generales o especiales que los comerciantes o empresarios otorgan para administrar sus empresas.

Título IV De la Contabilidad de los Comerciantes o Empresarios

Art. 28.- Los comerciantes están en la obligación de llevar contabilidad en los términos prescritos en el ordenamiento jurídico.

Libro II, Título III: El Comercio Electrónico

Art 74.- Comercio electrónico es toda transacción comercial o bienes o servicios digitales o no realizada en parte o en su totalidad a través de sistemas de información o medios electrónicos, considerando los tipos de relaciones existentes.

Ley de Compañías

De acuerdo a la Ley de Compañías fecha de 05 de noviembre del 1999, reformado el 15 de marzo del 2023, con registro oficial Nº312 nos presentan los siguientes artículos en los que nos enfocaremos para nuestro Plan de Negocios:

Art 1.- Las compañías se constituyen por contrato, entre dos o más personas naturales o jurídicas que unen sus capitales, trabajo o conocimiento para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades, o por acto unilateral, por una sola persona natural o jurídica que destina aportes de capital para emprender en operaciones mercantiles de manera individual y participar de sus utilidades.

Art 2.- Sin perjuicio de lo previsto en normas especiales, hay seis especies de sociedades mercantiles, a saber.

La compañía en nombre colectivo:
La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
La compañía de responsabilidad limitada
La compañía anónima
La compañía de economía mixta y
La sociedad por acciones simplificada.

Ley General de Seguros

De acuerdo a Ley de Seguros con fecha de 03 de abril de 1998, reformado el 12 de septiembre del 2014, con registro oficial suplemento Nº332 nos presentan los siguientes artículos en los que nos enfocaremos para nuestro Plan de Negocios:

TÍTULO I DEL AMBITO DE LA LEY

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 seguros privados; las cuales se someterán a las leyes de la República y a la vigilancia y control de las Superintendencia de compañías, Valores y Seguros.

Art. 2.- Integran el sistema del 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. 7.- Son asesores productores de seguros:

a) Los agentes de seguros, personas naturales que a nombre de una empresa de seguros se dedican a gestionar y obtener contratos de seguros, se regirán por el contrato de trabajo suscrito entre las partes y no podrán prestar tales servicios en más de una entidad aseguradora por clase de seguros; y, los agentes de seguros, personas naturales que a nombre de una o varias empresas de seguros se dedican a obtener contratos de seguros, se regirán por el contrato mercantil de agenciamientos suscritos entre las partes;
b) Las agencias asesoras productoras de seguros personas jurídicas en organización cuya única actividad es la de gestionar y obtener contratos de seguros para una o varias empresas de seguros o de medicina prepagada autorizada a operar en el país.

Título II

DE LA CONSTITUCIÓN, ORGANIZACIÓN, ACTIVIDADES Y FUNCIONAMIENTO

Capítulo I

Del sistema de seguro privado

Sección I

De la constitución y autorización

Art. 9.- Las personas jurídicas que integran el sistema de seguros privados, para su constitución, organización y funcionamiento se sujetaran a las disposiciones de esta Ley, al Código de Comercio, a la Ley de Compañías, en forma supletoria, y a las normas que para el efecto dicte la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Las personas naturales que integran el sistema de seguro privado, para ejercer las actividades previstas en esta Ley, requieren de la autorización previa de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, la que se conferirá de acuerdo a las normas que expida el Superintendente de Compañías, Valores y Seguros para el ejercicio de dichas actividades.

Capítulo III

De las pólizas y tarifas

Art. 25.- La Superintendencia de Compañías. Valores y Seguros determinarán las cláusulas que obligatoriamente contendrán las pólizas, así como las cláusulas prohibidas, las cuales carecerán de efectos y se tendrán por no escritas en caso de existir. Las tarifas de primas y notas técnicas requerirán autorización previa de la Superintendencia. Copias de las pólizas, tarifas y notas serán remitidas a la Superintendencia, por lo menos treinta días antes de su utilización, para fines de verificación, control y sanción.

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 derecho 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) Encontrarse redactada de manera clara, de modo que sea fácil compresión para el asegurador;
d) Los caracteres tipográficos deben ser fácilmente legibles;
e) Figura 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 una decisión arbitral o mediación las diferencias que se originen en el contrato de póliza de seguros; y,
h) Señalar la moneda en la que se pagaran 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.

Norma Ejercicio de Actividades de Asesores Productores de Seguros

De acuerdo a la Norma Ejercicio de Actividades de Asesores Productores de Seguros con fecha de 08 de mayo del 2019, resolución de la Superintendencia de Compañías 6 Vigente, con registro oficial Nº483 nos presentan los siguientes artículos en los que nos enfocaremos para nuestro Plan de Negocios:

Art. 1.- La presente resolución se aplicará para el ejercicio de las actividades de los asesores productores de seguros, intermedios de reaseguros y peritos de seguros, así como el mecanismo para otorgar, suspender y revocar las credenciales y certificados de autorización por cada seguro.

Art. 2.- A efectos de la presente norma, se entenderá por:

2.1.- Asesores productores de seguros. - Se clasifican de la siguiente forma:

a. Agente de seguros sin relación de dependencia,
b. Agente de seguros con relación de dependencia; y,
c. Agencias asesoras productoras de seguros.

Los agentes de seguros sin relación de dependencia son personas naturales que a nombre de una o varias empresas de seguros o de salud integral prepagada autorizadas a operar en el país, se dedican a gestionar y obtener contratos de seguros. Se regirán por el contrato mercantil de agenciamiento suscrito entre las partes.

Art. 3.- La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros conferirá una credencial y certificados de autorización por seguros a los asesores productores de seguros, intermediarios de reaseguros y peritos de seguros, personas naturales y jurídicas, sin los cuales no podrán ejercer sus actividades.

Art. 8.- Para obtener las credenciales y los certificados de autorización por seguros, los asesores productores de seguros e intermediarios de reaseguros deberán cargar a través del portal web institucional de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, los siguientes documentos:

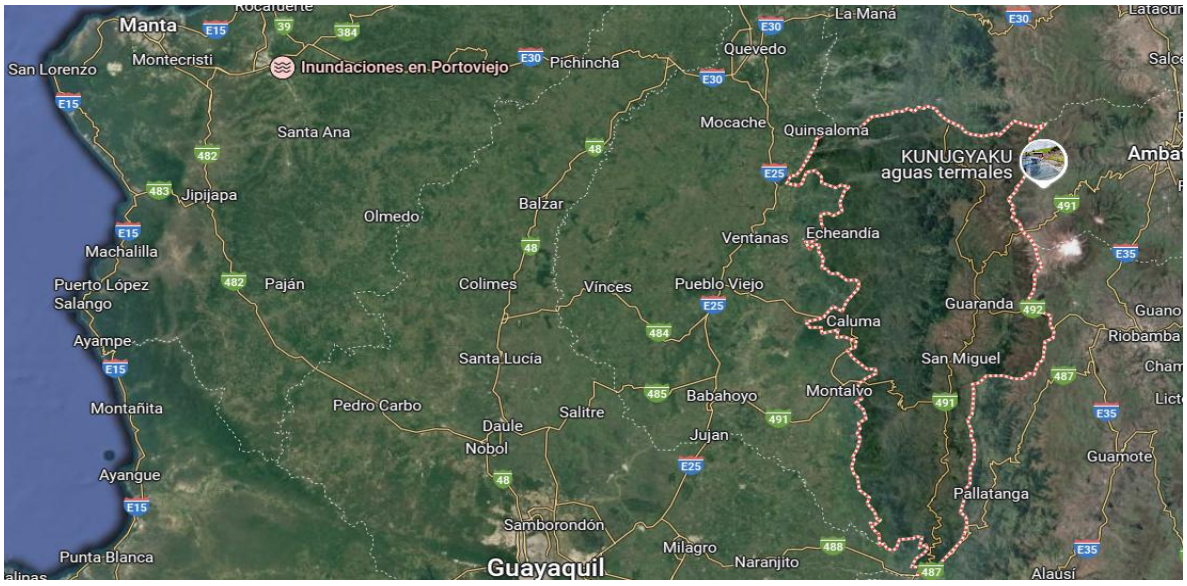
Art. 15.- Los agentes de seguros sin relación de dependencia, las agencias asesoras productoras de seguros y los intermediarios de reaseguros deben suscribir contratos de agenciamiento y de intermediación con las empresas de seguros y/o compañías que financien servicios de atención integral de salud prepagada, y con las compañías de reaseguros, según el caso, con reconocimiento legal de las firmas de los contratantes.

2.5. Georreferencial

El área de estudio de nuestra investigación está ubicada en la Sierra centro del Ecuador, Provincia Bolívar Cantón Guaranda datos tomados del (Instituto Nacional de Estadística y Censo, 2022)

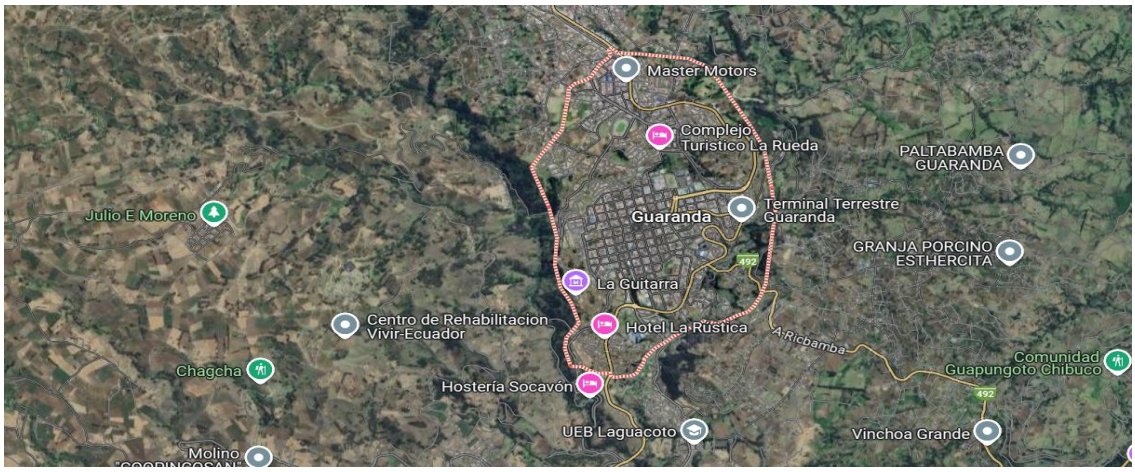
- **Provincia:** Bolívar

Figura 1
Ubicación Macro



Nota: (Google Maps, 2025)

Figura 2
Ubicación Meso

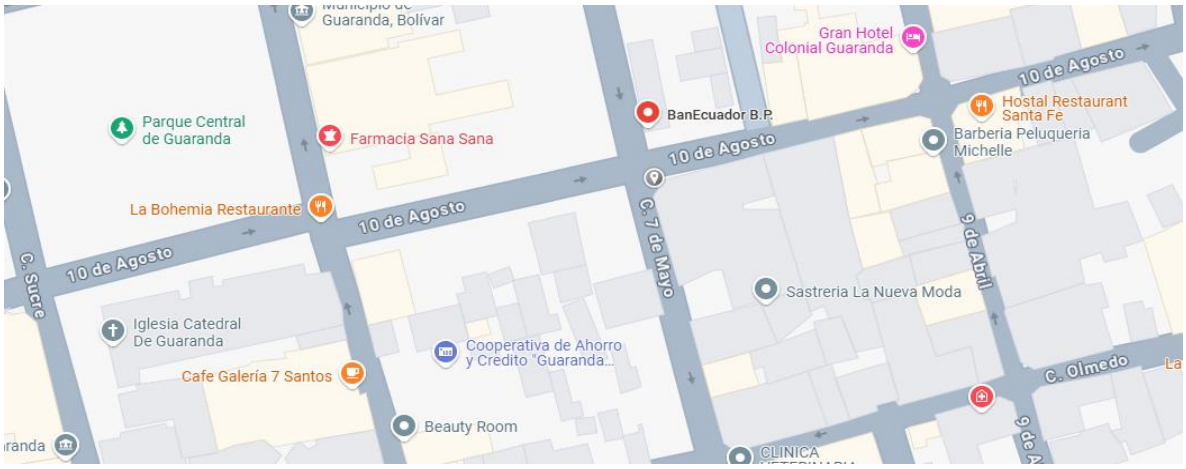


Nota: (Google Maps, 2025)

El cantón Guaranda cuenta con 62,611 habitantes, en el área urbana cuenta con un total de 30,755 habitantes y al área rural cuenta con 31,856 habitantes, donde el 80,8% son mestiza/o (24,850) y el 17% son indígena (5,228) de la zona urbana, además de ello existen dos Brókers de seguros ubicados en el centro de Guaranda y Guanujo (INEC, 2022).

En el cantón Guaranda existen 217 empresas activas entre ellas (anónimas, responsabilidad limitada y sociedad por acciones simplificada). (Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros, 2025)

Figura 3
Ubicación Micro



Nota: (Google Maps, 2025)

Si este proyecto presenta viabilidad técnica, estructural y financiera este plan de negocios se ubicará en esta dirección se encuentra en una ubicación estratégica en el centro de Guaranda facilitando el servicio de seguros en la zona urbana además de ello está ubicado en un punto que es transitado con frecuencia, favoreciendo así la eficacia operativa del negocio.

- **Dirección:** Este -1.592339, Oeste -79.000402
- **Calles:** 7 de mayo y 10 de agosto esquina, frente al BanEcuador.

CAPÍTULO III.

METODOLOGÍA

Como menciona (Sampieri, 2014, pág. 4) **"**La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema". Se tiene en cuenta dos enfoques cuantitativo y cualitativo que nos permitirá la recolección de datos, medición numérica y probar teorías.

3.1. Tipos de Investigación

3.1.1 Descriptiva: "Es un método de investigación descriptiva que observa y describe las características de un determinado grupo, situación o fenómeno de la vida real con la finalidad de describir su contexto natural. Su objetivo principal es describir lo que existe, basándose en observaciones empíricas." (Stewart, 2025)

En la metodología de este proyecto se define el conjunto de procedimiento, técnicas y herramientas utilizadas para recopilar, analizar y procesar información con el objetivo de evaluar la viabilidad de la implementación de un Bróker de Seguros en Guaranda. Permitiéndonos conocer los métodos de investigación de mercado, análisis financiero y revisión de documentos para fundamentar las estrategias de negocio.

3.2. Enfoque de la investigación

3.2.1. Enfoque cuantitativo

(Sampieri, 2014) menciona que: "Utilizar la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías."

Este enfoque se utiliza para medir la demanda potencial, ayuda a segmentar el mercado, evaluar la competencia, los costos del servicio, las proyecciones financieras, mediante ellos se obtuvo una base sólida para evaluar la viabilidad del negocio.

3.2.2. Enfoque cualitativo

"Utiliza la recolección y análisis de datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación." (Sampieri, 2014, pág. 7)

Se utiliza el enfoque cualitativo con el fin de proporcionar una información detallada de las percepciones, motivaciones y necesidades de los clientes potenciales los cuales son claves para obtener información sobre sus preferencias de atención y canales de comunicación, lo que ayuda a diseñar estrategias.

3.3. Métodos de la investigación

3.3.1. Método cuantitativo

Este método nos sirve para obtener datos numéricos y medibles, mediante las encuestas estructuradas para determinar la demanda potencial, esto nos ayudó a determinar la viabilidad financiera del negocio, identificando tendencias del mercado y proyectando los ingresos, que es la clave para elaborar un plan de negocios sólido y convincente. (Ortega, 2017)

3.3.2. Método cualitativo

Se usa este método para recopilar de información necesaria pero que no sea de naturaleza numérica ya que de esta manera se puede conocer las expectativas que tienen sobre los servicios, identificar posibles barreras o desconfianzas al contratar seguros y explorar que factores influyen en su elección de productos y proveedores. (ATLAS, 2025)

3.3.3. Método deductivo

"Es un proceso lógico en el que se parte de una premisa general y se aplica la lógica para llegar a una conclusión especifica. Este enfoque se lo usa en las matemáticas y en otras disciplinas formales, es considerado como un enfoque riguroso y estructurado que el método inductivo." (Suárez, 2024).

3.3.4. Método inductivo

"Es un enfoque que se utiliza en la investigación y el razonamiento científico, que busca inferir conclusiones generales a partir de observaciones específicas, es decir que este método parte de hechos concretos y particulares para llegar a una conclusión general." (Suárez, 2024).

3.4. Técnicas e Instrumentos de recopilación de datos

"Son un método de investigación que recopila información, datos y comentarios por medio de una serie de preguntas específicas. La mayoría de las encuestas se realizan con la intención de hacer suposiciones sobre una población, grupo referencial o muestra respectiva." (Hammond, 2024).

Por ello se propone que por cada objetivo hay una técnica e instrumento para garantizar el cumplimiento del mismo.

El objetivo específico 1 *trata de ejecutar un estudio de mercado para identificar las necesidades de seguros más relevantes para la seguridad personal, familiar y de bienes*.

Técnica

Donde la técnica que se aplicó son las **encuestas** "esta técnica de investigación que se utiliza para recopilar información de un gran número de personas" (Romero, 2023),

Instrumento

Para aplicar la encuesta, nuestro instrumento se llama “El cuestionario es una herramienta valiosa en la recopilación de información y se utiliza ampliamente en diversos campos, incluyendo la investigación, la evaluación, la educación y la evaluación del desempeño” (Romero, 2023, pág. 39).

Nuestro cuestionario está conformado por 15 preguntas como preguntas cerradas con escalas de 4 ítems, contiene 4 dimensiones que son: Datos personales, Cultura de seguros, Contexto del mercado y expectativas del Bróker de seguros y 20 preguntas a directivos de empresas entre públicas y privadas con aspectos de Datos Generales, Datos de la Institución, Requerimientos y percepción sobre los seguros y Monitoreo de la implementación de un Bróker.

Para validar el instrumento se diseña un formato en donde evalúa 3 parámetros de cada pregunta cómo es claridad, relevancia y coherencia, utilizando el análisis de alfa de Cronbach para garantizar la fiabilidad en cada una de las preguntas hechas.

Para calcular la muestra se determinó nuestro universo (62,611 habitantes) de la zona urbana del cantón Guaranda, aplicando la fórmula de muestra finita se determinó que nuestra muestra es de 377 personas.

La muestra para (Sampieri, 2014) es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativa de la población.

Una vez obtenida la muestra se procede aplicar el cuestionario a personas del sector urbano de Guaranda, un integrante por familia en un rango de edad entre los 18 a los 64 años.

Además de ello para el segundo cuestionario que es dirigido a directivos de las empresas se ha tomado datos de la superintendencia de compañías, (Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros, 2025) donde consta 217 empresas activas entre públicas y privadas del cantón de Guaranda, así mismo se aplicó la formula finita, arrojándonos una muestra de 139 directivos de empresas a encuestar.

El objetivo específico 2 *que trata de diseñar una estructura organizacional, administrativa y legal para la implementación de un Bróker de seguros*.

Técnica

Se aplica técnicas como revisión bibliográfica "se define como el proceso metodológico para recuperar la información de investigación originales con el fin de identificar el estado actual del conocimiento acerca de un tema específico" (Muñoz, 2022), nos sirve para analizar la normativa vigente aplicable al sector asegurador en Ecuador.

También se realiza entrevistas "es una técnica de investigación que involucra la interacción directa entre el entrevistador y el entrevistado con el objetivo de obtener información y opiniones detalladas sobre un tema específico" (Romero, 2023) a profesionales como son los gerentes de empresas aseguradoras, para obtener información de cómo operan y la conformación de su estructura administrativa, se utilizará como instrumento, documentos donde constaran investigaciones normativas ecuatorianas que regulan la operación de Brókers de seguros y análisis de modelos de negocios similares.

Instrumento

Se aplicado **fichas de entrevista** "es un instrumento presentado en un documento, cuyo fin principal es recolectar información de la persona entrevistada para el estudio, que se realizara tanto de forma manual como computarizada" (Romero, 2023)

El objetivo específico 3 *trata de elaborar un plan financiero con proyecciones de inversión y rentabilidad para un Bróker de seguros*

Técnica

Donde se realizó un **análisis financiero** "es el estudio que se hace a la información contable de la empresa, expresa a través de los resultados de los estados financieros" (González, 2017), usando técnicas financieras para estimar costos e ingresos, además se hará consultoría de fuentes secundarias con estudios de mercados y planes de negocios de Brókers similares.

Instrumento

Se utiliza las hojas de cálculo en Excel para calcular el presupuesto de inversión inicial, punto de equilibrio para identificar el volumen de ventas necesario para cubrir costos fijos y variables, estado de resultados, el flujo de caja proyectado a cinco años. A demás de ello se revisa casos de planes de negocios y artículos sobre la rentabilidad de Brókers de seguros en mercados similares.

El objetivo específico 4 *trata de la evaluación de la viabilidad económica mediante indicadores financieros que evidencia la recuperación de inversión*

Técnica

La técnica a usar será realizar cálculos de **indicadores financieros** "se constituyen en una herramienta indispensable para la adecuada administración financiera de las organizaciones" (Valarezo, 2017), para medir la rentabilidad y el tiempo de recuperación de la inversión.

Donde los indicadores financieros son clave para la justificación de la inversión ante entidades financieras o posibles socios, respalda la sostenibilidad y rentabilidad, también reduce riesgos en diferentes escenarios de mercado, dando credibilidad a la propuesta del proyecto final.

Instrumentos

Para la ejecución del objetivo aplicamos la evaluación financiera que es el análisis de rentabilidad conformado por el **TREMA** (Tasa de Retorno Mínima Aceptable), es la tasa mínima que se espera obtener por la inversión, que sirve como punto de comparación para el **VAN** (Valor Actual Neto) que mide cuanto valor genero el proyecto en termino monetario descontando los flujos futuros al presente y **TIR** (Tasa Interna de Retorno) es la rentabilidad que genera el proyecto, si es mayor que la tasa mínima el proyecto es viable y ayuda a saber si valdrá la pena invertir en el Bróker.

Mientras tanto el **PRI** (Período de Recuperación de la inversión) nos indicará en cuanto tiempo se recuperará el dinero que se invirtió para el proyecto planteado, finalmente se analizará la sensibilidad de la evaluación como cambios de resultados financieros en ciertas variables como los ingresos, costos e inflación.) y la **RB/C** (Relación Beneficio Costo) que nos ayuda a identificar la ganancia de la empresa por cada dólar que se invierte en costos.

En el cumplimiento de este objetivo permite estructurar un plan financiero sólido y fundamentado, mediante el cálculo de métricas clave para determinar la viabilidad del negocio y la recuperación de la inversión inicial.

3.5. Universo, Población y Muestra

3.5.1. Universo

El proyecto de implementación de un Bróker de seguros en la ciudad de Guaranda, en la misma de acuerdo al (INEC, 2022) habitan 62,611, esto constituye nuestro universo que conforma las tres parroquias de la zona urbana de Guaranda que son, Gabriel Ignacio Veintimilla, Ángel Polibio Chaves y Guanujo ya que son los que son los residentes más cercanos a las instalaciones del Bróker de seguros.

Figura 4
Población Urbana de Guaranda



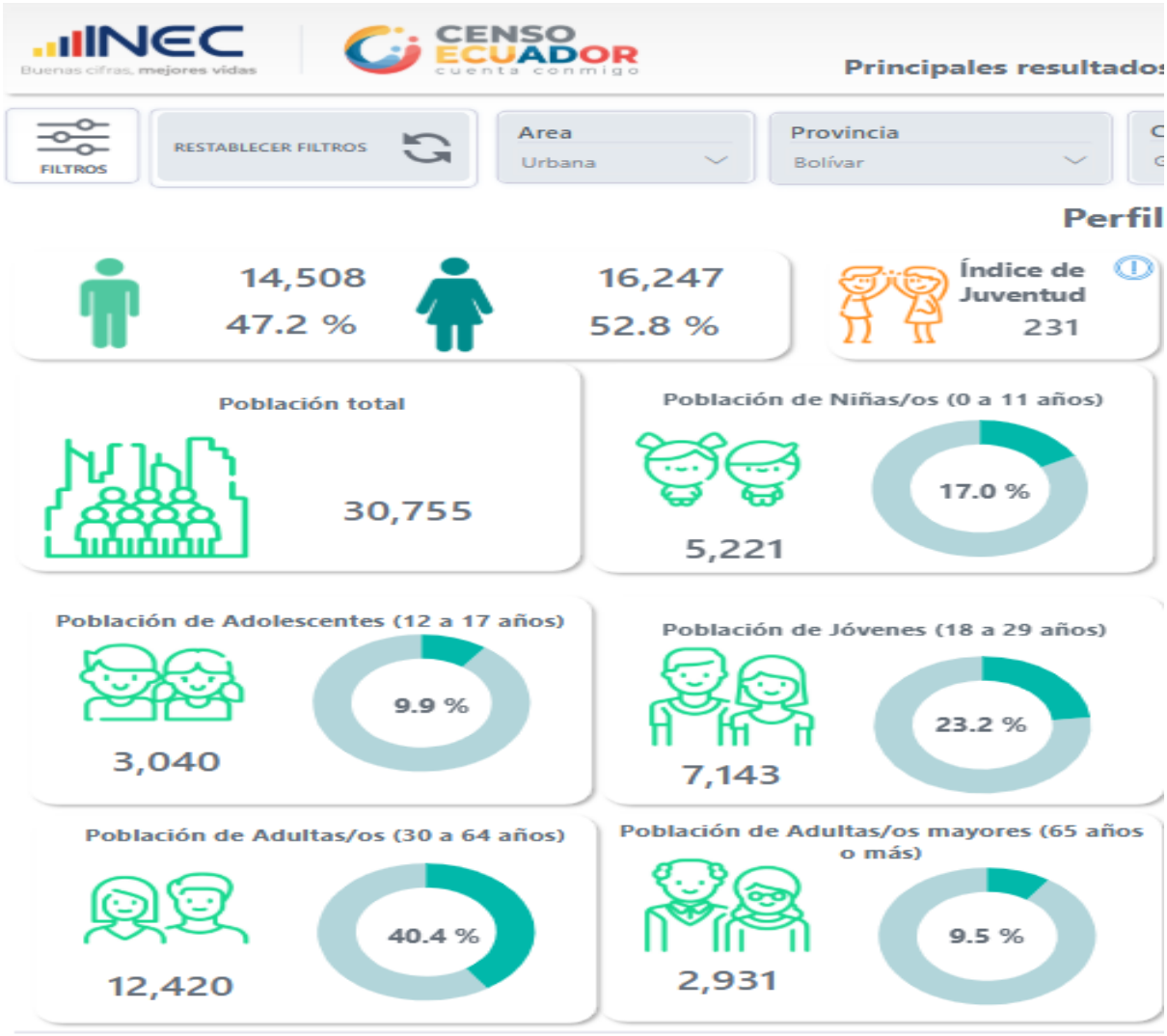
Nota: Censo Ecuador 2022

3.5.2. Población Segmentada

Nuestra población está conformada por quienes requerirán de este servicio, cuyo segmento es de personas entre los 18 hasta los 64 años, dando un total de (19.563) habitantes (INEC, 2022), ya que a partir de esta edad empiezan a generar sus propios ingresos, adquirir bienes materiales y trabajan en empresas públicas y privadas que pueden tener la necesidad de contratar una póliza de seguro.

A demás de ello nuestra población está conformada por empresas de la ciudad de Guaranda según datos (Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros, 2025), en la actualidad existe 217 empresas Activas vigentes, se ha tomado en cuenta esta población porque ya adquieren bienes materiales entre otros aspectos que están expuestos a cualquier tipo de imprevisto por lo que es necesario que cuenten con un seguro.

Figura 5
Población desde los 18 hasta 64 años



Nota: Censo Ecuador 2022

3.5.3 Muestra

Para obtener la muestra se aplica la formula del tamaño de una **muestra finita**, en donde primeramente se saca la población total de 19.653 habitantes, luego con la ayuda de la formula se obtiene una muestra representativa de 377 habitantes donde se encuesta a un integrante por familia.

Para la viabilidad del objetivo específico 1 se aplica la encuesta donde se usa el muestreo aleatorio que según (Carballido, 2021) "este método de muestreo, con tamaño muestral fijo, nos garantiza que todas las muestras que se pueden obtener tendrán la misma probabilidad para ser elegidos para formar parte de la muestra", los resultados de esta encuesta demuestra y garantiza confiabilidad en datos sobre la demanda, competencia el precio y más factores relevantes, considerando que esta fórmula es tomada del libro de (Baca Urbina, 2013, pág. 41). Una vez aplicada la formula se toma un porcentaje de error del 5%.

$$n = \frac{Nz^2pq}{E^2(N-1) + Z^2pq}$$

Donde:

N= Población Total

Z= Distribución normalizada. Si Z= 1.96 el porcentaje de confiabilidad de 95%

p= Proporción deseada para la aceptación del producto.

q= Proporción de rechazo

E= Porcentaje deseado de error 5%

$$n = \frac{(19.563)(1.96)^2(0.50)(0.50)}{(0.05)^2(19.563-1) + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{18788.3052}{49.8654}$$

$$n = 376.78 \approx 377$$

Por lo tanto, el tamaño de la muestra de personas naturales es de 377 encuestas que se realiza en la zona urbana de Guaranda.

Una vez analizada la información de la (Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros, 2025), se estima que en Guaranda existe 220 empresas públicas y privadas activas, como se aplica un muestreo aleatorio por conveniencia, “es donde los investigadores eligen solo aquellas personas que ellos creen que son adecuados para participar en el estudio de investigación, ya sea porque son fáciles de reclutar” (GCFGlobal, 2025) se aplica la formula finita para calcular la muestra.

$$n = \frac{(220)(1.96)^2(0.50)(0.50)}{(0.05)^2(220-1) + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$$n = \frac{208.4068}{1.5004}$$

$$n = 138.90 \approx 139$$

Nuestra muestra a encuestar es de 139 directivos de empresas.

3.6. Procesamiento de la información

Para garantizar la precisión y eficacia, utilizamos herramientas tecnológicas adecuadas para el procesamiento de la información, como Google Forms para realizar el formato de la encuesta, una vez realizada la encuesta estos datos recopilados se exportan y analizan en Excel para proceder con el análisis de cálculos estadísticos y tablas que muestran la interpretación de los resultados, también se emplea Word para la redacción de los resultados, de esta manera combinando los análisis extraídos con los datos provenientes de las encuestas, que nos permite gestionar información eficiente y precisa garantizando que todos los datos que se obtiene sirva para el desarrollo del proyecto de Plan de Negocios.

CAPÍTULO IV.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis e interpretación de encuesta a personas naturales.

Pregunta 1

Tabla 4

¿Género?

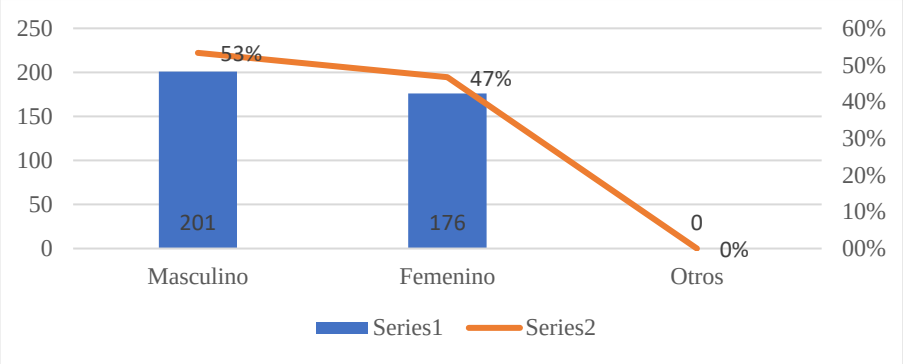
Opciones	Número de personas	Porcentaje
Masculino	201	53,3%
Femenino	176	46,7%
Otros	0	0%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 6

¿Género?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Del total de todos los encuestados el 53,3% menciona que pertenece al género masculino y el 46,7% forma parte del género femenino. La mayoría de encuestados son la cabeza de familia, es decir, que si contrata una póliza de seguro cubriría a los miembros del hogar. Según (INEC, 2022) en el cantón Guaranda existe más mujeres que hombres, pero los datos de las encuestas han arrojado la mayor parte de los encuestados son hombres ya que ellos son cabeza de hogar, sin dejar detrás que el porcentaje de las mujeres encuestadas no tiene mucha diferencia.

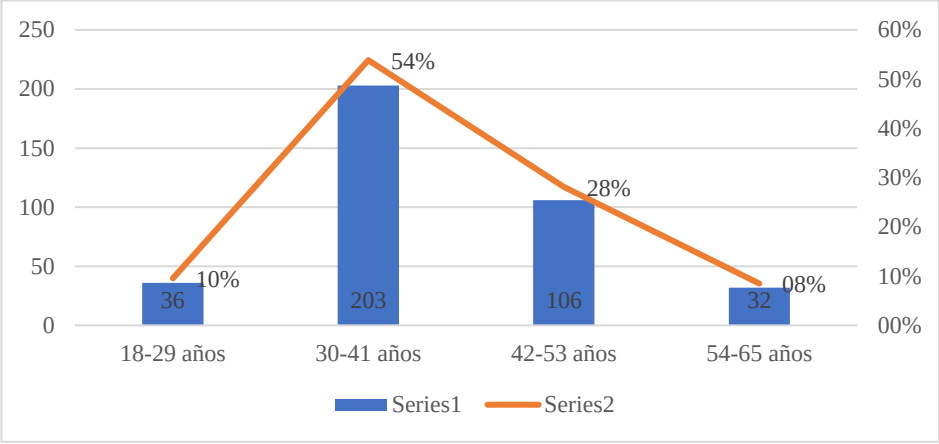
Pregunta 2

Tabla 5
¿Edad?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
18-29 años	36	9,5%
30-41 años	203	53,8%
42-53 años	106	28,1%
54-65 años	32	8,5%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 7
¿Edad?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Mediante esta encuesta se ha podido identificar que la mayoría de las personas están en un rango de edad de 30 a 41 años de edad a un 53.8% y entre los 42 y 53 años está en un porcentaje de 28,1%, evidenciando que la población económicamente activa y con la capacidad de tomar decisiones financieras se encuentran en un rango de edad que trabajan y tienen un ingreso de diferentes fuentes siendo un grupo clase para la promoción de servicios de seguros, por otro lado, él (INEC, 2022) informa que la población mayoritariamente se encuentra en un rango de edad de los 30 a los 64 años de edad tanto hombres como mujeres, respaldando así a nuestra encuesta que mayoritariamente se encuentra en el rango de edad de la población.

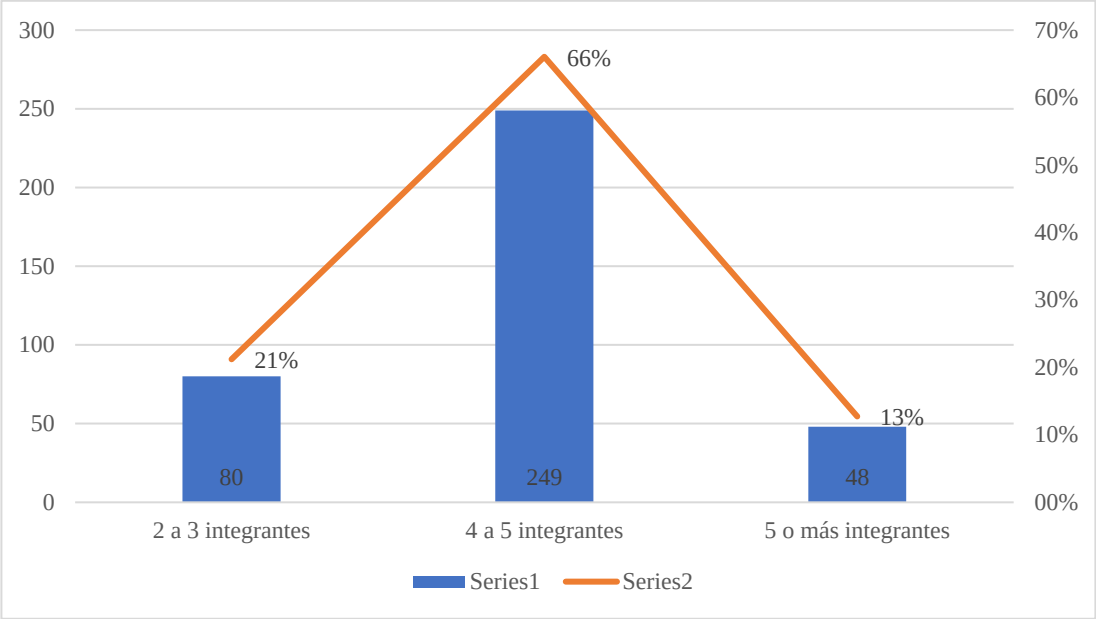
Pregunta 3

Tabla 6
¿Cuántos integrantes hay en su Familia?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
2 a 3 integrantes	80	21,2%
4 a 5 integrantes	249	66,0%
5 o más integrantes	48	12,7%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 8
¿Cuántos integrantes hay en su familia?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Se puede evidenciar que existe un rango de 4 a 5 integrantes por familia de 66% lo que equivale al total de encuestados lo que sugiere la alta dependencia familiar, y por ende un mayor interés potencial en seguros que ofrezcan cobertura integral familiar como es vida y salud, en relación con el (INEC, 2022) los números de miembros en los hogares esta mayoritariamente entre los 4 a 5 miembros, respaldando así que en la encuesta aplicada han respondido con la veracidad.

