79442 - PROSEGUROS MAS

PROYECTO	
Nombre :	PROSEGUROS MAS
Institucion :	Centro Industrial y de Energías Alternativas (SENA - Guajira)
Subsector :	Actividades de agentes y corredores de seguros
Ciudad :	Maicao(La Guajira)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	88
Fecha de Creación :	20/10/2021 4:16:19 p. m.
Sumario :	Prestación de servicios de asesorías en seguros y seguridad social de manera integral como apoyo al área de recursos humanos y población en general.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Empresas	Gran Empresa: Hospitales, Alcaldías, Instituciones educativas, Clínicas, Medianas y Pequeñas empresas: Supermercados, hoteles, restaurantes, comercio, Droguerías, repuestos, constructoras y ferreterías.	Nuestros clientes estarán ubicados en el municipio Maicao.	El mercado de la gran empresa es estratégicamente importante para nuestra unidad de negocio del sector asegurador, toda vez que nuestro portafolio de servicios incluye productos como, seguros colectivos vida grupo, todo riesgo empresarial, responsabilidad civil, autos y salud colectiva, de lo cual nos hace un aliado integral en la asesoría efectiva en la selección idónea para proteger su patrimonio, su talento humano o responsabilidad ante terceros. En cuanto al segmento medianas y pequeñas empresas debemos tener en cuenta que su conocimiento gira alrededor de su negocio y no cuentan con un área encargada del registro, afiliación, desafiliación y procesamiento de solicitudes en cuanto a seguridad social se refiere lo que nos hace un aliado permanente para cubrir con sus obligaciones y no incurrir en sanciones de ley.
Personas Naturales	Personas entre los 18 y 60 años de edad aproximadamente, de estrato 1, 2, 3, 4 y 5; que pueden ser profesionales, comerciantes o independientes en diferentes sectores	Nuestros clientes estarán ubicados en el municipio Maicao.	En el mercado asegurador en Colombia y dadas las condiciones de salud y bioseguridad ha hecho que crezca la demanda por que han encontrado mayor necesidad de proteger el bienestar familiar a través de los seguros de vida. Es muy frecuente observar en los habitantes de Maicao un nivel mayor de incertidumbre por lo que perciben estar más expuestas a riesgos lo cual puede afectar el área social, económica y en salud por lo que ven en los seguros una manera de mitigar el impacto económico en caso de materializarse. Hemos encontrado que los estratos 1 y 2 priorizan la adquisición de micro seguros o seguros vida grupo entendiendo los grandes beneficios económicos que le representan, asi como los obligatorios como el Soat. En el ramo de la seguridad social identifican en Proseguros Mas una solución ágil, certera y económica para el registro afiliación y novedades ante entidades de salud, pensión, Arl y caja de compensación ya que por su labor se dificulta

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Las personas naturales y jurídicas, cada vez más requieren cubrir a su familia y bienes ante posibles siniestros, por lo que acuden a protegerse ante la incertidumbre del futuro, puesto que existe un alto porcentaje de exposición a riesgos como accidentes o enfermedades, hurto, siniestros por fallas, más aun ante coyunturas como la pandemia covid 19 que amenaza a miles de personas, las cuales a través de la protección en póliza de seguros pueden afrontar de mejor forma situaciones inesperadas a través de un respaldo económico.

Con respecto a las necesidades en materia de asesorías, acompañamiento y seguimiento en trámites relacionados a seguridad social, la dinámica comercial y económica de las empresas, requiere de manera constante, realizar vinculaciones de los empleados (salud, pensión y arl) para el cumplimiento a requisitos de ley; la continua renovación o actualización de las normas y el poco personal calificado al interior de la empresas, hace continua la necesidad de buscar quien les brinde el soporte requerido para evitar repetir procesos y posibles multas en los cuales puede incurrir las empresas por afiliaciones realizadas de forma incorrecta.

Así mismo personas naturales que ejecutan actividades económicas diversas o independientes requieren vincularse al sistema contributivo para aplicar a contratos de prestación de servicio o por requisito de entidades como la UGPP que los obliga. Esto hace que al desconocer la forma correcta de ejecutar

estos trámites o vinculaciones las personas se sientan confundidas en cuanto a la forma de realizarlas, por falta de tiempo o conocimiento, lo que les obliga a buscar empresas especializadas que le presten su apoyo en este tipo de gestión.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

Según el informe a julio de 2021 de Fasecolda, quien es la máxima autoridad en seguros en Colombia, en la que nos registra un crecimiento sostenido durante los últimos 3 años en el sector de los seguros y seguridad social. Comparando los meses de enero a julio año anterior con el presente del 2021, donde repunta hasta con un 15% en seguros generales, en cuanto a seguros de vida se observa un crecimiento del 10 por ciento con respecto al mismo periodo de tiempo del año anterior, en cuanto a la otra línea de negocio de Proseguros Más, la seguridad social, presenta un crecimiento aún mayor, el cual llega a 23 por ciento y este puede seguir creciendo según sea el impacto de la recuperación económica tanto nacional como regional y municipal, información que validamos de acuerdo a información suministrada en el Portal web: www.sectorial.co quien basado en estudios y tendencias de mercado concluye que: en el primer trimestre de 2021, la emisión de primas de seguros fue de 8,27 billones de pesos, un incremento de 9,54 por ciento comparado con el mismo periodo del 2020. Por segmentos se tiene que, las primas emitidas por daños generales (seguros para automóviles, incendios, entre otros) fueron de 3,81 billones de pesos, una variación anual de 14,29 por ciento frente al 2020; la emisión de primas para personas (pólizas de vida, salud y educación) se ubicó en 2,34 billones de pesos y registró un aumento de 4,36 por ciento y la categoría de seguridad social emitió primas por 2,12 billones de pesos y tuvo un crecimiento de 7,40 por ciento.

Como vemos las cifras soportan un crecimiento sostenido del sector, que va de la mano del esfuerzo de Fasecolda quien ve una participación del 2,8 por ciento del PIB en Colombia, cuando en Latinoamérica es del 3,1 por ciento, lo cual repercute en nuestra empresa por el desarrollo de estratégicas generales que también favorecen nuestra operación, además de todo un camino de innovación que nos deja ver la presidenta de SBS Seguros, Martha lucia Pava quien señaló que, el sector ha venido innovándose y adaptándose a los cambios, poniendo en marcha herramientas que ayuden a dinamizar las ventas del sector, además, la situación presentada a causa de la pandemia conllevó a que tanto las personas como las empresas se interesaran por asegurarse ante nuevas eventualidades.

Según nuestra experiencia se observa la tendencia al crecimiento ya que estoy en el mercado desde el año 2019 y desde entonces las ventas se han consolidado a la alza debido a que la penetración del mercado es poco, probablemente por la falta de asesores en el municipio que comercialicen las soluciones ya que solo hay conmigo 4 asesores para atender todo el municipio de Maicao, el cual según cifras de la cámara de comercio es el segundo en el departamento en número de empresas lo cual representa un gran potencial de crecimiento en materia de seguros y seguridad social, teniendo en cuenta lo anterior la oportunidad de crecimiento es alta.

En el tema de seguridad social hoy existe más cultura de vincular a los empleados debido a los cambios introducidos en la reforma tributaria que entró a regir en 2019, la cual efectuó modificaciones frente a los actos de evasión de aportes al sistema, para lo cual dicha reforma otorgó facultades a la Unidad de Gestión Pensional y Parafiscal UGPP con el fin de que esta se encargara de la vigilancia de que los aportes se hagan de manera correcta disminuyendo la evasión; también las empresas están solicitando las vinculaciones a las diferentes entidades a sus contratistas independientes los cuales deben estar afiliados para poder legalizar su contrato. Lo anterior genera un incremento en la necesidad de nuestros servicios a la comunidad.

En la historia reciente, el sector asegurador ha tenido una rápida transformación alrededor del mundo caracterizada por el surgimiento de nuevos canales de comercialización, un mayor uso de tecnología y cambios en el comportamiento de los consumidores. Así mismo, la regulación prudencial ha migrado de un enfoque local a uno de estándares aceptados internacionalmente. En Colombia, en los últimos años, el sector ha tenido un buen desempeño. En 2019 la industria aseguradora emitió primas por un valor de $30,2 billones, el indicador de penetración de la industria llegó al 2,84% y el gasto real por habitante en seguros equivale a $611.505, siendo este valor el doble del registrado en 2007. Sin embargo, existen retos relevantes para la industria en los próximos años. En ese sentido, la hoja de ruta presentada en este documento propone la modernización del marco normativo del sector asegurador en Colombia a partir de tres pilares: resiliencia, transparencia e inclusión. Para ello, se plantea un plan de trabajo a partir de seis estrategias: i) una propuesta legislativa; ii) la convergencia a Solvencia II; iii) la adopción de la NIIF 17; iv) un proyecto de revisión de marcos normativos del régimen de reservas, los ramos de cumplimiento y riesgos laborales, y los servicios de asistencias; v) revisión y adopción de criterios ASG; y vi) un proyecto de estudios técnicos sobre seguros inclusivos y adopción tecnológica.

Según el Estudio Hoja de ruta para la modernización del sector asegurador 2021-2025; En los últimos años el sector asegurador ha tenido una rápida transformación en el mundo caracterizada por el surgimiento de nuevas tecnologías, canales de comercialización, medios de pago, cambios en los perfiles de los tomadores de seguros y el desarrollo de nuevos modelos de negocio. Así mismo, con esta transformación han aparecido nuevos riesgos, enfoques de regulación y estándares de revelación de información financiera. Esto ha generado la necesidad de repensar la industria en Colombia con el objetivo de adecuarla a las nuevas condiciones de la economía y características demográficas, avances tecnológicos y alinear la regulación a los estándares normativos internacionales. En la última década, el sector asegurador ha experimentado un cambio en su enfoque de regulación. Ha pasado de uno local a uno de estándares normativos aceptados en diferentes jurisdicciones. Estos estándares promueven, entre otras cosas, una adecuada gestión del riesgo, requerimientos de capital que mitiguen los riesgos inesperados, fortalecimiento del gobierno corporativo y mayor transparencia sobre los riesgos asumidos mediante la implementación del ORSA. La industria aseguradora en Colombia ha avanzado en la implementación de normas que responden a algunos de estos retos. Los avances han redundado en la consecución de los siguientes objetivos: 1) Resiliencia asociada con la implementación de una regulación prudencial acorde con estándares internacionales sin perder de vista las particularidades del mercado local; 2) Transparencia relacionada con mejores prácticas en materia de gobierno corporativo, administración de riesgos y revelación de información financiera; y, finalmente 3) Inclusión a partir de desarrollos regulatorios orientados a mejorar el acceso, uso, calidad y bienestar de los esquemas de aseguramiento. En cuanto a los primeros dos objetivos, vale la pena señalar que en los últimos años en Colombia se han presentado avances relacionados con las disposiciones sobre reservas y patrimonio técnicos, gestión de riesgos, definición de patrimonio adecuado, autoevaluación de riesgos y convergencia a normas internacionales de información financiera. Sin embargo, se han identificado brechas con respecto a los estándares internacionales relacionadas con algunos de estos aspectos. En cuanto al objetivo de inclusión, el país ha venido avanzando en la ampliación y diversificación de canales de comercialización. Sin embargo, el escenario muestra posibilidades de mejoras para los próximos años. Los indicadores de penetración y gasto per cápita en seguros han venido creciendo, pero aún se muestran

