ANEXO 1
ESTUDIO DEL SECTOR

"SELECCIONAR UN INTERMEDIARIO DE SEGUROS, QUE ASESORE TÉCNICA Y JURÍDICAMENTE AL INSTITUTO DEPARTAMENTAL DEL DEPORTE DE BOYACÁ, EN LA CONTRATACIÓN, ADQUISICIÓN Y MANEJO INTEGRAL DEL PROGRAMA DE SEGUROS".

1. ANÁLISIS DEL SECTOR ECONÓMICO

La actividad del contratista requerido para el objeto del presente proceso de selección es el de Intermediarios de seguros, perteneciente al sistema financiero y asegurador, de acuerdo con el Decreto 663 de 02 de abril de 1993, indica que *"Son intermediarios de seguros los corredores, las agencias y los agentes, cuya función consiste en la realización de las actividades contempladas en el presente Estatuto".*

Esta definición se encuentra también contenida en el Decreto 2555 de 2010, en el artículo 1.1.1.1.1, el cual indica que *"Intermediarios de seguros: los corredores, las agencias y los agentes de seguros".* Consecuentemente con esta definición, el Capítulo XII de la Parte Primera del Decreto 663 de 02 de abril de 1993, establece en su artículo 40, numeral 1, la definición de sociedades corredoras de seguros, así:

> *"1. Definición. De acuerdo con el artículo 1347 del Código de Comercio, son corredores de seguros las empresas constituidas o que se constituyan como sociedades comerciales, (colectivas o de responsabilidad limitada)1, cuyo objeto social sea exclusivamente ofrecer seguros, promover su celebración y obtener su renovación a título de intermediarios entre el asegurado y el asegurador".*

Considerando estas definiciones y su consecuente actuación el sector asegurador del país, el agente es la persona autorizada por una o varias compañías aseguradoras para que, actuando en representación de las mismas, comercialicen sus seguros. En contraste, el corredor de seguros, es la persona que, a cambio de una remuneración y en nombre de un tercero, comercializa seguros, pero no en representación de la compañía aseguradora.

1.1. ASPECTOS GENERALES

De acuerdo con la Guía para la elaboración de estudios del sector elaborada por Colombia Compra Eficiente "La Entidad Estatal debe revisar los aspectos generales del mercado del bien, obra o servicio que sean relevantes en el Proceso de Contratación. Para el efecto, Colombia Compra Eficiente recomienda analizar, entre otros, los siguientes contextos, los cuales pueden tener un alcance local, regional, nacional o Internacional, dependiendo del Proceso de Contratación. 1. Económico, 2. Técnico, 3. Regulatorio y 4. Otros."

A continuación, se hará una revisión de los aspectos generales y contextos de análisis recomendados por Colombia Compra Eficiente.

1.2. ASPECTOS GENERALES Y REGULATORIOS DEL MERCADO

El mercado asegurador cuenta con diferentes canales de distribución de sus productos. Uno de los más comunes es el de los intermediarios, quienes son terceros en el contrato de seguros que, a cambio de una remuneración, realizan profesionalmente actividades de asesoramiento entre las partes encaminadas a la celebración de un contrato de seguros. Dada la relevancia de su función, el objeto social de los intermediarios de seguros es estar orientados a la promoción y oferta de seguros y deben ser profesionales capacitados y expertos con el fin de cumplir con el deber de asesorar a los consumidores en el proceso de adquisición de un seguro.

En la práctica, el intermediario también participa de otras actividades asociadas al seguro, diferentes a su distribución, como lo son el proceso de reclamación y pago de la indemnización, el pago de primas, servicios actuariales, evaluación de calidad y servicio, investigación y desarrollo de nuevos productos, entre otros. Dentro de estas actividades se resaltan:

