



**FACULTAD INGENIERIA
PROGRAMA DE INGENIERIA
PREGRADO EN INGENIERIA INDUSTRIAL
BOGOTÁ D.C.**

LICENCIA CREATIVE COMMONS: Atribución no comercial sin derivadas 2.5 Colombia (CC BY – NC-ND 2.5).

AÑO DE ELABORACIÓN: 2017

TÍTULO: Formulación de un plan de negocios para la creación de una empresa intermediaria de seguros.

AUTOR (ES): Puerto Garavito, Richard

DIRECTOR(ES)/ASESOR(ES): Rodriguez, Leidy Patricia

MODALIDAD: Trabajo de investigación

PÁGINAS: **TABLAS:** **CUADROS:** **FIGURAS:** **ANEXOS:**

CONTENIDO:

INTRODUCCIÓN

1. GENERALIDADES
2. DESARROLLO DEL PROYECTO
3. CONCLUSIONES
4. RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFÍA

DESCRIPCIÓN: En el documento se formula un plan de negocios para una empresa intermediaria de seguros de vida en Colombia, con el objetivo de analizar la viabilidad de una organización de este tipo de servicio intangible, teniendo en cuenta que el consumo de pólizas de vida en el periodo comprendido entre mayo 2016 y mayo 2017 aumentó en un 14% siendo uno de los ramos de mayor crecimiento, en comparación de los años de 2015 y 2016. Cabe aclarar que se analizaron factores sociales, económicos, políticos y legales tales como la



influencia de los seguros en las personas, competencia en el mercado asegurador, iniciativas del gobierno, legislación de seguros, entre otros.

METODOLOGÍA:

La metodología está definida por el tipo investigativo y las fuentes de información:

Tipo Investigativo: Se utilizó investigación aplicada mediante el uso de los conocimientos adquiridos en la carrera en el tema de emprendimiento y formulación y evaluación de proyectos.

Fuentes de Información: Las fuentes se indagaron realizando investigación y revisión del estado de empresas dedicadas a la intermediación de seguros en Colombia registradas en Cámara de Comercio y a través de fuentes de información bibliográfica.

Diseño Metodológico: Para el desarrollo se analizó el entorno externo e interno del sector asegurador en Colombia, se realizaron los análisis organizacional, financiero, de marketing y recursos humanos; y por último se emitieron conclusiones y recomendaciones. Esto fue posible gracias a la utilización de las herramientas de PESTEL y las 5 fuerzas de Porter para el análisis externo. La herramienta CANVAS utilizada en el análisis interno y la matriz DOFA. Por último se realizaron conclusiones de todo los estudios para analizar la viabilidad del plan de negocios.

PALABRAS CLAVE: INTERMEDIACIÓN, PLAN DE NEGOCIOS, SEGUROS DE VIDA.

CONCLUSIONES:

- Dado que el factor socio demográfico tiene alto impacto en la idea de negocio, se evidencia que este escenario no es favorable por la cultura, pero aun así se puede tomar una oportunidad para concientizar al público objetivo sobre la importancia y generar una propuesta de valor diferenciada.
- La propuesta de valor de la empresa se debe orientar a atacar estas creencias arraigadas en la cultura colombiana creando oportunidades de ventas que hacen factible la idea de negocio de una intermediadora de seguros

RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN - RAE -



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vigilada Mineducación

RIUCaC

- Otro factor que tiene un alto impacto sobre el proyecto y que se muestra favorable es el factor económico, Si bien la economía en Colombia se encuentra estancada y el subempleo e informalidad crecen la política del gobierno de aumentar la inclusión financiera, a través de seguros para pobres, sumado a las exclusiones de impuestos que gozan las indemnizaciones y pólizas del ramo vida individual y grupal, que aseguran un ingreso neto en caso de siniestro; apuestan a una mayor penetración de los seguros de vida en el país.
- Los seguros son un sector altamente competitivo gracias a la entrada al país de grandes aseguradoras nacionales y extranjeras lo que permite mayor variedad de productos para que las intermediarias ofrezcan a sus clientes a través de la asesoría personalizada. La conformación de una intermediaria de seguros en Colombia es realmente sencilla, no presenta barreras de mercado importantes a nivel de altos montos altos de capital, ni vigilancia directa de la supe financiera, ni requisitos especiales para ser intermediario, aparte de estar registrado en Cámara de Comercio y tener un objeto social exclusivamente dedicado a la venta e intermediación de seguros; lo que facilita el inicio de la empresa sin grandes aportes de capital; complementario a los beneficios económicos de la ley 1780.
- El mercado objetivo definido por la intermediadora presenta alto potencial; debido a que cubre una necesidad o amenaza potente en el entorno de vida actual tales como: catástrofes naturales y dependencia económica del grupo familiar, casi siempre de un sola persona. En otros casos pequeños y medianos comerciantes que cuentan con un negocio donde trabajan con sus familias, están expuestos adicionalmente a robos y perdidas de mercancía por incendios o catástrofes. Este tipo de productos (pólizas de seguros) no han sido dirigidas a este tipo de mercado, por lo tanto existe una gran oportunidad de negocio en él.
- Las estrategias de marketing elegidas por la intermediadora son dos; la primera apuntan a la variación de un producto en el mercado existente a través del micro seguros, adecuados para este mercado objetivo en cuanto a cubrimiento de necesidades, como en el costo de pago según sus capacidades económicas. Y la segunda estrategia de diferenciación a través de la segmentación, es adecuada para una empresa nueva que no cuenta con grandes recursos para cubrir el gran mercado existente, y se enfoca en un segmento especial, prometiendo resolver una necesidad agregando valor social y emocional; como en este caso a través de la asesoría, y la sensibilización sobre la vulnerabilidad ante las amenazas externas.

**RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN
- RAE -**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vigilada Mineducación

RIUCaC

- La ubicación geográfica de la empresa, es conveniente a los objetivos de la intermediadora; ya que conecta con su público objetivo. El barrio Montevideo de Bogotá es una zona industrial y comercial muy reconocida por sus grandes fábricas y bodegas, lo que permite estar en permanente encuentro con el público objetivo de la empresa; accediendo a posibles alianzas comerciales con los dueños de las fabricas para ofrecer los productos, y con los trabajadores de la zona, que claramente cumplen con el perfil de clientes de la intermediadora.
- Al tratarse de una empresa nueva, que no requiere mayores requisitos de tramites de constitución, ni mínimo valor de capital de inversión inicial, permite una estructura jerárquica vertical y muy simple; con pocos empleados para su adecuado funcionamiento (4 empleados) incluyendo al representante legal; con funciones básicas y bien definidas; lo cual representa un significativo ahorro de costos administrativos y operativos para un nuevo emprendimiento.
- En el estudio financiero para el escenario normal se observa que la TIR es de 43.58%, por lo cual se puede deducir que es rentable si se dan las condiciones ideales y se alcanza las ventas propuestas. Comparando el escenario normal con el pesimista, el cual tiene una TIR de 10,5%, que es muy baja se puede concluir que el peor de los casos no se perdería ni ganaría o la perdida es mínima comparada con la inversión inicial. Lo cual hace viable el riesgo de invertir.



FUENTES:

ANDALUCÍA EMPRENDE. Plan estratégico [en línea]. Bogotá: Fundación Pública Andaluza [citado 29 Septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <https://www.andaluciaemprende.es/wp-content/uploads/2015/.../plan-estrategico.xlsx>>

BERMUDEZ Daniela. El rol del intermediario de seguros: Reflexiones comparadas sobre su desarrollo a partir de experiencias internacionales [en línea]. Bogotá: Fasecolda [citado 17 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: http://www.fasecolda.com/files/9413/9101/0546/parte_i.captulo_16_el_rol_del_intermediario_de_seguros.pdf>

BRAVO, Juan y FERNANDEZ, Nathaly. Una Mirada Historia sobre los seguros y sus inicios en Colombia [en línea]. Bogotá: Fasecolda [Citado 18 Agosto, 2017]. Disponible en Internet: <URL: <file:///C:/Users/USER/Downloads/277-565-1-SM.pdf>>

CARRILLO, Martha. Una metodología para el desarrollo de proyectos de calidad. Cartagena: Ediciones Tecnológicas de Bolívar, 2008. p.

COLOMBIA. PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA. Ley 1780 (2 Mayo 2016). Por el cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil. Bogotá 2016, p.

DANE. Mercado Laboral Inactividad [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 27 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/inactividad>>

DANE. Producto Interno Bruto Total 2016 [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 14 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.dane.gov.co/index.php/52-espanol/noticias/noticias/4078-producto-interno-bruto-pib-iv-trimestre-2016-y-total-2016>>

DINERO. Berkley y Nacional de Seguros suman \$ 21000 Millones en primas en su debut en Colombia [en línea]. Bogotá: Dinero [citado 24 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.dinero.com/empresas/articulo/berkley-nacional-seguros-suman-21000-millones-primas-su-debut-colombia/215078>>

**RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN
- RAE -**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vigilada Mineducación

RIUCaC

DINERO. La inflación más alta de los últimos 7 años [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 14 de septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.dinero.com/economia/articulo/la-inflacion-alta-ultimos-anos/217685>>

EL TIEMPO. Los trabajos gratis o por cuenta propia mantienen a raya el desempleo [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 27 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.eltiempo.com/economia/sectores/cifras-de-desempleo-en-colombia-en-junio-de-2017-113900>>

FASAECOLDA. Sector Junio 16 2016 [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 14 agosto, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.fasecolda.com/index.php/sala-de-prensa/noticias/2016/junio/sector-junio-16-2016/>>

FASECOLDA. Cifras de la industria Mayo 2017 [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 14 agosto, 2017]. Disponible en Internet: < URL: http://www.fasecolda.com/files/3714/9928/0898/Cifras_mayo_2017.pdf>

FASECOLDA. El rol del intermediario de Seguros [en línea]. Bogotá: La Empresa. [citado 22 agosto, 2017]. Disponible en Internet: < URL: http://www.fasecolda.com/files/9413/9101/0546/parte_i.captulo_16_el_rol_del_intermediario_de_seguros.pdf>