rezagados frente al promedio de América Latina y algunos países de región. Por otra parte, la vinculación voluntaria a seguros de los hogares es baja si se compara con las obligatorias o inducidas. Teniendo en cuenta los avances de los últimos años y los retos que enfrenta la industria, este documento propone una hoja de ruta para la modernización del sector asegurador en los próximos cinco años. Para ello, realiza un diagnóstico, a partir del análisis de algunos hechos estilizados y el análisis de brechas frente a estándares y experiencia internacional. El documento presenta una hoja de ruta con diferentes líneas de acción agrupadas en seis estrategias: i) una propuesta legislativa; ii) la convergencia a Solvencia II; iii) la adopción de la NIIF 17; iv) un proyecto de revisión de marcos normativos del régimen de reservas, los ramos de cumplimiento y riesgos laborales, y los servicios de asistencias; v) revisión y adopción de criterios ASG; y vi) un proyecto de estudios técnicos sobre seguros inclusivos y adopción tecnológica. Además, el documento propone una implementación de las acciones planteadas en la hoja de ruta, de manera ordenada y progresiva. Esta adaptación paulatina cuenta con ventanas de tiempo prudentes, que podrán modificarse si se evidencia que los efectos de la pandemia causada por el COVID-19 lo ameritan. Como punto de referencia para el desarrollo de esta hoja de ruta se cuenta con dos estándares internacionales: la Directiva Europea de Solvencia II y la NIIF 17. En cuanto al objetivo de inclusión y de adopción tecnológica se tendrán en cuenta los PBS de la IAIS, las recomendaciones realizadas por la Misión del Mercado de Capitales y lo propuesto en el documento CONPES de política nacional de inclusión y educación económica y financiera. Finalmente, vale la pena mencionar que esta hoja de ruta se encuentra en el marco del desarrollo del documento de política pública para el desarrollo del sistema financiero y de mercado de capitales del país, la cual quedó consignada en el documento que publicó el Ministerio de Hacienda en 20201 . Además de esta primera sección de introducción, el presente documento se encuentra conformado por seis secciones. La segunda sección presenta un diagnóstico de la situación actual del sector a partir de algunos hechos estilizados. La tercera hace una revisión de los estándares internacionales en aspectos de regulación prudencial, gobierno corporativo, criterios ASG y principios orientados a mejorar la inclusión y adopción tecnológica en seguros. La cuarta analiza el marco normativo colombiano e identifica las brechas regulatorias frente al estándar presentado en la tercera sección. La quinta sección presenta la definición de la hoja de ruta para la modernización del sector a desarrollar en los próximos cinco años. Para concluir, la última sección presenta los indicadores de seguimiento y unas reflexiones finales. 2. ALGUNOS HECHOS ESTILIZADOS DEL SECTOR ASEGURADOR El sector asegurador en Colombia ha tenido un crecimiento relevante en los últimos años. La gráfica 1 muestra la evolución del valor, a precios del 2019, de las primas emitidas por año y el crecimiento real anual. En 2020 el valor de las primas emitidas alcanzó los $30,0 billones y un crecimiento real del -0,6% con respecto al 2019. Estos resultados evidencian los efectos que tuvo sobre la industria la pandemia del Covid-19, en especial en los ramos de autos, desempleo y hogar. Sin embargo, vale la pena mencionar que entre 2007 y 2019 el valor de las primas, a precios constantes de 2019, se duplicó creciendo a una tasa real promedio anual de 6,8%.

Por otra parte, en 2020 el gasto per cápita en seguros2 alcanzó los $595.937 y el nivel de penetración de la industria para el mismo año fue de 3,04% del PIB (a precios del 2019). El gasto per cápita en seguros se ha duplicado entre el año 2007 y 2019, y el indicador de penetración ha crecido cerca de 60 pbs para el mismo periodo. Para 2020 el indicador de gasto per cápita tuvo una contracción debido a la disminución del volumen de primas emitidas a causa de la pandemia del COVID-19. En ese mismo sentido el indicador de penetración creció, con respecto a 2019, debido a la contracción del PIB en el 2020.

Los determinantes del crecimiento del sector, reflejados en mayor volumen de primas emitidas y la penetración, están relacionados con el desempeño macroeconómico del país y un mayor nivel de ingreso disponible de los hogares. También se considera que las características demográficas del país, con tasas de crecimiento del 1,2% anual en promedio de los últimos 10 años, proporcionan un margen de crecimiento (Fitch, 2020). Pese a la evolución de estas variables, existe un rezago si estas se comparan con países de la región, en especial el indicador de penetración y de gasto per cápita en seguros. En la tabla 1 se observa que países como Chile y Brasil cuentan con indicadores de penetración superiores a Colombia. Esta diferencia es aún mayor si se compara el gasto per cápita en seguros, en donde países como Chile, Uruguay, Brasil, México y Argentina presentan el doble o triple del gasto en seguros en comparación con Colombia.

Por otra parte, es necesario tener en cuenta el impacto mundial de la COVID-19 y los choques negativos sobre la industria aseguradora. Según Swiss Re (2020) se espera que el volumen de las primas suscritas regrese a niveles anteriores de la pandemia hasta después del 2021. De acuerdo con Fasecolda (2020), un primer grupo de choques estarían relacionados con una reducción de la demanda de seguros debido a menores ingresos por parte de los hogares. Sumado a esto, ramos como el de riesgos laborales tendrán una reducción debido al aumento del desempleo. Así mismo, en el año 2020 la venta de automóviles cayó en un 28.5% frente a 2019, ocasionando una reducción en la emisión de primas para este segmento (ANDEMOS, 2020). Así mismo, la disminución de la actividad económica puede reducir la siniestralidad en seguros generales. Sin embargo, la siniestralidad de los ramos de vida puede crecer debido al aumento de las tasas de mortalidad o por el aumento de la demanda de servicios asistenciales desencadenados por la pandemia. Finalmente, otro grupo de choques está relacionado con la reducción generalizada de tasas de interés real. Estas tienen un efecto negativo sobre el desempeño de la industria aseguradora, en particular por una disminución de la rentabilidad de las inversiones en productos de renta fija y por una mayor necesidad de reservas para el caso de las reservas matemática y de insuficiencia de activos (Fasecolda, 2020).

Por otro lado El Boletín del Aseguramiento en Salud, del Ministerio de Salud de fecha 24 de octubre de 2021, busca mostrar las principales cifras del aseguramiento en salud en Colombia, como generar interés entre los distintos agentes que hacen parte del Sistema General de Seguridad Social en Salud - SGSSS, los investigadores y los ciudadanos sobre el tema.

El boletín está estructurado en dos secciones: la primera, presenta los avances del aseguramiento en salud en Colombia y la segunda parte, indica las cifras coyunturales en cuanto a afiliación, traslados y movilidad. Información que se presentará trimestralmente.

Con el propósito de contar con una herramienta que permita conocer el comportamiento del Aseguramiento en Salud a nivel nacional y en un territorio especifico, a continuación se pone a disposición el aplicativo web "Cifras del Aseguramiento en Salud", que permite consultar de manera rápida y fácil variables relacionadas con el aseguramiento en salud a nivel nacional, departamental, municipal y por Entidad Promotora de Salud (EPS), con corte de acuerdo a la necesidad de consulta a partir de diciembre de 2016. Este aplicativo web reemplaza la ficha de Indicadores cuya última publicación fue la junio de 2017.

Comportamiento histórico de la afiliación al SGSSS

El indicador base para el seguimiento de la dinámica del aseguramiento en salud es la agregación del total de afiliados al sistema, que agrega a los regímenes contributivo, subsidiado y especiales y de excepción. La información anterior a 2009 fue recopilada de registros administrativos consolidados, mientras apartir de ese año, los agregados de afiliación están contenidos en la Base de Datos Única de Afiliados (BDUA).

El emprendimiento en el departamento de La Guajira ha tenido un crecimiento de manera lenta comparado con otras regiones del país, por otro lado la creación de nuevas unidades productivas se han venido gestionando de forma positiva por el SENA desde el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC, de la cual ya se tienen casos de éxito que están dinamizando la economía departamental. Al ser una empresa beneficiada con recursos del Fondo Emprender tendríamos la oportunidad de obtener las asesorías por parte del SBDC SENA, la cual tiene un amplio conocimiento y experiencia en este tema, además podríamos capacitarnos junto con nuestro equipo de trabajo para adquirir las competencias necesarias que nos permitan crecer como empresa y ofrecer un buen servicio a nuestro clientes.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
Alexander ortega	Calle 10A 13-25, Municipio de Maicao, Departamento de la Guajira.	Asesoría integral en tramites de seguridad social obligatorios y voluntarios.	Los precios de los servicios son fluctuantes dependiendo de la demanda oscilan desde 100000 en adelante	Su canal de distribución es directo e indirecto productor - consumidor, debido a que cuentan con publicidad Física y virtual. Prestando servicios de manera presencial y a domicilio.	Fortaleza: Tiene trayectoria en la actividad comercial y es reconocido en el mercado. Debilidad: No tiene punto de atención físico, No tiene presencia digital, No cuenta con Marca empresarial. No maneja la linea de expedición de seguros,
Ibeth Pana	Cl 16 # 12-100, Municipio de Maicao, Departamento de la Guajira.	Pólizas de Seguros, son bilaterales, es consensual, oneroso, flexible en la forma de pago.	Los precios son determinados por la aseguradora oscilan entre 30000 a 100000 dependiendo la opción de póliza escogida.	Su canal de distribución es directo e indirecto productor - consumidor, debido a que cuentan con publicidad Física y virtual. Prestando servicios de manera presencial y a domicilio.	Fortaleza: Tiene trayectoria en la actividad comercial y es reconocido en el mercado. Debilidad: No cuenta con servicios digitales. Su actividad principal se centra en la expedición de pólizas de seguros, Dentro de su oferta no contempla los servicios de asesoría en trámites de seguridad social.
Yaneth López	Calle 15 Carrera 20 esquina, Municipio de	Pólizas de Seguros, son bilaterales, es consensual,	Los precios son determinados por la	Su canal de distribución es directo e indirecto	Fortaleza: Tiene trayectoria en la actividad

	Maicao, Departamento de la Guajira.	oneroso, flexible en la forma de pago.	aseguradora oscilan entre 30000 a 100000 dependiendo la opción de póliza escogida.	productor - consumidor, debido a que cuentan con publicidad Física y virtual. Prestando servicios de manera presencial y a domicilio.	comercial y es reconocido en el mercado. Debilidad: Aunque cuenta con punto de atención físico, este con cuenta con las condiciones optimas de atención a los usuarios. No cuenta con servicios digitales. Su actividad principal se centra en la expedición de pólizas de seguros, Dentro de su oferta no contempla los servicios de asesoría en trámites de seguridad social.

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

Ofrecemos servicios de asesoría especializada y sincrónica en la adquisición de seguros de todo tipo y trámites pertinentes a afiliaciones, liquidaciones de seguridad social, brindando atención profesional, haciendo más fácil la vida de nuestros clientes. Llegando a ellos a través de la aplicación de técnicas avanzadas de mercadeo digital (Facebook ads, Google ads y YouTube ads) presencial y a domicilio en el municipio de Maicao y sus alrededores.

Nos especializamos en brindar una asesoría que propende por el bienestar financiero, personal y familiar de nuestros clientes, nuestro propósito es que al tomar una decisión con nosotros logre beneficios financieros, que permitan mitigar el impacto económico, emocional de la familia, la empresa y el entorno social al cual pertenece ante situaciones inesperadas derivadas de la cotidianidad, enfermedades o accidentes.

Contar con una empresa como Proseguros Mas permite concentrarse en sus actividades inherentes al negocio y dejar en manos expertas el trámite de pólizas y seguros, registro, desafiliación del proceso de seguridad social el cual se encuentra en permanente renovación y evolución por lo que requiere de un cuidado y actualización permanente en el conocimiento legal y normativo que nuestra empresa le garantiza a sus clientes, esto se verá reflejado en la efectividad del trámite que se adelanta.

Además Disponer de servicios de asesoría que permita a través de planes de protección financiera familiar, generar tranquilidad económica aun cuando el tomador no esté; también brindamos soluciones y asesorías para amparar bienes materiales tanto de las personas naturales o jurídicas, puesto que al momento de contratar seguros para personas y empresas es más cómodo consultar a un experto que aparte del precio muestre la diferencia en coberturas, ya que muchas personas dudan en cuanto a la elección de la mejor opción para protegerse, brindando la garantía de tomar la mejor decisión económica para blindar su patrimonio ante la incertidumbre del futuro, con la certeza de recibir información de un personal con experiencia.

Por otro lado, somos una solución para las pequeñas y medianas empresas, así, como para personas independientes que requieran vincularse de manera formal al sector productivo, por lo que se hace necesario el cumplimiento del registro y afiliaciones de los componentes que integran la seguridad social. Los clientes podrán contar con un experto con el fin de realizar trámites y solicitar asesorías especializada para resolver dudas, afiliar, liquidar (salud, pensión, Arl y parafiscales) para empresas contratistas y empleados. Estos servicios se requieren debido a la necesidad de cumplir con requisitos de ley o a petición de entidades contratantes, los cuales solicitan este tipo de vinculaciones a las diferentes empresas del sistema de seguridad social contributivo en Colombia cumpliendo la normatividad vigente.

La diferenciación que se ha logrado hasta el momento, si se hace la comparación con otros agentes de seguros, es la comunicación abierta, aclarando siempre las situaciones de cobertura de seguro, pero especialmente las de no cobertura, es decir las exclusiones o razones de no pago del seguro. De igual manera el acompañamiento constante a los asegurados hace que se genere un nivel de confiabilidad que se transmite de usuario a usuario y se convierte en una cadena de buenas recomendaciones que afianza el nivel de confianza.