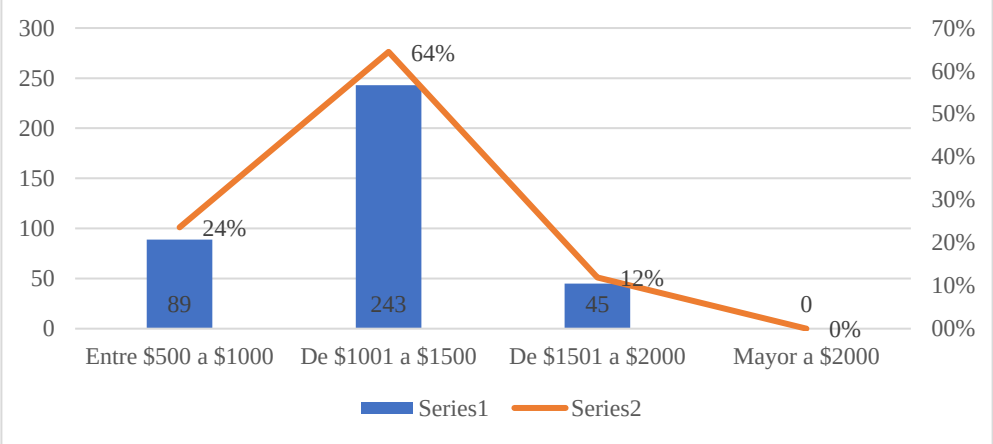
Pregunta 4

Tabla 7
¿En qué rango esta su ingreso promedio económico mensual?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Entre $500 a $1000	89	23,6%
De $1001 a $1500	243	64,5%
De $1501 a $2000	45	11,9%
Mayor a $2000	0	0%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 9
¿En qué rango esta su ingreso promedio económico mensual?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Del total de las personas encuestadas se ha podido observar el 64,5% siendo el mayor número encuestado tienen un ingreso mensual de $1001 a 1500, es un nivel que permite pensar en adquirir seguros siempre y cuando los planes sean accesibles y con opciones de financiamiento. Por otro lado (Ayala, 2024, pág. 93) en su tesis con respecto a la pregunta de los ingresos mensuales a recabado información que el promedio mensual de una persona es de $1000 a $1500, constatando que la mayor parte de los encuestados en el rango de edad ya cuenta con fuente de trabajo que le genera estas ganancias.

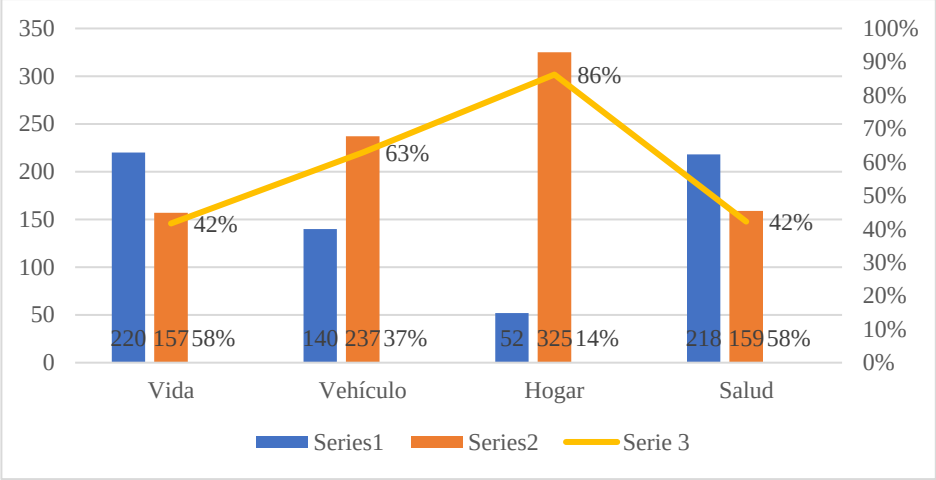
Pregunta 5

Tabla 8
¿Actualmente posee un seguro privado?

Tipo de seguros	Si	%Si	No	%No	Total
Vida	220	58%	157	42%	**377**
Vehículo	140	37%	237	63%	**377**
Hogar	52	14%	325	86%	**377**
Salud	218	58%	159	42%	**377**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 10
¿Actualmente posee un seguro privado?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Como se puede observar en la gráfica el seguro de vida y de salud con un 58% son los más adquiridos, evidenciando así la alta conciencia de proteger su vida y la salud, sin embargo, el seguro de vehículo con un 37% y el seguro de hogar con un 14% tienen una baja penetración en el mercado, representando oportunidades para el nuevo Bróker. Respaldando así que a nivel país (Redacción-Negocios, 2022) menciona que unos de los seguros más demandado son de vida, con un crecimiento del 6.2%, por otro lado, los seguros vehiculares están entre los más cotizados con un crecimiento del 6.48%, que radica en problemáticas que puede suceder como accidentes en autos, gastos médicos por lesiones, gastos de reparación y afectaciones a terceros.

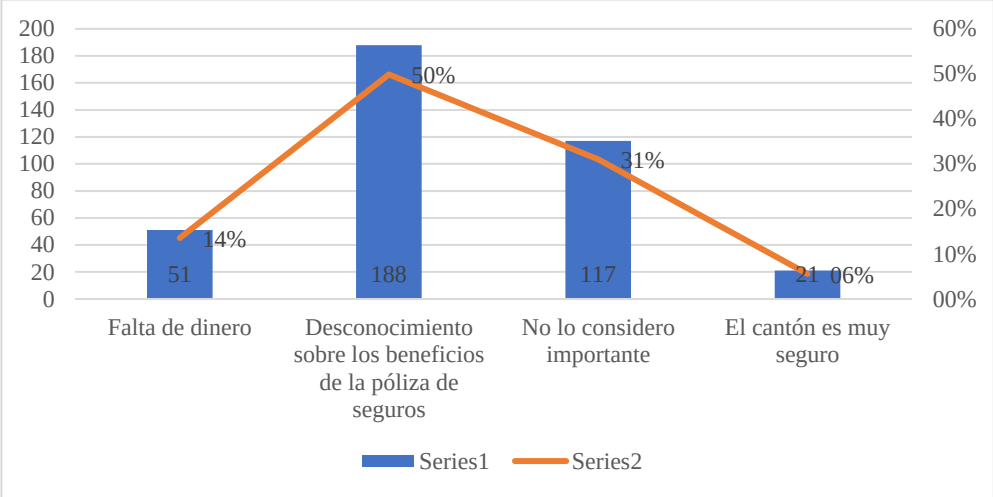
Pregunta 6

Tabla 9
¿Si la respuesta es negativa, señale por qué?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Falta de dinero	51	13,5%
Desconocimiento sobre los beneficios de la póliza de seguros	188	49,9%
No lo considero importante	117	31,0%
El cantón es muy seguro	21	5,6%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 11
¿Si la respuesta es negativa, señale por qué?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

De la totalidad de las encuestas el 49,9% han respondido que no tienen un seguro privado, por el desconocimiento de sus beneficios seguido por un 31% que no lo consideran importante. Esto evidencia la falta de campañas educativas y asesoramiento personalizados para cambiar esta percepción sobre los seguros, por otro lado (Cabrera, 2017) menciona que el sector asegurador del país es extenso y existe mercado para todas las empresas, pero también el mercado es poco especializado, ya que los demandantes no conocen o no establecen como prioridad una póliza de seguros que ampare sus riesgos y salvaguarde los activos de la empresa.

¿Pregunta 7

Tabla 10

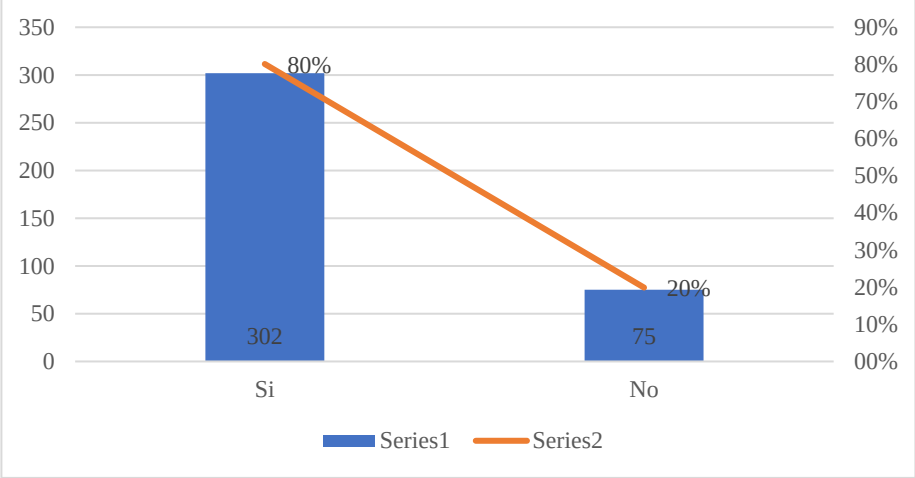
¿Conoce si en Guaranda existe quien oferte el servicio de seguros, en cuanto a Seguro vehicular, vida, hogar, empresarial, salud?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	302	80,1%
No	75	20%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 12

¿Conoce si en Guaranda existe quien oferte el servicio de seguros, en cuanto a Seguro vehicular, vida, hogar, empresarial, salud?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Del total de las personas encuestadas el 80.1% manifiesta conocer quien oferte seguros en la cuidad lo que facilita la entrada de un nuevo Bróker siempre y cuando se diferencia de la calidad de su servicio, haciendo un énfasis (Cortez, 2019) manifiesta que actualmente en el Ecuador hay suficiente oferta, ya que el seguro desempeña un papel fundamentan en su economía ya que distribuye con el desarrollo económico, generando empleo en compañías de seguros, intermediarios, agencia productoras de seguros y mediante la protección de los individuos y sus bienes frente a la secuencia de los riesgos.

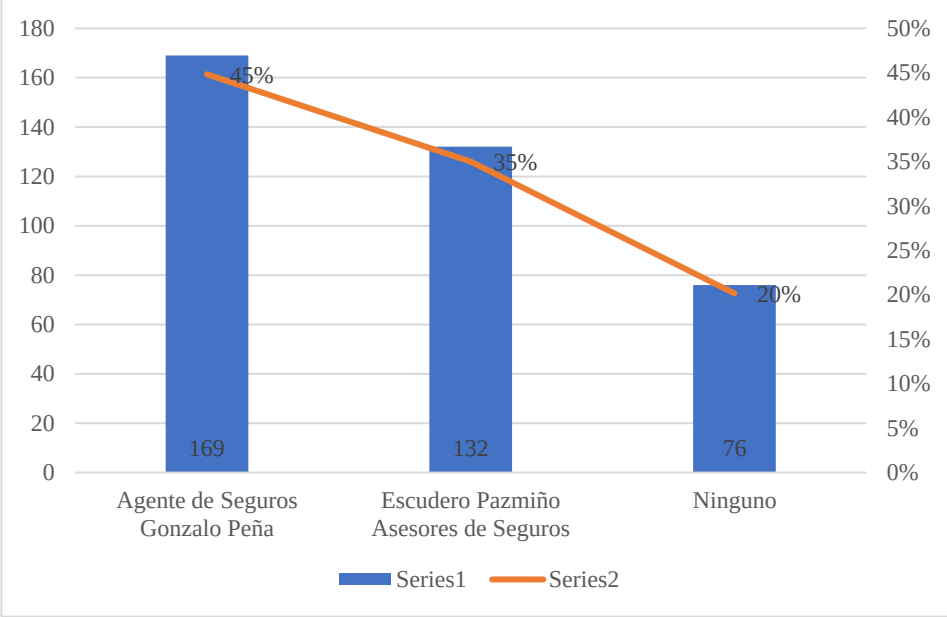
Pregunta 8

Tabla 11
¿Si la respuesta es afirmativa, que empresa de seguros conoce?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Agente de Seguros Gonzalo Peña	169	45%
Escudero Pazmiño Asesores de Seguros	132	35,0%
Ninguno	76	20,2%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 13
¿Si la respuesta es afirmativa, que empresa de seguros conoce?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis

Las personas encuestadas respondieron que el 45% conoce a la empresa Agente de Seguros Gonzalo Peña y el 35% a la empresa Escudero Pazmiño esto no quiere decir que contraten un seguro con ellos simplemente han escuchado sobre sus servicios. Esto abre la posibilidad de posicionar un nuevo Bróker con una estrategia de visibilidad efectiva.

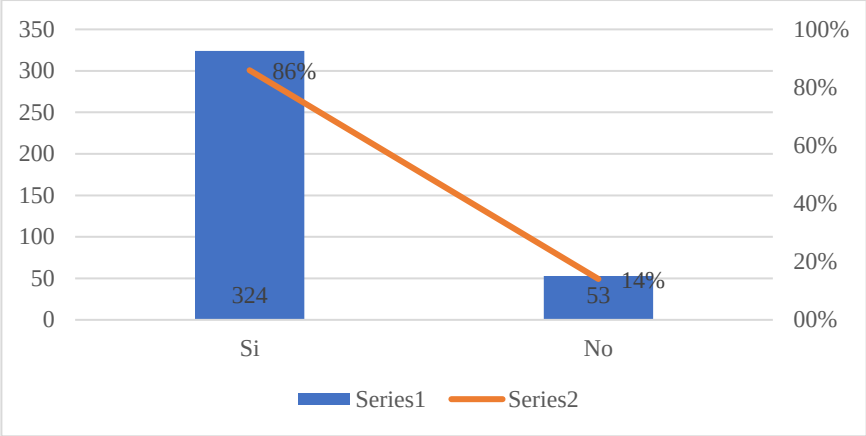
Pregunta 9

Tabla 12
Sabiendo que un Bróker de seguros es un intermediario que ayuda a encontrar la mejor póliza y ofrece un servicio personalizado, ¿Estaría dispuesto a contratar uno?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	324	85,9%
No	53	14,1%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 14
Sabiendo que un Bróker de seguros es un intermediario que ayuda a encontrar la mejor póliza y ofrece un servicio personalizado, ¿Estaría dispuesto a contratar uno?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

La mayoría de los encuestados es decir que el 85.9% estarían dispuestos a contratar el servicio de un Bróker de seguros, esta pregunta es fundamental para nuestro proyecto ya que respalda la viabilidad de implementar el servicio de un Bróker de seguros en Guaranda, contrastando con (Tecniblog, 2019) menciona que en Ecuador actualmente los habitantes tienen la posibilidad de elegir con más frecuencia la contratación de un seguro mediante un Bróker que les permita cubrir los diferentes tipos de situaciones en sus vidas por eso hay un cambio importante en la actitud y cada vez más personas contratan todo tipo de seguros por la buena asesoría.

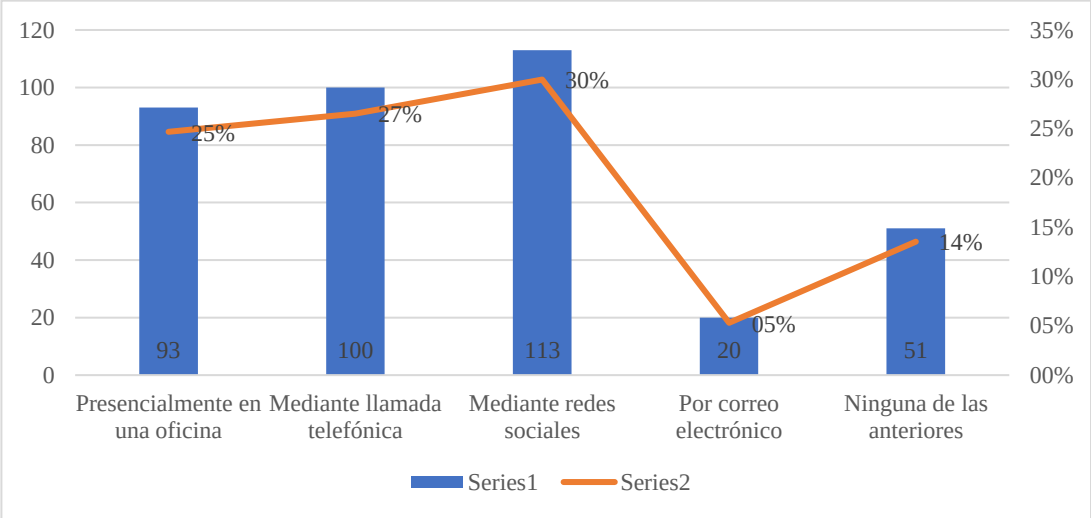
Pregunta 10

Tabla 13
¿Cómo le gustaría recibir asesoramiento sobre seguros?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Presencialmente en una oficina	93	24,7%
Mediante llamada telefónica	100	26,5%
Mediante redes sociales	113	30%
Por correo electrónico	20	5,3%
Ninguna de las anteriores	51	13,5%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 15
¿Cómo le gustaría recibir asesoramiento sobre seguros?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Las respuestas de esta pregunta nos ha permitido identificar las preferencias sobre el asesoramiento de seguros al cual el 30% opta por recibir mediante redes sociales, el 26.5% prefieren llamadas telefónicas y el 24,7% opta por una atención presencial en una oficina lo que sugiere que el Bróker debe ofrecer múltiples canales de comunicación actos a las preferencias del cliente, contrastando con (Reinoso, 2024) menciona que prefieren recibir asesoramiento mediante redes sociales, evidenciando así que en cualquier lugar y momento el asesoramiento será garantizado y confiable.

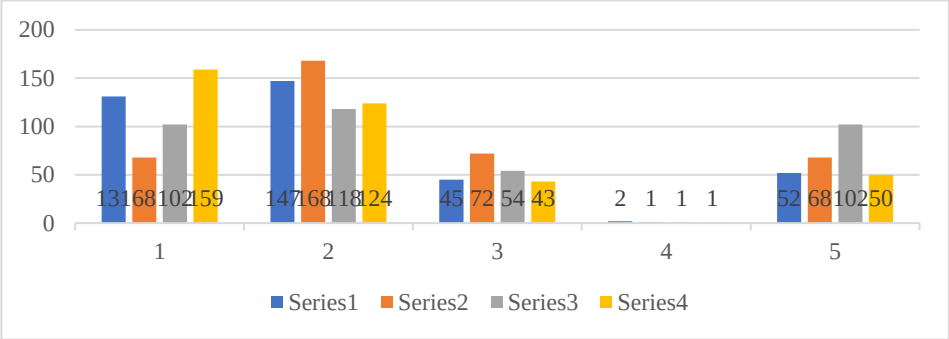
Pregunta 11

Tabla 14
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un seguro privado?

Tipo de seguro	$100 a $200	$201 a $301	$302 a $402	$403 a $503	$0	Total
Vida	131	147	45	2	52	**377**
Vehículo	68	168	72	1	68	**377**
Hogar	102	118	54	1	102	**377**
Salud	159	124	43	1	50	**377**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 16
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un seguro privado?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Los datos de esta pregunta muestran una alta disposición de pagar entre $201 y $301, puesto que las personas consideran mayor importancia el seguro de vida y vehículos indicando así la disposición moderada a invertir en este tipo de protección, aunque se evidencia distintas prioridades dependiendo el tipo de bien y necesidades que se desean asegurar, (softseguros, 2024) menciona que un corredor de seguros es el intermediario que actúa directamente con los compradores de seguros en donde gana comisiones del 15% de pólizas de su responsabilidad general y una comisión del 10% en póliza de compensación de trabajadores en donde generara una rentabilidad de $2000 a su agente y retendrá $300 en comisión por la venta de seguros y los $1700 restantes va para el asegurador, lo cual tiene coherencia con la respuesta de esta encuesta porque el Bróker de seguro tendrá siempre las comisiones de su servicio.

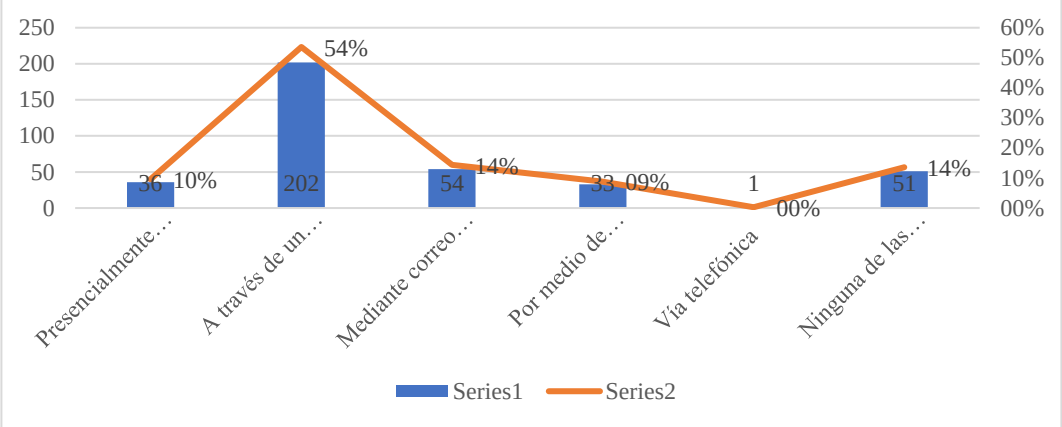
Pregunta 12

Tabla 15
¿Cómo le gustaría recibir la información sobre el asesoramiento en tema de pólizas de seguros?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Presencialmente en la empresa	36	9,5%
A través de un asesor (Bróker de seguros)	202	53,6%
Mediante correo electrónico	54	14,3%
Por medio de redes Sociales	33	8,8%
Vía telefónica	1	0,3%
Ninguna de las anteriores	51	13,5%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 17
¿Cómo le gustaría recibir la información sobre el asesoramiento en tema de pólizas de seguros?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

La mayoría de los encuestados es decir el 53.6% prefiere recibir el asesoramiento mediante un Bróker directamente, reforzando la necesidad de contar con un personal capacitado que ofrezca un trato directo y profesional, mientras que (Pan American Life de Ecuador, 2024) manifiesta que los asesores quienes trabajan están comprometidos ayudar a sus clientes alcanzar los objetivos y proteger a sus seres queridos, sin embargo están desarrollando nuevos hábitos para conectar mejor con las comunidades a las que atienden, evidenciando así que el papel de un Bróker es fundamental para que la persona tenga un conocimiento sólido para la contratación de una póliza de seguros.

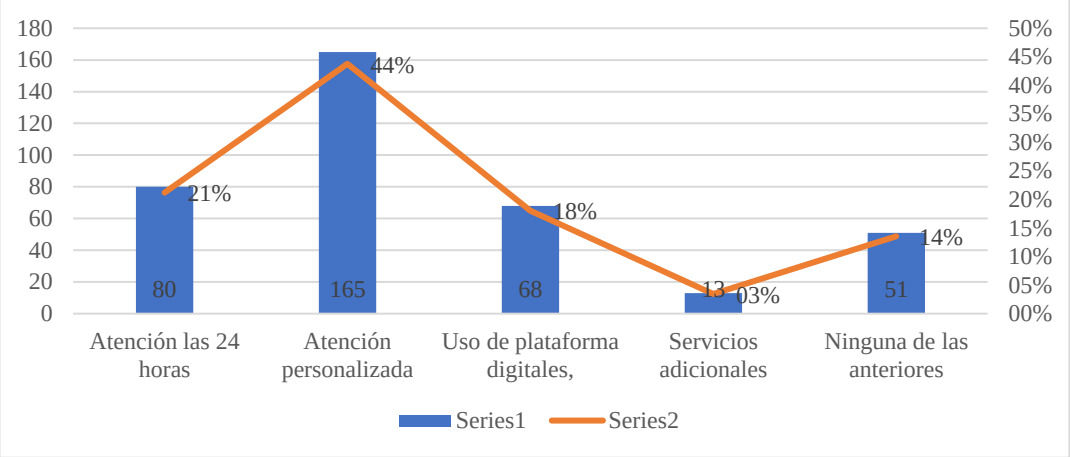
Pregunta 13

Tabla 16
¿Qué esperaría usted con respecto a la atención de un Bróker de Seguros?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Atención las 24 horas	80	21,2%
Atención personalizada	165	43,8%
Uso de plataforma digitales,	68	18%
Servicios adicionales	13	3,4%
Ninguna de las anteriores	51	13,5%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 18
¿Qué esperaría usted con respecto a la atención de un Bróker de Seguros?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Como se puede observar el 43.8% de los encuestados ha respondido que espera una atención personalizada por parte del Bróker y el 21.2% espera que el Bróker brinde una atención de las 24 horas del día, siendo esta las dos principales características más deseadas nos dan una pauta clara sobre la calidad del servicio que debe ofrecerse, manifestando que (Ayala, 2024, pág. 99) las personas tienen una preferencia a la atención personalizada por la facilidad y la atención directa, ya que el Bróker de seguros al tener conocimientos profesionales cumple con su trabajo como intermediario y puede asegurar a potenciales clientes.

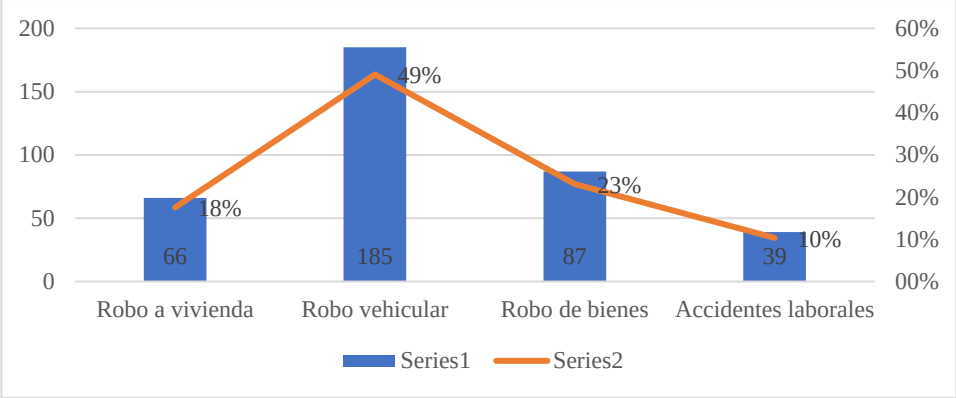
Pregunta 14

Tabla 17
Según su percepción, ¿cuál es el tipo de incidente que ocurre con mayor frecuencia en la ciudad de Guaranda?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Robo a vivienda	66	17,5%
Robo vehicular	185	49,1%
Robo de bienes	87	23,1%
Accidentes laborales	39	10,3%
Total	**377**	**100%**

Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 19
Según su percepción, ¿cuál es el tipo de incidente que ocurre con mayor frecuencia en la ciudad de Guaranda?



Nota: Encuesta personas Naturales, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Con respecto a esta pregunta se puede observar que el 49.1% considera que el robo vehicular es el índice que ocurre con mayor frecuencia en la ciudad, seguido del robo de bienes con un 23.1%. Esta percepción reafirma la necesidad de promover el contrato de póliza de seguros vehiculares, también seguros de hogar entre otras pertenencias. Lo que representa una oportunidad clase para la implementación de un Bróker de seguros en Guaranda, como menciona (Andes, 2024) el cantón Guaranda con mayor frecuencia ocurre siniestros vehiculares dejando pérdidas materiales y perdidas de vida por lo cual es necesario que se contrate pólizas de vehículos para cubrir gastos en caso de ser necesario, como también siendo frecuente la inseguridad y cometimiento de actos ilícitos incluyendo robos causando así perdidas de bienes que no se recuperaran.

4.1.1. Conclusiones de la encuesta aplicada a personas naturales.

- El análisis de los datos obtenidos en la encuesta aplicada a una muestra de 377 personas del cantón Guaranda ha evidenciado que existe una base medianamente significativa con respecto al conocimiento y al uso de seguros privados especialmente en ramos de vida y salud con un 58% de aceptación respectivamente. Existe predisposición hacia los seguros personales donde refleja una preocupación por la estabilidad familiar y el bienestar donde resulta clave el diseño e implementación de un Bróker de seguros que satisfaga la demanda con servicios adecuados y asesorías especializadas en general los seguros patrimoniales y el seguro de hogar en un 14%, seguro vehicular con un 37% que representa una menor penetración causando así una oportunidad para introducirse al mercado y posicionar el servicios que no han sido suficientemente por la población.

- Por otro lado, los resultados han permitido comprender el perfil sociodemográfico de los posibles clientes, la mayoría de los encuestados se encuentran en un rango de edad entre los 30 a 41 años de edad con un 53,8% siendo así las personas económicamente activas, y con cargas familiares, ya que el 66% menciono contar con 4 a 5 integrantes en su hogar. Esta segmentación es clave para comercializar seguros, ya que no solo representa una población con necesidad de protección financiera, sino con ingresos suficientes, como arrojo el 64% de los ingresos mensuales esta entre $1001 a $1500, y así mismo el 85.9% expreso estar dispuestos a contratar el servicio de un Bróker.

- Finalmente se ha identificado los principales obstáculos para adquirir pólizas de seguros entre quienes aún no los tienen es el desconocimiento de sus beneficios en un 49.9% y la percepción y que no lo consideran importante en un 31% esta información es clave porque nos revela la necesidad de implementar un Bróker de seguros que lleve de la mano estrategias de educación financiera y sensibilización desde el Bróker, permitiendo así que se rompan estas barreras culturales. Por otro lado, la mayoría de los encuestados

mostro interés en recibir asesoramiento mediante canales digitales y redes sociales, representando la oportunidad de modernizar los canales de comunicación del Bróker y generando una conexión cercana y confiable con clientes actuales y potenciales.

4.2. Encuesta a Directivos

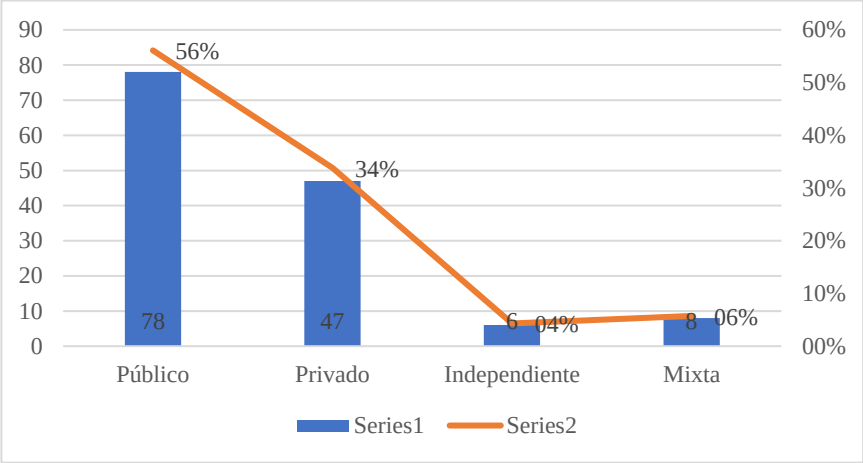
Pregunta 1.

Tabla 18
¿A qué tipo de institución pertenece su organización?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Público	78	56,1%
Privado	47	33,8%
Independiente	6	4,3%
Mixta	8	5,8%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 20
¿A qué tipo de institución pertenece su organización?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Del total de los encuestados el 56.1% ha manifestado que proviene del sector público, seguido del sector privado con un 33.8%, como mientras en un porcentaje menor representa a entidades mixtas e independientes. Esta distribución muestra evidentemente que el sector público y privado tienen más participación con la gestión institucional, este análisis nos permite orientar que las pólizas de seguros pueden ir a los dos sectores. Según (Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros, 2025) en el cantón Guaranda existe 217 empresas activas actualmente, donde consta mayoritariamente empresas públicas y privadas conformadas por el sector financiero.

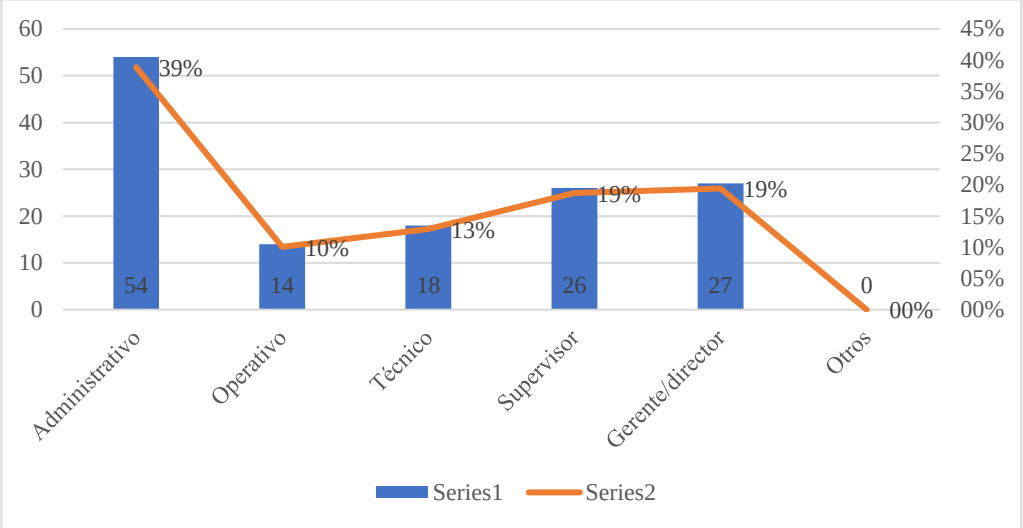
Pregunta 2.

Tabla 19
¿Usted dentro de la empresa tiene la función de?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Administrativo	54	38,8%
Operativo	14	10,1%
Técnico	18	12,9%
Supervisor	26	18,7%
Gerente/director	27	19,4%
Otros	0	0,0%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 21
¿Usted dentro de la empresa tiene la función de?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis

Como se observa en la gráfica el 38.8% de los encuestados tiene funciones administrativas, en un 19,4% tiene el cargo gerente director, seguido en un menor porcentaje en los menores cargos. Estas respuestas jerárquicamente nos ayudan a garantizar la validez de la información recabada, generando así una visión de seguros sobre la institución y la presencia de directivos refuerza la validez de opinión con respecto a la toma de decisiones con respecto a encontrar una o varias pólizas de seguros.

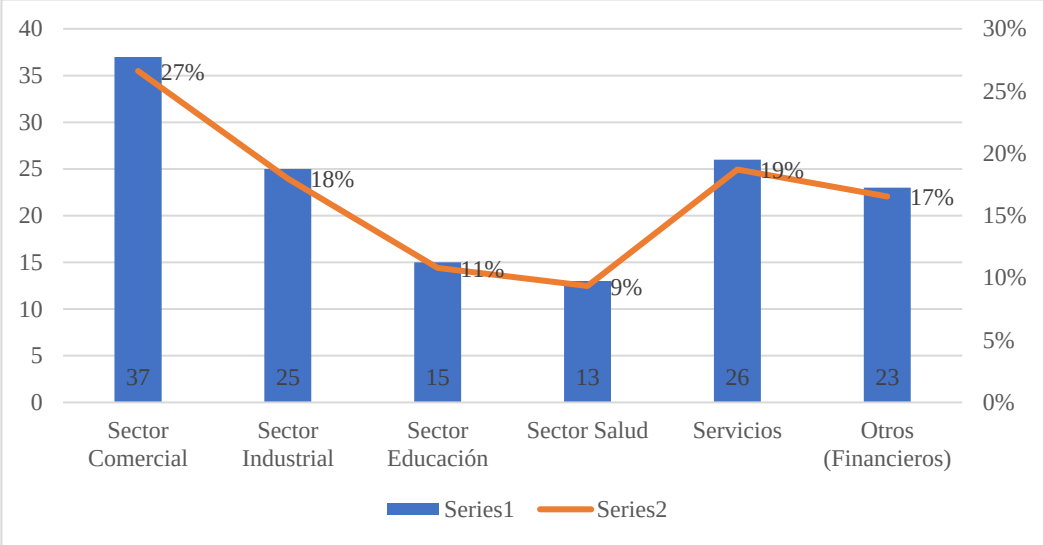
Pregunta 3.