- Asesoría: Dado que el contrato de seguro es de tracto sucesivo, lo cual implica una relación de mediano o largo plazo entre la aseguradora y el tomador y/o asegurado, y teniendo en cuenta que algunos seguros revisten cierta complejidad técnica y jurídica, el intermediario acompaña al cliente en su relación con la compañía aseguradora, durante todo el término de la vigencia del contrato y posterior a su terminación (por ejemplo, en la reclamación de siniestros).
- Evaluación de mercados: El intermediario de seguros está continuamente evaluando quienes son los mejores participantes del mercado, es quien tiene conocimiento de la capacidad técnica y financiera de la aseguradora, la oportunidad y seriedad en el reconocimiento y pago de siniestros, la calidad de los productos que ofrece, etc.
- Servicio al cliente: Una tarea que ha desarrollado tradicionalmente el intermediario de seguros, son todas aquellas actividades relacionadas con la atención de solicitudes y quejas del asegurado.
- Administración del riesgo: Ayudan a los clientes a mejorar su perfil de riesgo y a disminuir las probabilidades de ocurrencia del siniestro.
- Asesoría a Cautivas: Hoy en día, los intermediarios también ofrecen a las empresas programas de asesoría para establecer o administrar empresas cautivas, es decir, aquellas empresas que financian y controlan su propio riesgo.

En el mercado asegurador, la participación de los intermediarios de seguros también es remunerada, la compensación por su labor puede darse por diferentes mecanismos, sin embargo, se mencionará únicamente la comisión directa la cual aplica para el presente proceso de contratación, siendo ésta la forma de retribución más común, la cual está determinada como un porcentaje fijo de la prima emitida correspondiente al negocio suscrito.

En este caso, el asegurado no debe desembolsar directamente el pago de esta comisión dado que ésta está pactada entre el intermediario y la compañía que expide la póliza. El porcentaje de comisión varía dependiendo del ramo de seguros, ya que las funciones del intermediario difieren según los tipos de seguros.

Dado que los factores que influyen en el poder de compra de las entidades estatales con relación al presupuesto, forma de adquisición, cambios de los ciclos de producción, fluctuaciones de materias primas, costos de producción e indicadores o índices económicos, no son objeto de este tipo de contratos, toda vez que de conformidad con lo establecido en el artículo 1341 del Código del Comercio, la comisión, honorarios y demás prestaciones a favor del asesor, estará a cargo de la(s) Aseguradora(s) contratadas por la entidad.

La remuneración del intermediario de seguros se encuentra incluida dentro de la prima comercial que cobran las aseguradoras por las pólizas que expiden, pues las comisiones representan un porcentaje de ésta. En este sentido, la remuneración de los intermediarios de seguros, por regla general, es sufragada por la aseguradora, según lo consignado en el Código de Comercio.

La determinación de las comisiones, formas de pago y demás condiciones se hará de conformidad con los convenios que libremente celebren intermediarios y entidades aseguradoras.

En Colombia, usualmente se tienen comisiones que oscilan entre 1% al 20% dependiendo del

ramo, la experiencia, la cobertura y el valor de la respectiva prima. La labor del intermediario de seguros se ha transformado considerablemente en los últimos años, ya no un colocador de pólizas, sino un prestador de servicios integrales para los clientes y las compañías aseguradoras, ofreciendo, entre otros, programas de administración de riesgos, atención de siniestros, y desarrollo de mercados alternativos de administración de riesgos entre otros.

El intermediario participa de otras actividades asociadas al seguro, diferentes a su distribución, como lo son el proceso de reclamación y pago de la indemnización, el pago de primas, evaluación de calidad y servicio, investigación y desarrollo de nuevos productos, entre otros como:

Los intermediarios de seguros son profesionales conocedoras de las necesidades de protección y de los sistemas de administración de los riesgos existentes. Los Intermediarios de seguros ponen en contacto a las aseguradoras con los interesados en celebrar contratos de seguro, buscando la mejor relación posible entre aseguradores y asegurados, y acompañando a estos últimos en el proceso de contratación, renovación y reclamación en caso de siniestro.

Los intermediarios de seguros son empresas y/o agentes independientes de las aseguradoras y los asegurados, expertas en evaluar las necesidades de protección y los riesgos existentes en la actividad económica y en los diferentes productos que ofrecen las compañías de seguros, condición especial que les permite desarrollar su actividad promocional y de asesoramiento y poner en contacto a las compañías aseguradoras con los interesados en celebrar contratos de seguros, así como prestarles servicios de distinta índole, asociados a la actividad aseguradora, durante la ejecución de los contratos.