A partir del momento en que se constituya Proseguros Mas, se ofrecerá la consecución del producto o servicio que se encuentre dentro del portafolio de las compañías aseguradoras en convenio y que se ajuste a las necesidades, expectativas y realidades del cliente asegurado, con la misma cultura de claridad en el servicio ofrecido.

Adicionalmente, se trata de ir más allá y explorar a la luz de las nuevas realidades tecnológicas y de servicios de tecnología naranja, cuáles van a ser los nuevos productos que este sector va a necesitar y rápidamente encontrar una compañía de seguros que los satisfaga.

El valor agregado es la venta especializada y calificada que se alcanzará mediante el desarrollo de los procesos de estudio y comprensión de las actividades del cliente para realizar una verdadera evaluación de la exposición a los diferentes riesgos existentes. Una vez esto se realice satisfactoriamente, se buscará presentar el portafolio de productos que mitigue la exposición a dichos riesgos y traducir en un lenguaje familiar las variables a las cuales el cliente se podría ver expuesto y las posibles soluciones para las mismas.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

En Proseguros más se brinda atención oportuna y sincrónica cuando el cliente lo requiere, con un componente innovador como lo es la oferta de integralidad en servicios y esto gracias a nuestro amplio portafolio de seguros que tenemos con las empresas a nivel nacional de las que somos representantes directos, de igual manera tenemos algunas alianzas con otras entidades a nivel nacional con otras aseguradoras, y mediante la asignación de recursos de fondo emprender, esperamos consolidar el portafolio, con empresas que tengan pólizas al alcance de todos los públicos en la ciudad, y así convertirnos en una especie de gran mercado del seguro en Maicao, donde les brindamos soluciones a todos los bolsillos y expectativas.

En el nombre de Proseguros Mas, la palabra más hace alución a poder ofrecer no solo lo que espera el cliente en seguros, sino llegar a ofrecerle lo que no espera, superando asi sus expectativas.

El portafolio es complementado por un equipo humano entrenado no solo desde la calidad de servicio sino de la calidez generando experiencias únicas de servicio, logrando asi fidelidad, toda vez que cada cliente es potencial para otro servicio que en cuanto a seguros en Proseguros Más podemos solucionarle.

Los canales de atención serán de manera Presencial y Digital, logrando un contacto permanente en seguros, brindándole soporte a nuestros clientes de manera permanente. Gracias a nuestra plataforma digital, propia y la que nuestras empresas aliadas nos proveen para el servicio de nuestros clientes.

En cuanto a seguridad social ofrecemos nuestro amplio portafolio a la comunidad del municipio de Maicao, habitantes de la zona rural a través de diferentes canales de comunicación y contacto entre ellos medios digitales, atención presencial personalizada y oficina con personal especializado y sensible a las necesidades.

Nuestro conocimiento y experiencia en la materia nos permite ofrecer diversos servicios, como lo que brindamos en nuestras oficinas de vinculación, afiliación al sistema de Seguridad Social de igual manera realizamos cursos de capacitación a personas que se van a dedicar dentro de las empresas las afiliaciones y vinculaciones y de igual manera asesoramos , a personas y empresas en temas relacionados al Seguridad y salud en el trabajo, por lo que nos permite tener una base de datos corporativos y de personas que se encuentran productivamente activas para desarrollo de posibles nuevas líneas de comercialización desde nuestra empresa.

Producto o servicio:

La innovación se presenta de la siguiente manera:

Oferta de productos y servicios soportado a través de página web a la que se dirige a un usuario de Internet después de hacer clic en un hipervínculo (ya sea que ese enlace sea una publicidad, un enlace en un correo electrónico o boletín, un botón de llamada a la acción u otros que permite al cliente realizar consultas en línea y para la empresa captar la información para posteriormente contactarlo.

Venta de producto en línea a través de paginas personalizadas que permite comercializar en tiempo real y totalmente digital algunas soluciones del portafolio.

Proceso:

La tecnología nos permite innovar en los procesos a través de la expedición virtual de liquidaciones, las cuales pueden ser gestionadas por medios sincronicos lo cual genera optimización del tiempo de servicio para nuestros clientes.

El proceso se divide en dos unidades de negocio los cuales como hemos comentados son :

SEGURIDAD SOCIAL: Nuestro proceso en esta unidad de negocio, se desarrolla de diferentes maneras, generamos contacto permanente con empresas del sector mediante llamadas, mensajes de texto y WhatsApp ofreciendo nuestros servicios, y actualizando información relevante para nuestros clientes., en caso de requerirlo, realizamos las tareas en nuestra sede, o podemos brindar apoyo y asesoría de manera personaliza de acuerdo a requerimiento del cliente., esto es si se trata de afiliación, vinculaciones, asesoría o consultoría.

Una vez se realiza, pasa a una Base de datos que permite su alimentación para realizar posteriores contactos ya que estos servicios se prestan de manera periódica, lo cual requiere afiliación constante, según la vigencias de contrato de las personas o empresas.

SEGUROS : Esta unidad de negocio es la que a nuestro criterio será nuestra linea bandera, por amplitud y rentabilidad para la empresa, por lo que el proceso nace desde las alianzas que buscamos permanente mente con nuevas aseguradoras, o alianzas con agencias que permitan entregarles un servicio integral a nuestros clientes corporativos, institucionales y personales.

En consecuencia, nuestro propósito es conocer dar a conocer mediante una lista de beneficios, las oportunidades de protección que pueda tener , y desde ahí priorizar sus requerimientos, y mediante el conocimiento de nuestros clientes podremos ir de manera paulatina brindando nuevas soluciones a las personas, empresas e institucionales basadas en el conocimiento de sus necesidades.

Esta lista de beneficios, tambien es una fuente de información sobre tendencias que pueden estar requriendo nuestros clientes y asi brindarles opciones, cumpliendo asi nuestro propósito de soluciones integrales en el mismo lugar en cuanto a seguridad y seguros se refiere por lo tanto se está dispuesto a brindar acompañamiento a nuestros clientes entregándole capacidades y suficientes herramientas, desde suscripción, recaudo, atencion y siniestros, orientándoles cuando surgen dudas, inconsistencias que requiere atención humanizada y personalizada.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Para la validación del plan de negocios se utilizaron herrramientas como el lienzo canvas y las encuestas las cuales describimos y detallamos a continuación:

Lean Canvas

Propuesta de Valor: Información y capacitación del cliente frente a los seguros que adquiere o necesita. Estudio del perfil del cliente para determinar los mejores productos o paquetes a ofrecer. Garantía de multiples cotizaciones con distintas compañías aseguradoras. Contacto directo y confianza. Disponibilidad 24/7 para responder a siniestros, emergencias. Personal.

on experiencia en el sector de seguros. Capacitación al cliente sobre la póliza que busca y que necesita, clausulas, cobertura, etc. Establecimiento de relacion de confianza entre el vendedor y el cliente.

Relación con los clientes: Contacto directo, creación de cuentas clave, Personalización del servicio, Creación de perfiles de clientes, Acompañamiento permanente. Modernización de plataforma web que optimice tiempo y control de respuesta. Certificaciones de calidad (obtenidas por la empresa) (Calidad). Introducción de nuevos producto.

Segmento de Clientes. Microempresas, Pymes y personas naturales.

Canales: Portafolio actual de clientes. Trabajo de Campo (Venta directa). Trabajo en redes sociales (Mercadeo). Publicidad . Voz a voz (Fidelización), Soporte Post-Venta activo.

Actividades Clave: Actividades Clave, Personalización de paquetes de seguros de acuerdo al perfil del cliente, Posibilidad de negociación de tarifas y prima (Flexibilidad), Contacto constante con el cliente, información real y actualizada. Acompañamiento durante todo el ciclo de vida de la póliza. Presencia en redes sociales y web.

Recursos Clave: Amplio portafolio de proveedores, Inversión (busqueda de nuevo socio) Manejo de plataformas web, Nuevo personal de ventas.

Socios Clave: Compañías de Aseguradoras. Empleados y colaboradores internos. Administradores de redes y web.

Estructura de Costos: Costos de mercadeo (marketing digital, medios, estudios de clientes, venta directa) Nuevo personal de ventas. Eficiente relación costo/Beneficio. (Modelo basado en servicio). Certificaciones de calidad. Tecnología. (Manejo de redes, inversión en software para control y modernización de plataforma web.

Fuente de Ingresos: Financiación mediante inversión. Nuevo socio/inversionista. Incremento de prima a través de la oferta de paquetes de seguros. Venta de paquetes de seguros y nuevos seguros. Venta de seguros adicionales como paquete (microseguros, automoviles)

Encuestas y resultados

Por otro lado se aplicaron una serie de encuestas, para mayor comprensión se le presentó el modelado del negocio y el plan de negocio a los encuestados, esta se aplicó a un grupo poblacional de 195 individuos, entre personas jurídicas y personas naturales, para el cálculo de la muestra se utilizó la herramienta Excel, los resultados de la encuesta se muestran a continuación:

¿Conoce usted en el municipio de Maicao alguna empresa que se dedique a la venta de seguros y asesorias en tramites de seguridad Social?

a. Si: 21% (40 encuestados)
b. No: 79% (155 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 21% de los clientes tanto potenciales como activos conocen un establecimiento que brinde este tipo de servicios, mientras que el 79% restante manifiesta que no, lo que nos brinda la oportunidad de ofertar buscando conquistar ese porcentaje a nivel local y regional.

¿Cuál es la razón por la cual tomaría un seguro?

a. Mantener independencia y autonomía: 41% (80 encuestados)
b. Necesidad de sentirse seguros: 18% (35 encuestados)
c. Me preocupa mi familia: 21% (40 encuestados)
d. Otra: 15% (30 encuestados)
e. No lo tomaría: 5% (10 encuestados)

Se observa que 41% de los encuestados manifiesta que adquiere un póliza de seguros por la razón expuesta en la primera variable de respuestas, mientas que un 18% opta por la segunda variables, así mismo un 21% la tercera variables, un 15% la cuarta variable y por último un 5% manifiesta en la última variable que no tomaría este tipo de productos o servicios, este resultado nos da la oportunidad de crear estrategias de mejora al momento de seguir prestando el servicio para lograr que el ultimo 5% se convierta en clientes que adquieran algún producto con nosotros.

¿Que tanto le interesa la tranquilidad financiera de su familia en caso de llegar a faltar?

a. Mucho: 54% (105 encuestados)
b. Poco: 28% (55 encuestados)
c. No me preocupa: 18% (35 encuestados)

La mayoría representados en un 54% de los potenciales clientes manifiestan que les preocupa mucho la tranquilidad financiera de su familia, seguido de un 28% que manifiesta que le preocupa poco y por ultimo un 18% que dice no preocuparle, esto nos brinda la oportunidad de identificar estrategias de promoción y sensibilización en los temas de seguros de todo tipo y lograr captar la atención del 46% para que se conviertan en clientes activos de nuestra empresa.

¿Estaría usted dispuesto a invertir algún monto que garantice en un tiempo la protección de su familia y bienes materiales?

a. Si: 87% (170 encuestados)
b. No: 13% (25 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 87% de los clientes tanto potenciales como activos manifiesta que estarían dispuestos a pagar por un tipo de seguros, mientras que el 13% restante manifiesta que no, esto nos indica que debemos diseñar estrategias de promoción para captar el 25% como clientes activos.

¿De los siguientes rangos Cuánto estaría dispuesto a pagar por un trámite de seguridad social?

a. $15.000 a $30.000 - 18% (35 encuestados)
b. $31.000 a $50.000 - 61% (118 encuestados)
c. $50.000 a $100.000 - 11% (22 encuestados)
d. Más de $100.000 - 10% (20 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 61% de los clientes tanto potenciales como activos escogen el rango de precios entre 31 a 50 mil pesos, seguido del primer rango y un 21% opta entre 50 a más de 100 mil, con esta información podemos establecer tarifas para este tipo de servicios.

¿De los siguientes rangos Cuánto estaría dispuesto a pagar por un seguro?

a. $15.000 a $30.000 - 10% (20 encuestados)
b. $31.000 a $50.000 - 23% (45 encuestados)
c. $50.000 a $100.000 - 44% (85 encuestados)
d. Mas de $100.000 - 23% (45 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 44% de los clientes tanto potenciales como activos escogen el rango de precios entre 50 a 100 mil pesos, seguido del segundo y cuarto rango y un 10% opta entre 15 a 30 mil pesos, con esta información podemos establecer tarifas para este tipo de servicios.