Tabla 20
¿Sector en el que trabaja?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Sector Comercial	37	27%
Sector Industrial	25	18%
Sector Educación	15	11%
Sector Salud	13	9%
Servicios	26	18,7%
Otros (Financieros)	23	16,5%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 22
¿Sector en el que trabaja?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis

Con respecto a esta pregunta el 27% de los encuestados ha respondido que pertenece al sector comercial, seguido por el sector de servicios 18.7% y los demás sectores un porcentaje menor al 18%. Estas respuestas muestran que los seguros no son importantes solo para instituciones comerciales o de servicios, sino también para sectores que protegen el capital humano, instituciones que ofrezcan educación y se encarguen de proteger la salud de la población. Estos datos son clave para segmentar los servicios del Bróker.

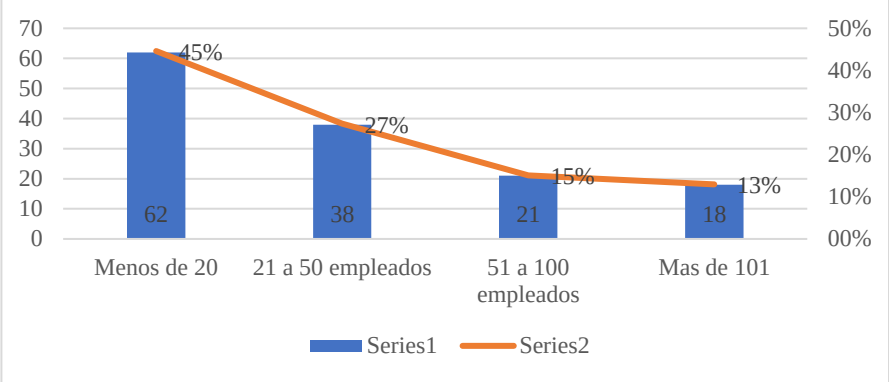
Pregunta 4.

Tabla 21
¿Cuántos empleados existen en su empresa?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Menos de 20	62	44,6%
21 a 50 empleados	38	27,3%
51 a 100 empleados	21	15,1%
Mas de 101	18	12,9%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 23
¿Cuántos empleados existen en su empresa?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Del total de los encuestados el 44.6% de las instituciones tiene menos de 20 empleados mientras tanto un 27.3% cuenta de entre los 21 a 50 empleados y con un porcentaje menores del 16% están entre empresas medianas y grandes llevando a tener hasta más de 100 empleados. Esto refleja que el servicio de un Bróker debe desarrollar planes de seguros accesibles adaptados tanto para pequeñas empresas como organizaciones más grandes. Según (INEC, 2024) existe una estratificación de cada empresa, de acuerdo con el número de personas ocupadas para la cual debemos considerar los siguientes parámetros: según el tamaño de empresa existe el personal ocupado, micro empresas cuenta de 1 a 9 empleados, medianas empresas de 50 a 99 empleados, otro tipo de mediana empresa cuenta de 100 a 199 empleados y grandes empresas de 200 en adelante.

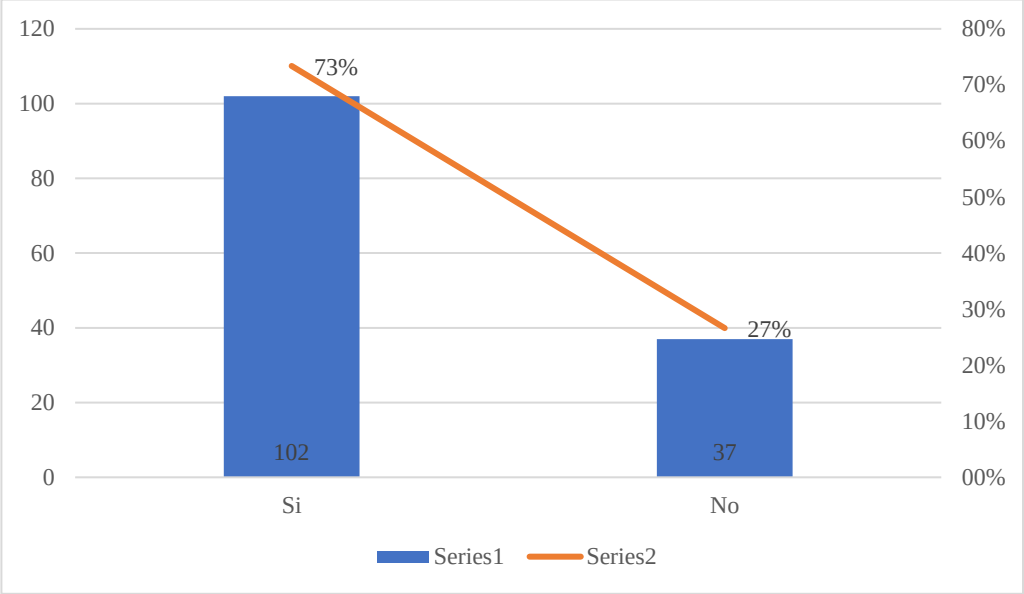
Pregunta 5.

Tabla 22
¿Su institución ha contratado alguna vez una póliza de seguros privado para su personal o infraestructura?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	102	73,4%
No	37	26,6%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 24
¿Su institución ha contratado alguna vez una póliza de seguros privado para su personal o infraestructura?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 73.4% de los encuestados han respondido afirmativamente sobre el contrato de pólizas de seguros privados lo que indica el conocimiento y la experiencia previa con este tipo de pólizas dándonos así un hecho muy positivo para nuestro plan de negocios ya que evidencia la demanda activa y receptiva hacia estos servicios.

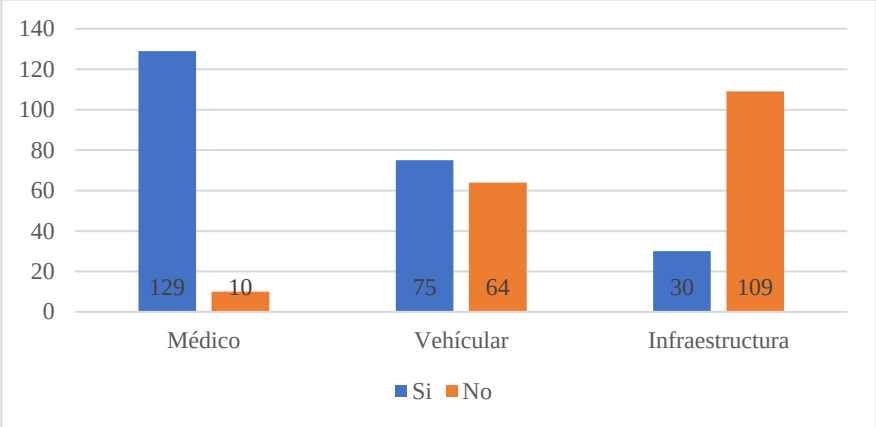
Pregunta 6.

Tabla 23
Además del seguro público que brinda la institución, ¿Qué tipo de seguros tiene?

Opciones	Médico	Porcentaje	Vehicular	Porcentaje	Infraestructura	Porcentaje
Si	129	93%	75	54%	30	22%
No	10	7%	64	46%	109	78%
Total	139	100%	139	100%	139	100%

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 25
Además del seguro público que brinda la institución, ¿Qué tipo de seguros tiene?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

De todos los encuestados el 93% han respondido que cuentan con un seguro médico, mientras que, el 54% cuentan con un seguro vehicular y solo 22% cuenta con una infraestructura, evidenciando que el seguro médico es el más esencial, donde se ve la gran oportunidad de crecimiento en otros ramos de seguros como el vehicular, infraestructura que pueden ser estratégicamente promovido por el Bróker. Según (La nota en línea, 2022) manifiesta que los seguros más demandados en el Ecuador es el seguro de vida que varían por la incidencia de riesgo y financiera este seguro aumento tras la pandemia del COVID-19, seguido por el seguro vehicular que está entre los más cotizados por un crecimiento del 6.48%, las razones principales son por consecuencias de accidentes desde los gastos médicos por lesiones y gastos de reparación, pagos a terceros.

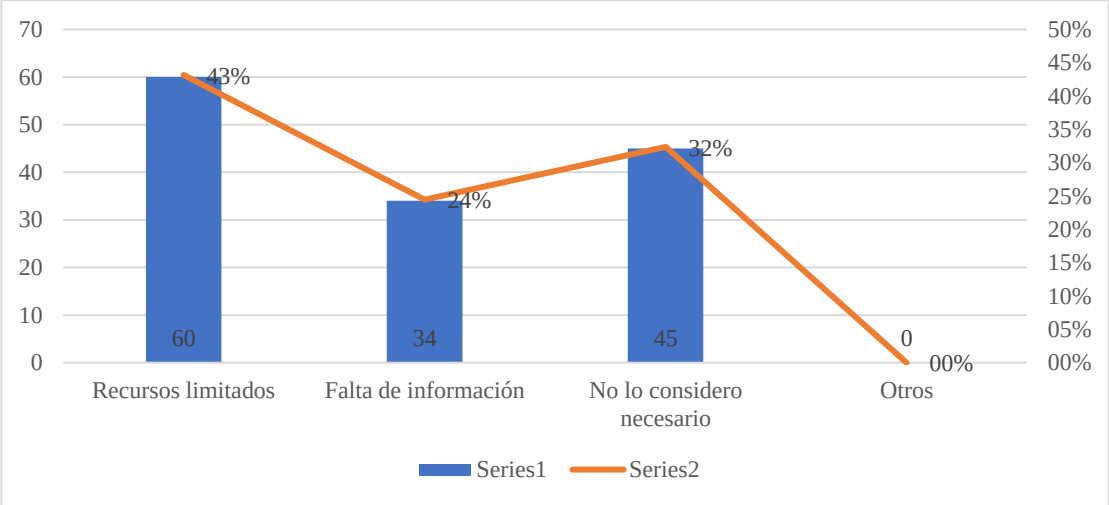
Pregunta 7.

Tabla 24
Si existe alguna respuesta negativa señale ¿Por qué?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Recursos limitados	60	43,2%
Falta de información	34	24,5%
No lo considero necesario	45	32,4%
Otros	0	0,0%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 26
Si existe alguna respuesta negativa señale ¿Por qué?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Las respuestas de los encuestados muestran que una de las principales razones por las que no contratan todos los tipos de seguros es principalmente por recursos limitados con un 43.2% y el 32.4% es la falta de percepción de la necesidad, estos dos datos se deben tomar en cuenta ya que indica donde se puede enfocar el Bróker y las estratégicas que pueden llevar a cabo, también debe concentrarse en la educación de seguros y dar a conocer sobre los beneficios del mismo. Mientras (La Hora, 2024) la principal razón por la que no contratan seguros son los recursos limitados ya que consideran un gasto innecesario, y por otro lado también no existe cultura aseguradora y no tiene conocimiento sobre sus beneficios.

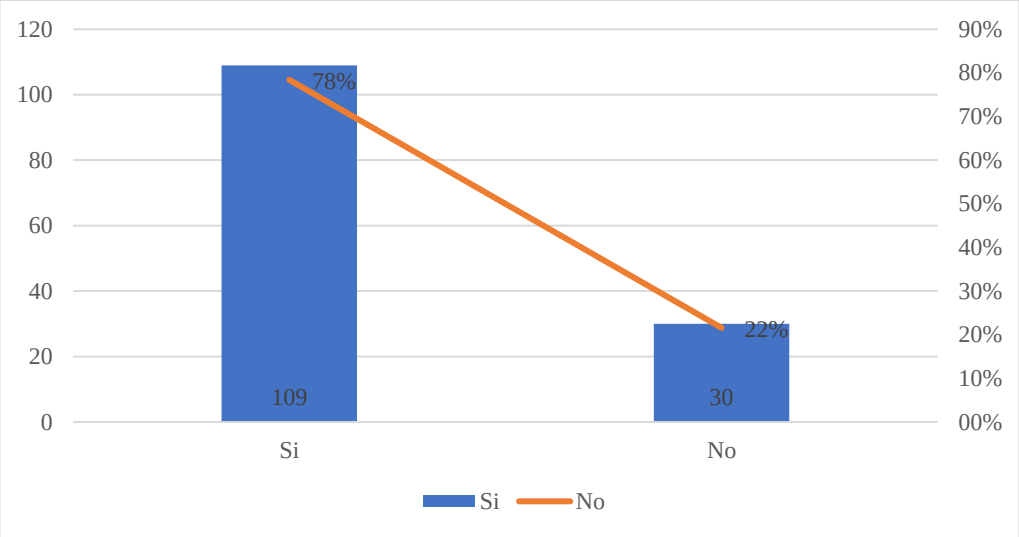
Pregunta 8.

Tabla 25
¿Le parece importante que esta empresa debe contar con los seguros de diferente índole?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	109	78,4%
No	30	21,6%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 27
¿Le parece importante que esta empresa debe contar con los seguros de diferente índole?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 78.4% de los encuestados considera importante contar con seguros de distinta índole, evidenciando la actitud favorable hacia la protección de la institución y apreciando la labor de un Bróker de seguros, contrastando (One, 2023) los seguros de diferentes indoles son obligatorios para las empresas, lo que debe saber esto varían en función a los sectores o número de trabajadores, no obstante, resulta conveniente a que sean resguardado por las aseguradoras contratadas.

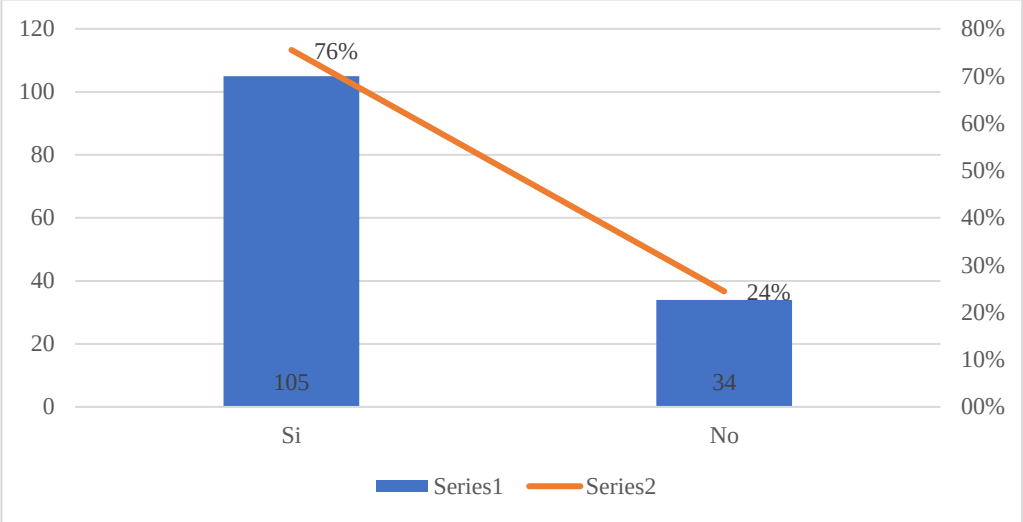
Pregunta 9.

Tabla 26
¿Conoce que es un Bróker de seguros?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	105	75,5%
No	34	24,5%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 28
¿Conoce que es un Bróker de seguros?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Un 75.5% de las personas encuestadas han respondido que conocen el concepto de Bróker de seguros, lo cual es beneficioso sin embargo existe un 24.5% que no conoce, es donde podríamos tener énfasis realizando campañas de posicionamiento y educación sobre el tema, según el estudio de (Viteri, 2022) señala que, aunque muchos conocen el concepto de Bróker, aún existe confusión sobre sus funciones específicas, lo que indica la necesidad de campañas informativas.

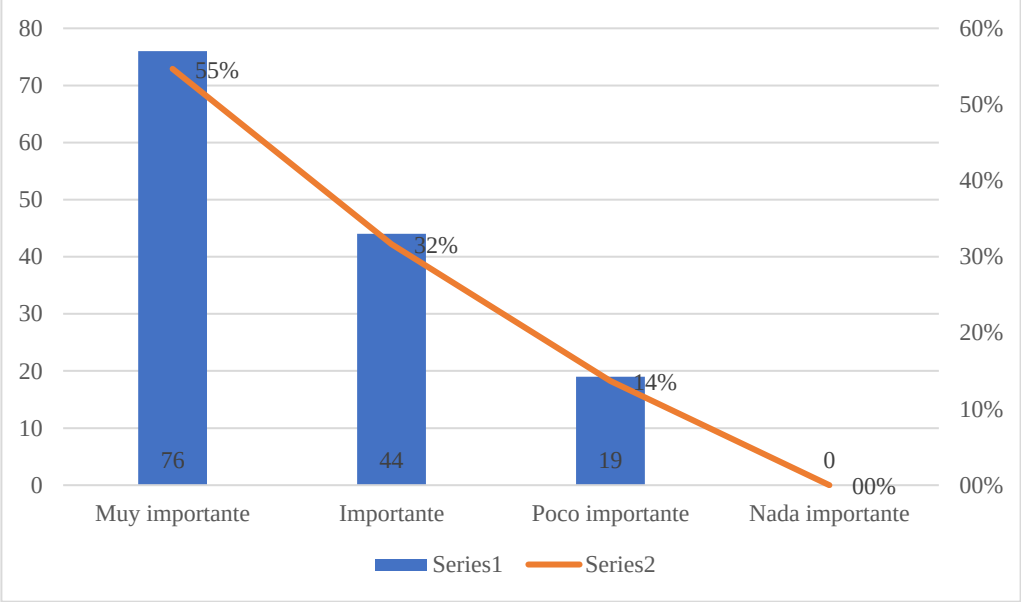
Pregunta 10.

Tabla 27
¿Qué tan importante considera contratar una póliza de seguros a través de un Bróker?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Muy importante	76	54,7%
Importante	44	31,7%
Poco importante	19	13,7%
Nada importante	0	0,0%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 29
¿Qué tan importante considera contratar una póliza de seguros a través de un Bróker?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

En esta pregunta el 54,7% considera muy importante y el 31,7 importante el contratar una póliza de seguros a través de un Bróker. Esta respuesta muestra una apertura clara hacia el uso de intermediarios especializados que respalden el modelo de negocios propuestos, mientras (Priority, 2021) la principal ventaja de contratar con un Bróker es la seguridad de elegir su póliza, para tener garantía de las necesidades, presupuestos y nivel de protección que se requiera.

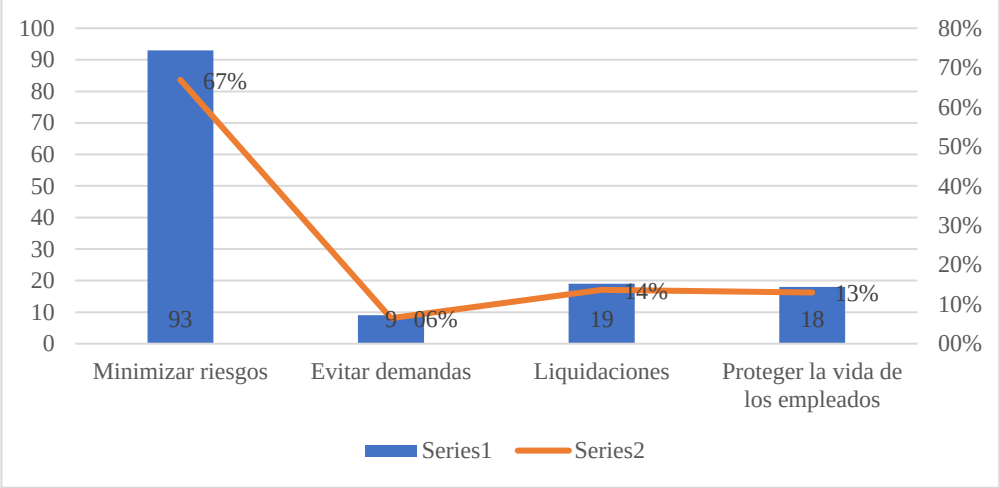
Pregunta 11.

Tabla 28
¿Qué beneficios considera al contratar una póliza de seguro?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Minimizar riesgos	93	66,9%
Evitar demandas	9	6,5%
Liquidaciones	19	13,7%
Proteger la vida de los empleados	18	12,9%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 30
¿Qué beneficios considera al contratar una póliza de seguro?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 66.9% de los encuestados ha respondido como principales beneficios contratar una póliza de seguros es para minimizar riesgos, evidenciando así la percepción de seguros como una herramienta de protección institucional, esta percepción debe ser fortalecida por el Bróker, ofreciendo asesoría integral ofreciendo los demás beneficios existentes, con la explicación de (Márquez, 2021) los beneficios tomados en cuenta son minimizar riesgos para eventual la prevista y el siniestro que beneficie a terceros y los bienes de la organización.

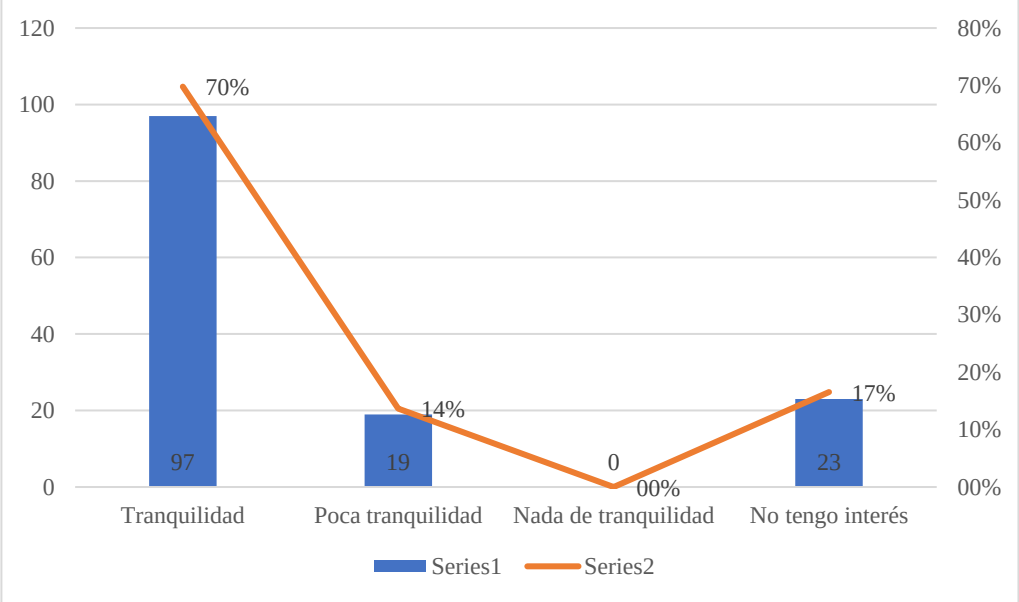
Pregunta 12.

Tabla 29
¿Usted cree que al contratar con pólizas de seguros le daría?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Tranquilidad	97	69,8%
Poca tranquilidad	19	13,7%
Nada de tranquilidad	0	0,0%
No tengo interés	23	16,5%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 31
¿Usted cree que al contratar con pólizas de seguros le daría?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 69.8% de los encuestados ha respondido que el contratar una póliza de seguros le da tranquilidad lo cual es un valor beneficioso ya que esto será destacado en la propuesta comercial del Bróker y el 16.5% considera que no tiene interés, lo cual puede ser por falta de interés o desconfianza donde podría intervenir el Bróker para cambiar la percepción, con la contrastación de (Ayala, 2024) indica que la contratación de seguros contribuye significativamente a la tranquilidad y continuidad operativa de las instituciones, protegiendo los riesgos imprevistos dentro de las instituciones.

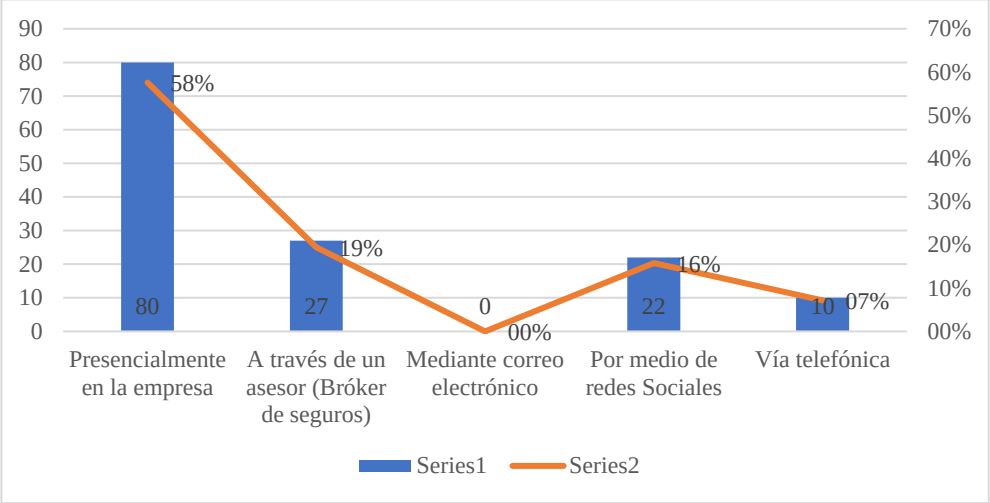
Pregunta 13.

Tabla 30
¿Cómo le gustaría recibir información sobre el asesoramiento en seguros?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Presencialmente en la empresa	80	57,6%
A través de un asesor (Bróker de seguros)	27	19,4%
Mediante correo electrónico	0	0,0%
Por medio de redes Sociales	22	15,8%
Vía telefónica	10	7,2%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 32
¿Cómo le gustaría recibir información sobre el asesoramiento en seguros?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

En su mayoría el 57.6% de los encuestados prefiere recibir la información del asesoramiento de manera presencial en una empresa, señalando así la importancia de contar con un local o realizar visitas personalizadas y el 19.4% opta por un asesoramiento mediante un Bróker lo cual reafirma la necesidad de posicionar este intermediario profesional como un aliado de confianza para la toma de decisiones de seguros, mientras (Salinas, 2024) menciona que la información sobre el asesoramiento sea mediante internet indicando tendencia creciente hacia el uso de plataformas digitales para la búsqueda de información y servicios.

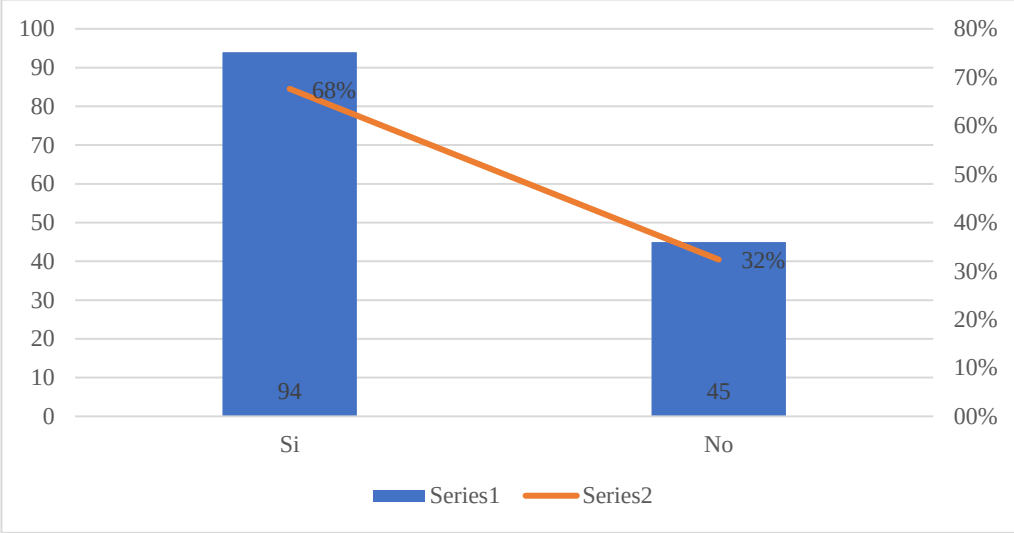
Pregunta 14.

Tabla 31
¿La institución cuenta con presupuesto necesario para contratar pólizas de seguros?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	94	67,6%
No	45	32,4%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 33
¿La institución cuenta con presupuesto necesario para contratar pólizas de seguros?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 67.6% de los encuestados ha respondido que cuenta con el presupuesto necesario para contratar pólizas, a lo cual se debe aprovechar incentivando, brindando información y dar a conocer sobre los diferentes ramos de seguros que puede contratar dependiendo su necesidad y disposición.

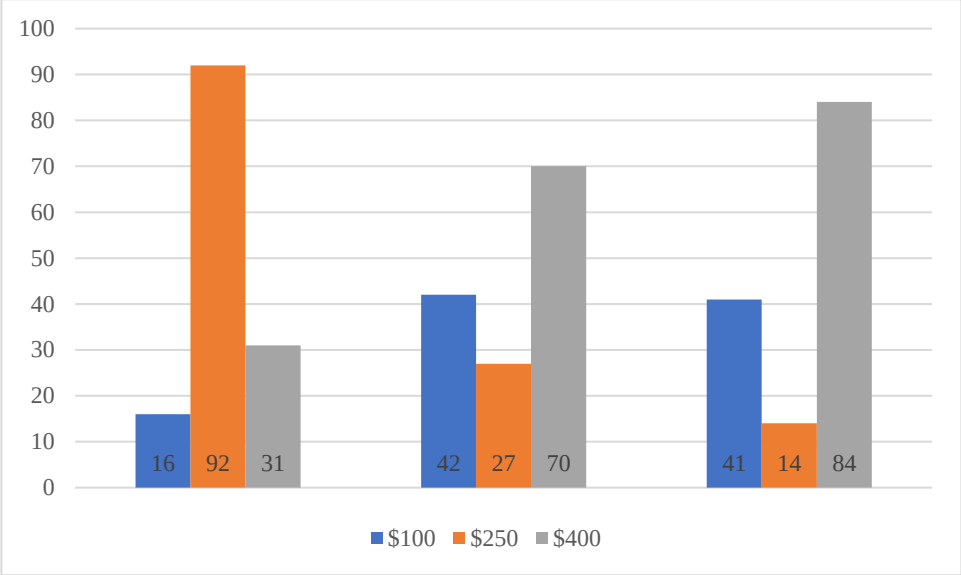
Pregunta 15.

Tabla 32
¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguros?

Opciones	Hogar	Porcentaje	Vehicular	Porcentaje	Fidelidad	Porcentaje
$100	16	12%	42	30%	41	29%
$250	92	66%	27	19%	14	10%
$400	31	22%	70	50%	84	60%
Total	139	100%	139	100%	139	100%

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 34
¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguros?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

Las respuestas varían, mostrando que un 66% pagaría hasta $250 por un seguro de hogar, en cuanto al seguro vehicular el 50% restante está distribuido entre los $400, esta dispersión de pago es diversa por lo que el Bróker debería ofrecer planes escalonados y adaptados a los diferentes presupuestos y el servicio acorde al nivel de inversión, con la investigación de (Ayala, 2024) sugiere que las empresas están dispuestas a pagar montos razonables por pólizas que se ajusten a sus necesidades específicas.

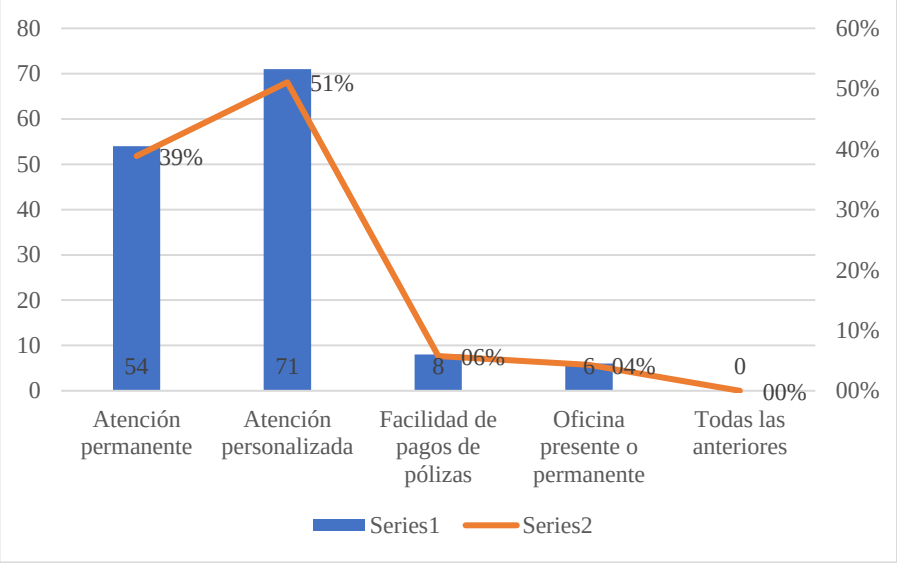
Pregunta 16.

Tabla 33
Si su institución contratara un Bróker de seguros, ¿Qué aspectos esperaría de su servicio?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Atención permanente	54	38,8%
Atención personalizada	71	51,1%
Facilidad de pagos de pólizas	8	5,8%
Oficina presente o permanente	6	4,3%
Todas las anteriores	0	0,0%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 35
Si su institución contratara un Bróker de seguros, ¿Qué aspectos esperaría de su servicio?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 51.1% de los encuestados manifiesta que prefieren una atención personalizada, y el 38.8% esta divido en atención permanente. Por lo cual el nuevo Bróker no debe solo ofrecer pólizas sino también construir una relación estrecha con las instituciones diferenciándose con la calidad del servicio y el acompañamiento constante, según (Viteri, 2022) enfatiza que la atención personalizada y la gestión eficiente de tramites son aspectos altamente valorados por los clientes al contratar servicios de un Bróker.

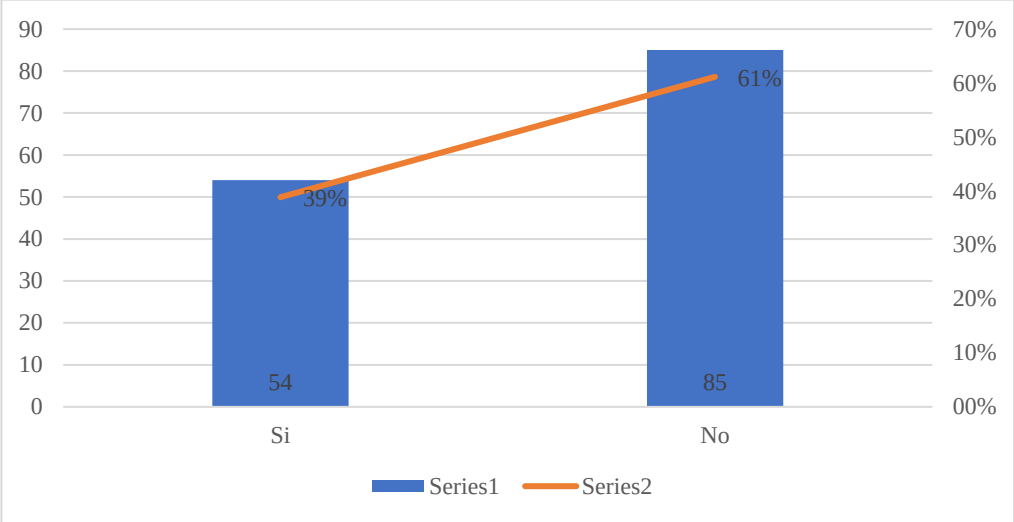
Pregunta 17.

Tabla 34
¿Considera que la oferta actual de seguros en Guaranda es suficiente para cubrir las necesidades de las instituciones y sus trabajadores?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Si	54	38,8%
No	85	61,2%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 36
¿Considera que la oferta actual de seguros en Guaranda es suficiente para cubrir las necesidades de las instituciones y sus trabajadores?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 61.2% de los encuestados considera que no hay suficiente oferta de seguros en el cantón validando más la propuesta de nuestro negocio ya que existe una necesidad insatisfecha por cubrir que se debe aprovechar, especialmente brindando educación financiera una atención permanente y variedades de seguros de acorde a las necesidades, mientras (Diaz, 2021) el mercado asegurador en el Ecuador es limitado no por su oferta sino más bien por la demanda que las empresas y personas consideran contratar un seguro que se convierte en un gasto y no en una inversión como se dice en realidad.