Los Intermediarios de seguros trabajan en todos los ramos de seguros, incluida seguridad social; buscan que exista la mejor relación posible entre aseguradores y asegurados; por ello adelantan acciones que generen beneficio a las partes del contrato de seguro, lo que no implica que pierdan su independencia respecto de ellas: gestiona las operaciones de seguros (ofrece, promueve su celebración y realiza su renovación);da asesoría permanente sobre la naturaleza de los riesgos, y sobre las medidas de seguridad y prevención que deben adoptarse para reducirlos; asesora sobre el alcance y la interpretación del condicionado de las pólizas; vigila el proceso del seguro desde su etapa precontractual hasta su conclusión o renovación; equilibra la relación entre asegurador y asegurado; acompaña a los clientes en los eventos del siniestro y hace un seguimiento al proceso para que el pago de la indemnización se haga a la mayor brevedad posible; innova en materia de productos y transfiere tecnología a la actividad.

La remuneración del Intermediario de seguros se encuentra incluida dentro de la prima comercial que cobran las aseguradoras por las pólizas que expiden, pues las comisiones representan un porcentaje de ésta. Para el efecto se consagra que debe ser sufragada por la aseguradora, como se transcribe a continuación:

> *"Art. 1341, C.Co. El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos. Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, y la del corredor de seguros por el asegurador. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga.*
>
> *Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración, se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario".*

La Superintendencia Financiera de Colombia es la entidad encarga de regular la actividad aseguradora de Colombia. En cuanto al respaldo financiero que debe acreditar el intermediario

de seguros, en Colombia se le exige, al corredor, mantener un capital mínimo de acuerdo al valor señalado por la Superintendencia Financiera de Colombia, el cual se reajusta anualmente de acuerdo con el Índice de Precios al Consumidor.

A las agencias, para su funcionamiento, en el mercado de seguros se les exige un capital social no inferior a 16 SMMLV, mientras que, a los agentes, no se les exige acreditar ningún tipo de capital (Circular Básica Jurídica No. 0007 de 1996, de la Superintendencia Bancaria).

2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

De acuerdo al informe rendido bajo el Financial Sector Assessment Program - FSAP en Colombia- los agentes y agencias comprenden casi el 60% de la comercialización de seguros.

Aun cuando no hay estadísticas oficiales, se estima que existen alrededor de 10.000 agentes y agencias. Por otro lado, existen aproximadamente 50 corredores, 34 de seguros y 14 de reaseguros, especializados principalmente en líneas comerciales o institucionales. Estas cifras dejan ver la importancia de la actividad de intermediación en seguros a nivel social, al involucrar una importante cantidad de trabajadores.[1]

Las agencias de seguros como los corredores de seguros, pueden atender en todo el país, mediante el sistema de enlace entre oficinas sucursales de las aseguradoras, para lograr prestar el servicio de manera rápida y efectiva, cuya adquisición de las pólizas demora entre 30 minutos a 24 horas dependiendo de la clase de riesgos a asegurar, pudiendo prestar el servicio especial con retroactivo de la vigencia de la Póliza, dándole mayor seguridad a los Tomadores como a los Beneficiarios de los mismos.

De acuerdo al informe rendido bajo el Financial Sector Assessment Program -FSAP en Colombia- los agentes, las agencias y los corredores de seguros está debidamente autorizados para intermediar y asesorar a la entidad en el programa de seguros.