¿Le interesaría tener un plan financiero de protección?

a. Si: 92% (180 encuestados)
b. No: 8% (95 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 92% de los clientes tanto potenciales como activos manifiesta que estarían interesados en un plan financiero, mientras que el 8% restante manifiesta que no, esto nos indica que debemos diseñar estrategias de promoción para captarlos como clientes activos.

¿Qué aspectos valoras en un agente de seguros al momento de realizar una compra o tomar un servicio?

a. Brinde asesoría y acompañamiento integral - 45% (95 encuestados)
b. Presente una oferta variada de productos y servicios - 18% (35 encuestados)
c. Explique todos los beneficios de los productos y servicios - 18% (85 encuestados)
d. Que me oriente a tomar la mejor decisión - 15% (30 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 45% de los clientes tanto potenciales como activos escogen como mayor opción siendo la a, sin restarle mayor atención a las demás opciones, con esta información podemos establecer estrategias al momento de brindar este tipo de servicios.

¿En seguros de igual condición, que aspecto le motivaría a usted tomar la decisión de comprar con una agencia u otra?

a. Que tenga un amplio reconocimiento en el mercado - 59% (115 encuestados)
b. Que genere confianza - 23% (45 encuestados)
c. Que conozca de la parte técnica del seguro - 18% (35 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 59% de los clientes tanto potenciales como activos escogen como mayor opción la a, seguido de un 23% para la opción b y por último un 18% para la opción c, con esta información debemos propender por implementar acciones que día a día muestre a los clientes el grado de confianza y conocimiento de la parte técnica que manejamos al momento de prestar este tipo de servicios.

¿De los planes de seguridad financiera cual sería más importante para usted?

a. Seguro de vida - 26% (50 encuestados)
b. Soat - 20% (40 encuestados)
c. Automóvil / moto - 15% (30 encuestados)
d. Funerario - 13% (25 encuestados)
e. Responsabilidad civil - 5% (10 encuestados)
f. Que me oriente a tomar la mejor decisión - 21% (40 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que los usuarios se encuentra distribuidos en porcentajes no tan diferentes al momento de darle la importancia a los productos y servicios que ofrecemos brindándonos la oportunidad de buscar objetivos que propendan a fidelizar estos clientes.

Al momento de requerir un trámite al régimen contributivo y realizar las planillas de inscripción, afiliación y liquidación de seguridad social, usted prefiere:

a. Lo hace usted mismo ya que es muy fácil - 15% (30 encuestados)
b. Lo hace pero es muy dispendioso hacerlo - 15% (30 encuestados)
c. No tiene tiempo para hacerlo - 21% (40 encuestados)
d. Recurro a la asesoría de especialistas en el tema - 49% (95 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 95% de los clientes tanto potenciales como activos manifiesta que al momento de realizar este tipo de trámites recurren a las asesorías de un especialista, seguido de un 21% que manifiesta que no tiene tiempo para hacerlo y un 30% restante lo hace el mismo, esto nos indica que debemos diseñar estrategias de promoción para captar el 51% como clientes activos.

¿Qué canal de compra preferiría usted utilizar para adquirir pólizas de seguros o trámites de seguridad social?

a. Me visiten a mi oficina/lugar de trabajo - 23% (45 encuestados)
b. Ir a la oficina del agente experto en el tema - 62% (120 encuestados)
c. Comprar en línea por una página - 15% (20 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 62% de los clientes tanto potenciales como activos manifiesta que al momento de realizar este tipo de trámites prefieren ir a las instalaciones del agente experto en el tema, seguido de un 23% que manifiesta que prefiere que lo visiten y un 15% restante lo hace en línea, esto nos indica que debemos diseñar estrategias para mantener satisfechos siempre a los clientes.

¿Con qué frecuencia adquiriría pólizas de seguros?

a. Mensual - 23% (45 encuestados)
b. Anual - 44% (85 encuestados)
c. Cuando lo requiera un proceso - 23% (45 encuestados)

d. No compra actualmente este tipo de servicios – 10% (20 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 44% de los clientes tanto potenciales como activos manifiesta que al momento de realizar este tipo de trámites lo hace anual, seguido de un 23% que manifiesta que lo hacen de manera mensual y cuando se lo requieran y un 10% restante no compra este tipo de servcios, esto nos indica que debemos diseñar estrategias para mantener satisfechos siempre a los clientes.

¿Con qué frecuencia utiliza los servicios de trámites de seguridad social?

a. Mensual - 77% (150 encuestados)
b. Anual - 8% (15 encuestados)
c. Cuando lo requiera un proceso – 10% (20 encuestados)
d. No utiliza actualmente este tipo de servicios – 5% (10 encuestados)

Los datos recopilados reflejan que el 77% de los clientes tanto potenciales como activos manifiesta que al momento de realizar este tipo de trámites lo hace mensual, seguido de un 10% que manifiesta que lo hacen cuando se lo requieran, un 8% anual y un 5% restante no utiliza este tipo de servcios, esto nos indica que debemos diseñar estrategias para mantener satisfechos siempre a los clientes.

¿Cuál forma de pago utilizaría para realizar los pagos de compra de seguros o trámites de seguridad social?

a. Efectivo - 41% (80 encuestados)
b. Pse, pago en línea - 38% (74 encuestados)
c. Transferencia bancaria - 18% (35 encuestados)
d. Otros. 3% (6 encuestados)

En primer lugar encontramos el tradicional efectivo, usado por el 41% de los clientes. Los medios magnéticos (tarjetas) de pago son usados por el 38% de los clientes, sobretodo por motivos de seguridad. Las transferencias bancarias se abren campo con el 18% mientras que el 3% de los potenciales clientes usa otros medios como paypal o pse.

Por otro lado se ha validado el modelo de negocios, mediante la prestación del servicio de ventas de pólizas de seguros y asesoría en trámites de procesos en seguridad social inicié como asesora de EPS hace 18 años, luego paso a comercializar pensiones, en el desarrollo de esta actividad note un denominador común y es el deseo de los clientes de encontrar no sólo facilidad en los trámites y la atención integral o sea el cliente desea que le hagan todo como ya tenía conocimiento en pensión y salud y como respuesta el mercado decido prestar servicios como asesora en riesgos laborales, asi mismo el mercado siempre exige más integralidad, procesos con mayor rapidez; entonces fue ahí cuando tomo la decisión de registrarme como persona natural con establecimiento de comercio abierto, con el nombre de Proseguros, hace 5 años junto con una línea de negocios que es la venta de pólizas de seguros con mucho éxito y posicionamiento en el mercado local, con un promedio mensual de ingresos de cinco millones quinientos mil pesos, razón por la cual tome la decisión de optar por recursos mediante la convocatoria del Fondo Emprender

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

Proseguros Mas , tenemos una sede ubicada en el municipio de Maicao, abierta para la atención y servicio a nuestros clientes, que en la medida de nuestro desarrollo pueda brindar nuevas y mas experiencias de servicio. :

En el momento contamos con personal capacitado en el conocimiento normativo de la reglamentación: Ley 100, Decreto 2353 de 2015, Decreto 780 de 2016, decreto 2016 de 2013, Decreto 2313 de 2006, Decreto 2172 de 2009 7 692 de 2010. Aplicación del numeral 2 del articulo 7 de la ley 1233 de 2008.

Contamos con un programa de capacitación y formación continua donde se combinan criterios de mejora de calidad en el servicio desde el conocimiento normativo, y la calidez de la atención centrada en las necesidades de nuestros clientes.,

Equipo preparado en el procesamiento operativo de los seguros, oficina instalada con necesidad de mejora que genere mayor confort, con un mobiliario apropiado , que permita mediante módulos y señalética, delimitar las áreas de atención y diferenciar las estaciones de servicios al interior de la oficina.

Es importante mencionar que estuve participante en esta misma convocatoria 215 para el municipio de maicao en su primer cierre.

Comercial:

Inicié como asesora de EPS hace 18 años, luego paso a comercializar pensiones, en el desarrollo de esta actividad note un denominador común y es el deseo de los clientes de encontrar no sólo facilidad en los trámites y la atención integral o sea el cliente desea que le hagan todo como ya tenía conocimiento en pensión y salud y como respuesta el mercado decido prestar servicios como asesora en riesgos laborales, así mismo el mercado siempre exige más integralidad, procesos con mayor rapidez; entonces fue ahí cuando tomo la decisión de registrarme como persona natural con establecimiento de comercio abierto, con el nombre de Proseguros, hace 5 años junto con una línea de negocios que es la venta de pólizas de seguros con mucho éxito y posicionamiento en el mercado local.

Legal:

Se encuentra registrada en la cámara de comercio de la Guajira como Persona Natural con establecimiento de comercio abierto ciiu 6621

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Comisión Venta Seguros de vida - Premiun	Comisión Venta Seguros de vida - Premiun	Comisión	Protección en caso de sufrir un evento inesperado por incapacidad total y permanent, brindándole tranquilidad y seguridad a tu familia.	COBERTURAS Vida (muerte accidental o natural). Incapacidad total y permanente, desmembración o inutilización (ITP). Muerte accidental (Doble indemnización).	Enfermedades graves. Repatriación o transporte de restos mortales. Renta diaria por hospitalización. Cubre homicidio y suicidio después del primer año de vigencia de la póliza.	El valor de la prima se reajustará en la renovación de cada certificado con base en el IPC del año inmediatamente anterior fijado por el DANE.
Comisión Venta Seguros de vida - Plus	Comisión Venta Seguros de vida - Plus	Comisión	vida - En caso de que mueras se pagará a tus beneficiarios el valor asegurado. Exoneración pago primas: En caso de que quedes inválido podrás elegir no seguir pagando las primas de la cobertura de vida.	Tu seguro se convertirá a uno nuevo definido por la aseguradora, donde se detendrá el crecimiento del valor asegurado	*No tendrás que pagar las primas en la medida en que se mantenga tu estado de invalidez. Con el fin de verificar esta condición, la aseguradora te podrá solicitar una revisión cuando lo considere necesario.	*No tendrás que pagar las primas en la medida en que se mantenga tu estado de invalidez. Con el fin de verificar esta condición, la aseguradora te podrá solicitar una revisión cuando lo considere necesario.
Comisión Venta Seguros de vida - Estándar	Comisión Venta Seguros de vida - Estándar	Comisión	vvida - En caso de que mueras se pagará a tus beneficiarios el valor asegurado. Exoneración pago primas: En caso de que quedes inválido podrás elegir no seguir pagando las primas de la cobertura de vida.	Tu seguro se convertirá a uno nuevo definido por la aseguradora, donde se detendrá el crecimiento del valor asegurado	*No tendrás que pagar las primas en la medida en que se mantenga tu estado de invalidez. Con el fin de verificar esta condición, la aseguradora te podrá solicitar una revisión cuando lo considere necesario.	*No tendrás que pagar las primas en la medida en que se mantenga tu estado de invalidez. Con el fin de verificar esta condición, la aseguradora te podrá solicitar una revisión cuando lo considere necesario.
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - Pensión	Comisión Afiliaciones Seguridad Social - Pensión	Comisión	La Pensión es el derecho que se consolida a partir de los Aportes realizados durante la vida laboral, que bajo ciertos requisitos, cubre la entidad de pensiones a la que te encuentras afiliado	En el Régimen de Ahorro Individual con Solidaridad, como es el caso de afiliados a Porvenir, es posible seleccionar en qué tipo de fondo serán administrados los recursos de tu cuenta de Ahorro Individua	Fondo de Mayor riesgo, Fondo Moderado, Fondo Conservador.	Para llevar a cabo la afiliación al Sistema General de Pensiones, se deberán observar algunas condiciones según se trate de un trabajador dependiente o independiente con contrato de prestación de servicios o independiente por cuenta propia
Comisión Afiliaciones	Comisión Afiliaciones	Comisión	Asesoramos, registramos, afiliamos,	Que la empresa esté legalmente constituida para	Reglamentado por la Ley 100	Garantizar la tranquilidad económica y de salud las