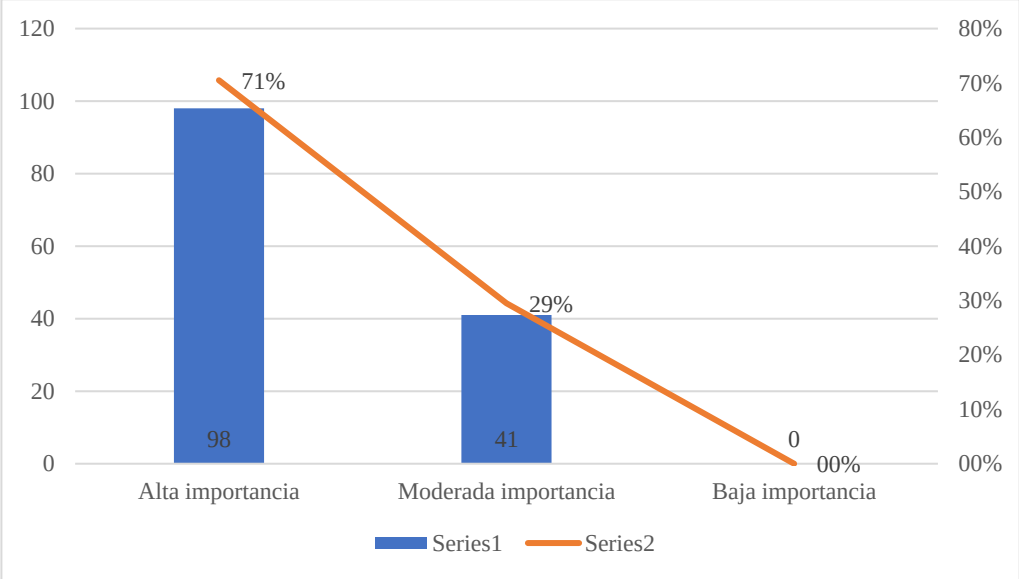
Pregunta 18.

Tabla 35
¿Qué tan importante considera que los empleados contraten seguros en el ramo de vida, salud, vehicular?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Alta importancia	98	70,5%
Moderada importancia	41	29,5%
Baja importancia	0	0,0%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 37
¿Qué tan importante considera que los empleados contraten seguros en el ramo de vida, salud, vehicular?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 100% han respondido que es alta y moderadamente importante que los empleados contraten seguros en los diferentes ramos, indicando así una demanda potencial para los seguros individuales, empresariales y bienes, donde el nuevo Bróker puede aplicar un nuevo modelo de negocios con paquetes personalizados, por otro lado el contratar un seguro brinda protección en las (Hernández, 2022) diferentes indoles al contratar, asegurando los bienes materiales por eso es importante contratar un seguro que complementa el servicio a buscar facilidad de vida, brinden ayuda y asesoría integral.

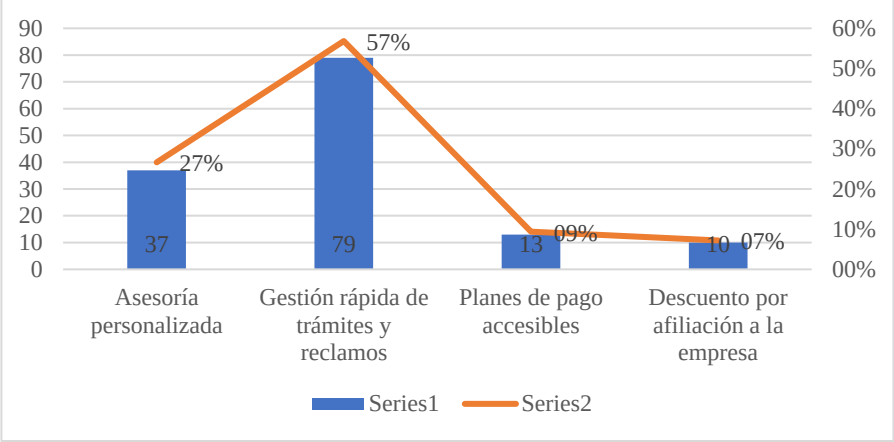
Pregunta 19.

Tabla 36
¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca un Bróker de seguros para su institución?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Asesoría personalizada	37	26,6%
Gestión rápida de trámites y reclamos	79	56,8%
Planes de pago accesibles	13	9,4%
Descuento por afiliación a la empresa	10	7,2%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 38
¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca un Bróker de seguros para su institución?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

La mayoría de los encuestados 56.8% prioriza la gestión rápida de trámites y reclamos como principal beneficio esperado de un Bróker, lo que destaca la importancia de un servicio ágil y eficiente, lo que el 26.6% valora la asesoría personalizada, lo que indica la necesidad de un enfoque cercano, los resultados muestran que las instituciones prefieren calidad y rapidez en la atención, según (Ledesma, 2024) indica que las instituciones valoran significativamente la eficiencia operativa y la calidad de servicio dando la importancia de una gestión ágil en los tramites y reclamos, así como la necesidad de una asesoría personalizada que se adapte a las necesidades específicas de cada institución.

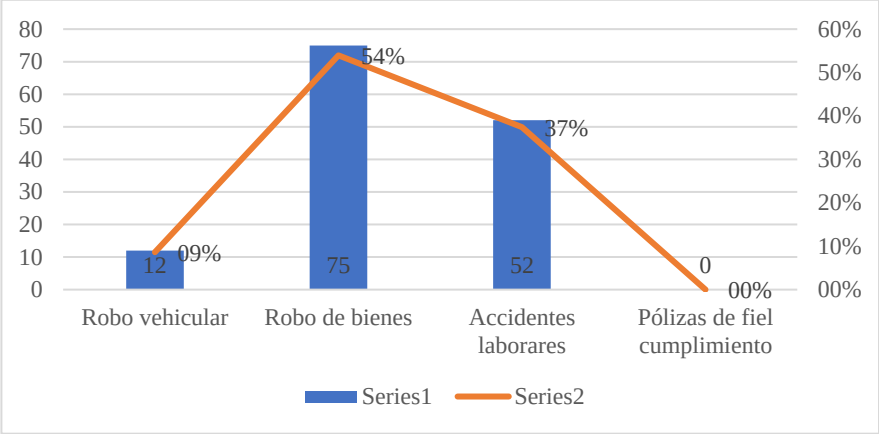
Pregunta 20.

Tabla 37
¿Cuál de las siguientes opciones cree que está expuesto a siniestros dentro de su empresa?

Opciones	Número de personas	Porcentaje
Robo vehicular	12	8,6%
Robo de bienes	75	54,0%
Accidentes laborares	52	37,4%
Pólizas de fiel cumplimiento	0	0,0%
Total	**139**	**100%**

Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 39
¿Cuál de las siguientes opciones cree que está expuesto a siniestros dentro de su empresa?



Nota: Encuesta a Directivos, 2025
Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Análisis y discusión

El 54% de los encuestados mencionan que unos de los principales riesgos son los robos de bienes, el 37.4% menciona como accidentes laborales. Mostrándonos así áreas específicas de vulnerabilidad que se deben cubrir mediante pólizas diseñadas a medida, la ausencia de cobertura para robo vehicular o fiel cumplimiento revela que se puede aplicar un asesoramiento más técnico y constante por parte del Bróker, de acuerdo con (Zuñiga, 2022) muestra que hay conciencia sobre ciertos riesgos más apremiantes dentro de las empresas, y es pertinente hacer un énfasis en el robo de bienes que especifica la incidencia de robos en empresas, los accidentes laborales ocurren en el lugar de trabajo habitual dejando así que la necesidad de contratar un seguro es evidente a realizar áreas donde se requiere una mayor educación y asesoramiento.

4.2.1 Conclusiones de la encuesta a Directivos

- Mediante el análisis de los resultados obtenidos a la encuesta aplicada a directivos y representantes de las instituciones de Guaranda muestra una amplia oportunidad para la implementación de un Bróker de seguros en la zona, ya que la totalidad de los encuestados han tenido un contacto previo con seguros privados, evidenciando así una base de conocimiento y experiencia que facilita la implementación de este tipo de servicios.

- Esta encuesta ha permitido identificar hallazgos relevantes donde el 100% de los involucrados considera importante que la institución cuente con seguros de diferente índole, además reconoce que este tipo de servicio brinda tranquilidad y minimizan los riesgos, también se ha detectado que algunas instituciones no contratan ciertos tipos de seguros como vehicular o infraestructura por diferentes aspectos, como la falta de información representando así una clara oportunidad para que el nuevo Bróker se presente como un asesor estratégico y educativo.

- La mayoría de los encuestados ha manifestado recibir la atención de manera presencial, indicando así un modelo de atención personalizada que será clave para este tipo de servicio, así mismo confirma que si cuenta con el presupuesto necesario para contratar pólizas de seguros por lo cual el Bróker debería enfocarse en la comunicación clara, tratando de cubrir la insuficiente oferta de seguros en el cantón, insertando alternativas profesionales, generando confianza y cercanía con los clientes, integrando a todos los sectores empresariales.

- Mediante este análisis se ha percibido la necesidad de un nuevo Bróker de seguros fortaleciendo así las bases para este plan de negocios que debe entrar al mercado con estrategias comerciales, operativas y de posicionamiento del servicio.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

5.1. Tema

Plan de negocios para la implementación de un Bróker de seguros en la ciudad de Guaranda, año 2025.

5.2. Objetivo de la Propuesta

Ejecutar un estudio de mercado, técnico, económico y una evaluación financiera para la empresa de servicio de Bróker de seguros.

5.3 ESTUDIO DE MERCADO

Según (Baca Urbina, 2013, pág. 5) el estudio de mercado es la primera parte de la investigación, donde consta la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, análisis de los precios y el estudio de la comercialización.

El estudio de mercado en nuestro proyecto es muy importante porque nos proporciona información para determinar si nuestro negocio de servicio tiene acogida en el mercado, y si la inversión es rentable.

Mediante el estudio de mercado identificaremos y cuantificaremos tanto la demanda como la oferta, con la finalidad de saber cuál es el alcance comercial del proyecto asimismo sus precios.

5.3.1. Definición del servicio

Este Bróker actúa como un intermediario profesional entre clientes y las compañías aseguradoras, ofreciendo asesoría y selección adecuada en la contratación y gestión de pólizas de seguros en distintos ramos tales como, salud, vida, vehicular, hogar, fidelización, infraestructura, entre otros.

El servicio del Bróker de seguros tiene como propósito analizar las necesidades reales de cada cliente para poder asesorarlo en la contratación del mejor seguro que se adapte a su perfil, y una vez que haya contratado el servicio poder acompañarlo durante todo el proceso donde incluiría la gestión de tramites, reclamos y renovación de pólizas, también se brindara atención permanente como (atención presencial, atención telefónica y mediante redes sociales), evidenciando la transparencia de la información con el objetivo de fomentar una cultura aseguradora en la población de Guaranda.

Este servicio responde a la necesidad que hemos detectado en las encuestas, el desconocimiento de la educación en la cultura de seguros, confiable que optimice el acceso a servicios privados, también el desconocimiento de los beneficios que se obtiene al adquirir este servicio, contribuyendo así el desarrollo socioeconómico y local.

Tabla 38
Características del servicio

Servicios	Características
Seguro de Vida	Este seguro brindará el respaldo económico a los beneficiarios en caso de fallecimiento del asegurado, donde se incluirá coberturas adicionales como invalidez o enfermedades graves.
Seguro de Salud	Este seguro cubrirá gasto de asistencia médica en las mejores clínicas, hospitales y farmacias del país.
Seguro Vehicular	Protege contra daños materiales al vehículo, robos y accidentes de responsabilidad civil frente a terceros y puede incluir asistencia vial.
Seguro de Hogar	Cubrirá daños a la vivienda y sus contenidos causados ya sea por (incendios, robos, desastres naturales entre otros). Ofreciendo así tranquilidad patrimonial al asegurado.
Seguro de Fidelización	Diseñado para las empresas para proteger el capital humano mediante los beneficios como seguro de vida o salud para sus empleados, incentivando así su permanencia.
Seguro de Infraestructura	Cubrirá riesgos asociados a obras civiles, edificios, instalaciones o maquinarias, está orientado a empresas comerciales e industriales.

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.3.2. Análisis de la demanda

De acuerdo con (Baca Urbina, 2013, pág. 28) es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del marcado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

Con referencia a lo citado la demanda es la cantidad estimada por los clientes que están interesados en adquirir o utilizar el servicio que se ofrezca en el proyecto del servicio de Bróker de seguros, conocer la demanda es importante para poder evaluar la viabilidad y rentabilidad del proyecto ya que permite estimar los ingresos que se podría generar y así analizar un análisis financiero adecuado.

5.3.3 Cálculo del crecimiento poblacional

Para proyectar la demanda se necesita aplicar dos fórmulas, una para calcular el crecimiento de la población, y otra es la fórmula de monto aplicado a la demanda.
El método simplificado $Pt = P0 * (1 + r)^t$ (Fuertes, 2014, pág. 14) es dicha tasa que mantiene constancia el porcentaje de crecimiento por unidad y tiempo y no el monto.
Formula del crecimiento de la población:

$\boldsymbol{Pt} = P0 * (1 + r)^t$

Pt= Población final

P0= Población inicial

Tabla 39
Crecimiento poblacional

	Año	Población
	2001	48212
	2010	55728
	2022	62611
Tasa de crecimiento		**1,3%**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Para determinar la demanda actual tenemos en cuenta las siguientes variables.

Tabla 40
Variables

Datos	
N	19563
n	377
i	1.3%

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Donde **N** representa la población objetivo en este caso es la población del sector urbano del cantón Guaranda. La variable **n** representa la muestra del estudio y la variable **i** representa el índice de crecimiento poblacional.

Para realizar el cálculo de la demanda se ha toma en cuenta la pregunta 5 de la encuesta a personas naturales ¿Actualmente posee un seguro privado? y la pregunta 6 de la encuesta a directivos, Además del seguro público que brinda la institución, ¿Qué tipo de seguros tiene?, donde por conjunto, hemos multiplicado el porcentaje de las respuestas positivas por la población total obteniendo así el siguiente cuadro:

Tabla 41
Demanda Actual

Personas naturales		
Tipo de seguro	**Si**	**Demanda Actual**
Vida	58%	11416
Vehículo	37%	7265
Hogar	14%	2698
Salud	58%	11312
Directivos		
Tipo de seguro	**Si**	
Médico	93%	18156
Infraestructura	22%	4222
Demanda Actual		**55069 servicios**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

> **Nota Explicativa:** Para obtener la demanda actual por cada tipo de seguros hemos multiplicado la población segmentada que es 19563 habitantes por los porcentajes positivos, dando como resultado la demanda actual por cada póliza de seguro obteniendo una demanda total de 55069.

5.3.4. Demanda proyectada

En la demanda proyectada se calculará con la siguiente formula $Dp = Da(1 + i)^n$, teniendo en cuenta que el crecimiento anual del cantón Guaranda dice (INEC, 2022) es de 1.3%, el cálculo se saca del año final dividido para el año inicial, según la evolución de la población.

DF	Demanda Futura
1	Constante
I	% de crecimiento 1.3%
N	# de años

Tabla 42
Proyección de la demanda por servicios

Proyección de la demanda					
	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Vida	11564	11715	11867	12021	12178
Vehículo	7359	7455	7552	7650	7749
Hogar	2733	2769	2805	2841	2878
Salud	11459	11608	11759	11912	12067
Infraestructura	4277	4333	4389	4446	4504
Médico	18392	18631	18873	19118	19367
Proyección de la demanda de todos los servicios	**55785**	**56510**	**57245**	**57989**	**58743**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: La proyección de la demanda nos permite visualizar la cantidad de servicios que los consumidores necesitaran en este periodo de tiempo que es de cinco años, estos resultados evidencian un crecimiento progresivo y moderado, esta proyección será útil para planificar estrategias a mediano plazo, estimar ingresos futuros y dimensionar los recursos necesarios para atender la demanda.

5.3.5. Análisis de la oferta y sus proyecciones

Una vez realizado el análisis de la demanda actual y sus proyecciones se debe realizar el mismo análisis de la oferta en las mismas condiciones, respecto a las unidades que ofertan los servicios del sector.

Para el cálculo de la oferta actual hemos tomado en cuenta la pregunta 8 ¿Si la respuesta es afirmativa, que empresa de seguros conoce? Donde muestra cuales son los dos únicos Brókers de seguros más conocidos y que operan en la ciudad.

5.3.6. Dando como resultado lo siguiente

Tabla 43
Ventas al mes

N°	Propietario	Nombre del Bróker	Ubicación	ventas al mes
1	Gonzalo Peña	Agente de Seguros Gonzalo Peña	Guaranda	30 ventas
2	Jefferson Pazmiño	Escudero Pazmiño Asesores de Seguros	Guanujo	25 ventas
		Total		**55**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: Actualmente en Guaranda existe dos Bróker de seguros que operan, donde se ha constatado sus ventas mensuales sumando así que los dos Bróker venden 55 servicios al mes.

Tabla 44
Oferta Actual

Bróker	Promedio mensual de contratos	Oferta mensual	Oferta anual
2	55	1650	19800 servicios

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: En este recuadro se ha identificado la oferta mensual y anual en la venta de servicios por parte de los Brókers existentes, lo cual es fundamental para determinar la oferta proyectada a 5 años.

Anualmente se tiene una oferta de 19800 servicios al año en la ciudad entre los diferentes ramos de seguros.

5.3.7. Proyección de la oferta

Para proyectar oferta utilizaremos la misma metodología con la que calculamos la demanda, teniendo en cuenta que el 1.3% anual que es la tasa de crecimiento poblacional del cantón Guaranda de la zona urbana con la fórmula es $Op = Oa(1 + i)^n$.

OF	Oferta Futura
OA	Oferta Actual
1	Constante
i	% de crecimiento 1.3%
n	# de años

Tabla 45
Oferta Proyectada

Año	Periodo	Op=Oa(1+i) ^n	Oferta Proyectada
2026	1	19800(1+0,013) ^1	20057
2027	2	19800(1+0,013) ^2	20318
2028	3	19800(1+0,013) ^3	20582
2029	4	19800(1+0,013) ^4	20850
2030	5	19800(1+0,013) ^5	21121

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: La oferta proyectada a cinco años nos presenta una estimación de servicios que están disponibles en el mercado a futuro, este proceso es clave en el estudio de mercado para determinar la viabilidad del proyecto de inversión y comprender la dinámica del mercado.

5.3.8. Demanda actual insatisfecha

La demanda insatisfecha lo obtenemos restando de la demanda actual y la oferta actual.

Tabla 46
Demanda Insatisfecha

Demanda actual	Oferta actual	Demanda insatisfecha	Cubrir el 10%
55069	19800	35269	3527

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: La demanda insatisfecha muestra la situación en la que los clientes del servicio de seguros desean adquirir, pero no pueden por que la oferta no es suficiente para cubrir esa demanda, estimando que nosotros por ser una empresa pequeña entraremos cubriendo el 10% de la demanda insatisfecha.

5.3.9. Demanda insatisfecha futura

La proyección de la demanda insatisfecha de calcula restando las proyecciones de la demanda menos las proyecciones de la cantidad de servicios ofertados.

Tabla 47
Demanda insatisfecha Proyectada

Año	demanda proyectada	oferta proyectada	demanda insatisfecha futura
2026	55785	20057	35728
2027	56510	20318	36192
2028	57245	20582	36663
2029	57989	20850	37139
2030	58743	21121	37622

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: La proyección de la demanda insatisfecha refleja la situación que demanda el cliente por el servicio no puede ser satisfecha con la oferta disponible, no obstante, la proyección ayuda a tomar decisiones fundamentales en los servicios que se ofrecerá.

5.3.10. Análisis de precios

Para la ejecución del análisis de precios tomamos en cuenta los resultados de las dos encuestas, (Personas naturales y Directivos) donde valoramos cuanto están dispuestos a pagar por las diferentes pólizas de seguros, una vez realizado el contrato con la aseguradora sacamos un porcentaje de ganancia por el servicio del Bróker que es brindar asesoramiento personalizado y entre otros factores.

5.3.11. Capacidad de servicios.

Tabla 48
Servicios

Servicios	Anual	Mensual	Semanal	Diario
Consultorías/Asesorías en seguros	750	63	16	2
Cotizaciones gestionadas	800	67	17	2
Contratación de pólizas intermediadas	927	77	19	3
Atención Postventa	550	46	11	2
Educación/Capacitación al cliente	500	42	10	1
Total	**3.527**	**294**	**73**	**10**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: En este cuadro se elabora la capacidad del servicio diario, semanal, mensual y anual que el Bróker puede cubrir, dando como resultado que al año se cubrirá un total de 3.527 servicios, que hemos sacado de la demanda insatisfecha (Ver tabla 46- Demanda insatisfecha)

5.3.12. Precios estimados

Teniendo en cuenta que las personas naturales han manifestado tener un ingreso mensual de entre $1001 a $1500, y teniendo un tamaño familiar de 4 a 5 miembros en un 65% del total encuestado, evidenciando el interés de seguros familiares (Vida y Salud), apreciando el 85.9% han respondido que, si están en la disposición de contratar el servicio de un Bróker, siempre y cuando brinde una gestión rápida de tramites.

Tabla 49
Precio personas naturales

PERSONAS NATURALES			
Disponibilidad de pago por tipo de seguro (mensualmente)			
Tipo de seguro	**$100 a $200**	**$201 a $301**	**$302 a $402**
Vida	131 (35%)	147 (39%)	45 (12%)
Vehículo	68 (18%)	168 (45%)	72 (19%)
Hogar	102 (27%)	118 (31%)	54 (14%)
Salud	159 (42%)	124 (33%)	43 (11%)

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Los encuestados institucionales, el 56,1% pertenece al sector público, con respuesta al presupuesto el 67.6% han respondido que si tiene de responsabilidad de contratar pólizas de seguros con el objetivo de minimizar los riesgos de los colaboradores.

Tabla 50
Precio Directivos

DIRECTIVOS			
Disponibilidad de pago por tipo de seguro (mensualmente)			
Tipo de seguro	**$100**	**$250**	**$400**
Vehículo	42 (30,2%)	27 (19,4%)	70 (50,4%)
Hogar	16 (12%)	92 (66%)	31 (22%)
Fidelidad	41 (29,5%)	14 (10,1%)	84 (60,4%)

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Este modelo de precio propuesto es elaborado con el objetivo de establecer una estrategia de precio realista, competitiva y adaptada a la capacidad económica del mercado objetivo, tomando en cuenta que las personas en un 64.5% tienen ingresos mensuales entre $1001 - $1500, resaltando que las instituciones encuestadas han respondido que si cuentan con presupuesto para contratar pólizas de seguros. La encuesta aplicada nos ha permitido percibir sobre conocimiento e interés en este servicio.

Tabla 51
Modelo de precio

Tipo de seguros	Público Objetivo	Rango de precios establecidos
Vida	Personas naturales (Familiar)	$200 - $300
Salud	Personas naturales (Familiar)	$100 - $200
Vehicular	Personas naturales/empresas	$200 a $400
Hogar	Personas naturales/empresas	$200 - $300
Fidelidad	Institucional	$300 - $400
Accidentes laborales	Institucional	$200 – 350

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Se ha diseñado un modelo de propuesta de planes de pagos mensuales, para 3 niveles permitiendo así tener una oferta inclusiva y segmentada facilitando así la entrada al mercado con opciones para todos.

Tabla 52
Propuesta de planes mensuales de pagos

Plan	Cobertura aproximada	Precio estimado	Posibles clientes
Básico	Un solo vehículo por familia	$100 - $150	Jóvenes o dueños de negocios pequeños
Familiar/ pyme	Jefe de hogar + 4 integrantes de familia/vehículo + hogar	$200 - $300	Familias o instituciones medianas
Premium	Cobertura total (Vida, Salud, Vehículo, Hogar)	$350 - $500	Para instituciones grandes/Familias de alto poder adquisitivo

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.3.13 Precio de venta

Según (softseguros, 2024) menciona que por comisión vendida en los seguros generales (vida, salud, hogar, vehículo) se gana un 15% de comisión y un 10% en seguros de tipo empresarial (Compensación, Fidelidad, Infraestructura).

Tabla 53
Precio Propuesto

CLIENTES NATURALES			
El primer año captaremos 100 clientes naturales			
Promedio mensual	$250		
Ingreso anual por cliente	$250*12	$	3.000,00
Total, de ingresos gestionados	100*3000	$	300.000,00
Comisión del Bróker	(3000*0,15%)	$	45.000,00

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 54
Margen de ganancia

CLIENTES INSTITUCIONALES			
El primer año captaremos 20 institucionales			
Promedio mensual	$400		
Ingreso anual por cliente	$400*12	$	4.800,00
Total, de ingresos gestionados	20*4800	$	96.000,00
Comisión del Bróker	(96000*0,10%)	$	9.600,00

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

En estas dos tablas se evidencia las ganancias anuales por comisiones para el Bróker por año.

5.3.14. Análisis de la comercialización

El análisis de la comercialización es un componente clave para el éxito del presente proyecto. En el contexto de la implementación de un *Bróker* de seguros en la provincia de Bolívar, cantón Guaranda, es fundamental establecer estrategias que permitan posicionar adecuadamente los servicios ofrecidos en el mercado local.

La comercialización de seguros requiere un enfoque diferenciado, ya que se trata de un servicio intangible que debe ser explicado, valorado y adaptado a las necesidades del cliente. Por ello, se priorizará una estrategia basada en la educación financiera, la confianza y el asesoramiento personalizado, con el fin de crear una cultura de previsión y protección entre los ciudadanos.

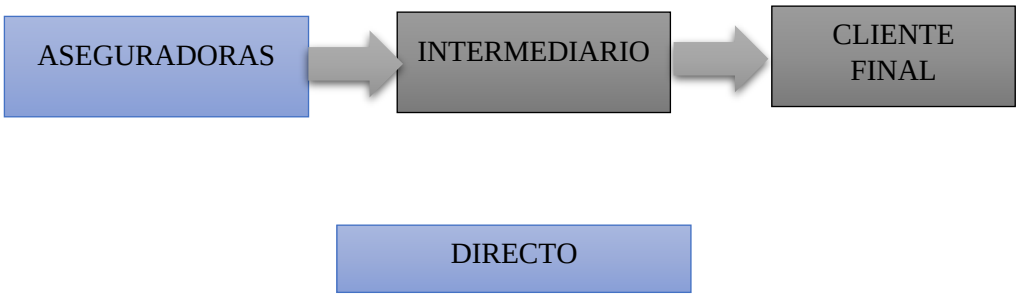
Asimismo, se ha previsto un proceso de comercialización activo que incluya visitas programadas a futuros potenciales clientes, charlas informativas, presencia en ferias y eventos comunitarios, además del uso de medios digitales para ampliar el alcance y la difusión de los servicios. La planificación anticipada de estas acciones será fundamental para garantizar una oferta constante y sostenible.

5.3.15. Canales de distribución

Según (Sampieri, 2014) Los canales de distribución son rutas a través de las cuales los productos y servicios viajan desde el fabricante hasta el consumidor final. Estos canales pueden ser directos, como la venta en línea, o involucrar a varios intermediarios, como mayoristas y minoristas.

Para lograr un alcance efectivo y asegurar la presencia del *Bróker* en el mercado objetivo, se utilizará un canal de distribución que permitan acercar los servicios de seguros al consumidor final de forma eficiente directa.

Figura 40
Canal de Distribución



5.3.16. Canal directo

Este canal contempla la comercialización directa de los seguros desde el *Bróker* hacia el cliente, sin intermediarios. A través de una oficina física ubicada estratégicamente en el centro de Guaranda, así como mediante visitas personalizadas a hogares, negocios y empresas, se brindará asesoría individualizada. Este canal será clave para atender a un segmento de la población que prefiere el trato personal y requiere una explicación detallada de los beneficios de cada póliza.

5.3.17. Canales digitales

El uso de plataformas digitales será un eje fundamental en la estrategia de comercialización. A través de redes sociales, sitio web institucional, campañas por correo electrónico y mensajería instantánea, se pretende captar y fidelizar a clientes de diferentes segmentos, especialmente jóvenes y personas familiarizadas con la tecnología.

5.3.18. Uso de redes sociales

Las redes sociales representan un medio ágil, económico y de alto alcance para promover los servicios de seguros. En este contexto, se han creado perfiles institucionales en Facebook, Tiktok y tarjetas de presentación con el objetivo de informar, educar y atraer a potenciales clientes.

Tabla 55
Publicidad

Nombre	Actividad	Herramientas	Frecuencia	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Publicidad	Redes sociales	Facebook	Mensual	12	$10	$120
		Tiktok	Mensual	12	$2	$24
	Publicidad impresa	Hojas volantes	Anual	2000	$0,05	$100
		Radio	Mensual	10	$15	$150
		Tarjeta de presentación	Mensual	35	$4	$123
TOTAL						**$517**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.3.18.1. Página Web

La página web servida como herramienta estratégica para la presentación profesional del negocio, permitiendo atraer nuevos clientes, ofrecer información clara sobre los servicios de seguros disponibles y establecer la comunicación permanente y accesible.

5.3.18.2. Facebook

Facebook será una herramienta clave para generar confianza y visibilidad. Se utilizarán publicaciones periódicas que incluyan contenido educativo sobre seguros, testimonios de clientes satisfechos, videos explicativos, así como promociones especiales. Esta red social permitirá interactuar con los usuarios, resolver dudas en tiempo real y captar nuevos prospectos mediante campañas dirigidas a públicos segmentados.

5.3.18.3. Tiktok

Tiktok se ha consolidado como una de las plataformas más efectivas para conectar con todo público de cualquier índole y generar contenido dinámico. En el caso del *Bróker* de seguros, se utilizará para compartir videos cortos que expliquen de manera creativa y sencilla la importancia de los seguros de vida, salud, vehiculares, hogar, fidelizad y de infraestructura. También se crearán cápsulas informativas con consejos y mitos sobre los seguros.

5.3.18.4. Tarjeta de presentación

La tarjeta de presentación es una herramienta fundamental que permite establecer vínculos, comunicación corporativa y personal, utilizada para establecer contacto profesional y reforzar la identidad de marca. Contiene información básica como el nombre de la empresa, el nombre del colaborador, cargo, datos de contacto y, en algunos casos, un eslogan o una breve descripción de los servicios.

Figura 41
Tarjeta de Presentación



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 42
Tarjeta de presentación contactos



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.4. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico en el presente plan de negocios es una parte fundamental que examina cómo se llevarán a cabo las operaciones del proyecto. El objetivo principal es determinar si el negocio del Bróker de seguros es técnicamente viable.

Además, abarca aspectos como los recursos necesarios, los pasos del proceso de prestación del servicio, el lugar donde se llevará a cabo, las instalaciones, el equipo y las tecnologías que se utilizarán.

5.4.1. Plan de servicio

Tabla 56
Segmentación de clientes y meta de servicios

Tipo de cliente	Meta de captación	Promedio mensual por cliente	Ingreso anual	Total, de ingresos
Clientes Naturales	100	$ 250,00	$3.000,00	$300.000,00
Institucionales	20	$ 400,00	$4.800,00	$ 96.000,00

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 57
Cronograma de Servicio

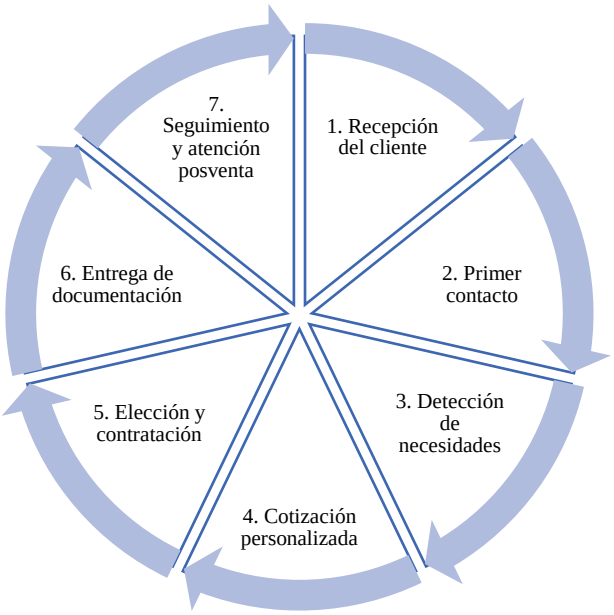
Trimestre	Actividad principal	Meta específica
1°	Lanzamiento, promoción y captación inicial	30 clientes naturales y 5 institucionales
2°	Seguimiento, fidelización y captación media	+30 clientes naturales y +5 institucionales
3°	Consolidación de relaciones y expansión comercial	+20 clientes naturales y +5 institucionales
4°	Cierre de año y evaluación de resultados	+20 clientes naturales y +5 institucionales

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

La capacidad de servicio vendido de la empresa será de 120 pólizas de seguros anuales.

5.4.2. Ciclo de Servicio

Figura 43
Ciclo del Servicio



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

El ciclo detallado para este plan constituye una guía operativa fundamental para el correcto funcionamiento del Bróker de seguros, las etapas están diseñadas para garantizar una atención al cliente eficiente, personalizado y orientar a un resultado. Ya que el diseño del ciclo del servicio no solo asegura una experiencia satisfactoria para el usuario.

5.4.3. Localización

Este proyecto estará ubicado en la ciudad de Guaranda provincia Bolívar, Ecuador. Después de haber realizado una observación y verificar que el lugar es muy transitado ya que está en pleno centro de la ciudad donde hemos analizado algunos factores que se mostrara en el meto de valoración cuantificada.

Local 1

Ubicación: Coordenadas Este -1.592339, Oeste -79.000402

Dirección: 7 de mayo y 10 de agosto esquina, frente al BanEcuador.

Ventajas:

Zona muy transitada

Cercanía con locales comerciales e instituciones

Infraestructura buena y cuenta con todos los servicios básicos

Desventaja:

Mucho ruido

Competencia con otro Bróker de la zona

Local 2

Ubicación: Coordenadas Este -1.594290, Oeste -79.002144

Dirección: CX4X+74X, C. Pichincha, Guaranda 020110.

Ventajas:

Menor Costo de alquiler

Zona en crecimiento económico

Oficina amplia

Desventaja:

Lejanía relativa con todo tipo de instituciones

Problema con ruido

Local 3

Ubicación: Coordenadas Este -1.597134, Oeste -79.000719

Dirección: C. Sucre, Guaranda

Ventajas:

Alta visibilidad por el flujo peatonal y vehicular

Cercanía con instituciones

Oficina acogedora

Desventaja:

Dificultad de parqueo en horas pico.