2.1. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.1.1. HISTORICO DE LA ENTIDAD

De acuerdo con la evolución histórica de este tipo de contratación en el Instituto Departamental del Deporte de Boyacá, se analizó el comportamiento de sus adquisiciones anteriores del bien o servicio, basado en ciertos criterios, arrojando como resultado lo siguiente:

ENTIDAD	NO. PROCESO	OBJETO
INSTITUTO DEPARTAMENTAL DEL DEPORTE DE BOYACÁ- INDEPORTES BOYACÁ	CM 001 2019	PRESTACIÓN DE SERVICIO DE INTERMEDIACIÓN DE SEGUROS Y DE ASISTENCIA TECNICA ESPECIALIZADA PARA EL MANEJO DEL PROGRAMA INTEGRAL DE SEGUROS DEL INSTITUTO DE DEPORTES DE BOYACA - INDEPORTES BOYACA, ASI ACOMO DE AQUELLOS POR LOS CUALES SEA O FUERE LEGALMENTE RESPONSABLE
	CM 001 2020	SELECCIONAR UN INTERMEDIARIO DE SEGUROS, QUE ASESORE TÉCNICA Y JURÍDICAMENTE AL INSTITUTO DEPARTAMENTAL DE DEPORTES DE BOYACÁ, EN LA CONTRATACIÓN, ADQUISICIÓN Y MANEJO INTEGRAL DEL PROGRAMA DE SEGUROS

[1] https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/15-249716.pdf

2.1.2. PROCESOS ADELANTADOS POR OTRAS ENTIDADES PUBLICAS

Otras entidades han adelantado procesos similares al objeto contractual:

ENTIDAD	Nº PROCESO	OBJETO
BOYACÁ - ALCALOÍA MUNICIPIO OE PAUNA	CM001 - 2021	Contratar un intermediario de seguros para la asesoría integral en el manejo del programa de seguros, destinado a proteger a las personas, bienes e intereses patrimoniales y aquellos por los que sea legalmente responsable el Municipio de Pauna Boyacá.
NORTE OE SANTANOER - ALCALDÍA MUNICIPIO DE TEORAMA	CMA – 003 – CONS – 001 -2021	Selección de intermediario de seguros en asesoría en la contratación y el manejo del programa de seguros; destinados a proteger a las personas, bienes e intereses asegurables del municipio de Teorama, Norte de Santander y aquellos por los que el mismo es legalmente responsable para la vigencia a contratar.
CAQUETÁ - CONCEJO MUNICIPAL OE FLORENCIA	2021004	Prestación de servicios de intermediación de seguros y asesoría para el manejo, contratación pública y administración del programa de seguros requerido para la adecuada protección de las personas, los bienes muebles e inmuebles e intereses patrimoniales del concejo municipal de Florencia, así como aquellos por los que sea o fuere legalmente responsable o le corresponda asegurar en virtud de disposición legal o contractual.
CAQUETÁ - ALCALOÍA MUNICIPIO OE BELÉN OE LOS ANOAQUIES	002 – CMAB -2021	Prestación del servicio especializado de intermediación de seguros y asesoría integral para el manejo, contratación y administración del programa de seguros, requerido para el cubrimiento de los riesgos de las personas, los bienes muebles e inmuebles, la protección de los intereses patrimoniales del municipio de Belén de los Andaquíes, así como aquellos por los que sea o fuere legalmente responsable.
CALDAS - CONCEJO MUNICIPIO OE MANIZALES	CONCE CM - 01 - 2021	Prestar el servicio de intermediación de seguros y la asesoría y asistencia especializada, para el manejo del programa de seguros y de las pólizas que cubren los riesgos relativos a los bienes y demás intereses asegurables del Concejo de Manizales.
CAQUETÁ - ALCALOÍA MUNICIPIO OE EL DONCELLO	CM – 002 - 2021	Prestación de servicios especializados de intermediación de seguros y asesoría para la contratación y el manejo del programa de seguros requerido para la adecuada protección de las personas, los bienes muebles e inmuebles e intereses patrimoniales del municipio de el Doncello, así como aquellos por los que sea o fuere legalmente responsable o le corresponda asegurar en virtud de disposición legal o contractual

2.2. VERIFICACIÓN DE REQUISITOS FINANCIEROS Y DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

La Entidad determinó los indicadores a partir de la Información Financiera tomada del SECOP II, donde se tomaron 08 empresas que, con diferentes entidades Estatales, las cuales arroja un promedio del mercado con respecto a los indicadores financieros que reposan en cada uno de los RUP.