Seguridad Social - EPS	Seguridad Social - EPS		Vinculamos a las empresas y personas naturales para el cumplimiento de las obligaciones según la ley	el desarrollo de objetos sociales legales y a su vez personas naturales que realicen labores reconocidas en las normativas vigentes.		cuales estarán cubiertas de manera efectiva bajo los lineamientos de las normas colombianas. Brindamos diversas formas de pago efectivo, trasferencia.
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - ARL	Comisión Afiliaciones Seguridad Social - ARL	Comisión	Asesoramos, registramos, afiliamos, Vinculamos a las empresas y personas naturales para el cumplimiento de las obligaciones según la ley	Que la empresa esté legalmente constituida para el desarrollo de objetos sociales legales y a su vez personas naturales que realicen labores reconocidas en las normativas vigentes.	Reglamentado por la Ley 100	Garantizar la tranquilidad económica y de salud las cuales estarán cubiertas de manera efectiva bajo los lineamientos de las normas colombianas. Brindamos diversas formas de pago efectivo, trasferencia.
Comisión Póliza - SOAT	Comisión Póliza - SOAT	Comisión	Su objetivo es asegurar la atención, de manera inmediata e incondicional, de las víctimas de accidentes de tránsito que sufren lesiones corporales y muerte.	El seguro en el más estricto sentido repara el daño causado al asegurado, pero en el caso del SOAT no sólo al asegurado y a los ocupantes de un vehículo, sino también a los peatones que pudieran verse afectados por un accidente de tránsito	En el caso del SOAT el beneficiario es la sociedad en su conjunto.	Ahora está disponible en canales digitales.
Comisión Póliza-Responsabilidad Civil Profesionales	Comisión Póliza-Responsabilidad Civil Profesionales	Comisión	Este seguro ampara de forma amplia la Responsabilidad Civil en que incurra una compañía por daños personales o materiales, causados a terceros en el desarrollo de la actividad asegurada.	Las coberturas que contempla un Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual pueden variar según las necesidades del asegurado y puede incluir:	Responsabilidad civil sobre actividades e inmuebles Responsabilidad civil sobre productos Responsabilidad civil sobre productos de exportación Responsabilidad civil de contratistas independientes	Responsabilidad civil arrendatario Responsabilidad civil de operaciones terminadas Responsabilidad civil de carga y descarga

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

La principal fuente de ingresos se derivará de las afiliaciones, los tramites de seguridad social y las comisiones por la comercialización de pólizas de seguros de todo tipo (todo riesgo, soat, responsabilidad civil, vida, autos), esta se hará de manera presencial en nuestra oficina o a domicilio sea este en la unidad residencial del empresario o su empresa.

Ofreceremos nuestros servicios a través de diferentes canales de contacto sean estos de manera digital, como redes sociales, mailing, wasap o tele mercadeo.

Los ingresos serán recaudados con pagos de contado, asi mismo, para el caso de las ventas de polizas estos varian de acuerdo con el tipo de póliza y de si es una nueva expedición o renovación, siendo la expedición por primera vez la que mayor beneficio le trae al negocio.

Cabe mencionar que el en el caso de la venta de polizas de seguros el recaudo será sólo por concepto de comisiones. El valor de las pólizas (primas) será consignado directamente por los clientes a las aseguradoras. De esta forma, la Agencia en ningún momento deberá transferirle dinero a las compañías aseguradoras, lo que implica que para este esquema de operación no se generen costos directos asociados a la venta.

Para dar conocer nuestro producto se hará una campaña de expectativa de un mes aproximadamente y luego un lanzamiento para mostrar nuestros servicios.

A los empresarios, empresas públicas y privadas se les hará llegar un brochure con toda la información, También se contará con un programa de Marketing digital para captar clientes y aumentar ventas. Volantes, pendones, rompe tráfico, publicidad radial, y en redes sociales. Se entregara volantes en puntos estratégicos para impulso de líneas como SOAT, RC, afiliaciones etc.

Para alcanzar esta proyección nos apoyaremos en las siguientes estrategias:

Estrategias de distribución

Proseguros comercializa sus servicios nivel municipal mediante medios físicos en oficina y virtuales a través de WhatsApp, Instagram y Facebook

Alternativas de Penetración.

Pautas patrocinadas en redes sociales. Actualmente, cada vez más personas utilizan los medios sociales, es por ello que contar con presencia activa en los mismos incrementa la visibilidad de la organización. Se utiliza redes sociales como Instagram, YouTube Y Facebook con el fin de aprovechar su eficiencia en la acción de dar a conocer la empresa a posibles clientes.

Alternativas de Comercialización.

La comercialización de los servicios ofrecidos por Proseguros se llevara a cabo mediante las siguientes estrategias:

Visitas a empresas y atracción de clientes a las instalaciones para ello se cuenta con atención directa en nuestras instalaciones donde se brinda toda la información solicitada por los clientes que visitan o se comunican a través de canales como línea telefónica, WhatsApp y/o correo electrónico.

Canal de Distribución

En Proseguros más cuenta con un local comercial para brindar atención personalizada a los clientes, atención personalizada y virtual sincrónica.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
Empresas	Los datos recopilados reflejan que el 44% de los clientes tanto potenciales como activos manifiesta que al momento de realizar este tipo de trámites lo hace anual, seguido de un 23% que manifiesta que lo hacen de manera mensual y cuando se lo requier	a) Brinde asesoría y acompañamien to integral b) Presente una oferta variada de productos y servicios. c) Expliquen todos los beneficios de los productos y servicios. d) Que me oriente a tomar la mejor decisión	a) Me visiten a mi oficina/lugar de trabajo b) Ir a la oficina del agente experto en el tema. c) Comprar en línea por una página.	a) Efectivo b) Pse, pago en línea c) Transferencia bancaria d) Otros.	$ 150,000.00	Cumplir con lo ofertado y comprado.	Las ofrecidas por las aseguradoras y la calidad y eficiencia por parte de Proseguros mas.	50%
Personas Naturales	Los datos recopilados reflejan que el 44% de los clientes tanto potenciales como activos manifiesta que al momento de realizar este tipo de trámites lo hace anual, seguido de un 23% que manifiesta que lo hacen de manera mensual y cuando se lo requier	a) Brinde asesoría y acompañamien to integral b) Presente una oferta variada de productos y servicios. c) Expliquen todos los beneficios de los productos y servicios. d) Que me oriente a tomar la mejor decisión	a) Me visiten a mi oficina/lugar de trabajo b) Ir a la oficina del agente experto en el tema. c) Comprar en línea por una página.	a) Efectivo b) Pse, pago en línea c) Transferencia bancaria d) Otros.	$ 150,000.00	Cumplir con lo ofertado y comprado.	Las ofrecidas por las aseguradoras y la calidad y eficiencia por parte de Proseguros mas.	50%

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Comisión Venta Seguros de vida - Premiun	Comisión	Contado	Se proyecta teniendo en cuenta la demanda del mercado.	0
Comisión Venta Seguros de vida - Plus	Comisión	Contado	Se proyecta teniendo en cuenta la demanda del mercado.	0

Comisión Venta Seguros de vida - Estándar	Comisión	Contado	Se proyecta teniendo en cuenta la demanda del mercado.	0
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - Pensión	Comisión	Contado	Se proyecta teniendo en cuenta la demanda del mercado.	0
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - EPS	Comisión	Contado	Se proyecta teniendo en cuenta la demanda del mercado.	0
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - ARL	Comisión	Contado	Se proyecta teniendo en cuenta la demanda del mercado.	0
Comisión Póliza - SOAT	Comisión	Contado	Se proyecta teniendo en cuenta la demanda del mercado.	0
Comisión Póliza- Responsabilidad Civil Profesionales	Comisión	Contado	Se proyecta teniendo en cuenta la demanda del mercado.	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comisión Venta Seguros de vida - Premiun	$ 28,900,000	$ 32,708,000	$ 35,855,040	$ 38,245,360	$ 41,763,960
Comisión Venta Seguros de vida - Plus	$ 12,000,000	$ 13,728,000	$ 14,709,760	$ 16,198,056	$ 17,313,891
Comisión Venta Seguros de vida - Estándar	$ 11,400,000	$ 13,052,000	$ 14,114,880	$ 15,241,853	$ 16,495,026
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - Pensión	$ 16,400,000	$ 18,772,000	$ 20,280,000	$ 21,934,770	$ 23,748,158
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - EPS	$ 11,480,000	$ 13,140,400	$ 14,196,000	$ 15,354,300	$ 16,623,670
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - ARL	$ 9,520,000	$ 10,899,200	$ 11,767,808	$ 12,733,585	$ 13,757,436
Comisión Póliza - SOAT	$ 16,140,000	$ 18,470,400	$ 19,955,520	$ 21,597,440	$ 23,373,936
Comisión Póliza- Responsabilidad Civil Profesionales	$ 5,725,000	$ 6,552,000	$ 7,084,480	$ 7,649,184	$ 8,276,618
Total	**$ 111,565,000**	**$ 127,322,000**	**$ 137,963,488**	**$ 148,954,548**	**$ 161,352,695**
Iva	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total mas Iva	**$ 111,565,000**	**$ 127,322,000**	**$ 137,963,488**	**$ 148,954,548**	**$ 161,352,695**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La empresa se constituiria como una sociedad por acciones simplificadas de naturaleza comercial que se denominaria **PROSEGUROS MAS S.A.S.**, regida por las clausulas que contendrian los estatutos, en la Ley 1258 de 2008, se acogeria los beneficios tributarios de la Ley 1429 de diciembre de 2010 y a las demas disposiciones legales relevantes. En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominacion estara siempre seguida de las palabras: "sociedad por acciones simplificada" o de las iniciales "SAS".

La empresa contara con los siguientes permisos y/o registros: Registro ante Camara de Comercio, RUT ante la DIAN, cuenta bancaria, Registro Industria y Comercio, Registro de la empresa en el sistema de seguridad social salud, pensión y riesgos profesionales para contratar empleados, Certificado de bomberos (cuando las adecuaciones estan finalizadas), Registro Sanitario

Normatividad tributaria:

Declaraciones de Retención en la fuente: Se debe presentar el certificado del asesor contable de no haber estado obligada la empresa a presentar dicha declaración.

Declaraciones de IVA: La empresa no está obligada a presentar este tipo de declaración, se debe adjuntar certificado de Contador informando la norma que lo respalda.

Estados financieros: La empresa está obligada a llevar contabilidad y deberá hacerlo en debida forma, de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. El empresario deberá anexar los estados financieros (balance general y estado de resultados del mes y acumulado) debidamente certificados firmados por el representante legal y el (la) asesor(a) contable) y los balances de prueba, como mínimo al cierre del año fiscal 31 de diciembre de cada año.

Teniendo en cuenta que el Gobierno Nacional, invocando la potestad reglamentaria contenida en el artículo 189, numeral 11, de la Constitución Política, expidió el Decreto 2649 de 1993, "Por el cual se reglamenta la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia".

Libros oficiales: La empresa deberá llevar libros oficiales de acuerdo al Decreto 2649 de 1993, el cual fue parcialmente modificado por el Decreto 1878 de 2008 y registrarlos en la Cámara de Comercio de acuerdo al artículo 28 del Código de Comercio, modificado por el artículo 175 del Decreto 019 de enero 11 de 2012. La empresa debe registrar ante la Cámara de Comercio los libros de actas y el libro de registro de accionistas; es importante imprimir la información en ellos, relacionada con las decisiones financieras de la empresa, así como los actos que así lo requieran.

Conciliaciones bancarias: Cada mes se deberá realizar la respectiva conciliación bancaria junto con el extracto bancario.

Cuenta bancaria: La empresa tendrá cuenta bancaria asociada con el NIT de la empresa. En esta cuenta, la empresa debe manejar los ingresos de la actividad comercial. Se debe evitar manejar los recursos en cuentas de terceros.

Asesoría contable: La empresa debe contratar un(a) asesor(a) contable. Esta persona deberá contar con tarjeta profesional.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Decreto 1833 de 2016

DUR Pensiones actualizado a abril de 2021

DUR Pensiones actualizado a agosto de 2018

Ley 100 de 1993

Decreto Ley 1295 de 1994

DECRETO 2123 DEL 15 DE NOVIEMBRE DE 2018.

Resolución 3752 de 2015 del 6 de octubre de 2015 - Por la cual se adoptan medidas en materia de seguridad activa y pasiva para uso en vehículos automotores, remolques y semirremolques

Decreto 3680 de 25 de septiembre de 2009 - Por el cual se reglamenta el Registro Único de Seguros (RUS)

Resolución 0012379 - Por la cual se adoptan los procedimientos y se establecen los requisitos para adelantar los trámites ante los organismos de tránsito

Ley 1480 de 2011 - Por el cual se reglamenta la efectividad de la garantía prevista en los artículos 7 y siguientes

Resolución 006529 - Por el cual se modifican los artículos 3 y 20 de la resolución 4775 del 1 de octubre de 2009

Decreto 0019 de 2012 - Por el cual se dictan normas para suprimir o reformar regulaciones, procedimientos y trámites innecesarios existentes en la administración pública

Circular externa 038 de 2011 - Información a los consumidores financieros

Anexo circular externa 039 de 2011 - Cláusulas y prácticas abusivas

Proyecto de ley No. 115 de 2012 Cámara - Por el cual se sustituye el contenido del artículo 128 de la ley 769 de 2002 Código Nacional de Tránsito Terrestre

Proyecto de ley No. 30 de 2012 - Por medio del cual se establece el carácter vinculante de las decisiones del Defensor del Consumidor Financiero.