Posibles ruidos por tránsito vehicular y actividades comerciales cercanas

5.4.4. Comparación y Evaluación de Locales.

Tabla 58
Método de Valoración Cuantificada

Factores	Peso	Local 1		Local 2		Local 3	
		Calificación	**Total**	**Calificación**	**Total**	**Calificación**	**Total**
Cercanía al mercado	0,25	4	1	2	0,5	1	0,25
Competencia	0,10	2	0,2	2	0,2	1	0,1
Infraestructura	0,20	3	0,6	3	0,6	3	0,6
Servicios Básicos	0,20	3	0,6	1	0,2	1	0,2
Arriendo	0,25	2	0,5	1	0,25	1	0,25
Total	**1**		**2,9**		**1,75**		**1,4**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

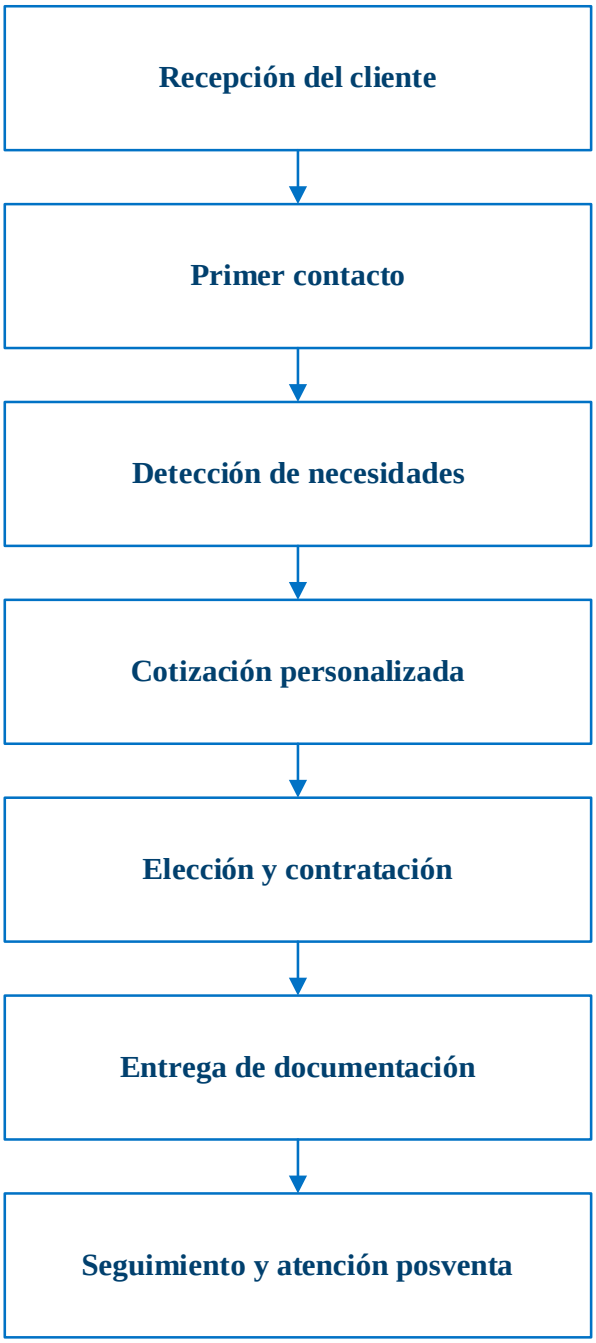
Nota Explicativa: Basándonos en este método de valoración cuantificada se ha determinado que el local 1 es factible para establecer las oficinas de servicio de Bróker de seguros, debido a que es un lugar muy recurrente y cuenta con una infraestructura adecuada para el funcionamiento.

5.4.5. Proceso Operativo

1. **Recepción de cliente:** El cliente se acerca al Bróker en busca de asesoría o cotización.
2. **Evaluación de necesidades:** Se realiza una entrevista breve para determinar el tipo de seguro que necesita.
3. **Búsqueda de opciones:** El Bróker revisa distintas opciones con aseguradoras aliadas.
4. **Presentación de propuestas:** Se presentan al cliente tres opciones ajustadas a sus necesidades y presupuesto.
5. **Firma de contrato:** El cliente elige y se firma la póliza correspondiente.
6. **Seguimiento:** Se realiza seguimiento y gestión de siniestros cuando sea necesario.

5.4.6. Diagrama de Bloques

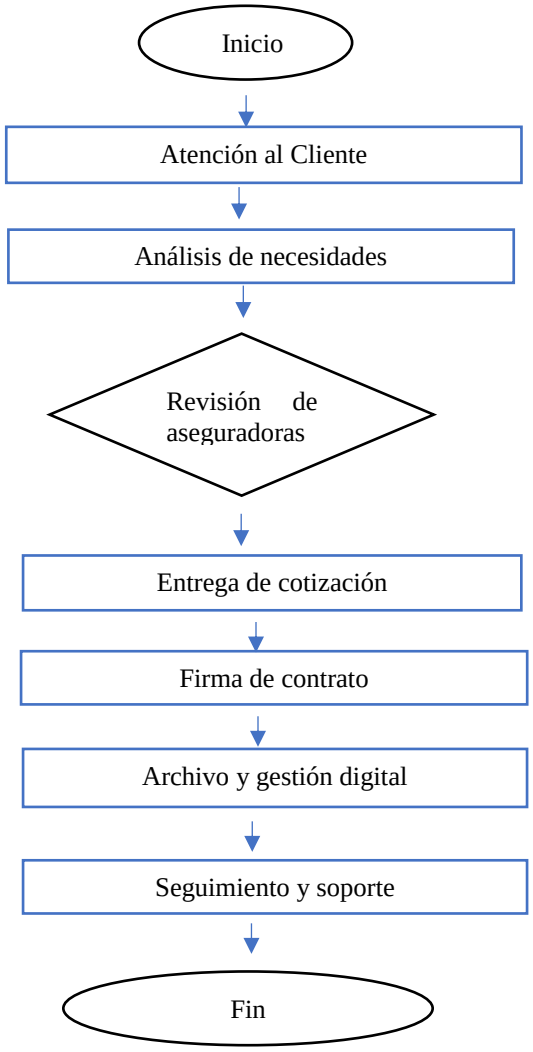
Figura 44
Diagrama de Bloques



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.4.7. Flujograma del servicio

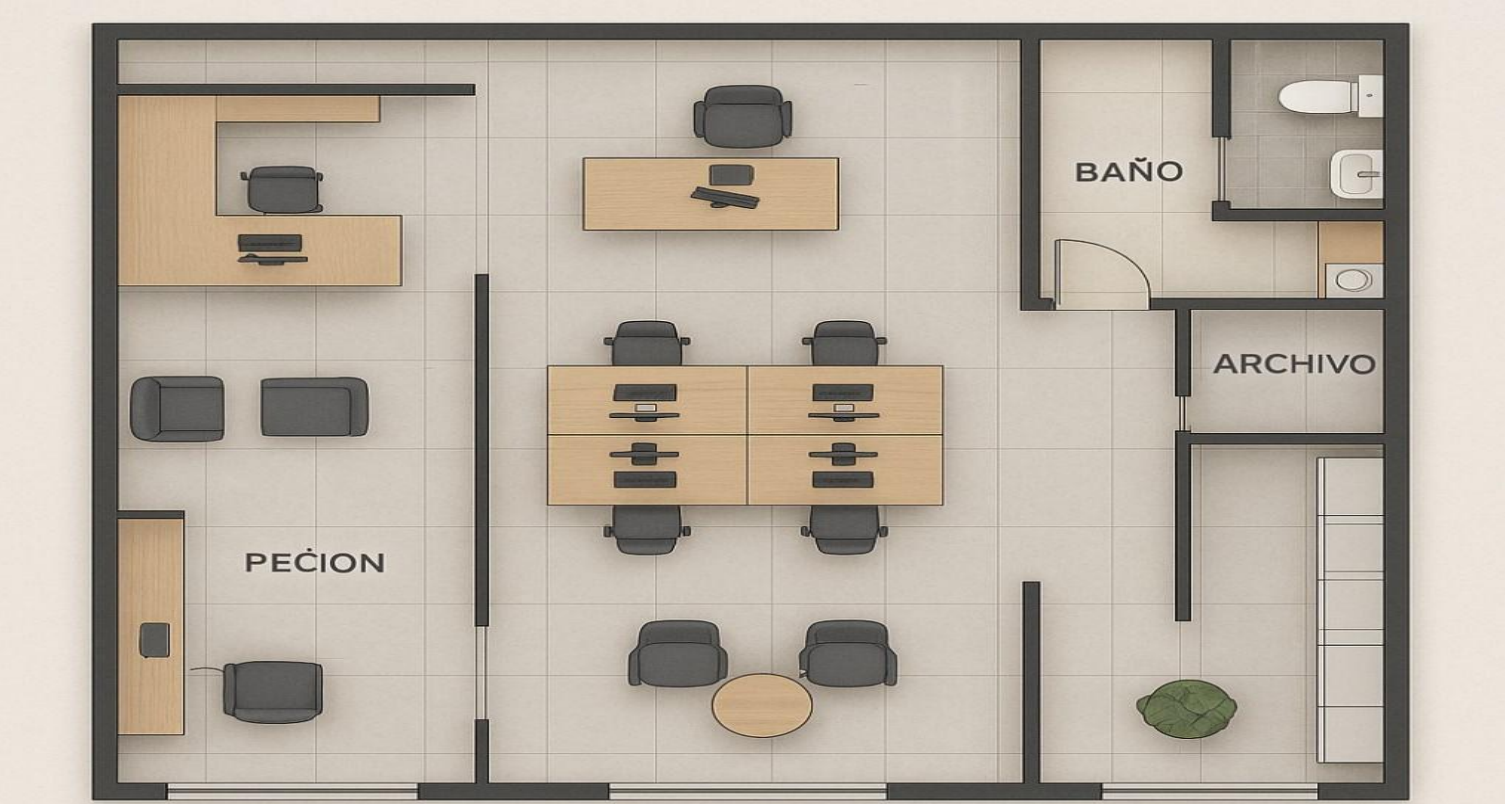
Figura 45
Flujograma



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.4.8. Distribución y Diseño de Planta

Figura 46
Distribución y diseño de planta



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.4.9. Requerimiento de maquinaria y equipos

Tabla 59
Requerimiento de equipo

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
Teléfono fijo	1	30	30
Accesorios para sala de reuniones	2	300	600
Dispensador de agua	1	70	70
Cafetera	1	40	40
Dispensador de jabón liquido	1	25	25
Rúter Wifi	1	40	40
Juego de parlantes	1	250	250
Tv LG 65 pulgadas	1	850	850
Total, maquinaria y equipo		**1605**	**1905**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 60
Requerimiento de equipo de computo

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
Computadora de escritorio	3	750	2250
Laptop Hp	2	800	1600
Impresora	1	300	300
Total, equipo de computo		**1850**	**4150**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 61
Requerimiento de equipo de oficina

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
Escritorio de oficina	3	250	750
Sillón ejecutivo	2	150	300
Total, de equipo de oficina		400	1050

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 62
Requerimiento de Útiles de Oficina

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
Resma de papel bon	8	5	40
Bolígrafos	24	1	24
Carpetas	10	1,5	15
Folders	4	1,5	6
Grapadoras	2	2,5	5
Perforadoras	2	2,5	5
Total, de Útiles de oficina		**14**	**95**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 63
Requerimiento de muebles y enseres

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
Archivador metálico	2	750	1500
Basurero	2	800	1600
Mobiliario para sala de reuniones	1	350	350
Sillas para sala de espera	4	45	180
Total, muebles y enseres		1945	3630

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 64
Activos fijos tangibles

Concepto	Costo total
Maquinaria y equipo	1512
Equipo de computo	1850
Equipo de oficina	540
Útiles de oficina	32
Muebles y enseres	2880
Total	**6814**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.4.10. Requerimiento del Personal

Tabla 65
Requerimiento del personal

N.º	Cargo del trabajador	Sueldo funcional	Aporte al IESS	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Vacaciones	Mensual	Anual
1	Gerente Analista	1000	111,50	83,33	38,33	83,33	41,67	1358,17	16298,00
2	Secretaria	470	52.41	39.17	38,33	39.17	19,58	658,66	7903,86
3	Asesor de seguros	470	52,41	39,17	38,33	39,17	19,58	658,66	7903,86

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

El estudio administrativo establece la estructura organizacional y las funciones internas del Bróker de seguros. Se definen las políticas y procedimientos para garantizar eficiencia y calidad del servicio.

5.5.1. Nombre de la Empresa

El Bróker de seguros se denominará "Estrada Trujillo Asesores de Seguros*"* en honor a su fidelidad con el cliente y el objetivo de brindar protección y confianza a los ciudadanos del cantón Guaranda.

5.5.2. Slogan

"Tu seguridad y futuro en nuestras manos."

5.5.3. Logotipo

Figura 47
Logo



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.5.4. Misión

Brindaremos asesoría especializada en la contratación de pólizas de seguros, facilitando el acceso a soluciones integrales que protejan a nuestros clientes y su patrimonio. Actuaremos con responsabilidad social, ética profesional y un firme compromiso con la innovación, garantizando un servicio personalizado, confiable y orientada a la mejora continua.

5.5.5. Visión

Para 2029, ser el Bróker de Seguros líder en la Provincia de Bolívar, reconocido por la excelencia en atención al cliente y la variedad de productos aseguradores.

5.5.6. Giro

Empresa de servicios especializada en intermediación de seguros generales y de vida, para personas naturales y jurídicas.

5.5.7 Principios Filosóficos

La empresa “Estrada Trujillo Asesores de Seguros” identificado los siguientes principios filosóficos que son:

- Confianza
- Ética profesional
- Responsabilidad
- Compromiso
- Transparencia
- Innovación

5.5.8. Nombre de la marca

Estrada Trujillo Asesores de Seguros.

5.5.9. Objetivo de la Empresa

El objetivo principal de la empresa es ofrecer servicios de intermediación de seguros generales y de vida, caracterizados por la calidad, eficiencia y orientación al cliente, con el fin de proporcionar soluciones aseguradoras que brinden seguridad, tranquilidad y respaldo financiero a personas naturales y jurídicas.

5.5.10. Socios y sus aportes

Por ser una empresa de servicios de seguros una Sociedad Anónima, la cual estará conformada por 3 accionistas quienes aportaran el capital y a continuación esta detallado a los socios y sus aportes de capital.

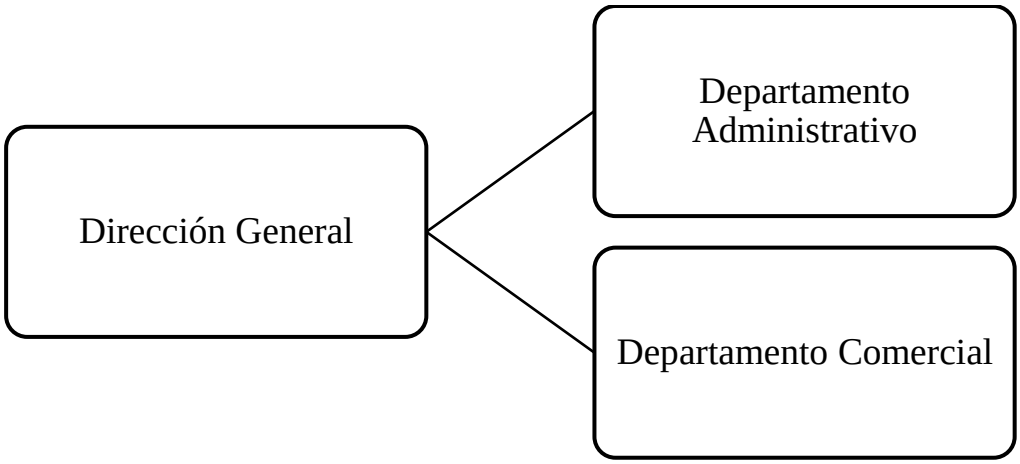
Tabla 66
Aporte accionistas

N.º	Nombres y Apellidos	C.I.	Efectivo	Bienes	Total	Porcentaje
1	Rosana Evelyn Estrada Estrada	202145256	$ 3.000,00	$ 500,00	$3.500,00	49%
2	Marcos Israel Trujillo Herrera	1804291977	$ 2.500,00	$ 100,00	$2.600,00	36%
3	Mónica Adriana Trujillo Herrera	1802344851	$ 289,73	$ 800,00	$1.089,73	15%
	Total		**$5.789,73**	**$1.400,00**	**$7.189,73**	**100%**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.5.11. Organigrama Estructural

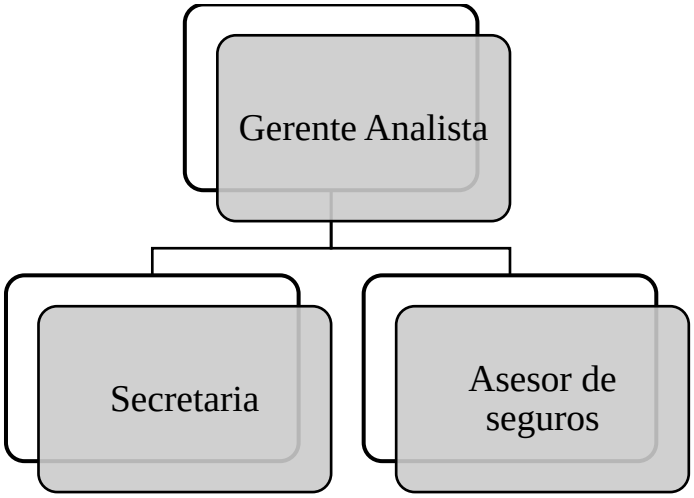
Figura 48
Organigrama Estructural



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.5.12. Organigrama Funcional

Figura 49
Organigrama Funcional



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Para el presente proyecto el organigrama funcional no es muy extenso ya que al iniciar las actividades no se tendrá mucho personal y se tratara de que las personas que están en la empresa realicen todas las labores en forma ordenada y colaborando con las actividades.

5.5.13. Descripción de puestos de funciones

Tabla 67
Descripción del puesto y las funciones de Gerente Analista

MANUAL DE FUNCIONES

Denominación del Puesto: **Gerente Analista**

Experiencia: 3 años en dirección de empresas de servicios

FUNCIONES:

- Definir visión y metas estratégicas
- Supervisar el cumplimiento de objetivos
- Representar institucionalmente a la empresa
- Negociar con aseguradoras.

FORMACIÓN:

- Licenciado en Administración / Finanzas / Economía

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

- Gestión empresarial, legislación aseguradora, liderazgo

HABILIDADES Y COMPETENCIA

- Toma de decisiones
- visión estratégica
- comunicación

REVISADO POR:
AUTORIZADO POR: **FECHA:**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 68
Descripción del puesto y las funciones de Asesor de Seguros

MANUAL DE FUNCIONES

Denominación del Puesto: **Asesor de Seguros**

Experiencia: 2 años en análisis de productos aseguradores o financieros

FUNCIONES:

- Evaluar y comparar productos de seguros
- Analizar riesgos y elaborar informes técnicos
- Apoyar en la toma de decisiones comerciales
- Realizar estudios de mercado sobre nuevas tendencias aseguradoras

FORMACIÓN:

- Licenciatura en Finanzas, Estadística o afines

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

- Técnicas de análisis financiero
- Normativas de seguros
- Uso de hojas de cálculo

HABILIDADES Y COMPETENCIA

- Pensamiento analítico
- Atención al detalle
- Organización
- Manejo de herramientas tecnológicas

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR: FECHA:

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 69
Descripción del puesto y las funciones de secretaria

MANUAL DE FUNCIONES

Denominación del Puesto: **SECRETARIA**

Experiencia: 1 año en funciones administrativas o atención al cliente

FUNCIONES:

- Atender llamadas y correspondencia
- Coordinar agendas y reuniones
- Apoyar en la elaboración de documentos administrativos
- Mantener el archivo físico y digital de la empresa

FORMACIÓN:

- Bachillerato técnico o cursando estudios superiores en Administración

CONOCIMIENTOS ESPECÍFICOS

- Redacción
- Atención al cliente
- Manejo de herramientas ofimáticas

HABILIDADES Y COMPETENCIA

- Organización
- Comunicación clara
- Proactividad
- Manejo del tiempo

REVISADO POR:

AUTORIZADO POR: FECHA:

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.6. ESTUDIO ECONÓMICO

5.6.1. Costos

Tabla 70
Costos anuales

Costo Total				
N.º	**Concepto**	**Parcial anual**	**Referencia**	**Total**
1	**Costos de servicio**			$ 10.388,61
	Costos directos			
	Mano de obra directa	$ 7.903,86	Anexo 6	
	Costos indirectos			
	Depreciación	$ 1.854,75	Anexo 7	
	Amortización	$ 630,00	Anexo 8	
2	**Costos Administrativos**			$ 27.764,86
	Sueldos y salarios	$ 24.201,86	Anexo 9	
	Útiles de aseo	$ 108,00	Anexo 10	
	Útiles de oficina	$ 95,00	Anexo 11	
	Servicios básicos	$ 960,00	Anexo 12	
	Arriendo	$ 2.400,00	Anexo 13	
3	**Costos de venta**			$ 516,50
	Promoción y propaganda	$ 516,50	Anexo 14	
4	**Costos financieros**			$ 1.400,25
	Intereses	$ 1.400,25	Anexo 21	
	Costo Total			**$ 40.070,22**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

El costo total para el proyecto es $ 40.070,22 está conformado por los costos anuales de servicio, administrativos, venta y financieros, donde el administrativo es el más alto con $27.764,86 y el costo de venta es de $516,50.

5.6.2. Inversión

Tabla 71
Inversión Total

Inversión				
N.º	**Rubros**	**Parcial anual**	**Referencia**	**Total**
1	**Inversión fija**			**$ 10.735,00**
	Maquinaria y equipo	$ 1.905,00	Anexo 15	
	Equipo de computo	$ 4.150,00	Anexo 16	
	Equipo de oficina	$ 1,050,00	Anexo 17	
	Muebles y enseres	$ 3.630,00	Anexo 18	
2	**Inversión Intangible**			**$ 3.150,00**
	Constitución y legalización de la agencia	$ 800,00	Anexo 19	
	Permisos, patentes y credenciales (SCVS)	$ 1.500,00	Anexo 19	
	Cableado e instalación de servicios	$ 300,00	Anexo 19	
	Estudios del proyecto	$ 300,00	Anexo 19	
	Capacitación al personal	$ 250,00	Anexo 19	
3	**Capital de Trabajo**	$ 3.293,44	Anexo 20	**$ 3.293,44**
	Total			**$ 17.178,44**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

La inversión del servicio está conformada por la inversión fija, intangible y el capital de trabajo, dando como resultado $ 17.178,44 para poner en marcha el proyecto, realizar la venta de los servicios y recuperar el dinero de la inversión.

5.6.3 Estructura de costos

La estructura de costos comprende la clasificación de los costos; Costo Fijo y Costo Variable, el costo fijo se mantiene constante independientemente del nivel de ventas, y el costo variable cambia en función de la actividad de la empresa, aumentando o disminuyendo según el volumen de ventas.

Esta clasificación permite que la empresa determine el punto de equilibrio y determine su rentabilidad.

Tabla 72
Estructura de costos

Estructura de Costos				
N°	**Descripción**	**Fijos**	**Variables**	**Total**
1	**Costos de servicio**			$ 10.388,61
	Costos directos			
	Mano de obra directa	$ 7.903,86		
	Costos indirectos			
	Depreciación	$ 1.854,75		
	Amortización	$ 630,00		
2	**Costos Administrativos**			$ 27.764,86
	Sueldos y salarios	$ 24.201,86		
	Útiles de aseo		$ 108,00	
	Útiles de oficina		$ 95,00	
	Servicios básicos		$ 960,00	
	Arriendo	$ 2.400,00		
3	**Costos de venta**			$ 516,50
	Promoción y propaganda	$ 516,50		
4	**Costos financieros**			$ 1400,25
	Intereses	$ 1.400,25		
	Costo Total	**$ 38.907,22**	**$ 1.163,00**	**$ 40.070,22**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

La empresa Estrada Trujillo Asesores de Seguros tiene un costo fijo de $ 38.907,22 y un costo variable de $1.163,00 que sumado da un resultado de $ 40.070,22

5.6.4. Financiamiento

El financiamiento proporciona los recursos necesarios que permiten cubrir los costos de una empresa, estos fondos se obtienen de capital propio que está conformado por los inversionistas o de préstamos bancarios a través de instituciones financieras.

Tabla 73
Financiamiento de la inversión

Fuente	Fija	Intangible	K. T	Total	%
Accionistas	$ 1.400,00	$ 3.150,00	3293,4	$ 7.843,44	46%
Crédito	$ 9.335,00			$ 9.335,00	54%
Total				**$ 17.178,44**	**100%**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

El 46% de la deuda estará cubierto por el capital propio que corresponde a $7.843,44 y el 54% será del crédito bancario que es un total de $ 9.355,00, lo que nos da un total de $17.178.44 para nuestra inversión y marcha del proyecto.

5.6.5. Tabla de Amortización de la Deuda

Para calcular la amortización de la deuda se debe primeramente conocer la cuota fija y para determinar se utilizará la siguiente formula:

$$Cf = D * \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

$$Cf = 9.335{,}00 * \frac{0.15(1+0.15)^5}{(1+0.15)^5 - 1}$$

$$Cf = 9.335{,}00 * \frac{0.15(1.15)^5}{(1.15)^5 - 1}$$

$$Cf = 9.335{,}00 * \frac{0{,}3017035781}{1{,}011357188}$$

$$Cf = \$\ 2.784{,}78$$

Tabla 74
Amortización de la deuda

Condiciones del crédito	
Monto (D)	$ 9.335,00
Tasa (i)	15%
Plazo (n)	5
CF	$ 2.784,78

TABLA DE AMORTIZACION DE LA DEUDA				
N.º	**Deuda**	**Interés**	**Amortización**	**Cuota fija**
0	$ 9.335,00			
1	$ 9.335,00	$ 1.400,25	$1.384,53	$2.784,78
2	$ 7.950,47	$ 1.192,57	$1.592,20	$2.784,78
3	$ 6.358,27	$ 953,74	$1.831,04	$2.784,78
4	$ 4.527,23	$ 679,09	$2.105,69	$2.784,78
5	$ 2.421,54	$ 363,23	$2.421,54	$2.784,78
Total	**$ -**	**$ 4.588,88**		

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

El préstamo destinado es de $ 9.335,00 con un plazo de 5 años y un interés del 15% lo que resulta un total de interés de $ 4.588,88.

5.6.6. Determinación de los ingresos

Tabla 75
Clientes Naturales

En el primer año captaremos 100 clientes naturales		
promedio mensual $250		
Ingreso anual por cliente $250*12	$	3.000,00
Total, de ingresos gestionados 100*3000	$	300.000,00

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 76
Clientes Institucionales

El primer año captaremos 20 clientes institucionales		
promedio mensual $400		
Ingreso anual por cliente $400*12	$	4.800,00
Total, de ingresos gestionados 20*4800	$	96.000,00

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 77
Comisión para el Bróker

Tipo de cliente	Ingresos anuales	% Comisión	Ingreso para el Bróker
Personas Naturales (100)	$ 300.000,00	15%	$ 45.000,00
Institucionales (20)	$ 96.000,00	10%	$ 9.600,00
Total, Anual	**$ 396.000,00**		**$ 54.600,00**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

El ingreso anual para la empresa es de $ 54.600,00 calculamos mediante la suma de los servicios vendidos anuales de personas naturales e institucionales con un porcentaje del 15% y 10%.

5.6.7. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es donde los ingresos se igualan a los costos totales, de manera que la empresa no incurre perdidas ni ganancias. Este análisis es importante ya que nos ayuda a planificar la operación de los servicios ayudando a determinar el volumen de servicios necesarios a vender para cubrir todos los costos.

Para calcular el punto de equilibrio se tienen los siguientes datos:

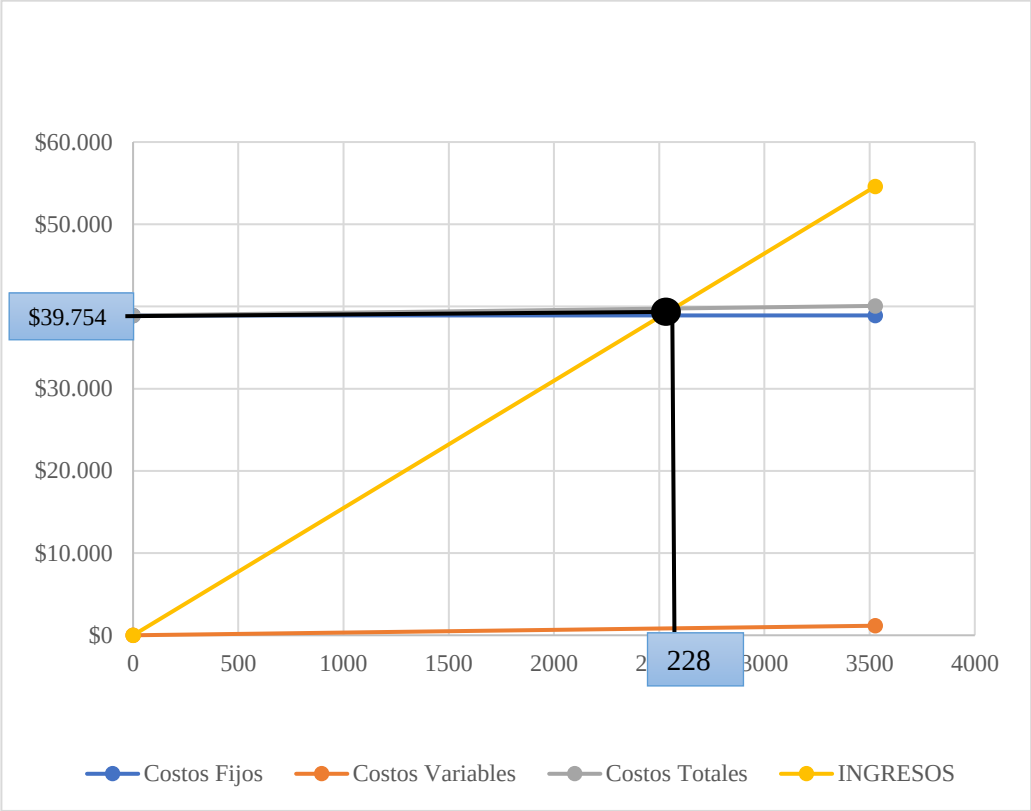
Datos	
Cantidad Pro.	3527
Ingresos	54600
Costo Total	29968
Costo Fijo	28868
Costo Variable	1100

Tabla 78
Datos para la gráfica del punto de equilibrio

Servicios	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Totales	INGRESOS
0	28868	0	28868	0
3527	28868	1100	29968	54600

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Figura 50
Punto de equilibrio



Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: La grafica del punto de equilibrio nos muestra que Estrada Trujillo Asesores de Seguros genera ingresos que superan sus costos, lo que indica que la empresa está obteniendo una ganancia significativa y dispone suficiente para cubrir todos sus costos operativos.

5.6.8. Punto de Equilibrio en dólares

$$Peq = \frac{CF}{1Cv/Ingresos} = \frac{38907,22}{1-1163/54600} = \frac{38907,22}{0,97869963} = \$\ 39.754$$

Nota Explicativa: El punto de equilibrio en dólares que indica un nivel de ingresos necesarios para cubrir todos los costos del negocio, donde se muestra la intersección entre los ingresos y los costos totales, siendo en este caso de $39.754, a partir de este monto, la empresa empieza a generar utilidades.

5.6.9. Estado de Resultados

El estado de resultados es una herramienta que permite identificar como están administrado los recursos de la empresa, para realizar este análisis se debe considerar la información de los ingresos y costos, donde este incluido costo de producción, administración, ventas y financieros. Este análisis permitirá identificar si la empresa está generando ganancias o pérdidas durante el primer año.

Tabla 79
Estado de resultados

	ESTRADA TRUJILLO ASESORES DE SEGUROS		
	ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2025		
+	**VENTAS NETAS/ingresos**		$54.600,00
-	COSTO SERVICIO	$10.388,61	
-	COSTO ADMINISTRATIVO	$27.764,86	
-	COSTO DE VENTAS	$ 516,50	
-	COSTOS FINANCIEROS	$ 1.400,25	
=	**UTIILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMP**		$14.529,78
-	15% TRABAJADORES		$ 2.179,47
=	**UTIILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMP REN**		$12.350,31
-	22% IMPUESTO A LA RENTA		$ 2.717,07
=	**UTILIDAD DEL EJERCICIO**		**$ 9.633,24**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.6.10. Estado de situación Financiera

El análisis de situación financiera permite conocer como se ha invertido los recursos de la empresa identificando sus activos, pasivos y patrimonio.

Tabla 80
Estado de situación financiera

ESTRADA TRUJILLO ASESORES DE SEGUROS				
ESTADO FINANCIERO AL 31 DE DICIEMBRE 2025				
1. ACTIVO			***2. PASIVO***	
ACTIVOS CORRIENTES		$ 3293,44	**PASIVO CORRIENTE**	
Bancos	$ 3293,44		Crédito por pagar	$ 9335
ACTIVO INTANGIBLE		$ 3150		
Constitución y legalización de la agencia	$ 800			
Permisos, patentes y credenciales SCVS	$ 1500		**PATRIMONIO**	
Cableado e instalación de servicios	$ 300			
Estudios del proyecto	$ 300			
Capacitación al personal	$ 250			
Amortización	$ -630	$ -630	Capital	$ 3293,44
ACTIVOS FIJOS		$ 10735	Utilidad del ejercicio	$ 9633,24
Maquinaria y equipo	$ 1905			
Equipo de computo	$ 4150			
Equipo de oficina	$ 1050			
Muebles y enseres	3630		**TOTAL, PATRIMONIO**	**$ 7843,44**
Depreciaciones	$ 1854,75	-1854,75		
TOTAL, DE ACTIVO		**$ 17178,44**	**TOTAL, PASIVO+PATRIMONIO**	**$ 17178,44**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

5.6.11. Flujo de efectivo

Tabla 81
Flujo de efectivo

ESTRADA TRUJILLO ASESORES DE SEGUROS						
Flujo de Fondos de Efectivo						
	Año 0	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos	5%	$54.600,00	$57.330,00	$60.196,50	$63.206,33	$66.366,64
Valor Residual						$ 7.781,25
Costo		$40.070,22	$42.073,73	$44.177,42	$46.386,29	$48.705,60
Costo de Servicio	5%	$10.388,61	$10.908,04	$11.453,44	$12.026,11	$12.627,42
Costo Administrativo	5%	$27.764,86	$29.153,10	$30.610,76	$32.141,30	$33.748,36
Costo Venta	5%	$ 516,50	$ 542,33	$ 569,44	$ 597,91	$ 627,81
Costo Financiero	5%	$ 1.400,25	$ 1.470,26	$ 1.543,78	$ 1.620,96	$ 1.702,01
Utilidad Bruta		$14.529,78	$15.256,27	$16.019,08	$16.820,04	$25.442,29
0,15		$ 2.179,47	$ 2.288,44	$ 2.402,86	$ 2.523,01	$ 3.816,34
Utilidad Operacional		$12.350,31	$12.967,83	$13.616,22	$14.297,03	$21.625,95
0,22		$ 2.717,07	$ 2.852,92	$ 2.995,57	$ 3.145,35	$ 4.757,71
Utilidad Neta		$ 9.633,24	$10.114,91	$10.620,65	$11.151,68	$16.868,24
Depreciación		$ 1.854,75	$ 1.854,75	$ 1.854,75	$ 1.854,75	$ 1.854,75
Amortización		$ 630,00	$ 630,00	$ 630,00	$ 630,00	$ 630,00
Inversión Fija	$-10.735,00					
Intangible	$ -3.150,00					
Capital de Trabajo Bancos	$ -3.293,44					

Recuperación Capital de Trabajo						$ 3.293,44
Bancos Amortización Crédito		$ 1.384,53	$ 1.592,20	$ 1.831,04	$ 2.105,69	$ 2.421,54
Flujo Fondos	**$-17.178,44**	**$10.733,47**	**$11.007,45**	**$11.274,37**	**$11.530,74**	**$20.224,89**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

El flujo de efectivo está proyectado con un 5% de crecimiento durante 5 años en la cual se evidencia una situación financiera relativamente rentable donde se puede observar que los ingresos se mantienen constante y existe un control operativo. Sin embargo, es importante mantener en constante control el flujo neto de efectivo para que la empresa pueda seguir cumpliendo sus obligaciones y asegurar la continuidad de las operaciones sin inconvenientes.

5.7. EVALUACIÓN FINANCIERA

5.7.1. Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable

Para realizar el cálculo de la Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable (TREMA) se considera los siguientes aspectos, inflación anual en el Ecuador del 2024 es el 0.55% que equivale al 1% (Banco Central del Ecuador, 2024)

Tabla 82
TREMA

Inversionista	% de Aportación	TREMA	Ponderados
Inversionista	46%	16,05%	0,07328
Banco	54%	15%	0,0815
Total	**1**		**15,48%**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 83
Calculo del TREMA

TREMA=	Tasa de inflación + premio al riesgo + (Tasa de inflación*premio al riesgo)
TREMA=	0,055+0,10+(0,055*0.10)
TREMA=	16,05%

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

La tasa de Rentabilidad Mínima Aceptable (TREMA) es el 16,05% lo cual indica que este porcentaje es el rendimiento mínimo esperado para que el proyecto sea viable, caso contrario no se podría justificar la inversión. El porcentaje es la expectativa de retorno considerable.