FASECOLDA. Seguros de Vida Personal [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 12 Agosto, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.fasecolda.com/index.php/ramos/vida-y-personas/los-seguros/>>

FORO ECONOMICO MUNDIAL. Reporte Global de Competitividad 2015-2016 [en línea]. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación [citado 14 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Resultados%20Competitividad%20FEM%202015.pdf>>

FUNDACIÓN MAPFRE. ¿Qué es el Seguro? [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 18 agosto, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <https://segurosypensionesparatodos.fundacionmapfre.org/syp/es/seguros/definicion-seguro-asegurar/>>



GARCÍA Carlos Arturo. Colombianos hacen el quite a los seguros [en Línea]. Bogotá: El Tiempo [citado 14 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: <URL: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-12915052#btnVerComentarios>>

GARCÍA Carlos Arturo. Los seguros, cada vez con menos peso en el presupuesto familiar [en línea]. Bogotá: El Tiempo [citado 26 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16071876.>>

IGLESIAS INMACULADA. Así gasta la clase media colombiana: educación, prioridad [en Línea]. Bogotá: Portafolio [citado septiembre 14, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/gasta-clase-media-colombiana-educacion-prioridad-81188>>

INSTITUTO MEXICANO EDUCATIVO. Historia del seguro [en línea]. Bogotá: La Empresa [citado 18 agosto, 2017]. Disponible en Internet: <URL: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledf/specia_j_al/capitulo2.pdf>

KRAUSE Martin. Orientación a largo plazo e indulgencia [en línea]. Bogotá: Universidad Francisco Marroquín [citado 26 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://bazar.ufm.edu/orientacion-a-largo-plazo-e-indulgencia/> >

LÓPEZ, Hernán. Comentarios al contrato de seguros. 6 Ed. Bogotá: Dupre Editores Ltda, 2014. p.

MÁS QUE NEGOCIO. Plan de empresa [en línea]. Bogotá: Openley [citado 18 agosto, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.masquenegocio.com/2014/09/09/plan-de-empresa-que-es-para-que-sirve/>>

MICHAUX, Stephanie. Las 5 fuerzas de Porter [ebook] España: 50 minutos. es [citado 30 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: <URL: <http://www.en50minutos.es>>

PINZÓN Daniel. Seguros de vida en Colombia: posibles barreras para su desarrollo [en línea]. Bogotá: Fasecolda [citado 14 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: <URL:http://www.fasecolda.com/files/3813/9101/0172/parte_i.captulo_2_seguros_de_vida_en_colombia.pdf>



PROSPERIDAD SOCIAL. Primer Seguro inclusivo para la población en clase media emergente Marzo 2017 [en línea]. Bogotá: Republica de Colombia [citado 14 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.prosperidadsocial.gov.co/inf/not/Paginas/Presentan-1er-seguro%20inclusivo-para-poblacion-en-clase-media-emergente.aspx>>

REVISTA DINERO. ¿Quién adquiere seguros de vida en Colombia? [en línea]. Bogotá: Dinero [citado septiembre 14, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.dinero.com/pais/articulo/caracteristicas-personas-compran-seguros-colombia/204671>>

RODRIGUEZ PULECIO Ana María. Los seguros a través de la Historia. [en línea]. Bogotá: Fundación Mapfre [citado 25 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: <URL: https://www.fundacionmapfre.org/documentacion/publico/es/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1060490>

RUIZ GRANADOS Cinthya. Los colombianos aún no le creen a los seguros de vida, de acuerdo con Fasecolda [en línea]. Bogotá: La República [citado septiembre 14, 2017]. Disponible en Internet: <URL: <https://www.larepublica.co/finanzas/los-colombianos-aun-no-le-creen-a-los-seguros-de-vida-de-acuerdo-con-fasecolda-2260081>>

SECTORIAL. El Efecto del Narcotráfico en la Mentalidad del Progreso Colombiano [en línea]. Bogotá: Grupo Inercia Valor [citado 26 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50744-el-efecto-del-narcotrafico-en-lamentalidad-del-progreso-colombiano.>>

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE. Fondo Emprender [en línea]. Bogotá: SENA [citado 14 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.fondoemprender.com/SitePages/QueEsFondoEmprender.aspx>>

Steffens, G. *El análisis PESTEL* [ebook]. España: 50 minutos.es [citado 30 septiembre 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.en50minutos.es>>

UNIVERSIDAD SERGIO ARBOLEDA. Situación y necesidades de la pequeña y mediana empresa [en línea]. Bogotá: Revista Civilizar [citado 23 octubre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar.>>

**RESUMEN ANALÍTICO EN EDUCACIÓN
- RAE -**



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vigilada Mineducación

RIUCaC

ZAMBRANO Rayza. La mitad de los hogares tiene seguro de vida, de acuerdo con Fasecolda [en línea]. Bogotá: La Republica [citado 14 septiembre, 2017]. Disponible en Internet: < URL: <https://www.larepublica.co/finanzas/la-mitad-de-los-hogares-tiene-seguro-de-vida-de-acuerdo-con-fasecolda-2281031>>