Proyecto de ley No. 17 de 2012 Senado - Por la cual se establece en Colombia, la figura del Defensor de las Víctimas de la Movilidad y se definen los mecanismos de participación de los usuarios del transporte público en Colombia

la Ley 105 de 1927, la cual fué puntualmente modificada por otras normas de carácter legal, tales como el Decreto Ley 1403 de 1940 (capitales mínimos), Decreto Ley 1691 de 1960 (inversiones admisibles), Ley 16 de 1979 (inversiones forzosas), principalmente.

La Ley 45 de 1990. Esta norma modificó sustancialmente la regulación de la actividad de los seguros en el país, toda vez que hizo aplicable el principio de la libre competencia, introdujo elementos para fortalecer aún mas el patrimonio de las entidades, admitió la inversión extranjera hasta el 100%, eliminó las inversiones forzosas, suprimió el monopolio de los seguros oficiales en favor de La Previsora y abolió el control a priori que ejercía la Superintendencia Bancaria.

Decreto 1730 de 1991 – primer Estatuto Orgánico del Sistema Financiero – que compiló las normas vigentes de las entidades vigiladas por la Superintendencia Bancaria.

la Ley 35 de 1993, o ley marco del sector financiero, bursátil y asegurador, por medio de la cual se dictan las normas generales y se señalan los objetivos y criterios a los cuales deberá sujetarse el Gobierno Nacional para regular estas actividades. Además, esta Ley concede al Presidente de la República facultades extraordinarias con base en las cuales se expidió el Decreto 663 de 1993 por el cual se adopta un nuevo Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, modificado por las Leyes 510 de 1999 y 795 de 2003.

Normatividad laboral:

Codigo Sustantivo del Trabajo.

LEY 100 DE 1993: “Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones

Ley 1429 de 2010 "Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo"

Ley 1929 de 2018: “Por medio de la cual se modifica temporal y parcialmente la destinación de un porcentaje de los recursos del fondo de solidaridad de fomento al empleo y protección al cesante, definida en el artículo 6° de la ley 1636 de 2013; y se faculta a las cajas de compensación familiar a destinar recursos para el saneamiento de pasivos en salud y/o el cumplimiento de condiciones financieras aplicables a las EPS.”

Ley 1917 de 2018, artículo 8º: “Por medio de la cual se reglamenta el Sistema de Residencias Médicas en Colombia, su mecanismo de financiación y se dictan otras disposiciones.”

Ley 1857 de 2017: “Por medio de la cual se modifica la Ley 1361 de 2009 para adicionar y complementar las medidas de protección de la familia y se dictan otras disposiciones.”

Ley 1846 de 2017: “Por medio de la cual se modifican los artículos 160 y 161 del Código Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones.”

Ley 1837 de 2017, artículo 36: “Por la cual se efectúan unas modificaciones al Presupuesto General de la Nación para la vigencia fiscal de 2017.”

Ley 1823 de 2017: “Por medio de la cual se incentiva la adecuada atención y cuidado de la primera infancia, se modifican los artículos 236 y 239 del Código Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones.”

Ley 1788 de 2016_: “Por medio de la cual se garantiza el acceso en condiciones de universalidad al derecho prestacional de pago de prima de servicios para los trabajadores y trabajadoras domésticos.”

Ley 1780 de 2016: ABC Ley de Jóvenes “Por medio de la cual se promueve el empleo y el emprendimiento juvenil, se generan medidas para superar barreras de acceso al mercado de trabajo y se dictan otras disposiciones.”

Ley 1636 de 2013: “Por medio de la cual se crea el mecanismo de protección al cesante en Colombia.”

Ley 1610 de 2013: “Por la cual se regulan algunos aspectos sobre las inspecciones del trabajo y los acuerdos de formalización laboral.”

Ley 1595 de 2012: “Por medio de la cual se aprueba el "Convenio sobre el Trabajo Decente para las Trabajadoras y los Trabajadores Domésticos, 2011 (número 189)", adoptado en Ginebra, Confederación Suiza, en la 100ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, el 16 de junio de 2011.”

Ley 1565 de 2012: “Por medio de la cual se dictan disposiciones y se fijan incentivos para el retorno de los colombianos residentes en el extranjero”

Ley 1563 de 2012: “Por medio de la cual se expide el Estatuto de Arbitraje Nacional e Internacional y se dictan otras disposiciones.”

Ley 1562 de 2012: “Por la cual se modifica el Sistema de Riesgos Laborales y se dictan otras disposiciones en materia de Salud Ocupacional”

Ley 1444 de 2011: "Por medio de la cual se escinden unos Ministerios, se otorgan precisas facultades extraordinarias al Presidente de la República para modificar la estructura de la Administración Pública y la planta de personal de la Fiscalía General de la Nación y se dictan otras disposiciones."

Normatividad ambiental:

DECRETO 948 1995. por el cual se reglamentan, parcialmente la Ley 23 de 1973, los artículos 33, 73, 74, 75 y 75 del Decreto-Ley 2811 de 1974; los artículos 41, 42, 43, 44,45, 48 y 49 de la Ley 9 de 1979; y la Ley 99 de 1993, en relación con la prevención y control de la contaminación atmosférica y la protección de la calidad del aire.

LEY 697 2001. Mediante la cual se fomenta el uso racional y eficiente de la energía, se promueve la utilización de energías alternativas y se dictan otras disposiciones.

RESOLUCIÓN 627 2006. Por la cual se establece la norma nacional de emisión de ruido y ruido ambiental.

LEY 1252 2008. Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los residuos y desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones.

GTC-24 2009. Gestión ambiental, residuos sólidos. Guía par la separación en la fuente.

RESOLUCIÓN 493 2010. Por la cual se adoptan medidas para promover el uso eficiente y ahorro del agua potable y desincentivar su consumo excesivo.

Registro de marca – Propiedad intelectual:

Para el inicio de la ejecución del plan de negocios no se requiere de manera obligatoria el registro de marca, no obstante una vez puesto en marchar se haran las acciones pertinentes para esta actividad.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Capítulo 1 del Título 4 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto número 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del sector Comercio, Industria y Turismo. Ya que, sin la expedición de este, no podrán desarrollar las actividades correspondientes a este servicio. Para dicha inscripción, los interesados deben cumplir con las siguientes condiciones: Deben estar inscritos en el Registro Mercantil u en los demás que exija la ley.

Las actividades y funciones que se vayan a inscribir deben corresponder a la actividad comercial o el objeto social del Registro Mercantil. Se debe diligenciar un formularia electrónico de inscripción, disponible en las páginas web de las Cámaras de Comercio. Diligenciar los formularios de capacidad técnica, el de capacidad operativa y el de información al patrimonio neto.

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

El local cuenta con 4.5 metros de frente con 21 de fondo, en él encontramos una sala de espera, recepción, módulos operativos, oficina gerencial, sala de juntas y 2 baños.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Adecuaciones y Mejoras	Adecuaciones y Mejoras	Fondo Emprender	1	$ 6,843,452.00
Total:				**$ 6,843,452.00**

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Aire acondicionado de 2 caballo	Aire acondicionado de 2 caballo	Fondo Emprender	1	$ 1,700,000.00
Aire acondicionado de 3 caballos	Aire acondicionado de 3 caballos	Fondo Emprender	1	$ 3,500,000.00
Cámaras de seguridad con DVR	Cámaras de seguridad con DVR	Fondo Emprender	1	$ 3,200,000.00
Redes de computación	Redes de computación	Fondo Emprender	1	$ 1,000,000.00
Botón apertura puerta exterior	Botón apertura puerta exterior	Fondo Emprender	1	$ 500,000.00

Turnero	Turnero	Fondo Emprender	1	$ 1,200,000.00
Central de llamadas - Conmutador	Central de llamadas - Conmutador	Fondo Emprender	1	$ 1,200,000.00
Teléfono	Teléfono	Fondo Emprender	4	$ 300,000.00
Televisor	Televisor	Fondo Emprender	1	$ 2,000,000.00
Sistema de alarma	Sistema de alarma	Fondo Emprender	1	$ 1,000,000.00
Total:				**$ 16,500,000.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Portatil	Portatil	Fondo Emprender	1	$ 2,800,000.00
Pc corporativo con window	Pc corporativo con window	Fondo Emprender	3	$ 2,500,000.00
Impresora a color	Impresora a color	Fondo Emprender	1	$ 7,500,000.00
Impresora térmica	Impresora térmica	Fondo Emprender	2	$ 800,000.00
Ups	Ups	Fondo Emprender	4	$ 400,000.00
video Beam	video Beam	Fondo Emprender	1	$ 1,200,000.00
Total:				**$ 22,200,000.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Módulos Atención al Cliente	Módulos Atención al Cliente	Fondo Emprender	4	$ 725,000.00
Sillas operativas ergonómicas	Sillas operativas ergonómicas	Fondo Emprender	4	$ 480,000.00
Sillas interlocutoras	Sillas interlocutoras	Fondo Emprender	4	$ 300,000.00
Silla gerencial	Silla gerencial	Fondo Emprender	1	$ 800,000.00
Escritorio Para Oficina En L Gerencial	Escritorio Para Oficina En L Gerencial	Fondo Emprender	1	$ 1,820,000.00
Mesa de juntas	Mesa de juntas	Fondo Emprender	1	$ 1,800,000.00
Sillas mesa de juntas	Sillas mesa de juntas	Fondo Emprender	6	$ 300,000.00
Poltrona recepción	Poltrona recepción	Fondo Emprender	5	$ 900,000.00
Sofá de 3 puestos	Sofá de 3 puestos	Fondo Emprender	1	$ 2,400,000.00
Total:				**$ 19,140,000.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

El local cuenta con 4.5 metros de frente con 21 de fondo, en él encontramos una sala de espera, recepción, módulos operativos, oficina gerencial, sala de juntas y 2 baños.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

No, todos los activos serán comprados en Colombia a proveedores nacionales.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

No, todos los activos serán comprados en Colombia a proveedores nacionales, en caso de presentarse alguna importación los proveedores asumen la responsabilidad.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

No, todos los activos serán comprados en Colombia a proveedores nacionales, en caso de presentarse alguna importación los proveedores asumen la responsabilidad.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Comisión Afiliaciones Seguridad Social - ARL - Comisión

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de las etapas.

OBJETO: Prestación del servicio asesoria en seguridad social y afiliaciones ARL

ALCANCE: Ofrecer a nuestros clientes seguros de vida y lograr cierre de venta

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: Prospectar los clientes

Descripción de la actividad : Se realiza prospección para analizar que personas o empresas se van a contactar observando sus necesidades de afiliación

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Agendamiento

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Contactarlos

Descripción de la actividad: Se contacta vía telefónica o personal para agendar la cita con el fin de ofrecer nuestro portafolio de servicios.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente Potencial

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Cita de oferta y venta

Descripción de la actividad: Se visita al cliente para descubrir que solución requiere, diligenciar formularios, explicar coberturas y alcance

Tiempo: 30 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente con demanda satisfecha

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Resultado de la solicitud

Descripción de la actividad: Se le entrega al cliente la afiliación radicada, se le envía el correo de bienvenida y números de contactos para que se comunique en caso de dudas **Tiempo:** 15 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: finalización del servicio a satisfaccion

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Postventa

Descripción de la actividad: Contactarlo para indagar si el cliente ha tenido dudas, inquietudes o si desea algún servicio adicional

Tiempo: 20 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente satisfecho

2. Comisión Afiliaciones Seguridad Social - EPS - Comisión

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de las etapas.