5.7.2. Valor Actual Neto (VAN 1)

El valor Actual Neto (VAN) sirve para valorar la rentabilidad de una inversión en unidades monetarias, para ello, se actualizan los cobros y los pagos que se producirán a lo largo de la inversión y se calcula la diferencia entre ellos.

$$\textbf{VAN=}\quad \text{-Valor inicial} + \frac{\text{FNE 1}}{(1+i)\ ^{\wedge}1} + \frac{\text{FNE 2}}{(1+i)\ ^{\wedge}2} + \frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^{\wedge}3} + \frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^{\wedge}4} + \frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^{\wedge}5}$$

$$\textbf{VAN=}\quad \text{-17178,44274} + \frac{10733{,}46846}{(1+0{,}1605)\ ^{\wedge}1} + \frac{11007{,}4518}{(1+0{,}1605)^{\wedge}2} + \frac{11274{,}366}{(1+0{,}1605)^{\wedge}3} + \frac{11530{,}7438}{(1+0{,}1605)^{\wedge}4} + \frac{20224{,}8859}{(1+0{,}1605)^{\wedge}5}$$

$$\textbf{VAN=}\quad \text{-17178,44274} + \frac{10733{,}46846}{1{,}16} + \frac{11007{,}4518}{1{,}3468} + \frac{11274{,}366}{1{,}5629} + \frac{11530{,}7438}{1{,}8138} + \frac{20224{,}8859}{2{,}10487}$$

$$\textbf{VAN=}\quad \text{-17178,44274} + 9249{,}00341 + 8173{,}28237 + 7213{,}6773 + 6357{,}35907 + 9608{,}60534$$

$$\textbf{VAN=}\quad \text{-17178,44274} + 40601{,}92753$$

VAN= $ 23.423,48

Para tomar decisiones por medio del VAN, cuando el valor es positivo refleja que tiene viabilidad económicamente con un valor de $23.423,48

5.7.3. Valor Actual Neto (VAN 2)

Se trabaja con un porcentaje del 62% para que el resultado sea negativo

$$\textbf{VAN2=}\quad \text{-Valor inicial} + \frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^{\wedge}1} + \frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^{\wedge}2} + \frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^{\wedge}3} + \frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^{\wedge}4} + \frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^{\wedge}5}$$

$$\textbf{VAN2=}\quad \$\ \text{-17.178,44} + \frac{\$\ \text{10.733,47}}{(1+0{,}62)^{\wedge}1} + \frac{11007{,}4518}{(1+0{,}62)^{\wedge}2} + \frac{11274{,}366}{(1+0{,}62)^{\wedge}3} + \frac{11530{,}7438}{(1+0{,}62)^{\wedge}4} + \frac{20224{,}8859}{(1+0{,}62)^{\wedge}5}$$

$$\textbf{VAN2=}\quad \text{-17178,44274} + \frac{10733{,}46846}{1{,}62} + \frac{11007{,}4518}{2{,}6244} + \frac{11274{,}366}{4{,}2515} + \frac{11530{,}7438}{6{,}8875} + \frac{20224{,}8859}{11{,}15771}$$

$$\textbf{VAN2=}\quad \text{-17178,44274} + 6625{,}597813 + 4194{,}27367 + 2651{,}8387 + 1674{,}16116 + 1812{,}63769$$

$$\textbf{VAN2=}\quad \text{-17178,44274} + 16958{,}50903$$

VAN2= $ -219,93

El VAN 2 es de suma importancia para calcular la Tasa Interna de Retorno (TIR), es por ello que se debe encontrar una tasa igual a cero o lo más cercano posible al cero, por lo cual se trabajó con el porcentaje de 62% para obtener un VAN negativo.

5.7.4. La Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR, es la tasa de rentabilidad total del proyecto, además es la tasa que le convierte al Van en cero. Una vez analizado la base del VAN y la TIR, si el Van es positivo y la TIR será mayor a la TREMA por lo tanto el proyecto es rentable económicamente.

$$\textbf{TIR} = \text{TREMA 1} + \text{TREMA 2} - \text{TREMA 1} * \frac{\text{VAN 1}}{\text{VAN 1} \quad - \text{VAN 2}}$$

TREMA1 =16,05%
TREMA2 = 62%
VAN1= 23423,48479
VAN2= -219,9337112

$$\textbf{TIR} = 16\% \quad 62\% \quad 16\% \quad \frac{23423{,}48479}{23423{,}48479 \quad -219{,}9337112}$$

$$\textbf{TIR} = 16\% \quad 46\% \quad \frac{23423{,}48}{23203{,}55}$$

TIR = 16% 46% 1,00947845

TIR = 16% 46%

TIR = 62%

El resultado de la Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 62% lo que indica que el proyecto es altamente viable, ya que supera significativamente a la Tasa de Rentabilidad Mínima Aceptable (TREMA) de 16,05%. Este margen considerable quiere decir que el proyecto no solo va a cubrir los costos y los riesgos asociados, sino que va a generar retornos sustanciales, haciendo que la inversión sea atractiva y justificada.

5.7.5. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Año	FFNE	Año (62%)	% de la recuperación (38%)
0	$ -17178,44		
1	$ 10733,47	10733,47	6444,97
2	$ 11007,45		11007,45
3	$ 11274,37		0,59
4	$ 11530,74		
5	$ 20224,89		

La tabla muestra que la inversión inicial se recupera en el primer año en un 62% que equivale al 10733,47.

Para determinar el monto restante de la inversión a recuperar, se resta la inversión inicial menos el Flujo Neto de Efectivo del año 1 que dando como resultado 6444,97, este monto se procede a Dividir para el año 2 dando como 0,59, este valor indica el porcentaje de recuperación correspondiente al año 2.

Tabla 84
Detalle del PRI

Año	Mes		Días	
1	12	0,59		
1		7,0261		
1		7	30	0,70261
1		7		21
1		7		21
1		7		21

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

> **Nota Explicativa:** esta tabla muestra que le periodo en recuperar la inversión es de 1 año, 7 meses 21 días, para obtener el dato mensual se multiplica por el porcentaje de recuperación por los 12 meses, dando como resultado 7,0261 este valor indica los meses y de igual manera se hace con los días y las horas.

El pro del proyecto es de 1 año, 7 meses y 21 días, lo cual es favorable ya que permite recuperar la inversión en un periodo corto, lo que disminuye el riesgo y aumente la posibilidad de generar beneficios de manera eficaz, dada que la vida útil del proyecto es considerable a mayor que se aplace.

5.7.6. Ingresos Actualizados

Son los ingresos que una empresa espera recibir, los mismo que se ajustan a las condiciones recientes. Se ajustan para reflejar el valor actual del dinero que recibirás más adelante, teniendo en cuenta factores económicos como la inflación, riesgo e interés de los bancos.

Porcentaje: 0.1605

$$\textbf{RBC} = \frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^{\wedge}1} + \frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^{\wedge}2} + \frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^{\wedge}3} + \frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^{\wedge}4} + \frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^{\wedge}5}$$

$$\textbf{RBC} = \frac{54600}{(1+0{,}1605)^{\wedge}1} + \frac{57330}{(1+0{,}1605)^{\wedge}2} + \frac{60196{,}5}{(1+0{,}1605)^{\wedge}3} + \frac{63206{,}325}{(1+0{,}1605)^{\wedge}4} + \frac{66366{,}6413}{(1+0{,}1605)^{\wedge}5}$$

$$\textbf{RBC} = \frac{54600}{1{,}1605} + \frac{57330}{1{,}34676025} + \frac{60196{,}5}{1{,}5629153} + \frac{63206{,}325}{1{,}81376317} + \frac{66366{,}6413}{2{,}10487216}$$

$$\textbf{RBC} = 47048{,}68591 + 42568{,}824 + 38515{,}524 + 34848{,}1687 + 31530{,}0105$$

$$\textbf{RBC} = 194511{,}2127$$

Ingresos Actualizados: $ 194511,2127 este valor representa al ajuste de todos los ingresos.

5.7.7. Costos Actualizados

Son los costos totales ajustados al valor presente, considerando los gastos futuros asociados con el proyecto.

Porcentaje: 0.1605

$$\textbf{RBC} = \frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^{\wedge}1} + \frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^{\wedge}2} + \frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^{\wedge}3} + \frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^{\wedge}4} + \frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^{\wedge}5}$$

$$\textbf{RBC} = \frac{40070{,}22}{(1+0{,}1605)^{\wedge}1} + \frac{42073{,}731}{(1+0{,}1605)^{\wedge}2} + \frac{44177{,}418}{(1+0{,}1605)^{\wedge}3} + \frac{46386{,}2884}{(1+0{,}1605)^{\wedge}4} + \frac{48705{,}6028}{(1+0{,}1605)^{\wedge}5}$$

$$\textbf{RBC} = \frac{40070{,}22}{1{,}1605} + \frac{42073{,}731}{1{,}34676025} + \frac{44177{,}418}{1{,}5629153} + \frac{46386{,}2884}{1{,}81376317} + \frac{48705{,}6028}{2{,}10487216}$$

$$\textbf{RBC} = 34528{,}41017 + 31240{,}6986 + 28266{,}035 + 25574{,}6115 + 23139{,}4589$$

$$\textbf{RBC} = 142749{,}214$$

Costos Actualizados: $ 142749,214 este valor representa el ajuste a todos los costos.

5.7.8. Relación Beneficio-costo (RBC)

Este indicador permite analizar y evaluar la rentabilidad y la viabilidad económica de un proyecto, al comparar los ingresos obtenidos con los costos e inversiones relacionadas con el proyecto.

Formula de la relación beneficio-costo es: Ingresos actualizados/ Costos actualizados:

Tabla 85
Relación Beneficio-Costo

Relación Beneficio Costo	**Ingresos Actualizados** / **Costos Actualizados**
RBC=	194511,21 / 142749,21
RBC=	1,36

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

La tabla muestra que, por cada dólar invertido en el proyecto, se obtiene un beneficio adicional de 0.36 ctvs., lo que significa que los ingresos superan a los costos y las inversiones realizadas, por lo tanto, la Relación Beneficio Costo indica que el proyecto es rentable y que los recursos invertidos están generando ganancias, lo cual es favorable para la empresa Estrada Trujillo Asesores de Seguros.

5.7.9. Análisis de sensibilidad

Para realizar el análisis de sensibilidad, se ha tomado en cuenta los ingresos previstos para un año, al cual se ha tomado disminuir el 25%, 20% y 15% este análisis nos permitirá anticipar escenarios desfavorables y ver que tan sensible es el proyecto ante este cambio.

Se ha trabajado con un escenario pesimista para ver si con la disminución del 25% de los ingresos aun el proyecto sigue siendo rentable, el análisis de sensibilidad tiene el propósito de medir el riesgo, es decir cómo se comporta el negocio si las cosas no salen exactamente como se ha planeado.

Tabla 86
Análisis de sensibilidad de una Variable

Análisis de sensibilidad de una variable						
Escenario	**Variación**	**TIR**	**TREMA**	**Análisis**	**RB/C**	**Anexo**
Disminución de los ingresos	25%	-15%	16%	No Rentable	1,02	Anexo 24
	20%	4%	16%	No Rentable	1,09	Anexo 25
	15%	20%	16%	Rentable	1,16	Anexo 26

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Tabla 87
Variación de los Ingresos

Variación de los Ingresos				
años	**Valor original**	**25%**	**20%**	**15%**
1	$54.600,00	$40.950,00	$43.680,00	$46.410,00
2	$57.330,00	$42.997,50	$45.864,00	$48.730,50
3	$60.196,50	$45.147,38	$48.157,20	$51.167,03
4	$63.206,33	$47.404,74	$50.565,06	$53.725,38
5	$66.366,64	$49.774,98	$53.093,31	$56.411,65

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: Como se puede evidenciar en la tabla con la disminución de un 25% el proyecto resulta ser no rentable, en la cual se analizará los flujos obtenidos del proyecto, esto representa una situación crítica en la cual se tiene que tomar estrategias para garantizar la viabilidad del proyecto, con el 20% implica un escenario desfavorable, que tendría que ser afrontado con ajustes en la estructura de gastos y con la disminución del 15% este escenario ya es manejable a comparación de los anteriores y se puede ser compensado mediante estrategias de fidelización con la cartera de clientes, lo cual se toma decisiones estratégicas que permiten disminuir el riesgo y establecer planes de acciones a que aseguren la sostenibilidad del negocio ante variaciones negativas de los ingresos.

CONCLUSIONES

En base a los objetivos propuestos se concluyen con lo siguiente:

- En el estudio de mercado se determinó una demanda de 55069 servicios de asesoría en seguros en Guaranda, donde más del 67% de la población carece de seguros privados y el 83% mostro interés en contratar el servicio de un Bróker, este escenario permitió a que Estrada Trujillo Asesores de seguros cubrir el 10% de la demanda insatisfecha, lo que resalta la propuesta es enfocarse al segmento urbano y empresarial, con un modelo de estrategias de difusión y educación en la cultura aseguradora local como parte esencial del modelo de negocio en los ramos de salud, vida y vehículo.
- Mediante el análisis del estudio técnico se detectó que técnicamente es viable, ya que la implementación del Bróker no requiere maquinaria especializada ni instalaciones complejas. La propuesta se enfoca en el uso de una oficina estratégicamente ubicada en el centro de la ciudad, con un diseño funcional que permite colaborar las atenciones personalizadas y utilizar canales que ayuden alcanzar el objetivo del servicio. Además, los recursos técnicos son adaptables que permite una operación eficiente, es viable y se adapta a las necesidades del mercado, tampoco se requiere un gran número de empleados para operar la empresa, ya que este estudio finaliza que la operación del Bróker es factible en términos de recursos, tecnológicos y físicos manteniéndose en bajos niveles de complejidad operativa.
- El estudio administrativo ayuda a proponer una filosofía organizacional sólida para que la empresa Estrada Trujillo Asesores de Seguros al definir la misión, visión, principios y valores de la empresa, así también un plan estratégico para guiar el crecimiento, además se estructuro una organización administrativa concisa con un organigrama funcional y una explicación detallada de los puestos y funciones, lo que facilita la coordinación y el cumplimiento de los objetivos y fortalecimiento institucional, la filosofía organizacional es

fundamental para asegurar el crecimiento sostenible y éxito competitivo de la empresa en el mercado asegurador.

- El análisis legal concluye que el negocio es jurídicamente viable, en donde se cumplan las normativas vigentes para la operación del servicio, permitiendo operar el Bróker de seguros bajo figura de agencia asesora productora de seguros que conforme a la Ley General de Seguros, el Código de Comercio y la Ley de Compañías, entre ellos los requisitos son obtención de credenciales y certificados de autorización otorgado por SCVS, cumpliendo normas de publicidad, contabilidad y responsabilidad legal en la oferta de productos aseguradores.
- El estudio económico estipula que la empresa Estrada Trujillo Asesores de Seguros obtuvo un costo total de $40.070,22, una inversión inicial de $17.178,44 y el financiamiento es de accionistas de un valor de $ 7.843,44 equivalente al 46% y crédito $9.335,00 al 54%, mientas que los ingresos anuales para el Bróker se proyectan de $54.600,00, derivado de la comisión por venta de pólizas a 100 clientes naturales con el 15% de la comisión y 20 institucionales con un 10%. El análisis del punto de equilibrio muestra que la empresa necesita generar $39.754 en ingresos para cubrir sus costos totales; además el estado de resultado señala que la empresa es rentable con una utilidad operacional positiva de 18% al primer año en relación a los ingresos
- La evaluación económica del plan de negocio muestra rentabilidad donde la TIR es de 62% que supera ampliamente la TREMA del 16,05% indicando un retorno significativo; además el VAN positivo de $23.423,48 y el periodo de recuperación de la inversión da aproximadamente de 1 año, 7 meses 21 días, lo que refuerza la viabilidad del proyecto. Asimismo, la RBC de 1.36 da como resultado que por cada dólar invertido genera un beneficio adicional de 0.36 centavos, demostrando que el proyecto es financieramente atractiva y viable para la Empresa Estrada Trujillo Asesores de Seguros, no obstante, con una disminución del 15% el proyecto aún se mantiene viable, lo que evidencia una rentabilidad aceptable incluso en condiciones desfavorables.

RECOMENDACIONES

- Diseñar una estrategia de posicionamiento que permita captar al segmento urbano e institucional identificado como interesados en el servicio del Bróker, también es importante implementar campañas de concienciación que promuevan la cultura aseguradora mediante canales digitales, charlas informativas y alianzas con entidades locales de la ciudad. Para esto se debe trabajar en ofrecer un servicio accesible y confiable, dando los beneficios del acompañamiento personalizado, con el objetivo de unir los intereses del mercado en una demanda efectiva y constante.

- Al verificar que la infraestructura no es compleja se debe aprovechar la ventaja operativa apostando por una simplicidad y eficiencia en la gestión del negocio, sugiriendo establecer una oficina bien ubicada, con equipamiento funcional que permita brindar un servicio profesional y satisfactorio al cliente asesorado. Asimismo, es recomendable apoyarse en herramientas tecnológicas accesibles que ayuden a la atención del cliente y reduciendo los tiempos de respuestas, permitiendo que el negocio opere con un equipo adecuado sin perder calidad de la atención del individuo.

- Es importante mantener clara la estructura organizativa y funcional propuesta en el estudio, y añadir herramientas de gestión interna que fortalezca el liderazgo, la planificación y el control. También se recomienda implementar manuales de funciones, mecanismo de evaluación de desempeño, que ayude a administrar eficientemente y asegurando el cumplimiento del objetivo organizacional de la empresa esto permite el crecimiento y facilitara el posicionamiento como empresa confiable en el mercado de seguros.

- Para garantizar el cumplimiento rigoroso con las normativas vigentes que regulan las actividades de intermediación de seguros, es esencial gestionar adecuadamente los permisos, licencias, registros y contratos adquiridos por los órganos de control. Además, se debe mantener asesoría legal permanente para

estar actualizados en las normativas y prevenir incumplimiento que afecte la credibilidad del negocio.

- Se debe llevar un control financiero minucioso desde el inicio de la operación del negocio, implicando realizar un seguimiento constante de toso los ingresos y márgenes operativos, así como mantener un equilibrio entre los costos fijos y variables. También identificar oportunidades de mejora y tomar decisiones que garanticen la operación rentable y eficiente a largo plazo.
- Aprovechar esta viabilidad del proyecto fundamenta establecer una adecuada administración del capital, optimizar el uso de los recursos y reinvertir las utilidades de manera estratégica para fortalecer, ampliar la base de clientes y evaluar los indicadores financieros, con el objetivo de asegurar una rentabilidad y generar valor tanto a los inversionistas como a los clientes asesorados y no perder la fidelidad de los individuos de la ciudad de Guaranda.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliografía / Web gráfica

Admin. (09 de abril de 2024). BMI Ahorro. Obtenido de bmiahorro.com: https://www.bmiahorro.com/blog/que-es-un-broker-de-seguros/

Alcides, B. G. (2011). Plan de Negocios. Colombia: Bogotá emprende. Obtenido de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/ed2588ad-046a-436b-9a18-0cd26ff6d6a3/content

Andes, R. D. (27 de diciembre de 2024). Los Andes el periódico Regional. Obtenido de diariolosandes.com.ec: https://www.diariolosandes.com.ec/explosion-en-guaranda-afecta-a-mas-de-una-decena-de-locales-comerciales/?utm_source

Andía Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. Industrial Data, 80.

ATLAS. (11 de febrero de 2025). Guía fundamental de la investigación cualitativa - Parte 1: Conceptos básicos. Obtenido de atlasti.com: https://atlasti.com/es/guias/guia-investigacion-cualitativa-parte-1/investigacion-cualitativa

Ayala, E. B. (2024). Elaboración de un plan de negocios para la creación de la empresa My-Broker, agencia comercializadora de seguros de salud en la ciudad de Quito, durante el período 2023-2024. Quito: Universidad Internacional del Ecuador, Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Mercadotecnia. Obtenido de https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/6377/1/UIDE-D-TMERCA-2023-13.pdf

Baca Urbina, G. (2013). Evaluación de proyectos. México: Mcgraw-hill/interamericana editores, s.a. de c.v.

Banco Central del Ecuador. (7 de mayo de 2024). bce.fin.ec. Obtenido de bce.fin.ec: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/SectorReal/ix_SectorRealPrin.html#

Beltrán Pazmiño, J. D., & Rodas Torres, A. A. (2019). Plan de fidelización para los corredores de le empresa Generali Ecuador. Guayaquil: Universidad Católica De Santiago de Guayaquil-Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de Ingeniero en Marketing. Obtenido de http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/13244/1/T-UCSG-PRE-ESP-CIM-466.pdf

Bóveda, J. E., Oviedo, A., & Yakusi S., A. L. (2015). Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocio. Paraguay: Agencia de Cooperación Internacional del Japón.

Cabrera, D. F. (2017). Las Aseguradoras en el Ecuador y su desarrollo en una cultura anti seguros. CienciaAmérica, 2.

Caita, O. (18 de abril de 2023). Estudio Legal de un Proyecto de Inversión: Concepto, Desarrollo y Aspectos Relevantes. Obtenido de oscarcaita.com: https://www.oscarcaita.com/estudio-legal/

Candian, M. (11 de octubre de 2024). Indicadores financieros: ¿cuáles son los 10 principales? Obtenido de sydle.com: https://www.sydle.com/es/blog/indicadores-financieros-634eb0f3491b8e20c47d30f1

Carballido, S. P. (2021). Una introducción a las técnicas de muestreo. España: Universidad de Santiago De Compostela.

Cesce España. (2025). Cesce seguros de tu vida. Obtenido de cesce.es: https://www.cesce.es/es/seguros-de-credito/poliza-de-seguro

Chiavenato, I. (2017). Planeación Estratégica Fundamentos y Aplicaciones Tercera Edición. México: McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de https://www.remax-accion.com.ar/wp-content/uploads/2021/04/127-Planeacion-estrategica-fundametos-chiavenato-idalberto.pdf

Coomeva. (23 de agosto de 2023). ¿Qué es una aseguradora y cómo funciona? Obtenido de corredoresdeseguros.coomeva.com.co: https://corredoresdeseguros.coomeva.com.co/corredor/publicaciones/174836/que-es-una-aseguradora-y-como-funciona/#:~:text=Es%20una%20empresa%20financiera%20que,o%20imprevistos%20que%20puedan%20presentarse.

Cortez, V. A. (2019). Revisión teórica sobre las aseguradoras en Ecuador. Polo del Conocimiento, 69.

Diaz, J. A. (2021). Analisis de factibilidad financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa de seguros S.A tras la pandemia por Covid. Quito: Universidad de las Americas-maestría en finanzas.

Espinosa, J. D. (2023). Plan de negocios para la creación de un corredor de seguros de fianza con procesos de tramitación a través de una plataforma y página web en la zona Austral, 2023. Quito: Universidad Internacional del Ecuador (UIDE)-Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Administración de Empresas. Obtenido de

https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/6326/1/UIDE-D-TAE-2023-27.pdf

Experto de DealHub. (25 de septiembre de 2024). Proyecciones financieras. Obtenido de dealhub-io: https://dealhub.io/glossary/financial-projections/

Fajardo Vaca, L. M., Girón Guerrero, M. F., Vásquez Fajardo, C. E., Fajardo Vaca, L. A., Zúñiga Santillán, X. L., Solís Granda, L. E., & Pérez Salazar, J. A. (2019). Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno como Parámetros de Evaluación de las Inversiones. Revista Investigación Operacional, Vol. 40, 469-474. Obtenido de https://sga.unemi.edu.ec/media/evidenciasiv/2019/07/30/articulo_2019730122917.pdf

Ferreira Herrera, D. C. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. Innovación social y solidaria, 9.

Fiscalía General Del Estado. (24 de marzo de 2024). FGE. Obtenido de fiscalia.gob.ec: https://www.fiscalia.gob.ec/la-fiscalia-provincial-de-bolivar-rinde-cuentas-a-la-ciudadania/

Flores, J. L. (Enero-Junio de 2024). Análisis del mercado de Seguros en Ecuador a través de datos numéricos. X-Pediente Económicos, Vol 8, 138-154. Obtenido de https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/172/136

Fuertes, G. L. (2014). Metodología de estimación y proyecciones de la población objetivo del Mies 2010-2017. España: Ministerios de inclusión económico y social. Obtenido de https://info.inclusion.gob.ec/phocadownloadpap/documentos_metodologicos/METODOLOGIA%20DE%20ESTIMACION%20Y%20PROYECCION%20DE%20LA%20POBLACION%20OBJETIVO%20DEL%20MIES%202010-2017.pdf

GCFGlobal. (2025). Estadística básica: Tipos de muestreo. Recuperado el 25 de marzo de 2025, de edu.gcfglobal.org: https://edu.gcfglobal.org/es/estadistica-basica/tipos-de-muestreo/1/

González, C. S. (2017). Gestión Financiera Empresarial. Machala - Ecuador: Utmachu, 2018 ISBN: 978-9942-24-110-8.

Hammond, M. (8 de abril de 2024). Qué es una encuesta, para qué sirve y qué tipos existen. Obtenido de blog.hubspot.es: https://blog.hubspot.es/service/que-es-una-encuesta

Hernández, J. (15 de febrero de 2022). Conoce la importancia de tener un seguro. Obtenido de segurosequinoccial.com: https://segurosequinoccial.com/conoce-la-importancia-de-tener-un-seguro/

Hidalgo Romero, O., Hidalgo Sánchez, A., & Correa Guaicha, H. (2018). Plan de negocios un enfoque práctico en el sector comercio. Machala-Ecuador: utmach. Obtenido de https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14243/1/Cap.5-Plan%20de%20negocios.%20An%C3%A1lisis%20financiero.pdf

Instituto Nacional de Estadística y Censo. (06 de marzo de 2022). INEC. Obtenido de censoecuador.gob.ec: https://www.censoecuador.gob.ec/estadisticas/

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (09 de diciembre de 2024). INEC. Obtenido de anda.inec.gob.ec: https://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/1066/datafile/F11/V760?utm_source

Jara Cárdenas, C. D., & Albán Zalamea, E. R. (2023). Proyecto de desarrollo para la reestructuración de la planeación estratégica de la empresa gestión segura, asesores de seguros. Cuenca: Universidad Politécnica Salesiana Ecuador-Opción de Titulación: Proyectos de Desarrollo. Obtenido de https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/26611/1/UPS-CT011044.pdf

La Hora. (30 de mayo de 2024). Latino insurance. Obtenido de boletines.latinoinsurance.com: https://boletines.latinoinsurance.com/el-72-de-ecuatorianos-considera-que-proteger-al-nucleo-familiar-cercano-es-la-principal-razon-para-contratar-un-seguro?new=5725&utm_source

La nota en línea. (28 de octubre de 2022). Los seguros de vida vehícular y de asistencia son los más contratados en Ecuador. Obtenido de lanotaenlinea.com: https://lanotaenlinea.com/los-seguros-de-vida-vehicular-y-de-asistencia-medica-son-los-mas-contratados-en-ecuador/

Ledesma, H. A. (diciembre de 2024). Estrategias de desempeño del entorno competitivo de bróker de seguros de asistencia médica en Guayaquil. PH Pro Hominum, Vol. 12, 14. doi:https://doi.org/10.34070

López Parra, M. E., López Aceves, J. N., Pellat, A., & Puerta, C. (2021). Estudio administrativo... un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión. Instituto Tecnológico de Sonora, 1. Obtenido de https://www.itson.mx/PUBLICACIONES/PACIOLI/DOCUMENTS/NO56/ESTUDIOADMTIVO.PDF

Marina, R. (29 de agosto de 2024). Traders, brokers y agentes idóneos: ¿qué son y cómo evitar caer en estafas? Obtenido de chequeado.com:

https://chequeado.com/el-explicador/traders-brokers-y-agentes-idoneos-que-son-y-como-evitar-caer-en-estafas/

Márquez, C. C. (02 de Octubre de 2021). El contrato de seguro en el Ecuador - Concepto Básicos y análisis de la reticencia, falas declaración y acuerdos transaccionales. Revista científica Res non verba, Vol.11, 146-173. doi:https://doi.org/10.21855/resnonverba.v11i2.539

Miñan, A. J. (2021). Plan de Negocios para la creación de una empresa corredora de seguros en la ciudad de Chiclayo-2017. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Obtenido de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3587/3/TL_PuicanMi%C3%B1anAlejandro.pdf

Miranda, V. M. (29 de junio de 2022). La Figura del Intermediario. Obtenido de es.linkedin.com: https://es.linkedin.com/pulse/la-figura-del-intermediario-v%C3%ADctor-m-miranda

Montalvo, D. (2023). Ecuador registra los niveles más altos de crimen, inseguridad y delincuencia del continente. Corporación participación Ciudadana, 1. Obtenido de https://www.participacionciudadana.org/web/wp-content/uploads/2024/02/A1-Ecuador-registra-los-niveles-mas-altos-de-crimen.pdf

Muñoz, A. E. (2022). Proceso para la realizacion de una revisión bibliográfica en investigaciones. Digital Ciencia@UAQRO, 50. Obtenido de https://revistas.uaq.mx/index.php/ciencia/article/view/686/763

One, D. d. (6 de noviembre de 2023). ¿Cuáles son los seguros obligatorios para empresa? Obtenido de surone.ec: https://www.surone.ec/blog/cuales-son-los-seguros-obligatorios-para-empresas

Ortega, C. (12 de septiembre de 2017). Investigación cuantitativa. Qué es y cómo realizarla. Obtenido de questionpro.com: https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-investigacion-cuantitativa/

Pan American Life de Ecuador. (04 de marzo de 2024). Compañia de Seguros, S.A. Obtenido de palig.com: https://palig.com/es/ec/wellness-hub/p/habitos-de-los-asesores-de-seguros-exitosos

Priority. (29 de septiembre de 2021). Tres ventajas de contratar un bróker de seguros. Obtenido de Priority.ec: https://www.priority.ec/3-ventajas-de-contratar-un-broker-de-seguros/#:~:text=La%20principal%20ventaja%20de%20contratar,nivel%20de%20protecci%C3%B3n%20que%20requieras

Ramírez, G. (27 de octubre de 2021). InterBroquer - Asesores de Seguros. Obtenido de interbroquer.com: https://www.interbroquer.com/que-es-broker-de-seguros/

Redacción-Negocios. (27 de octubre de 2022). Nuevo Tiempo Periodismo Digital. Obtenido de elnuevomundotiempo.com: https://elnuevotiempo.com/los-seguros-mas-contratados-en-ecuador-son-los-de-vida-vehicular-y-asistencia-medica/

Reinoso, S. C. (2024). Plan de negocio para la creación de una asistencia vehicular para cobertura de daños menores en la ciudad de Quito. Quito: UDLA Escuela de Negocios, maestría en administración de empresas, MBA.

Rhoton, S. (17 de noviembre de 2023). Investigación de campo. Obtenido de significados.com: https://www.significados.com/investigacion-de-campo/

Romero, M. M. (2023). Metodología de la Investigación - Técnicas e Instrumentos de investigación. Perú: Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C, ISBN: 978-612-5069-70-2. doi:https://doi.org/10.35622/inudi.b.080

Salinas, A. d. (2024). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de seguros de vida en el cantón Atahualpa, provincia de El Oro. Loja: Universidad Nacional de Loja-obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas.

Sampieri, R. H. (2014). Metodología de la Investigación. México D.F: Mcgraw-hill / interamericana editores, s.a. De c.v, SBN: 978-1-4562-2396-0.

Simbaña, E. G. (2019). El modelo Canvas como fundamento del plan de negocios para empresas de servicios de software de la ciudad de Cuenca. Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología, 12. doi:10.35381/cm.v5i1.319

Simisterra Quiñonez, É. P., Rosa Monserrate, R. A., & Suárez López, S. C. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). Revista de Producción, Ciencias e Investigación E-ISSN: 2588-1000, Vol. 2, 12. Obtenido de https://core.ac.uk/download/pdf/233603324.pdf

softseguros. (17 de enero de 2024). softseguros. Obtenido de softseguros.com: https://softseguros.com/como-ganan-dinero-los-agentes-y-corredores-de-seguros/

Solvento. (14 de marzo de 2022). El Blog del corredor. Obtenido de elblogdelcorredor.es: https://elblogdelcorredor.es/que-significa-ser-corredor-de-seguros/

Stewart, L. (11 de febrero de 2025). ¿Qué es la investigación descriptiva y cómo se utiliza? Obtenido de atlasti.com: https://atlasti.com/es/research-hub/investigacion-descriptiva

Suárez, E. (25 de septiembre de 2024). Método inductivo y deductivo. Obtenido de expertouniversitario.es: https://expertouniversitario.es/blog/metodo-inductivo-y-deductivo/

Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros. (15 de marzo de 2025). Obtenido de mercadodevalores.supercias.gob.ec: https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf

Superintendencia de Compañias, Valores y Seguros. (25 de marzo de 2025). mercadodevalores. Obtenido de supercias.gob.ec: https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf

Tecniblog. (22 de abril de 2019). tecniseguros. Obtenido de tecniseguros.com.ec: https://www.tecniseguros.com.ec/aseguradora-broker/#:~:text=Br%C3%B3kers,de%20formar%20a%20sus%20operadores

Valarezo, J. K. (10 de agosto de 2017). Indicadores Financieros de Gestion: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. Innova Research Journal, Vol2, ISSN 2477-9024, 22-41. doi:https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.328

Viteri, C. C. (2022). Plan de Negocios para la Creación de un Asesor Productor de Seguros en el Ramo de Vida Individual en el Distrito Metropolitano de Quito. Quito: Universidad Internacional del Ecuador (UIDE)-Tesis previa a la obtención de título de Ingeniera Comercial. Obtenido de https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/5074/1/T-UIDE-1516.pdf

Zuñiga, E. F. (2022). Estudio de la caracterización de la siniestralidad en las empresas de la región Sierra a partir de las estadísticas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y propuesta de medidas de prevención de accidentes y enfermedades profesionales para la regió. Guayaquil: Universidad de Guayaquil, Facultad de Ingeniería Industrial, para la obtencion de título de Ingeniería Industrial.

ANEXOS

Anexo 1

Cronograma (Gantt)

N.º	Estimado Actividades	MES 1 ENERO				MES 2 FEBRERO				MES 3 MARZO				MES 4 ABRIL				MES 5 MAYO			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Accesoria de tesis por parte de dirección de integración curricular																				
2	Selección de tema																				
3	Preinscripción de tema																				
4	Aprobación de tema																				
5	Primer encuentro con el director y pares académicos																				
6	**DESARROLLO DEL ANTEPROYECTO**																				
7	Descripción del problema																				
8	Formulación del problema																				
9	Preguntas de Investigación																				
10	Justificación																				
11	**Objetivo: General y Especifico**																				
12	Primera revisión del avance del anteproyecto con el director y pares académicos																				
13	**MARCO TEÓRICO**																				
14	Antecedentes																				
15	Científico																				
16	Conceptual																				
17	Legal																				
18	Georreferencial																				

19	Segunda revisión del avance del anteproyecto con el director y pares académicos																					
20	**METODOLOGÍA**																					
21	Tipo de investigación																					
22	Enfoque de la investigación																					
23	Método de investigación																					
24	Técnicas e instrumentos de recopilación de datos																					
25	Universo, población y muestra																					
26	Procesamiento de la información																					
27	Tercera revisión del avance del anteproyecto con el director y pares académicos																					
28	Presentación del anteproyecto																					
29	Desarrollo del proyecto de Investigación (Levantamiento de información, entrevista)																					
30	Desarrollo del Capítulo IV. Resultados y Discusión																					
31	**Análisis, interpretación**																					
32	**Capitulo V. Propuesta**																					
33	Conclusiones																					
34	Recomendaciones																					
35	Entrega de Proyecto Final a la UIC																					

Elaborado por: Evelyn Estrada y Marcos Trujillo
Fuente: Cronograma Tentativo

Anexo 2
Presupuesto Ejecutado

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total
Materiales de Oficina			
impresión (60 páginas)	1	$0,10	$6,00
Papel Bond	1 resma	$5	$5,00
Tinta para Imprimir	2 cartuchos	$25	$50,00
Lapiceros	3	$0,50	$1,50
Bolígrafos	3	$0,50	$1,50
Cuaderno Universitario	2	$1	$2,00
Carpeta	2	$0,75	$1,50
Hoja ministro a Cuadro	10	$0,25	
Equipos Informáticos			
Internet	2 meses	$20,00	$40,00
Computadora Portátil y Escritorio	2	$350,00	$700
Memoria USB	2	$10,00	$20,00
Electricidad	2 meses	$30,00	$30,00
Impresión y Copias			
Impresión del anteproyecto	60 hojas	$0,10	$6,00
Transporte			
Pasaje de Bus (Consultoría con profesionales)	4	$0,30	$1,20
Total			**$864,70**

Elaborado por: Evelyn Estrada y Marcos Trujillo

Anexo 3
Formato de la encuesta a la población Urbana de Guaranda

FORMATO DE LA ENCUESTA

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN

EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

Esta encuesta está dirigida a personas naturales

TEMA: Plan de negocios para la implementación de un Bróker de seguros en la Provincia de Bolívar, Cantón Guaranda, año 2025

Objetivo: Determinar la percepción ciudadana con respecto a la cultura de seguros en la población de Guaranda.