No obstante, la entidad realizó el estudio de los requisitos habilitantes y el estudio del sector conforme a las guías de Colombia Compra Eficiente. Que la guía M-DVRHPC-05 actualizada el 09/05/2018, la cual establece en el capítulo IV Capacidad Financiera que: *"La capacidad financiera requerida en un proceso de contratación debe ser adecuada y proporcional a la naturaleza y al valor del contrato. En consecuencia, la Entidad Estatal debe identificar los proveedores en el mercado del bien, obra o servicio, así como sus principales características como tamaño empresarial, ubicación, esquemas de producción y comportamiento financiero adecuada y proporcional a la naturaleza y al valor del contrato. En consecuencia, la Entidad Estatal debe establecer los requisitos de capacidad financiera con base en su conocimiento del sector relativo al objeto del Proceso de Contratación y de los posibles oferentes* (ver la Guía para la Elaboración de Estudios de Sector en https://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/cce_guia_estudio_sector_web.pdf. (subrayado fuera del texto).

Para identificar los posibles proveedores es recomendable utilizar bases de datos e información del Sistema de Información y Reporte Empresarial –SIREM–4; las bases de datos de las Cámaras de Comercio y de los gremios; y cualquier otro sistema de información empresarial o sectorial disponible en el mercado. Estas bases de datos permiten conocer la información financiera del sector y de algunos de sus miembros en particular, para que la Entidad Estatal pueda establecer los requisitos habilitantes y demás condiciones del Proceso de Contratación, teniendo en cuenta las condiciones generales del sector.

La Entidad Estatal no tiene que buscar la información financiera de todos proponentes que ofrecen el bien, obra o servicio. Basta con un subconjunto de estos, es decir una muestra que sea representativa y permita visualizar las características del sector.

A partir de allí se realiza el análisis de los indicadores de ingresos de liquidez, endeudamiento, razón de cobertura de interés y rentabilidad con los datos obtenidos a través muestra de empresas que contratan con diferentes entidades Estatales, así:

EMPRESA	LIQUIDEZ	ENDEUDAMIENTO	RAZÓN DE COBERTURA	RENT PATRIMONIO	RENT ACTIVO
C A F ASESORES DE SEGUROS LTDA	6,00	0,18	291, 09	0,47	0,38
PROSEGUROS CORREDORES DE SEGUROS S.A.	3,67	0,26	INDETERMINADO	0,48	0.35
JARGU S.A CORREDORES DE SEGUROS	7,82	0,16	34,65	0,46	0,39
OMEGA AGENCIA DE SEGUROS LIMITADA	6,90	0,13	7,81	0,27	0,24
UIB AGENCIA COLOCADORA DE SEGUROS LTDA	6,30	0,34	INDETERMINADO	0,08	0,05
ASE & ASE LIMITADA	3,87	0,23	462,32	0,67	0,52
DELIMA MARSH S.A.	1,68	0,57	53,51	0,61	0,26
CORRECOL CORREDORES COLOMBIANOS DE SEGUROS CORREDORES DE SEGUROS S.A.	3,11	0,31	380,87	0,39	0,27
PROMEDIO DE MERCADO	4,918	0,272	153,781	0,428	0,307
LIQUIDEZ	**>= 4,918**				
ENDEUDAMIENTO	**<=0,27**				
COBERTURA DE INTERESES	El indicador de cobertura de intereses es utilizado en la revisión de la información financiera de una entidad y pretende dar luz del equilibrio de los flujos de caja que esta posee, los cuales le permiten cumplir con sus pasivos financieros, en otras palabras, este indicador mide la capacidad que tiene la entidad para cumplir con sus obligaciones asociadas a gastos financieros, por lo anterior, se dejara **1 o indeterminado**, debido a que no se puede descartar una empresa por no tener gastos financieros.				
RENT PATRIMONIO	**>= 0,42**				
RENT ACTIVO	**>= 0,30**				