OBJETO: Prestación del servicio asesoria en seguridad social y afiliaciones EPS

ALCANCE: Ofrecer a nuestros clientes seguros de vida y lograr cierre de venta

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: Prospectar los clientes

Descripción de la actividad : Se realiza prospección para analizar que personas o empresas se van a contactar observando sus necesidades de afiliación

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Agendamiento

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Contactarlos

Descripción de la actividad: Se contacta vía telefónica o personal para agendar la cita con el fin de ofrecer nuestro portafolio de servicios.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente Potencial

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Cita de oferta y venta

Descripción de la actividad: Se visita al cliente para descubrir que solución requiere, diligenciar formularios, explicar coberturas y alcance

Tiempo: 30 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente con demanda satisfecha

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Resultado de la solicitud

Descripción de la actividad: Se le entrega al cliente la afiliación radicada, se le envía el correo de bienvenida y números de contactos para que se comunique en caso de dudas **Tiempo:** 15 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: finalización del servicio a satisfaccion

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Postventa

Descripción de la actividad: Contactarlo para indagar si el cliente ha tenido dudas, inquietudes o si desea algún servicio adicional

Tiempo: 20 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente satisfecho

3. Comisión Afiliaciones Seguridad Social - Pensión - Comisión

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de las etapas.

OBJETO: Prestación del servicio asesoria en seguridad social y afiliaciones PENSIÓN

ALCANCE: Ofrecer a nuestros clientes seguros de vida y lograr cierre de venta

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: Prospectar los clientes

Descripción de la actividad : Se realiza prospección para analizar que personas o empresas se van a contactar observando sus necesidades de afiliación

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Agendamiento

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Contactarlos

Descripción de la actividad: Se contacta vía telefónica o personal para agendar la cita con el fin de ofrecer nuestro portafolio de servicios.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente Potencial

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Cita de oferta y venta

Descripción de la actividad: Se visita al cliente para descubrir que solución requiere, diligenciar formularios, explicar coberturas y alcance

Tiempo: 30 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente con demanda satisfecha

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Resultado de la solicitud

Descripción de la actividad: Se le entrega al cliente la afiliación radicada, se le envía el correo de bienvenida y números de contactos para que se comunique en caso de dudas **Tiempo:** 15 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: finalización del servicio a satisfaccion

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Postventa

Descripción de la actividad: Contactarlo para indagar si el cliente ha tenido dudas, inquietudes o si desea algún servicio adicional

Tiempo: 20 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente satisfecho

4. Comisión Póliza - SOAT - Comisión

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de las etapas.

OBJETO: Prestación del servicio asesoría y Venta de SOAT

ALCANCE: Ofrecer a nuestros clientes seguros SOAT y lograr cierre de venta

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: cotización

Descripción de la actividad: Se realiza cotización según las características del vehículo

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Entrega del precio cotizado

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Expedición

Descripción de la actividad: Se procede a expedir una vez el cliente ha pagado el valor de la prima.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Soat expedido

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Entrega y explicación

Descripción de la actividad: Se procede a entregar la póliza y se explica las coberturas y alcance del seguro.

Tiempo: 30 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente con demanda satisfecha

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Posventa

Descripción de la actividad: Se contacta al cliente para que evalúe la calidad del servicio recibido

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente satisfecho

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Renovación

Descripción de la actividad: Contactarlo para indagar el deseo de renovar su SOAT con nuestra empresa, avisarle que está próximo a vencer

Tiempo: 20 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Seguimiento para renovación

5. Comisión Póliza- Responsabilidad Civil Profesionales - Comisión

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de las etapas.

OBJETO: Prestación del servicio asesoría y Venta de Póliza responsabilidad civil

ALCANCE: Ofrecer a nuestros clientes seguros de responsabilidad civil y lograr cierre de venta

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: cotización

Descripción de la actividad: Se realiza cotización según la profesión ejercida por el profesional

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: entrega del precio cotizado

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Diligenciamiento del formulario físico y virtual

Descripción de la actividad: Se le solicita al cliente la información requerida como datos personales y financieros

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Diligenciamiento finalizado

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Cobro y expedición

Descripción de la actividad: una vez recibido el pago de la prima se procede a expedir la póliza

Tiempo: 30 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente con demanda satisfecha

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Posventa

Descripción de la actividad: Se contacta al cliente para que evalúe la calidad del servicio recibido

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Medición de la calidad del servicio

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Renovación

Descripción de la actividad: contactarlo para indagar el deseo de renovar su póliza con nuestra empresa, avisarle que está próximo a vencer

Tiempo: 20 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Seguimiento para renovación

6. Comisión Venta Seguros de vida - Estándar - Comisión

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de las etapas.

OBJETO: Prestación del servicio Venta de Seguros de Vida - Estandar

ALCANCE: Ofrecer a nuestros clientes seguros de vida y lograr cierre de venta

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: Prospectar los clientes

Descripción de la actividad: Se realiza prospección para analizar que personas o empresas se van a contactar observando sus necesidades de protección

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Agendamiento

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Contactarlos

Descripción de la actividad: Se contacta vía telefónica o personal para agendar la cita con el fin de realizar análisis de necesidades.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente Potencial

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Cita de oferta, cotización y venta

Descripción de la actividad: Se visita al cliente para la realización de análisis de necesidades, y descubrir que solución requiere

Tiempo: 30 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente con demanda satisfecha

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Posventa

Descripción de la actividad: Se le entrega al cliente la poliza expedida asi como se le envía el correo de bienvenida y números de contactos para que se comunique en caso de dudas o siniestro

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Seguimiento a base de clientes

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Atención de siniestros

Descripción de la actividad: contactarlo para indagar si el cliente ha tenido siniestros en caso de ser así informar la documentación requerida para el pago del mismo

Tiempo: 20 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente satisfecho

7. Comisión Venta Seguros de vida - Plus - Comisión

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de las etapas.

OBJETO: Prestación del servicio Venta de Seguros de Vida - Plus

ALCANCE: Ofrecer a nuestros clientes seguros de vida y lograr cierre de venta

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: Prospectar los clientes

Descripción de la actividad: Se realiza prospección para analizar que personas o empresas se van a contactar observando sus necesidades de protección

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Agendamiento

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Contactarlos

Descripción de la actividad: Se contacta vía telefónica o personal para agendar la cita con el fin de realizar análisis de necesidades.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente Potencial

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Cita de oferta, cotización y venta

Descripción de la actividad: Se visita al cliente para la realización de análisis de necesidades, y descubrir que solución requiere

Tiempo: 30 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente con demanda satisfecha

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Posventa

Descripción de la actividad: Se le entrega al cliente la poliza expedida asi como se le envía el correo de bienvenida y números de contactos para que se comunique en caso de dudas o siniestro

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Seguimiento a base de clientes

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Atención de siniestros

Descripción de la actividad: contactarlo para indagar si el cliente ha tenido siniestros en caso de ser así informar la documentación requerida para el pago del mismo

Tiempo: 20 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente satisfecho

8. Comisión Venta Seguros de vida - Premiun - Comisión

A continuación se describen las etapas del proceso, descripción de la actividad, tiempo, responsable y resultados de las etapas.

OBJETO: Prestación del servicio Venta de Seguros de Vida - Premium

ALCANCE: Ofrecer a nuestros clientes seguros de vida y lograr cierre de venta

No. De etapa: 1

Nombre de la Etapa: Prospectar los clientes

Descripción de la actividad: Se realiza prospección para analizar que personas o empresas se van a contactar observando sus necesidades de protección

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Agendamiento

No. De etapa: 2

Nombre de la Etapa: Contactarlos

Descripción de la actividad: Se contacta vía telefónica o personal para agendar la cita con el fin de realizar análisis de necesidades.

Tiempo: 10 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente Potencial

No. De etapa: 3

Nombre de la Etapa: Cita de oferta, cotización y venta

Descripción de la actividad: Se visita al cliente para la realización de análisis de necesidades, y descubrir que solución requiere

Tiempo: 30 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente con demanda satisfecha

No. De etapa: 4

Nombre de la Etapa: Posventa

Descripción de la actividad: Se le entrega al cliente la poliza expedida asi como se le envía el correo de bienvenida y números de contactos para que se comunique en caso de dudas o siniestro

Tiempo: 15 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Seguimiento a base de clientes

No. De etapa: 5

Nombre de la Etapa: Atención de siniestros

Descripción de la actividad: contactarlo para indagar si el cliente ha tenido siniestros en caso de ser así informar la documentación requerida para el pago del mismo

Tiempo: 20 minutos

Responsable: Asesor

Resultado: Cliente satisfecho

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

Se contará con 4 empleados: dos en la parte administrativa como son el Gerente y el Contador y dos en la parte comercial como son los asesores, con los cuales pretendemos alcanzar lo proyectado en las ventas de productos y servicios descritos a continuación: Seguros de vida 292, asesoría en trámites de seguridad social 894, SOAT 538 y Pólizas de responsabilidad civil 229, asi mismo nuestras instalaciones y equipo humano estan en la capacidad de sobrepasar esas cifras de manera considerable por el tipo de atención prestada.

Realizando un calculo de disponibilidad de servicios podemos decir que tenemos una capacidad instalada de:

Dos asesores laborando 8 horas diarias para un total de 16 horas diarias 96 horas semanales, 384 horas mensuales, 4.608 horas anuales y lo que equivalen a 276.480 minutos al año. lo cual según el tiempo estandarizado en atención que son 85 minutos podemos atender 3.252 servicios lo que sobrepasa la proyección estimada en el primer año.

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
YENITH SAHUDITH DIAZ PLAZA	Administradora de Empresas	Gerente - Representante Legal

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
Gerente	$ 1,000,000.00	$ 535,172.00	$ 1,535,172.00	Mes	12
Contador	$ 500,000.00	$ 00.00	$ 500,000.00	Mes	12
Asesor Comercial 1	$ 1,000,000.00	$ 535,172.00	$ 1,535,172.00	Mes	10

Asesor Comercial 2	$ 1,000,000.00	$ 535,172.00	$ 1,535,172.00	Mes	10

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
Gerente	$ 18,422,064.00	$ 4,605,516.00	$ 00.00	$ 00.00
Contador	$ 6,000,000.00	$ 1,500,000.00	$ 00.00	$ 00.00
Asesor Comercial 1	$ 15,351,720.00	$ 1,535,172.00	$ 00.00	$ 00.00
Asesor Comercial 2	$ 15,351,720.00	$ 1,535,172.00	$ 00.00	$ 00.00
Total Solicitado:		**$ 9,175,860.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Promoción Iniciando Operación
Propósito: Dar a conocer nuestra oferta de servicios a los segmentos de clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Impresión de Portafolio de servicios	100 portafolios de Servicio a $3000 cada uno.	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 300,000.00	Gerente
Impresión de tarjetas de Presentación	Tarjetas de presentación impresas	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 300,000.00	Gerente
Publicidad en plataformas web	Conectividad a internet disponible	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 300,000.00	Gerente
Costo Total:			**$ 900,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): Posicionamiento de la marca
Propósito: Posicionamiento de la marca dentro del mercado

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Compra de Hosting y Dominio	Hosting y Dominio	Desde el primer mes de ejecución	$ 300,000.00	Gerente
Compra de Página Web	Información para alimentación de la WEB, se desarrollará página web para mostrar la marca y realizar ventas	Desde el primer mes de ejecución	$ 1,800,000.00	Gerente
Costo Total:			**$ 2,100,000.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Distribución
Propósito: Soportar Las Ventas De Las Instalaciones De La Empresa

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Canal directo: Estas ventas se realizarán en las instalaciones de la empresa	Oficina de Atención a visitantes, pagina web, teléfono	Desde el mes 1 de le ejecución	$ 00.00	Asesor
Costo Total:			**$ 00.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Para nuestro caso el periodo de arranque es de inmediato en el primer mes, ya que contamos con el local donde se ejecutará el proyecto.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

El periodo improductivo es de 2 meses mientras se compran todas las maquinarias y equipos para poder ejecutar el plan de negocios.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Actor: Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

Rol: Aliado para el seguimiento, financiación y desarrollo de la empresa, ayuda con la preparación de recursos humanos, desarrollo de capacidades, entre otros.

Actor: Proveedores

Rol: No cumplir con la entrega de los equipos necesarios para el normal funcionamiento de la producción en los tiempos estipulados.

Actor: Competencia Desleal

Rol: Personas que perjudiquen la imagen del negocio.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Factores externos: Posibles brotes de enfermedades

Plan de acción para mitigar: 1. Cumplimiento del Decreto 749 del 28 de mayo de 2020 con la normatividad vigente ante la pandemia COVID 19 coronavirus.

Factores externos: No hay oferta de maquinarias y equipos con buenos precios de descuento.

Plan de acción para mitigar: Aumentar la lista de proveedores, realizar un estudio y evaluación de los proveedores y su comportamiento en el mercado,oferta de productos y servicio al cliente

Factores externos: La calidad de las maquinarias y equipos que vende el proveedor es deficiente.