Instrucciones: Leer cuidadosamente las preguntas y marque con una "X" la respuesta que cree conveniente.

Introducción: Para que esta encuesta sea efectiva se da un breve concepto de lo que es un Bróker de seguro, es un intermediario, asesor entre los clientes y las aseguradoras de seguros.

CUESTIONARIO

DATOS PERSONALES

1. **¿Género?**

a) Masculino ( )
b) Femenino ( )
c) Otros _____

2. **¿Edad?**

a) 18-29 años ( )
b) 30-41 años ( )
c) 42-53 años ( )
d) 54-65 años ( )

3. **¿Cuántos integrantes hay en su familia?**

a) 2 a 3 integrantes ( )
b) 4 a 5 integrantes ( )
c) 5 o más integrantes ( )

4. **¿En qué rango esta su ingreso promedio económico mensual?**

a) Entre $500 a $1000 ( )

b) De $1001 a $1500 ( )
c) De $1501 a $2000 ( )
d) Mayor a $2000 ( )

CULTURA DE SEGUROS

5. ¿Actualmente posee un seguro privado?

Vida	**Vehículo**	**Hogar**	**Salud**
a) Si ( )	a) Si ( )	a) Si ( )	a) Si ( )
b) No ( )	b) No ( )	b) No ( )	b) No ( )

6. ¿Si la respuesta es negativa, señale por qué?

a) Falta de dinero ( )
b) Desconocimiento sobre los beneficios de la póliza de seguros ( )
c) No lo considero importante ( )
d) El cantón es muy seguro ( )

7. ¿Conoce si en Guaranda existe quien oferte el servicio de seguros, en cuanto a Seguro vehicular, vida, hogar, empresarial, salud?

a) Si ( )
b) No ( )

8. ¿Si la respuesta es afirmativa, que empresas de seguros conoce?

a) Agente de Seguros Gonzalo Peña ( )
b) Escudero Pazmiño Asesores de Seguros ( )
c) Ninguno

CONTEXTO DEL MERCADO

9. Sabiendo que un Bróker de seguros es un intermediario que ayuda a encontrar la mejor póliza y ofrece un servicio personalizado, ¿Estaría dispuesto a contratar uno?

a) Si ( )
b) No ( )

10. ¿Cómo le gustaría recibir asesoramiento sobre seguros?

a) Presencialmente en una oficina ( )
b) Mediante llamada telefónica ( )
c) Mediante redes sociales ( )
d) Por correo electrónico ( )
e) Ninguna de las anteriores ( )

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un seguro privado?

Vida	Vehículo	Hogar	Salud
a) $100 a $200 ( )	a) $100 a $200 ( )	a) $100 a $200 ( )	a) $100 a $200 ( )
b) $201 a $301 ( )	b) $201 a $301 ( )	b) $201 a $301 ( )	b) $201 a $301 ( )
c) $302 a $402 ( )	c) $302 a $402 ( )	c) $302 a $402 ( )	c) $302 a $402 ( )
d) $403 a $503 ( )	d) $403 a $503 ( )	d) $403 a $503 ( )	d) $403 a $503 ( )
e) Más de $500 ( )	e) Más de $500 ( )	e) Más de $500 ( )	e) Más de $500 ( )
f) $ 0	f) $ 0	f) $ 0	f) $ 0

PERSPECTIVAS DEL BRÓKER DE SEGUROS

12. ¿Si se implementara un nuevo Bróker de seguros que brinde asesoría especializada en el ámbito de seguros ustedes estarían dispuestos a adquirir el servicio?

a) Si ( )
b) No ( )

13. ¿Cómo le gustaría recibir la información sobre el asesoramiento en tema de pólizas de seguros?

a) Presencialmente en la empresa ( )
b) A través de un asesor (Bróker de seguros) ( )
c) Mediante correo electrónico ( )
d) Por medio de redes Sociales ( )
e) Vía telefónica ( )
f) Ninguna de las anteriores ( )

14. ¿Qué esperaría usted con respecto a la atención de un Bróker de seguros?

a) Atención las 24 horas ( )
b) Atención personalizada ( )
c) Uso de plataforma digitales ( )
d) Servicios adicionales ( )
e) Ninguna de las anteriores ( )

15. ¿Según su percepción, cuál es el tipo de incidente que ocurre con mayor frecuencia en la ciudad de Guaranda?

a) Robo a vivienda ( )
b) Robo vehicular ( )
c) Robo de bienes ( )
d) Accidentes laborales ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 4
Formato de la encuesta a los directivos institucionales de Guaranda

FORMATO DE LA ENCUESTA

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN

EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

Esta encuesta está dirigida a directivos de las empresas

TEMA: Plan de negocios para la implementación de un Bróker de seguros en la Provincia de Bolívar, Cantón Guaranda, año 2025

Objetivo: Conocer la percepción, necesidad y expectativas de los directivos sobre la contratación de pólizas de seguros y el rol de Bróker en Guaranda.

Instrucciones: Leer cuidadosamente las preguntas y marque con una "X" la respuesta que cree conveniente.

Introducción: Para que esta encuesta sea efectiva se da un breve concepto de lo que es un Bróker de seguro, es un intermediario, asesor entre los clientes y las aseguradoras de seguros.

CUESTIONARIO

DATOS GENERALES

1. **¿A qué tipo de institución pertenece su organización?**

a) Público ( )
b) Privado ( )
c) Independiente ( )
d) Mixta ( )

2. **¿Usted dentro de la empresa tiene la función de?**

a) Administrativo ( )
b) Operativo ( )
c) Técnico ( )
d) Supervisor ( )
e) Gerente/director ( )
f) Otros _____

DATOS DE LA INSTITUCIÓN

3. **¿Sector en el que trabaja?**

a) Sector Comercial ( )
b) Sector Industrial ( )

c) Sector Educación ( )
d) Sector Salud ( )
e) Servicios ( )
f) Otros _____

4. **¿Cuántos empleados existen en su empresa?**

a) Menos de 20 ( )
b) 21 a 50 empleados ( )
c) 51 a 100 empleados ( )
d) Mas de 101 ( )

5. **¿Su institución ha contratado alguna vez una póliza de seguros privado para su personal o infraestructura?**

a) Si ( )
b) No ( )

6. **Además del seguro público que brinda la institución, ¿Qué tipo de seguros tiene?**

Médico	**Vehicular**	**Infraestructura**
a) Si ( )	a) Si ( )	a) Si ( )
b) No ( )	b) No ( )	b) No ( )

7. **Si existe alguna respuesta negativa señale ¿Por qué?**
   a) Recursos limitados
   b) Falta de información
   c) No lo considero necesario
   d) Otros _____

8. **¿Le parece importante que esta empresa debe contar con los seguros de diferente índole?**

a) Si
b) No
c) Por que _____

REQUERIMIENTOS Y PERCEPCIÓN SOBRE LOS SEGUROS

9. **¿Conoce que es un Bróker de seguros?**

a) Si ( )
b) No ( )

10. **¿Qué tan importante considera contratar una póliza de seguros a través de un Bróker?**

a) Muy importante ( )
b) Importante ( )
c) Poco importante ( )
d) Nada importante ( )

11. **¿Qué beneficios considera al contratar una póliza de seguro?**

a) Minimizar riesgos ( )

b) Evitar demandas ( )
c) Liquidaciones ( )
d) Proteger la vida de los empleados ( )

12. ¿Usted cree que al contratar con pólizas de seguros le daría?

a) Tranquilidad ( )
b) Poca tranquilidad ( )
c) Nada de tranquilidad ( )
d) No tengo interés ( )

13. ¿Cómo le gustaría recibir información sobre el asesoramiento en seguros?

a) Presencialmente en la empresa ( )
b) A través de un asesor (Bróker de seguros) ( )
c) Mediante correo electrónico ( )
d) Por medio de redes Sociales ( )
e) Vía telefónica ( )

14. ¿La institución cuenta con presupuesto necesario para contratar pólizas de seguros?

a) Si ( )
b) No ( )

15. ¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguros?

	Hogar	**Vehicular**	**Fidelidad**
a)	$100 ( )	a) 100 ( )	a) 100 ( )
b)	$250 ( )	b) 250 ( )	b) 250 ( )
c)	$400 ( )	c) 400 ( )	c) 400 ( )

16. Si su institución contratara un Bróker de seguros, ¿Qué aspectos esperaría de su servicio?

a) Atención permanente ( )
b) Atención personalizada ( )
c) Facilidad de pagos de pólizas ( )
d) Oficina presente o permanente ( )
e) Todas las anteriores ( )

MONITOREO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BRÓKER

17. ¿Considera que la oferta actual de seguros en Guaranda es suficiente para cubrir las necesidades de las instituciones y sus trabajadores?

a) Si ( )
b) No ( )

Explique su respuesta:

_____

18. ¿Qué tan importante considera que los empleados contraten seguros en el ramo de vida, salud, vehicular?

a) Alta importancia ( )
b) Moderada importancia ( )
c) Baja importancia ( )

19. ¿Qué beneficios le gustaría que ofrezca un Bróker de seguros para su institución?

a) Asesoría personalizada ( )
b) Gestión rápida de trámites y reclamos ( )
c) Planes de pago accesibles ( )
d) Descuento por afiliación a la empresa ( )

20. **¿Cuál de las siguientes opciones cree que está expuesto a siniestros dentro de su empresa?**

a) Robo vehicular ( )
b) Robo de bienes ( )
c) Accidentes laborares ( )
d) Pólizas de fiel cumplimiento ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 5
Formato de la entrevista a experto de Bróker de seguros

FORMATO DE LA ENTREVISTA A EXPERTOS

DATOS GENERALES

Nombre del entrevistado: _____
Cargo/Profesión: _____
Empresa o Institución: _____
Fecha de la entrevista: _____
Lugar: _____

PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA

DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

¿En qué año empezó a funcionar su empresa?

_____

_____

¿En qué ramo de los seguros trabajo usted?

_____

_____

¿Trabaja más con instituciones privadas o públicas?

_____

_____

¿Cuál sería el costo beneficio de adquirir una póliza de seguros?

_____

_____

EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA

¿Qué fue lo más difícil para que su empresa se afiance en su mercado?

a) Competencia fuerte
b) Dificultad de reconocimiento
c) Dificultad para captar clientes
d) Falta de experiencia

Fundamente su respuesta:

_____

_____

¿Cómo ha evolucionado la industria de seguros en los últimos años en Guaranda?

_____

_____

¿Cómo describe la situación actual?

a) En crecimiento
b) Rentable
c) En recuperación
d) Incierta

Fundamente su respuesta:

_____

_____

¿Cuál es el nivel de conocimiento que tienen los ciudadanos y empresarios de Guaranda sobre los seguros y su importancia?

_____

_____

¿Qué tipos de seguros son más demandados en esta ciudad y por qué?

_____

_____

¿Qué tendencias tecnológicas están impactando el mercado de seguros y la labor del Bróker?

_____

_____

DESAFÍOS DEL SECTOR ASEGURADOR Y DEL BRÓKER

¿Cómo describiría la situación actual del mercado de seguros en Guaranda?

_____

_____

¿Cuáles son los 2 principales retos que enfrenta el sector asegurador en esta provincia?

_____

_____

¿Considera que hay suficiente oferta de seguros en la región o existe un déficit en ciertos tipos de coberturas?

_____

_____

¿Cuál considera que es el papel principal de un Bróker de seguros en el mercado actual?

_____

_____

¿Mencione 4 ventajas que ofrece un Bróker de seguros frente a la contratación directa con una aseguradora?

_____

_____

¿Enumere 3 factores clave para que un Bróker de seguros tenga éxito en una ciudad de Guaranda?

_____

_____

¿Tres estrategias más relevantes que recomendaría para aumentar la confianza de los clientes en los servicios de un Bróker de seguros?

_____

_____

¿Ve oportunidades de crecimiento para nuevos Brókeres en Guaranda?

_____

_____

CONSEJOS Y RECOMENDACIONES PARA NUEVOS BRÓKERES

¿Qué consejos le daría a un emprendedor que quiere iniciar un Bróker de seguros en este cantón?

_____

_____

¿Cuáles serían los dos principales desafíos a superar en los primeros años del negocio?

_____

_____

¿Recomendaría algún modelo de negocio o estrategia comercial específica para asegurar el éxito del proyecto?

_____

_____

¿Como percibe la competencia desleal en el ámbito de Bróker de Seguros?

_____

_____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

COSTO DIRECTO

Anexo 6
Mano de obra directa

N.º	Cargo del trabajador	Sueldo funcional	Aporte al IESS	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Vacaciones	Mensual	Anual
	Asesor de seguros	470	52,41	39,17	38,33	39,17	19,58	658,66	7903,86

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

COSTOS INDIRECTOS

Anexo 7
Depreciación

Concepto	valor actual	valor residual	valor a depreciar	# de años	depreciación anual	depreciación mes	vida útil del proyecto 5 años	fondo de salvamento
Maquinaria y equipo	$ 1.905,00	$ 190,50	$ 1.714,50	10	$ 171,45	$ 14,29	$ 857,25	$ 1.047,75
Equipo de computo	$ 4.150,00	$ 415,00	$ 3.735,00	3	$ 1.245,00	$ -	$ -	$ 4.150,00
Equipo de oficina	$ 1.050,00	$ 105,00	$ 945,00	10	$ 94,50	$ 7,88	$ 472,50	$ 577,50
útiles de oficina	$ 95,00	$ 9,50	$ 85,50	5	$ 17,10	$ 1,43	$ 85,50	$ 9,50
Muebles y enseres	$ 3.630,00	$ 363,00	$ 3.267,00	10	$ 326,70	$ 27,23	$1.633,50	$ 1.996,50
Total, Anual					**$ 1.854,75**	**$ 50,81**	**$3.048,75**	**$ 7.781,25**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 8
Amortización

Rubros	Valor	Amortización Anual	Amortización mes
Constitución y legalización de la agencia	$ 800,00	$ 160,00	$ 13,33
Permisos, patentes y credenciales SVCS	$ 1.500,00	$ 300,00	$ 25,00
Cableado e instalación de servicios	$ 300,00	$ 60,00	$ 5,00
Estudios del proyecto	$ 300,00	$ 60,00	$ 5,00
Capacitación al personal	$ 250,00	$ 50,00	$ 4,17
Total		**$ 630,00**	**$ 52,50**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

COSTOS ADMINISTRATIVOS

Anexo 9
Sueldos y Salarios

N.º	Cargo del trabajador	Sueldo funcional	Aporte al IESS	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Vacaciones	Mensual	Anual
1	Gerente Analista	1000	111,50	83,33	38,33	83,33	41,67	1358,17	16298,00
2	Secretaria	470	52,41	39,17	38,33	39,17	19,58	658,66	7903,86
TOTAL									**24201,86**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 10
Útiles de aseo

Descripción	Cantidad	Costo U	Costo T.
Desinfectante	1	3,5	42
Trapeador	1	2	6
Escoba	1	2	6
Recogedor de Basura	1	1,5	6
Toallas absorbentes	1	4	48
TOTAL		13	108

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 11
Útiles de oficina

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
resma de papel bon	8	5	40
bolígrafos	24	1	24
Carpetas	10	1,5	15
Folders	4	1,5	6
Grapadoras	2	2,5	5
Perforadoras	2	2,5	5
Total, de Útiles de oficina		**14**	**95**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 12
Servicios básicos

Descripción	Costo mensual	Costo anual
Energía eléctrica	30	360
Agua potable	10	120
Internet	25	300
Telefonía fija	15	180
Total, Gasto servicios básicos	**80**	**960**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 13
Arriendo

Descripción	costo mensual	costo anual
Arriendo de oficina	200	2400
Total, de gasto en arriendo	**200**	**2400**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

COSTOS VENTAS

Anexo 14
Publicidad

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Facebook	12	$10	$120
Tiktok	12	$2	$24
Hojas volantes	2000	$0,05	$100
Radio	10	$15	$150
tarjeta de presentación	35	$4	$123
Total, de gastos en promoción y propaganda			**$517**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

INVERSIÓN FIJA

Anexo 15
Equipos

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
Teléfono fijo	1	30	30
accesorios para sala de reuniones	2	300	600
Dispensador de agua	1	70	70
Cafetera	1	40	40
Dispensador de jabón liquido	1	25	25
Router Wifi	1	40	40
Juego de parlantes	1	250	250
tv lg 65 pulgadas	1	850	850
Total, de equipo		**1605**	**1905**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 16
Equipo de Computo

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
Computadora de escritorio	3	750	2250
Laptop Hp	2	800	1600
Impresora	1	300	300
Total, de equipo de computo		**1850**	**4150**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 17
Equipo de oficina

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
Escritorio de oficina	3	250	750
Sillón ejecutivo	2	150	300
Total, de equipo de oficina		**400**	**1050**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 18
Muebles y Enseres

Descripción	Cantidad	Costo U.	Costo T.
archivador metálico	2	750	1500
Vitrinas	2	800	1600
mobiliario para sala de reuniones	1	350	350
Sillas para sala de espera	4	45	180
Total, muebles y enseres		1945	3630

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

INVERSION INTANGIBLE

Anexo 19
Inversión Intangible

Descripción	Costo total
Constitución y legalización de la agencia	$800,00
Permisos, patentes y credenciales (SCVS)	$1.500,00
Cableado e instalación de servicios	$300,00
Estudios del proyecto	$300,00
Capacitación al personal	$250,00
Total, de la inversión para la puesta en marcha	**$3.150,00**

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

CAPITAL DE TRABAJO

Anexo 20
Calculo del Capital de Trabajo

Costos Totales	$ 40.070,22
Días de desfases	30
días del año	365
Capital de Trabajo	$ 3.293,44

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Nota Explicativa: Para el cálculo del capital de trabajo se tome en cuenta los costos totales dividido para los días del año y multiplicado para los días laborales de cada mes.

COSTOS FINANCIEROS

Anexo 21
Financiamiento Interés

N.º	Deuda	Interés	Amortización	Cuota fija
$0,00	$9.335,00			
$1,00	$9.335,00	$1.400,25	$1.384,53	$2.784,78
$2,00	$7.950,47	$1.192,57	$1.592,20	$2.784,78
$3,00	$6.358,27	$953,74	$1.831,04	$2.784,78
$4,00	$4.527,23	$679,09	$2.105,69	$2.784,78
$5,00	$2.421,54	$363,23	$2.421,54	$2.784,78
Total	**$0,00**	**$4.588,88**		

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 22
Análisis de Sensibilidad

Análisis de sensibilidad de una variable					
Escenario	**Variación**	**TIR**	**TREMA**	**Análisis**	**RB/C**
Disminución de los ingresos	25%	-15%	16%	No Rentable	1,02
	20%	4%	16%	No Rentable	1,09
	15%	20%	16%	Rentable	1,16

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 23
Disminución de los Ingresos

Variación de los Ingresos				
Años	**Valor original**	**25%**	**20%**	**15%**
1	$54.600,00	$40.950,00	$43.680,00	$46.410,00
2	$57.330,00	$42.997,50	$45.864,00	$48.730,50
3	$60.196,50	$45.147,38	$48.157,20	$51.167,03
4	$63.206,33	$47.404,74	$50.565,06	$53.725,38
5	$66.366,64	$49.774,98	$53.093,31	$56.411,65

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 24
Disminución de los ingresos 25%

				VAN 1	
TIR =	TREMA 1 +	TREMA 2 -	TREMA 1 *	VAN 1	VAN 2
TIR =	16%	-14%	16%	$ -11267,71408	$ -577,32
TIR =	16%	-30%	-11267,71 / -11845,03		
TIR =	16%	-30%	0,95126056		
TIR =	16%	-29%			
TIR =	-13%				
	-15%				

Relación Beneficio Costo $\frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$

RBC= $\frac{145883,41}{142749,21}$

RBC= 1,02

Anexo 25
Disminución de ingresos 20%

				VAN 1	
TIR =	TREMA 1 +	TREMA 2 -	TREMA 1 *	VAN 1	VAN 2
TIR =	16%	5%	16%	$ -4819,66738	-4.819,67 $ -468,19
TIR =	16%	-11%	-4819,67 / -5287,85		
TIR =	16%	-11%	0,91146023		
TIR =	16%	-10%			
TIR =	6%				
	4%				

Relación Beneficio Costo

$$\frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

RBC=

$$\frac{155608,97}{142749,21}$$

RBC= 1,09

Anexo 26
Disminución del 15%

TIR =	TREMA 1 +	TREMA 2 -	TREMA 1 *	VAN 1		
				VAN 1		VAN 2
TIR =	16%	20%	16%	$		1.628,38
				1628,37932	$	-82,51
TIR =	16%	4%	1628,38			
			1545,87			
TIR =	16%	4%	1,05337618			
TIR =	16%	4%				
TIR =	20%					
	20%					

Relación Beneficio Costo $= \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$

RBC= $\frac{165334,53}{142749,21}$

RBC= 1,16

Anexo 27
Evidencia de la encuesta a personas Naturales



Anexo 28
Evidencia de la encuesta a directivos





Anexo 29
Entrevista a expertos





Anexo 30
Certificado de Ingles

ABSTRACT

The current situation of insecurity at the national and local levels requires institutions to propose solutions that contribute to the protection against crime, property, and real estate. Therefore, a "Business Plan for the Implementation of an Insurance Broker in the Guaranda Canton" is established.

A mixed-method approach was used to enrich the research, combining the use of techniques such as surveys and interviews as well as instruments and questionnaires for data collection.

The finite sample formula was applied in the urban area of Guaranda to identify the number of respondents: 377 individuals and 139 company executives.

This process has allowed us to identify that more than 67% of the population lacks private insurance. Revealing market needs, evaluating service acceptance, exposing an unmet demand for personalized advice on life, health, vehicle and civil insurance.

Reflecting the population's interest in contracting insurance policies through a broker. Our proposal includes a legal broker which allows legal operations, facilitating the contract between clients and insurers in the insurance market.

The business plan is based on commissions and personalized attention, with an initial investment of $17,178.44.

Financial indicators show a profitable and sustainable project, NPV ($23,423.48), IRR (62%), RBC (1.36 ctvs.); and performing a sensitivity analysis by reducing 15% of the income, identifying that in the face of an unfavorable situation the project remains viable, promoting security and local economic growth.

Keywords: Advice, Broker, Commissions, Demand, Policies, Supply, Insurance, Sensitivity, Viability

CHECKED

Lic. Cecilia Guerrero Suárez

UNIDAD EDUCATIVA "EL ORO" RECTORADO HUACHI TOTORAS - AMBATO

Anexo 31

Matriz de objetivos

Tema: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BROKER DE SEGUROS EN LA PROVINCIA DE BOLÍVAR, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2025										
Formulación del problema	**Objetivo General**	**Objetivos específicos**	**Tipo de Investigación**	**Método**	**Técnicas**	**Instrumentos**	**Actividades**	**Cronograma Fechas**	**Evidencia**	**Responsables**
¿Cómo incidirá el plan de negocios en la implementación de un bróker de seguros?	Realizar un plan de negocios para la implementación de un bróker de seguros en el cantón de Guaranda periodo 2025	1.- Ejecutar un estudio de mercado para identificar las necesidades de seguros más relevantes para la seguridad personal, familiar y de bienes.	**Según el proposito** Cuantitativa y Cualitativa. **Según el nivel** Descrptiva	Método cuantitativo Método inductivo	Encuesta y entrevistas	Guía de encuesta y entrevistas	1.- Diseños de los cuestionarios	desde 17/03/2025	Cuestionarios estructurados Anexo 3 y 4 de documento	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							2.-Elaboración de un banco de 14 Preguntas dirigidas a personas naturales de una muestra de personas naturales es de 377 ha encuestar y 20 preguntas a directivos con una muestra a encuestar es de 139 directivos de empresas 3.- Elaboración del formato de la entrevista a profesionales.	hasta 24/03/2025	Cuestionarios estructurados Anexo 3 y 4 de documento	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							4.-Validación Instrumento por expertos	2/4/2025	Formato de validación con firma de expertos	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							5.-Determinación del universo, población y la muestra	3/4/2025	Aplicación de formula finita para determinar la muestra	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							6.-Aplicación de instrumento	07/04/2025	Entrevistas realizadas grabaciones	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							7.-Tabulación de preguntas, analisis y discusión	9/4/2025	Redacción de tabulación, gráficos y tablas estadísticas Cap. IV	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							7.- Identificación de la demanda insatisfecha	14/4/2025	Demanda insatisfecha actual y futura Cap. V.	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo

¿Cómo incidirá el plan de negocios en la implementación de un bróker de seguros?	Realizar un plan de negocios para la implementación de un bróker de seguros en el cantón de Guaranda periodo 2025	2.- Diseñar una estructura organizacional, administrativa y legal para la implementación de un bróker de seguros.	Según el proposito Investigación documental Jurídico. Según el nivel Descrptiva	Deductivo y cualitativo	Revisión documental y entrevista a expertos	Fichas de analisis documental, Guía de entrevistas	1.- Revisión de normas legales (Ley de Seguros, Ley de Compañias, Constitución, etc.)	17 y 18 /4/2025	Citas de leyes en _Capitulo II. Marco Legal	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							2.- Diseño del organigrama estructura y funcional	21/5/2025	Figuras 48 y 49 en Capítulo V.	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							3.- Elaboración de descripciones de puestos.	22-25/5/205	Tablas 67 a 69 en Capítulo V. (Gerente, Asesor de Seguros y Secretaria)	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							4.- Revisión de requisitos legales para operar un Bróker	27/5/2025	Capítulo II.la descripción de los permisos, licencias y normativas de aseguradoras en Ecuador	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							5.- Creación del nombre, marca y filosofía empresarial	28/5/2025	Capítulo V.5.5 al V.5.9 (nombre de la empresa, logotipo, misión, visión, principios filosóficos)	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo

¿Cómo incidirá el plan de negocios en la implementación de un bróker de seguros?	Realizar un plan de negocios para la implementación de un bróker de seguros en el cantón de Guaranda periodo 2025	3.- Elaborar un plan financiero con proyecciones de inversión y rentabilidad para un bróker de seguros.	Según el proposito Cuantitativa Económico-financiero.	Método cuantitativo Método deductivo	Análisis Financiero	Formatos de flujo de caja, estados financieros proyectados, tablas de costos	1.- Estimación de la inversión inicial	29/4/2025	Tabla 71 – Inversión total (Capítulo V.6.2)	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							2.- Cálculo de costos fijos y variables	30/4/2025	Tabla 70 – Costos anuales y Tabla 72 – Estructura de costos	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							3.- Proyección de ingresos	1, 2/5/2025	Tabla 75 y 76 – Clientes naturales e institucionales	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							4.- Cálculo del punto de equilibrio	2 y 5 /5/2025	Capítulo V. tabla 78 y figura 50	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							5.- Análisis de Comisiones por venta de seguros	6/5/2025	Tabla 77 y propuesta de precio en tabla 53	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo

¿Cómo incidirá el plan de negocios en la implementación de un bróker de seguros?	Realizar un plan de negocios para la implementación de un bróker de seguros en el cantón de Guaranda periodo 2026	4. Evaluar la viabilidad económica mediante indicadores financieros que evidencia la recuperación de inversión.	Según el proposito Cuantitativa Evaluativa	Método deductivo Método cuantitativo	Análisis de sensibilidad Proyecciones financieras	Matriz de evaluación financiera Hoja de cálculo de indicadores	1.- Cálculo de Tir, Van	7/5/2025	Capítulo V.7 – Evaluación financiera; tablas 82 a 85	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							2.- Análisis de rentabilidad (TIR, VAN, RBC)	8/5/2025	Capítulo V.7.2 al 7.4 y 7.8;	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							3.- Evaluación del periodo de recuperación	9/5/2025	Tabla 84 – Detalle del PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							4.- Elaboración de Escenarios optimistas y pesimistas	12/5/2025	Capítulo final – Análisis de sensibilidad; Anexos 22 a 25 (Reducción de ingresos del 15%, 20%, 25%	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo
							5.- Toma de Decisiones sobre viabilidad	19/5/2025	Conclusiones del Capítulo V y análisis financiero positivo basado en indicadores	Evelyn Estrada - Marcos Trujillo

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 32

Matriz discusión a los resultados de las encuestas de personas naturales

Nro. Pregunta	Pregunta realizada en el instrumento de mi proyecto	Tesis citada o artículo para contrastar MI pregunta	Autores	Año	Aporte y discusión a mis resultado
1	¿Actualmente posee un seguro privado?	Plan de negocios para corredora en Chiclayo	Puicán Miñan, A. J.	2021	Poca gente posee seguros; refuerza la necesidad de educación aseguradora. menciona que unos de los seguros más demandado son de vida, con un crecimiento del 6.2%, por otro lado, los seguros vehiculares están entre los más cotizados con un crecimiento del 6.48%, que radica en problemáticas que puede suceder como accidentes en autos, gastos médicos por lesiones, gastos de reparación y afectaciones a terceros.
2	¿Conoce si en Guaranda existe quien oferte el servicio de seguros?	Revisión teórica sobre las aseguradoras en Ecuador	Cortez, Vladimir A. Guerrero	2019	La oferta está concentrada en ciudades grandes. El estudio revela escasa presencia en Guaranda.
3	Sabiendo que un Bróker de seguros es un intermediario… ¿estaría dispuesto a contratar uno?	Diferencias entre una aseguradora y un Bróker	Tecniblog	2019	Menciona que en Ecuador actualmente los habitantes tienen la posibilidad de elegir con más frecuencia la contratación de un seguro mediante un Bróker que les permita cubrir los diferentes tipos de situaciones en sus vidas por eso hay un cambio importante en la actitud y cada vez más personas contratan todo tipo de seguros por la buena asesoría.

4	¿Cómo le gustaría recibir asesoramiento sobre seguros?	Plan de negocio para la creación de una asistencia vehicular para cobertura de daños menores en la ciudad de Quito	Reinoso, Sthefany Carolina Montenegro	2024	Menciona que prefieren recibir asesoramiento mediante redes sociales, evidenciando así que en cualquier lugar y momento el asesoramiento será garantizado y confiable.
5	¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por un seguro privado?	Cómo ganan dinero los agentes y corredores de seguros	Softseguros	2024	Menciona que un corredor de seguros es el intermediario que actúa directamente con los compradores de seguros en donde gana comisiones del 15% de pólizas de su responsabilidad general y una comisión del 10% en póliza de compensación de trabajadores en donde generara una rentabilidad de $2000 a su agente y retendrá $300 en comisión por la venta de seguros y los $1700 restantes va para el asegurador, lo cual tiene coherencia con la respuesta de esta encuesta porque el Bróker de seguro tendrá siempre las comisiones de su servicio.
6	¿Qué esperaría usted con respecto a la atención de un Bróker de seguros?	Elaboración de un plan de negocios para la creación de la empresa My-Broker, agencia comercializadora de seguros de salud en la ciudad de Quito, durante el período 2023-2024	Ayala, Estefanía Burbano	2024	Las personas tienen una preferencia a la atención personalizada por la facilidad y la atención directa, ya que el Bróker de seguros al tener conocimientos profesionales cumple con su trabajo como intermediario y puede asegurar a potenciales clientes.

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 33

Matriz discusión a los resultados de las encuestas a Directivos

Nro. Pregunta	Pregunta realizada en el instrumento de mi proyecto	Tesis citada o artículo para contrastar MI pregunta	Autores	Año	Aporte y discusión a mis resultado
1	¿Le parece importante que esta empresa cuente con seguros de diferente índole?	Cuáles son los seguros obligatorios para empresas	One, Daniela de Sur	2023	Los seguros de diferentes indoles son obligatorios para las empresas, lo que debe saber esto varían en función a los sectores o número de trabajadores, no obstante, resulta conveniente a que sean resguardado por las aseguradoras contratadas.
2	¿Conoce qué es un Bróker de seguros?	Plan de Negocios para la Creación de un Asesor Productor de Seguros en el Ramo de Vida Individual en el Distrito Metropolitano de Quito	Viteri, Carla Cecilia López	2022	Señala que, aunque muchos conocen el concepto de Bróker, aún existe confusión sobre sus funciones específicas, lo que indica la necesidad de campañas informativas.
3	¿Qué tan importante considera contratar una póliza a través de un Bróker?	Tres ventajas de contratar un Bróker de seguros	Priority	2021	La principal ventaja de contratar con un Bróker es la seguridad de elegir su póliza, para tener garantía de las necesidades, presupuestos y nivel de protección que se requiera.
4	¿Qué beneficios considera al contratar una póliza de seguro?	El contrato de seguro en el Ecuador - Concepto Básicos y análisis de la reticencia, falas	Márquez, Carlos Carrión	2021	Los beneficios tomados en cuenta son minimizar riesgos para eventual la prevista y el siniestro que beneficie a terceros y los bienes de la organización.

		declaración y acuerdos transaccionales			
5	Si su institución contratara un Bróker de seguros, ¿Qué aspectos esperaría de su servicio?	Plan de Negocios para la Creación de un Asesor Productor de Seguros en el Ramo de Vida Individual en el Distrito Metropolitano de Quito	Viteri, Carla Cecilia López	2022	Enfatiza que la atención personalizada y la gestión eficiente de tramites son aspectos altamente valorados por los clientes al contratar servicios de un Bróker.
6	¿Hasta qué monto estaría dispuesto a pagar por una póliza de seguros?	Elaboración de un plan de negocios para la creación de la empresa My-Broker, agencia comercializadora de seguros de salud en la ciudad de Quito, durante el período 2023-2024	Ayala, Estefanía Burbano	2024	Sugiere que las empresas están dispuestas a pagar montos razonables por pólizas que se ajusten a sus necesidades específicas.