En consecuencia, de lo anterior, verificado el análisis efectuado de las diferentes entidades prestadoras del servicio, los procesos adelantados por la entidad previamente y en aras de garantizar el cumplimiento de la normatividad vigente, los principios de igualdad, de pluralidad de oferentes y demás principios y normas que rigen la contratación pública, la Entidad ha establecido los indicadores financieros y de capacidad organizacional así:

ÍNDICE DE LIQUIDEZ = Activo Corriente / Pasivo Corriente, el cual determina la capacidad que tiene un proponente para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. A mayor índice de liquidez, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones de corto plazo. Por lo cual, Indeportes tomó como referencia el promedio de la muestra, el cual debe ser mayor o igual **>= 4.9.**

ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO = Pasivo Total / Activo Total, el cual determina el grado de endeudamiento en la estructura de financiación (pasivos y patrimonio) del proponente. A mayor índice de endeudamiento, mayor es la probabilidad del proponente de no poder cumplir con sus pasivos. Por lo cual, Indeportes tomó como referencia el promedio de la muestra, el cual debe ser menor o igual a **<=0,2**

RAZÓN DE COBERTURA DE INTERESES = Utilidad Operacional / Gastos de Intereses, el cual refleja la capacidad del proponente de cumplir con sus obligaciones financieras. A mayor cobertura de intereses, menor es la probabilidad de que el proponente incumpla sus obligaciones financieras. Por lo cual, Indeportes tomó como referencia el promedio de la muestra, el cual debe ser mayor o igual **>= 1 o indeterminado.**

RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO: Utilidad Operacional / Patrimonio, el cual determina la rentabilidad del patrimonio del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el patrimonio. A mayor rentabilidad sobre el patrimonio, mayor es la rentabilidad de los accionistas y mejor la capacidad organizacional del proponente. Por lo cual, Indeportes tomó como referencia el promedio de la muestra, el cual debe ser mayor o igual a **>= 0,4.**

RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS: Utilidad Operacional / Activo Total, el cual determina la rentabilidad de los activos del proponente, es decir, la capacidad de generación de utilidad operacional por cada peso invertido en el activo. A mayor rentabilidad sobre activos, mayor es la rentabilidad del negocio y mejor la capacidad organizacional del proponente. Este indicador debe ser siempre menor o igual que el de rentabilidad sobre patrimonio. Por lo cual, Indeportes tomó como referencia el promedio de la muestra, el cual debe ser mayor o igual a **>= 0,3.**

3. VALOR DEL CONTRATO

El contrato a suscribir no causa erogación alguna para INDEPORTES BOYACÁ, en razón a que la remuneración de los servicios será sufragada por las compañías aseguradoras con las cuales se suscriban las pólizas requeridas por la Entidad, lo anterior teniendo en cuenta lo previsto en el Art. 1340 Y 1341 del Decreto 410 de 1971, por el cual se expide el Código de Comercio, que señala lo siguiente:

> *"ARTÍCULO 1340. Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación."*

Artículo 1341. “La comisión del intermediario de seguros será pagada directamente por la compañía aseguradora que emita las pólizas que se contraten durante el periodo de vigencia del contrato con el intermediario”

.

Así las cosas, INDEPORTES BOYACÁ no reconocerá al corredor o intermediario de seguros seleccionado ningún honorario, comisión, gasto o pago por la prestación de los servicios, sino que, corresponderá a la compañía de seguros seleccionada con la cual se suscriban las pólizas correspondientes, pagar al intermediario porcentaje de comisión sobre las primas de los seguros que gestione ante ella como resultado del negocio en el cual haya participado.

Por este motivo la única remuneración será la comisión que le reconozcan la o las aseguradoras, que resulten seleccionadas en los procesos licitatorios que se surtan para la contratación de los seguros y no habrá pagos por concepto de comisión contingente, bonos por siniestralidad, o cualquier otro concepto que no sea la comisión negociada con el asegurador.

Tunja, Febrero de 2022.

EDMUNDO FLÓREZ PEÑARANDA
DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Revisó: YODY ZULAY SALINAS GÒMEZ
Abogada Externa

Proyectó: Jannet Patricia Bernal
Profesional Especializado