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 34
Matriz de Citas Bibliográficas

Nro.	Tipo de fuente consultada	Tema	Autores	Año	Aspectos del Documento que aporta al Estado del arte	Tipo de Cita	Citación Normas APA	Referencias Normas APA
1	Sitio Web	¿Qué es un corredor de seguros?	Autor Corporativo: BMI Ahorro-Admin.	2024	La consulta nos aportó a que es un Bróker de seguros para formar parte de la operacionalización de variables.	menos de 40 palabras	(Admin, 2024)	Admin. (09 de abril de 2024). BMI Ahorro. Obtenido de bmiahorro.com: https://www.bmiahorro.com/blog/que-es-un-broker-de-seguros/
2	Libro de Tesis	Plan de Negocios	Alcides, Beltrán Gómez Jaime	2011	Aporta a la construcción del marco teórico 2.1 Antecedentes donde señala que, el plan de negocio o también plan económico y financiero es importante para cumplir con éxito la idea de un emprendimiento, mediante la definición de objetivos, misión y visión del negocio implementando decisiones estratégicas	más de 40 palabras	(Alcides, 2011)	Alcides, B. G. (2011). Plan de Negocios. Colombia: Bogotá emprende. Obtenido de https://bibliotecadigital.ccb.org.co/server/api/core/bitstreams/ed2588ad-046a-436b-9a18-0cd26ff6d6a3/content
3	Sitio Web	Explosión en Guaranda Afecta a Más	Redacción Diario Los Andes	2024	El sitio web nos ayudó a contractar la pregunta 14 de las encuestas a	más de 40	(Andes, 2024)	Andes, R. D. (27 de diciembre de 2024). Los Andes el periódico Regional.

		de Una Decena de Locales Comerciales			personas naturales mencionando que en Guaranda hay siniestros vehiculares dejando pérdidas materiales y de vida.	palabras		Obtenido de diariolosandes.com.ec: https://www.diariolosandes.com.ec/explosion-en-guaranda-afecta-a-mas-de-una-decena-de-locales-comerciales/?utm_source
4	Artículo de Revista	Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias	Andía Valencia, Walter; Paucara Pinto, Elizabeth	2013	El artículo nos ayudó a determinar el marco científico dando guía a un resultado de estudios de modelos de plan de negocios	menos de 40 palabras	(Andía Valencia & Paucara Pinto, 2013)	Andía Valencia, W., & Paucara Pinto, E. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. Industrial Data, 80.
5	Sitio Web	Guía fundamental de la investigación cualitativa - Parte 1: Conceptos básicos	Autor Corporativo: ATLAS	2025	La consulta ayudo a determinar el significado del Método Cualitativo	más de 40 palabras	(ATLAS, 2025)	ATLAS. (11 de febrero de 2025). Guía fundamental de la investigación cualitativa - Parte 1: Conceptos básicos. Obtenido de atlasti.com: https://atlasti.com/es/guias/guia-investigacion-cualitativa-parte-1/investigacion-cualitativa
6	Libro de Tesis	Elaboración de un plan de negocios para la creación de la empresa My-Broker, agencia	Estefanía Burbano Ayala & Sarita Gabriela Gallegos Rodri	2024	Esta tesis nos aportó para guiarnos en la elaboración de un plan de negocios para un Bróker de seguros.	Cita directa	(Ayala, 2024)	Ayala, E. B. (2024). Elaboración de un plan de negocios para la creación de la empresa My-Broker, agencia comercializadora de seguros de salud en la ciudad de Quito, durante el período

		comercializadora de seguros de salud en la ciudad de Quito, durante el período 2023-2024						2023-2024. Quito: Universidad Internacional del Ecuador, Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Mercadotecnia. Obtenido de https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/6377/1/UIDE-D-TMERCA-2023-13.pdf
7	Libro	Evaluación de proyectos	Baca Urbina, Gabriel	2013	El libro nos aportó con conceptos básicos sobre lo que contiene un plan de negocios.	Cita directa	(Baca Urbina, 2013)	Baca Urbina, G. (2013). Evaluación de proyectos. México: Mcgraw-hill/interamericana editores, s.a. de c.v.
8	Sitio Web	Estadísticas del Sector Real	Banco Central del Ecuador	2024	Aporta al cálculo de la tasas de rendimiento mínima aceptable para la determinación del TREMA.	menos de 40 palabras	(Banco Central del Ecuador, 2024)	Banco Central del Ecuador. (7 de mayo de 2024). bce.fin.ec. Obtenido de bce.fin.ec: https://contenido.bce.fin.ec/documentos/informacioneconomica/SectorReal/ix_SectorRealPrin.html#
9	Libro de Tesis	Plan de fidelización para los corredores de le empresa	Beltrán Pazmiño, Johan Daniel; Rodas Torres, Ana Arelis	2019	Aporte de la tesis para determinar el marco teórico	Cita directa	(Beltrán Pazmiño & Rodas	Beltrán Pazmiño, J. D., & Rodas Torres, A. A. (2019). Plan de fidelización para los corredores de le empresa Generali Ecuador. Guayaquil: Universidad

		Generali Ecuador					Torres, 2019)	Católica De Santiago de Guayaquil-Trabajo de titulación previo a la obtención del grado de Ingeniero en Marketing. Obtenido de http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/13244/1/T-UCSG-PRE-ESP-CIM-466.pdf
10	Libro	Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocio	Bóveda, José Enrique; Oviedo, Adalberto; Yakusi S., Ana Luba	2015	Aporte para el concepto de Plan de negocio en el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Bóveda, Oviedo, & Yakusi S., 2015)	Bóveda, J. E., Oviedo, A., & Yakusi S., A. L. (2015). Guía Práctica para la Elaboración de un Plan de Negocio. Paraguay: Agencia de Cooperación Internacional del Japón.
11	Artículo de Revista	Las Aseguradoras en el Ecuador y su desarrollo en una cultura anti seguros	Cabrera, Diego Fernando Herrera	2017	Aporte para la discusión en la tabulación de la pregunta 6 ha personas naturales.	más de 40 palabras	(Cabrera, 2017)	Cabrera, D. F. (2017). Las Aseguradoras en el Ecuador y su desarrollo en una cultura anti seguros. CienciaAmérica, 2
12	Sitio Web	Estudio Legal de un Proyecto de Inversión: Concepto, Desarrollo y	Caita, Oscar	2023	Aporte para el concepto de Estudio Legal en el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Caita, 2023)	Caita, O. (18 de abril de 2023). Estudio Legal de un Proyecto de Inversión: Concepto, Desarrollo y Aspectos Relevantes. Obtenido de oscarcaita.com:

		Aspectos Relevantes						https://www.oscarcaita.com/estudio-legal/
13	Sitio Web	Indicadores financieros: ¿cuáles son los 10 principales?	Candian, Maria	2024	Aporte para el concepto de Indicadores Financieros marco conceptual	menos de 40 palabras	(Candian, 2024)	Candian, M. (11 de octubre de 2024). Indicadores financieros: ¿cuáles son los 10 principales? Obtenido de sydle.com: https://www.sydle.com/es/blog/indicadores-financieros-634eb0f3491b8e20c47d30f1
14	Libro	Una introducción a las técnicas de muestreo	Carballido, Sofía Pérez	2021	Aportación para determinar concepto de muestreo aleatorio	menos de 40 palabras	(Carballido, 2021)	Carballido, S. P. (2021). Una introducción a las técnicas de muestreo. España: Universidad de Santiago De Compostela.
15	Sitio Web	Póliza de seguro: qué es, características y cómo funciona	Autor Corporativo: Cesce España	2025	Aportación para el concepto de Póliza de Seguro en el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Cesce España, 2025)	Cesce España. (2025). Cesce seguros de tu vida. Obtenido de cesce.es: https://www.cesce.es/es/seguros-de-credito/poliza-de-seguro
16	Libro	Planeación Estratégica Fundamentos y Aplicaciones Tercera Edición	Chiavenato, Idalberto	2017	Aportación para el concepto de Estrategias de Seguro en el marco conceptual	más de 40 palabras	(Chiavenato,2017)	Chiavenato, I. (2017). Planeación Estratégica Fundamentos y Aplicaciones Tercera Edición. México: McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de https://www.remax-accion.com.ar/wp-

								content/uploads/2021/04/127-Planeacion-estrategica-fundametos-chiavenato-idalberto.pdf
17	Sitio Web	¿Qué es una aseguradora y cómo funciona?	Autor corporativo: Coomeva	2023	Aportación para el concepto de aseguradora en el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Coomeva, 2023)	Coomeva. (23 de agosto de 2023). Comeva Nos facilita la vida. Obtenido de corredoresdeseguros.coomeva.com.co: https://corredoresdeseguros.coomeva.com.co/corredor/publicaciones/174836/que-es-una-aseguradora-y-como-funciona/#:~:text=Es%20una%20empresa%20financiera%20que,o%20imprevistos%20que%20puedan%20presentarse.
18	Artículo de Revista	Revisión teórica sobre las aseguradoras en Ecuador	Cortez, Vladimir A. Guerrero	2019	Aporta a la discusión de la pregunta 7 de la encuesta a personas naturales.	menos de 40 palabras	(Cortez, 2019)	Cortez, V. A. (2019). Revisión teórica sobre las aseguradoras en Ecuador. Polo del Conocimiento, 69.
19	Libro de Tesis	Análisis de factibilidad financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa de	Diaz, Jorge Antonio Tufiño	2021	Aporta a la discusión de la pregunta 17 de la encuesta a directivos	menos de 40 palabras	(Diaz, 2021)	Diaz, J. A. (2021). Análisis de factibilidad financiera para mejorar la rentabilidad de la empresa de seguros S.A tras la pandemia por Covid. Quito: Universidad de las

		seguros S.A tras la pandemia por Covid						Americas-maestría en finanzas
20	Libro de Tesis	Plan de negocios para la creación de un corredor de seguros de fianza con procesos de tramitación a través de una plataforma y página web en la zona Austral, 2023	Muñoz Espinosa José David Padilla Saavedra Layla Verónica Zambrano Morales Verónica Nataly Zamora Loor Elsa Diógena Zamora Oyervide Verónica Elizab	2023	Aporte para el marco teórico	Cita directa	(Espinosa, 2023)	Espinosa, J. D. (2023). Plan de negocios para la creación de un corredor de seguros de fianza con procesos de tramitación a través de una plataforma y página web en la zona Austral, 2023. Quito: Universidad Internacional del Ecuador (UIDE)-Proyecto Previo a la Obtención del Título de Licenciado en Administración de Empresas. Obtenido de https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/6326/1/UIDE-D-TAE-2023-27.pdf
21	Sitio Web	Proyecciones financieras	Autor Corporativo: Experto de DealHub	2024	Aporte para el concepto de Proyecciones para el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Experto de DealHub, 2024)	Experto de DealHub. (25 de septiembre de 2024). Proyecciones financieras. Obtenido de dealhub-io: https://dealhub.io/glossary/financial-projections/

22	Artículo de Revista	Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno como Parámetros de Evaluación de las Inversiones	Fajardo Vaca, Ligia Meibol; Girón Guerrero, Miguel Francisco; Vásquez Fajardo, Carlos Efraín; Fajardo Vaca, Luis Agustín; Zúñiga Santillán, Xiomara Leticia; Solís Granda, Luis Eduardo; Pérez Salazar, Jazmín Alexandra	2019	Aporte para el concepto de VAN para el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Fajardo Vaca, y otros, 2019)	Fajardo Vaca, L. M., Girón Guerrero, M. F., Vásquez Fajardo, C. E., Fajardo Vaca, L. A., Zúñiga Santillán, X. L., Solís Granda, L. E., & Pérez Salazar, J. A. (2019). Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno como Parámetros de Evaluación de las Inversiones. Revista Investigación Operacional, Vol. 40, 470. Obtenido de https://sga.unemi.edu.ec/media/evidenciasiv/2019/07/30/articulo_2019730122917.pdf
23	Artículo de Revista	El modelo Canvas en la formulación de proyectos	Ferreira Herrera, Diana Carolina	2015	Aportación para la estructura de la tabla modelo Canvas en el marco científico	Cita directa	(Ferreira Herrera, 2015)	Ferreira Herrera, D. C. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. Innovación social y solidaria, 9.

24	Sitio Web	La fiscalía provincial de Bolívar rinde cuentas a la ciudadanía	Autor Corporativo: fiscalía general Del Estado	2024	Aportación para describir el problema	más de 40 palabras	(fiscalía general Del Estado, 2024)	Fiscalía General Del Estado. (24 de marzo de 2024). FGE. Obtenido de fiscalia.gob.ec: https://www.fiscalia.gob.ec/la-fiscalia-provincial-de-bolivar-rinde-cuentas-a-la-ciudadania/
25	Artículo de Revista	Análisis del mercado de Seguros en Ecuador a través de datos numéricos	Flores, José Luis Rodríguez	2024	Aportación para el marco teórico	Cita directa	(Flores, 2024)	Flores, J. L. (enero-junio de 2024). Análisis del mercado de Seguros en Ecuador a través de datos numéricos. X-Pediente Económicos, Vol 8, 138-154. Obtenido de https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/172/136
26	Libro	Metodología de estimación y proyecciones de la población objetivo del Mies 2010-2017	Fuertes, Gandy López	2014	Definición de la fórmula para determinar el crecimiento poblacional	menos de 40 palabras	(Fuertes, 2014)	Fuertes, G. L. (2014). Metodología de estimación y proyecciones de la población objetivo del Mies 201-2017. España: Ministerios de inclusión económico y social. Obtenido de https://info.inclusion.gob.ec/phocadownloadpap/documentos_metodologicos/METODOLOGIA%20DE%20ESTIMACION%20Y%20PROYEC

								CION%20DE%20LA%20POBLACION%20OBJETIVO%20DEL%20MIES%202010-2017.pdf
27	Sitio Web	Estadística básica: Tipos de muestreo	Autor Corporativo: GCFGlobal	2025	Concepto de tipo de muestreo aleatorio por conveniencia para determinar la muestra de directivos	menos de 40 palabras	(GcFGlobal, 2025)	GCFGlobal. (2025). GCFGlobal. Recuperado el 25 de marzo de 2025, de edu.gcfglobal.org: https://edu.gcfglobal.org/es/estadistica-basica/tipos-de-muestreo/1/
28	Libro	Gestión Financiera Empresarial	González, Carlos Soto	2017	Concepto de estados financieros como una técnica para el cumplimiento del objetivo 2	menos de 40 palabras	(González, 2017)	González, C. S. (2017). Gestión Financiera Empresarial. Machala - Ecuador: Utmachu, 2018 ISBN: 978-9942-24-110-8.
29	Sitio Web	Qué es una encuesta, para qué sirve y qué tipos existen	Hammond, Melissa	2024	Concepto de técnicas e instrumentos de recopilación de datos para detallar correctamente la metodología	menos de 40 palabras	(hammond, 2024)	Hammond, M. (8 de abril de 2024). Qué es una encuesta, para qué sirve y qué tipos existen. Obtenido de blog.hubspot.es: https://blog.hubspot.es/service/que-es-una-encuesta
30	Sitio Web	Conoce la importancia de tener un seguro	Hernández, Jhonny	2022	Aporta para la discusión de la pregunta 18 de la encuesta a directivos	menos de 40 palabras	(Hernández, 2022)	Hernández, J. (15 de febrero de 2022). segurosequinoccial. Obtenido de segurosequinoccial.com: https://segurosequinoccial.co

								m/conoce-la-importancia-de-tener-un-seguro/
31	Libro	Plan de negocios un enfoque práctico en el sector comercio	Hidalgo Romero, Oscar; Hidalgo Sánchez, Augusto; Correa Guaicha, Henry;	2018	Aportación para la variable independiente Plan de negocios	más de 40 palabras	(Hidalgo Romero, Hidalgo Sánchez, & Correa Guaicha, 2018)	Hidalgo Romero, O., Hidalgo Sánchez, A., & Correa Guaicha, H. (2018). Plan de negocios un enfoque práctico en el sector comercio. Machala-Ecuador: utmach. Obtenido de https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14243/1/Cap.5-Plan%20de%20negocios.%20An%C3%A1lisis%20financiero.pdf
32	Sitio Web	INEC	Autor Corporativo: Instituto Nacional de Estadística y Censo	2022	Aportación para determinar la localización	menos de 40 palabras	(INEC, 2022)	Instituto Nacional de Estadística y Censo. (06 de marzo de 2022). INEC. Obtenido de censoecuador.gob.ec: https://www.censoecuador.gob.ec/estadisticas/
33	Sitio Web	INEC	Autor Corporativo: Instituto Nacional de Estadística y Censo	2024	Aportación para la discusión de la pregunta 4 a directivos	menos de 40 palabras	(INEC, 2024)	Instituto Nacional de Estadística y Censos. (09 de diciembre de 2024). INEC. Obtenido de anda.inec.gob.ec: https://anda.inec.gob.ec/anda

								/index.php/catalog/1066/datafile/F11/V760?utm_source
34	Libro de Tesis	Proyecto de desarrollo para la reestructuración de la planeación estratégica de la empresa gestión segura, asesores de seguros	Jara Cárdenas, Carla Daniela; Albán Zalamea , Erick Rubén	2023	Aportación para la descripción del marco teórico	Cita directa	(Jara Cárdenas & Albán Zalamea, 2023)	Jara Cárdenas, C. D., & Albán Zalamea, E. R. (2023). Proyecto de desarrollo para la reestructuración de la planeación estratégica de la empresa gestión segura, asesores de seguros. Cuenca: Universidad Politécnica Salesiana Ecuador- Opción de Titulación: Proyectos de Desarrollo. Obtenido de https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/26611/1/UPS-CT011044.pdf
35	Sitio Web	El 72% de ecuatorianos considera que proteger al núcleo familiar cercano es la principal razón para contratar un seguro	La Hora	2024	Aportación para la discusión de la pregunta 7 a directivos	menos de 40 palabras	(La Hora, 2024)	La Hora. (30 de mayo de 2024). Latino insurance. Obtenido de boletines.latinoinsurance.com: https://boletines.latinoinsurance.com/el-72-de-ecuatorianos-considera-que-proteger-al-nucleo-familiar-cercano-es-la-principal-razon-para-contratar-un-seguro?new=5725&utm_source

36	Sitio Web	Los seguros de vida vehicular y de asistencia son los más contratados en Ecuador	Autor Corporativo: La nota en línea	2022	Aportación para la discusión de la pregunta 6 a directivos	más de 40 palabras	(La nota en línea, 2022)	La nota en línea. (28 de octubre de 2022). Los seguros de vida vehicular y de asistencia son los más contratados en Ecuador. Obtenido de lanotaenlinea.com: https://lanotaenlinea.com/los-seguros-de-vida-vehicular-y-de-asistencia-medica-son-los-mas-contratados-en-ecuador/
37	Artículo de Revista	Estrategias de desempeño del entorno competitivo de bróker de seguros de asistencia médica en Guayaquil	Ledesma, Héctor Antonio Menéndez	2024	Aportación para la discusión de la pregunta 19 a directivos	menos de 40 palabras	(Ledesma, 2024)	Ledesma, H. A. (diciembre de 2024). Estrategias de desempeño del entorno competitivo de bróker de seguros de asistencia médica en Guayaquil. PH Pro Hominum, Vol. 12, 14. doi: https://doi.org/10.34070
38	Artículo de Revista	Estudio administrativo... un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión	López Parra, Maria Elvira; López Aceves, Jesús Nereida; Pellat, Adriana;	2021	Concepto de Estudio Administrativo en el marco conceptual	más de 40 palabras	(López Parra, López Aceves, Pellat, & Puerta, 2021)	López Parra, M. E., López Aceves, J. N., Pellat, A., & Puerta, C. (2021). Estudio administrativo... un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión. Instituto Tecnológico de Sonora, 1. Obtenido de

			Puerta, Claudia					https://www.itson.mx/PUBLICACIONES/PACIOLI/DOCUMENTS/NO56/ESTUDIOADMTIVO.PDF
39	Sitio Web	Traders, brokers y agentes idóneos: ¿qué son y cómo evitar caer en estafas?	Marina, Rosario	2024	Concepto de Bróker en el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Marina, 2024)	Marina, R. (29 de agosto de 2024). Traders, brokers y agentes idóneos: ¿qué son y cómo evitar caer en estafas? Obtenido de chequeado.com: https://chequeado.com/el-explicador/traders-brokers-y-agentes-idoneos-que-son-y-como-evitar-caer-en-estafas/
40	Artículo de Revista	El contrato de seguro en el Ecuador - Concepto Básicos y análisis de la reticencia, falas declaración y acuerdos trans accionales	Márquez, Carlos Carrión	2021	Aporte para la discusión en la pregunta 11 de encuesta a directivos	menos de 40 palabras	(Márquez,2021)	Márquez, C. C. (2021). El contrato de seguro en el Ecuador - Concepto Básicos y análisis de la reticencia, falas declaración y acuerdos transaccionales. Samborondón: RES NON VERBA.
41	Libro de Tesis	Plan de negocios para la creación de una empresa corredora de	Miñan, Alejandro Jesús Puican	2021	Aportación para la descripción del marco teorico	Cita directa	(Miñan, 2021)	Miñan, A. J. (2021). Plan de negocios para la creación de una empresa corredora de seguros en la ciudad de Chiclayo-2017. Chiclayo:

		seguros en la ciudad de Chiclayo-2017						Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo- Tesis para optar el título de licenciado en administración de empresas. Obtenido de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3587/3/TL_PuicanMi%C3%B1anAlejandro.pdf
42	Sitio Web	La Figura del Intermediario	Miranda, Víctor M.	2022	Concepto de intermediarios para el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Miranda, 2022)	Miranda, V. M. (29 de junio de 2022). La Figura del Intermediario. Obtenido de es.linkedin.com: https://es.linkedin.com/pulse/la-figura-del-intermediario-v%C3%ADctor-m-miranda
43	Artículo de Revista	Ecuador registra los niveles más altos de crimen, inseguridad y delincuencia del continente	Montalvo, Daniel	2023	Aportación para la descripción del problema	más de 40 palabras	(Montalvo, 2023)	Montalvo, D. (2023). Ecuador registra los niveles más altos de crimen, inseguridad y delincuencia del continente. Corporación participación Ciudadana, 1. Obtenido de https://www.participacionciudadana.org/web/wp-content/uploads/2024/02/A1-Ecuador-registra-los-niveles-mas-altos-de-crimen.pdf

44	Artículo de Revista	Proceso para la realización de una revisión bibliográfica en investigaciones	Muñoz, Adrián Enrique Hernández	2022	Concepto de revisión bibliográfica como técnica para el cumplimiento del objetivo específico 2	menos de 40 palabras	(Muñoz, 2022)	Muñoz, A. E. (2022). Proceso para la realización de una revisión bibliográfica en investigaciones. Digital Ciencia@UAQRO, 50. Obtenido de https://revistas.uaq.mx/index.php/ciencia/article/view/686/763
45	Sitio Web	¿Cuáles son los seguros obligatorios para empresa?	Daniela de Sur One	2023	Aportación para la discusión de la pregunta 8 encuesta a directivos.	menos de 40 palabras	(One, 2023)	One, D. d. (6 de noviembre de 2023). ¿Cuáles son los seguros obligatorios para empresa? Obtenido de surone.ec: https://www.surone.ec/blog/cuales-son-los-seguros-obligatorios-para-empresas
46	Sitio Web	Investigación cuantitativa. Qué es y cómo realizarla	Ortega, Cristina	2017	Aportación para el concepto de Método Cuantitativo para la metodología	más de 40 palabras	(Ortega, 2017)	Ortega, C. (12 de septiembre de 2017). Investigación cuantitativa. Qué es y cómo realizarla. Obtenido de questionpro.com: https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-investigacion-cuantitativa/
47	Sitio Web	Hábitos de los asesores de seguros exitosos	Autor Corporativo: Pan American	2024	Aportación para la discusión de la pregunta 12 a personas naturales	más de 40 palabras	(Pan American Life de	Pan American Life de Ecuador. (04 de marzo de 2024). Compañía de Seguros, S.A. Obtenido de palig.com:

			Life de Ecuador				Ecuador, 2024)	https://palig.com/es/ec/wellness-hub/p/habitos-de-los-asesores-de-seguros-exitosos
48	Sitio Web	Tres ventajas de contratar un Bróker de seguros	Priority	2021	Aportación para la discusión de la pregunta 10 de la encuesta a directivos	menos de 40 palabras	(Priority, 2021)	Priority. (29 de septiembre de 2021). Tres ventajas de contratar un bróker de seguros. Obtenido de Priority.ec: https://www.priority.ec/3-ventajas-de-contratar-un-broker-de-seguros/#:~:text=La%20principal%20ventaja%20de%20contratar,nivel%20de%20protecci%C3%B3n%20que%20requieras
49	Sitio Web	InterBroquer - Asesores de Seguros	Ramírez, G	2021	Aporte para el concepto de Bróker de seguros para el marco científico.	más de 40 palabras	(Ramírez, 2021)	Ramírez, G. (27 de octubre de 2021). InterBroquer - Asesores de Seguros. Obtenido de interbroquer.com: https://www.interbroquer.com/que-es-broker-de-seguros/
50	Sitio Web	Nuevo Tiempo Periodismo Digital	Autor Corporativo: Redacción-Negocios	2022	Aportación para la discusión de la pregunta 5 de la encuesta a personas naturales	más de 40 palabras	(Redacción-Negocios, 2022)	Redacción-Negocios. (27 de octubre de 2022). elnuevotiempo.com. Obtenido de Nuevo Tiempo Periodismo Digital: https://elnuevotiempo.com/lo

								s-seguros-mas-contratados-en-ecuador-son-los-de-vida-vehicular-y-asistencia-medica/
51	Libro de Tesis	Plan de negocio para la creación de una asistencia vehicular para cobertura de daños menores en la ciudad de Quito	Reinoso, Sthefany Carolina Montenegro	2024	Aportación para la discusión de la pregunta 10 de la encuesta a personas naturales	menos de 40 palabras	(Reinoso, 2024)	Reinoso, S. C. (2024). Plan de negocio para la creación de una asistencia vehicular para cobertura de daños menores en la ciudad de Quito. Quito: UDLA Escuela de Negocios, maestría en administración de empresas, MBA.
52	Sitio Web	Investigación de campo	Rhoton, Stephen	2023	Aportación para la metodología	menos de 40 palabras	(Rhoton, 2023)	Rhoton, S. (17 de noviembre de 2023). Investigación de campo. Obtenido de significados.com: https://www.significados.com/investigacion-de-campo/
53	Libro	Metodología de la Investigación - Técnicas e Instrumentos de investigación	Romero, Miguel Medina	2023	Aportación del concepto de la encuesta como técnica e instrumento para el cumplimiento del objetivo 1	menos de 40 palabras	(Romero, 2023)	Romero, M. M. (2023). Metodología de la Investigación - Técnicas e Instrumentos de investigación. Perú: Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C, ISBN: 978-612-5069-70-2.

								doi:https://doi.org/10.35622/inudi.b.080
54	Libro de Tesis	Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de seguros de vida en el cantón Atahualpa, provincia de El Oro	Salinas, Andrea del Carmen Zhigui	2024	Aportación de la discusión de la pregunta 13 de la encuesta a directivos	menos de 40 palabras	(Salinas, 2024)	Salinas, A. d. (2024). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de seguros de vida en el cantón Atahualpa, provincia de El Oro. Loja: Universidad Nacional de Loja-obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas.
55	Libro	Metodología de la Investigación	Sampieri, Roberto Hernández	2014	Aportación para el concepto de la metodología, enforque cuantitativo, cuantitativo, la muestra y canales de distribución	Todas menos de 40 palabras	(Sampieri, 2014)	Sampieri, R. H. (2014). Metodología de la Investigación. México D.F: Mcgraw-hill / interamericana editores, s.a. De c.v, SBN: 978-1-4562-2396-0.
56	Artículo de Revista	El modelo Canvas como fundamento del plan de negocios para empresas de servicios de software de la ciudad de Cuenca	Simbaña, Efraín Galo Cuzco	2019	Aportación del concepto del modelo CANVAS	más de 40 palabras	(Simbaña, 2019)	Simbaña, E. G. (2019). El modelo Canvas como fundamento del plan de negocios para empresas de servicios de software de la ciudad de Cuenca. Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología, 12. doi:10.35381/cm.v5i1.319

57	Artículo de Revista	La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR)	Simisterra Quiñonez, Érika Paola; Rosa Monserrate, Rosa Angélica; Suárez López, Sergio Cristóbal	2018	Aportación para el concepto de la TIR en el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Simisterra Quiñonez, Rosa Monserrate, & Suárez López, 2018, pág. 12)	Simisterra Quiñonez, É. P., Rosa Monserrate, R. A., & Suárez López, S. C. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). Revista de Producción, Ciencias e Investigación E-ISSN: 2588-1000 Vol. 2, 12. Obtenido de https://core.ac.uk/download/pdf/233603324.pdf
58	Sitio Web	softseguros	softseguros	2024	Aportación de la discusión de la pregunta 11 de encuesta a personas naturales	menos de 40 palabras	(softseguros, 2024)	softseguros. (17 de enero de 2024). softseguros. Obtenido de softseguros.com: https://softseguros.com/como-ganan-dinero-los-agentes-y-corredores-de-seguros/
59	Sitio Web	El Blog del corredor	Solvento	2022	Aportación del concepto de corredores en el marco conceptual	menos de 40 palabras	(Solvento, 2022)	Solvento. (14 de marzo de 2022). El Blog del corredor. Obtenido de elblogdelcorredor.es: https://elblogdelcorredor.es/que-significa-ser-corredor-de-seguros/
60	Sitio Web	¿Qué es la investigación descriptiva y	Stewart, Lauren	2025	Aportación para el concepto de investigación descriptiva en la metodología	más de 40 palabras	(Stewart, 2025)	Stewart, L. (11 de febrero de 2025). ¿Qué es la investigación descriptiva y cómo se utiliza? Obtenido de

		cómo se utiliza?						atlasti.com: https://atlasti.com/es/research-hub/investigacion-descriptiva
61	Sitio Web	Método inductivo y deductivo	Suárez, Ernesto	2024	Aportación del concepto de método inductivo y deductivo para la metodología	cada una menos de 40 palabras	(Suárez, 2024)	Suárez, E. (25 de septiembre de 2024). Método inductivo y deductivo. Obtenido de expertouniversitario.es: https://expertouniversitario.es/blog/metodo-inductivo-y-deductivo/
62	Sitio Web	Directorio de Compañías mercadodevalores	Autor Corporativo: Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros	2025	Aportación para determinar cuántas empresas activas hay actualmente en Guaranda y para la realización de la pregunta 1 de la encuesta a directivos de las empresas.	en Todas Menos de 40 palabras	(Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2025)	Superintendencia de compañías, Valores y Seguros. (15 de marzo de 2025). Obtenido de mercadodevalores.supercias.gob.ec: https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf
63	Sitio Web	tecniseguros	Tecniblog	2019	Aportación de la discusión de la pregunta 9 de encuestas a personas naturales	más de 40 palabras	(Tecniblog, 2019	Tecniblog. (22 de abril de 2019). tecniseguros. Obtenido de tecniseguros.com.ec: https://www.tecniseguros.com.ec/aseguradora-broker/#:~:text=Br%C3%B3kers,de%20formar%20a%20sus%20operadores

64	Artículo de Revista	Indicadores Financieros de Gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva	Valarezo, José Kennedy Ollague	2017	Aportación del concepto de indicadores financieros como técnica para el cumplimiento del objetivo 4	menos de 40 palabras	(Valarezo, 2017)	Valarezo, J. K. (10 de agosto de 2017). Indicadores Financieros de Gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. INNOVA Research Journal, Vol2, ISSN 2477-9024, 24. doi: https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.328
65	Libro de Tesis	Plan de Negocios para la Creación de un Asesor Productor de Seguros en el Ramo de Vida Individual en el Distrito Metropolitano de Quito	Viteri, Carla Cecilia López	2022	Aportación para la descripción del marco teórico, para la discusión de la pregunta 9 y 16 de encuesta a directivos	Cita directa	(Viteri, 2022)	Viteri, C. C. (2022). Plan de Negocios para la Creación de un Asesor Productor de Seguros en el Ramo de Vida Individual en el Distrito Metropolitano de Quito. Quito: Universidad Internacional del Ecuador (UIDE)-Tesis previa a la obtención de título de Ingeniera Comercial. Obtenido de https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/5074/1/T-UIDE-1516.pdf

66	Libro de Tesis	Estudio de la caracterización de la siniestralidad en las empresas de la región Sierra a partir de las estadísticas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y propuesta de medidas de prevención de accidentes y enfermedades profesionales p ara la región.	Zuñiga, Edú Francisco Urgilés	2022	Aportación para la discusión de la pregunta 20 a directivos	más de 40 palabr as	(Zuñiga , 2022)	Zuñiga, E. F. (2022). Estudio de la caracterización de la siniestralidad en las empresas de la región Sierra a partir de las estadísticas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y propuesta de medidas de prevención de accidentes y enfermedades profesionales para la región. Guayaquil: Universidad de Guayaquil, Facultad de Ingeniería Industrial, para la obtención de título de Ingeniería Industrial.

Elaborado por: Evelyn Estrada & Marcos Trujillo

Anexo 35
Certificado Turnitin

UEB UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

Guaranda, 04 de junio del 2025

CERTIFICADO

A petición de las partes interesadas:

Que, los estudiantes **Rosana Evelyn Estrada Estrada** y **Marcos Israel Trujillo Herrera** presentaron su Trabajo de Integración Curricular titulado: "**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN BRÓKER DE SEGUROS EN LA PROVINCIA DE BOLÍVAR, CANTÓN GUARANDA, AÑO 2025**", para el respectivo análisis TURNITIN, el mismo que refleja un **6%** de plagio que se considera pertinente dentro de los parámetros establecidos en el reglamento de la Unidad de Integración Curricular de la Universidad.

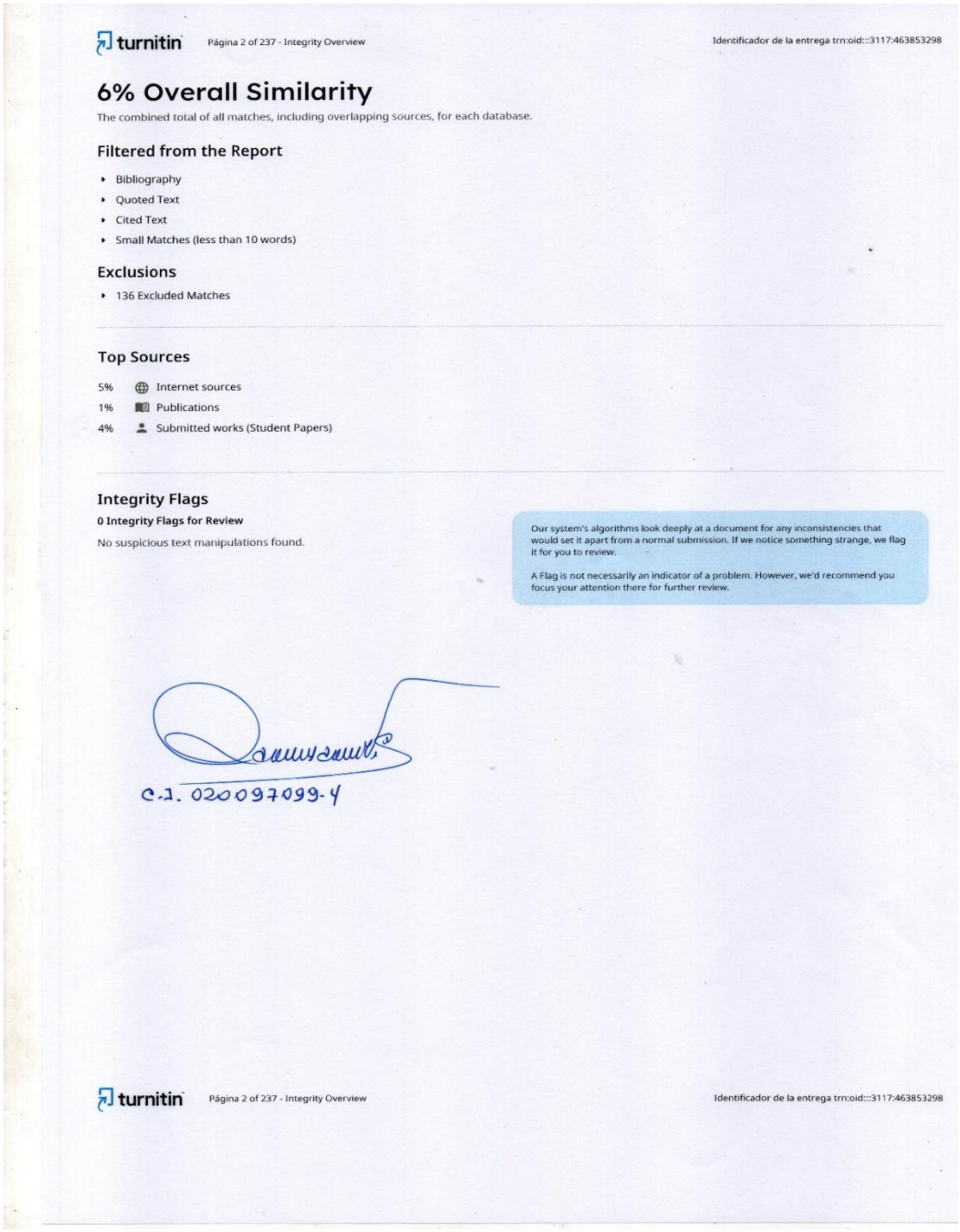
Es todo cuanto puedo informar para los fines pertinentes.

Atentamente

Ing. Ramiro Fernando Jaramillo Villafuerte
DIRECTOR

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira
Guaranda-Ecuador
Teléfono: (593) 3220 6059
www.ueb.edu.ec

Anexo 36
Captura del Turnitin



turnitin Página 2 of 237 - Integrity Overview Identificador de la entrega trn:oid:::3117:463853298

6% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text
- Small Matches (less than 10 words)

Exclusions

- 136 Excluded Matches

Top Sources

5% Internet sources
1% Publications
4% Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

C.I. 020097099-4

turnitin Página 2 of 237 - Integrity Overview Identificador de la entrega trn:oid:::3117:463853298