Plan de acción para mitigar: Aumentar la lista de proveedores, realizar un estudio y evaluación de los proveedores y su comportamiento en el mercado,oferta de productos y servicio al cliente.

Riesgo: Agentes biológicos

Plan de mitigación: **1.** Que el personal cumpla con el uso de uniforme y protección adecuada, al tiempo que se realizan prácticas higiénicas en cada procedimiento. **2.** Establecer un programa para el control de plagas de insectos y roedores. **3.** Seguir las normas establecidaspara la gestión de residuos (separación de los desechos en envases diferentes según su clasificación).

Riesgo: Electricidad

Plan de mitigación: **1.** Revisar diariamente el estado de los enchufes, cables y aparatos electrónicos **2.** No utilizar los aparatos en mal estado hasta su reparación**. 3.** No utilizar los aparatos electrónicos con manos húmedas o mojadas

Variables Comerciales

Riesgo: Competencia desleal por otros negocios

Plan de mitigación: Estrategias, actividades, plan de medios, promoción constante, estrategias de comunicación

Riesgo: Disminución del valor de los servicios en el mercado

Plan de mitigación: Aumento de los niveles de venta en punto de distribución directa al público

Variables Talento humano

Riesgo: Accidente por causa de la actividad laboral

Plan de mitigación: **1.** Seguro contra terceros. **2.** Implementación de SG – SST. **3.** Afiliación a ARL **4.** Distribución clara de tareas y competencias.

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
YENITH SAHUDITH DIAZ PLAZA	ysdiaz2019@gmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

Ofrecemos asesoría especializada y sincrónica en la adquisición de seguros de todo tipo y trámites pertinentes a afiliaciones, liquidaciones de seguridad social, brindando atención profesional, haciendo más fácil la vida de nuestros clientes. Llegando a ellos a través de la aplicación de técnicas avanzadas de mercadeo digital (Facebook ads, Google ads y YouTube ads) presencial y a domicilio en el municipio de Maicao y sus alrededores.

Nos especializamos en brindar una asesoría que propende por el bienestar financiero, personal y familiar de nuestros clientes, nuestro propósito es que al tomar una decisión con nosotros logre beneficios financieros, que permitan mitigar el impacto económico, emocional de la familia, la empresa y el entorno social al cual pertenece ante situaciones inesperadas derivadas de la cotidianidad, enfermedades o accidentes.

Contar con una empresa como Proseguros Mas permite concentrarse en sus actividades inherentes al negocio y dejar en manos expertas el trámite de pólizas y seguros, registro, desafiliación del proceso de seguridad social el cual se encuentra en permanente renovación y evolución por lo que requiere de un cuidado y actualización permanente en el conocimiento legal y normativo que nuestra empresa le garantiza a sus clientes, esto se verá reflejado en la efectividad del trámite que se adelanta.

Disponer de servicios de asesoría que permita a través de planes de protección financiera familiar, generar tranquilidad económica aun cuando el tomador no esté; también brindamos soluciones y asesorías para amparar bienes materiales tanto de las personas naturales o jurídicas, puesto que al momento de contratar seguros para personas y empresas es más cómodo consultar a un experto que aparte del precio muestre la diferencia en coberturas, ya que muchas personas dudan en cuanto a la elección de la mejor opción para protegerse, brindando la garantía de tomar la mejor decisión económica para blindar su patrimonio ante la incertidumbre del futuro, con la certeza de recibir información de un personal con experiencia.

Por otro lado, somos una solución para las pequeñas y medianas empresas, así, como para personas independientes que requieran vincularse de manera formal al sector productivo, por lo que se hace necesario el cumplimiento del registro y afiliaciones de los componentes que integran la seguridad social. Los clientes podrán contar con un experto con el fin de realizar trámites y solicitar asesorías especializada para resolver dudas, afiliar, liquidar (salud, pensión, Arl y parafiscales) para empresas contratistas y empleados. Estos servicios se requieren debido a la necesidad de cumplir con requisitos de ley o a petición de entidades contratantes, los cuales solicitan este tipo de vinculaciones a las diferentes empresas del sistema de seguridad social contributivo en Colombia cumpliendo la normatividad vigente.

El fundamento del éxito de la prestación del servicio de intermediación aseguradora que se ha venido realizando durante todos estos años, es la claridad en la venta del producto.

La diferenciación que se ha logrado hasta el momento, si se hace la comparación con otros agentes de seguros, es por la comunicación abierta, aclarando siempre las situaciones de cobertura de seguro, pero especialmente las de no cobertura, es decir las exclusiones o razones de no pago del seguro. De igual manera el acompañamiento constante a los asegurados hace que se genere un nivel de confiabilidad que se transmite de usuario a usuario y se convierte en una cadena de buenas recomendaciones que afianza el nivel de confianza.

A partir del momento en que se constituya Proseguros Mas, se ofrecerá la consecución del producto o servicio que se encuentre dentro del portafolio de las compañías aseguradoras en convenio y que se ajuste a las necesidades, expectativas y realidades del cliente asegurado, con la misma cultura de claridad en el producto y en el servicio ofrecido.

Adicionalmente, se trata de ir más allá y explorar a la luz de las nuevas realidades tecnológicas y de servicios de tecnología naranja, cuáles van a ser los nuevos productos que este sector va a necesitar y rápidamente encontrar una compañía de seguros que los satisfaga, ya sea en el mercado doméstico o en el exterior si es del caso.

El valor agregado es la venta especializada y calificada que se alcanzará mediante el desarrollo de los procesos de estudio y comprensión de las actividades del cliente para realizar una verdadera evaluación de la exposición a los diferentes riesgos existentes. Una vez esto se realice satisfactoriamente, se buscará presentar el portafolio de productos que mitigue la exposición a dichos riesgos y traducir en un lenguaje familiar las variables a las cuales el cliente se podría ver expuesto y las posibles soluciones para las mismas.Como estrategia de comercialización se tendrá un punto de venta directa, en las redes sociales, en paginas web, portafolios de servicios, tarjeta de presentación con el objetivo de que el servicio llegue a nuestros clientes. El periodo improductivo está contemplado para dos meses desde la legalización de la empresa, firma del acta de inicio y adecuación del local.

Se proyectan generar ventas de más de 111.565.000 COP en el primer año, se determina la viabilidad económica y financiera de acuerdo a los siguientes indicadores: Tasa interna de retorno 38.54 por ciento; valor actual neto 85.168.703 COP; periodo de recuperación de la inversión 1.88; nivel de endeudamiento inicial 89.39 por ciento.

Los recursos solicitados al Fondo Emprender suman el valor de $80.000.000.00, distribuidos así:

$6.843.452 para inversiones fijas en adecuaciones y mejoras.

$16.500.000 para inversiones fijas en Maquinarias y Equipos.

$19.140.000 para inversiones fijas en Muebles y Enseres.

$22.200.000 para inversiones fijas en Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas.

$15.316.548 para inversiones diferidas Capital de trabajo.

Los recursos aportados por el emprendedor suman el valor de $9.500.000, distribuidos así:

$9.000.000 en efectivo para gastos por concepto de arriendo para 9 meses.

$500.000 en efectivo para gastos por concepto de registro de matricula mercantil..

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Comisión Afiliaciones Seguridad Social - ARL - Comisión				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - EPS - Comisión				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - Pensión - Comisión				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Comisión Póliza - SOAT - Comisión				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Comisión Póliza- Responsabilidad Civil Profesionales - Comisión				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Comisión Venta Seguros de vida - Estándar - Comisión				

Materia Prima	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
Comisión Venta Seguros de vida - Plus - Comisión				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Comisión Venta Seguros de vida - Premiun - Comisión				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Total	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total mas IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	500,000.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	00.00
Registros, Marcas y Patentes	00.00
Total:	**$ 500,000.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Cargos por servicios bancarios	00.00
Pagos por arrendamientos	12,000,000.00
Publicidad	3,000,000.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	00.00
Servicios Públicos	7,200,000.00
Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo	2,500,000.00
Suministros de Oficina	500,000.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	1,700,000.00
Total:	**$ 26,900,000.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 88

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Dinero		
Arrendamientos	$ 9,000,000.00	Pago de arrendamiento por 9 meses.
Gastos Notariales - Matrícula Mercantil - Gastos de Constitución	$ 500,000.00	Gastos Notariales - Matrícula Mercantil - Gastos de

		Constitución
Total:	**$ 9,500,000.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
Crédito					
	$ 6,843,452.00	60	Contado	10	Pago de Adecuaciones y Mejoras
	$ 16,500,000.00	60	Contado	10	Pago Maquinaria y Equipo
	$ 19,140,000.00	60	Contado	10	Pago Muebles y Enseres
	$ 22,200,000.00	60	Contado	10	Pago Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas
	$ 8,508,000.00	60	Contado	10	Pago Nómina Operarios por 3 meses.
	$ 4,254,000.00	60	Contado	10	Pago Nómina Gerente Emprendedor
	$ 1,500,000.00	60	Contado	10	Pago Honorarios Contador
	$ 1,054,548.00	60	Contado	10	Pago auxilio de Transporte por 3 meses.
Total:	**$ 80,000,000.00**				

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comisión Venta Seguros de vida - Premiun	$ 28,900,000.00	$ 32,708,000.00	$ 35,855,040.00	$ 38,245,360.00	$ 41,763,960.00
Comisión Venta Seguros de vida - Plus	$ 12,000,000.00	$ 13,728,000.00	$ 14,709,760.00	$ 16,198,056.00	$ 17,313,891.00
Comisión Venta Seguros de vida - Estándar	$ 11,400,000.00	$ 13,052,000.00	$ 14,114,880.00	$ 15,241,853.00	$ 16,495,026.00
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - Pensión	$ 16,400,000.00	$ 18,772,000.00	$ 20,280,000.00	$ 21,934,770.00	$ 23,748,158.00
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - EPS	$ 11,480,000.00	$ 13,140,400.00	$ 14,196,000.00	$ 15,354,300.00	$ 16,623,670.00
Comisión Afiliaciones Seguridad Social - ARL	$ 9,520,000.00	$ 10,899,200.00	$ 11,767,808.00	$ 12,733,585.00	$ 13,757,436.00
Comisión Póliza - SOAT	$ 16,140,000.00	$ 18,470,400.00	$ 19,955,520.00	$ 21,597,440.00	$ 23,373,936.00
Comisión Póliza- Responsabilidad Civil Profesionales	$ 5,725,000.00	$ 6,552,000.00	$ 7,084,480.00	$ 7,649,184.00	$ 8,276,618.00
Total	**$ 111,565,000.00**	**$ 127,322,000.00**	**$ 137,963,488.00**	**$ 148,954,548.00**	**$ 161,352,695.00**
Iva	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total con Iva	**$ 111,565,000.00**	**$ 127,322,000.00**	**$ 137,963,488.00**	**$ 148,954,548.00**	**$ 161,352,695.00**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.04

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	$ 6843452,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 16500000,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	$ 22200000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 19140000,00	0	Fondo Emprender
Total:	**$ 64,683,452.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	$ 500,000.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 00.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 00.00
Total	$ 500,000.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cargos por servicios bancarios	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Pagos por arrendamientos	$ 12,000,000.00	$ 12,480,000.00	$ 12,979,200.00	$ 13,498,368.00	$ 14,038,302.72
Publicidad	$ 3,000,000.00	$ 3,120,000.00	$ 3,244,800.00	$ 3,374,592.00	$ 3,509,575.68
Reparaciones y mantenimiento	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Seguros	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Servicios Públicos	$ 7,200,000.00	$ 7,488,000.00	$ 7,787,520.00	$ 8,099,020.80	$ 8,422,981.63
Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo	$ 2,500,000.00	$ 2,600,000.00	$ 2,704,000.00	$ 2,812,160.00	$ 2,924,646.40

Suministros de Oficina	$ 500,000.00	$ 520,000.00	$ 540,800.00	$ 562,432.00	$ 584,929.28
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	$ 1,700,000.00	$ 1,768,000.00	$ 1,838,720.00	$ 1,912,268.80	$ 1,988,759.55
Total	$ 26,900,000.00	$ 27,976,000.00	$ 29,095,040.00	$ 30,258,841.60	$ 31,469,195.26

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesor Comercial 1	$ 12,000,000.00	$ 12,480,000.00	$ 12,979,200.00	$ 13,498,368.00	$ 14,038,302.72
Asesor Comercial 2	$ 12,000,000.00	$ 12,480,000.00	$ 12,979,200.00	$ 13,498,368.00	$ 14,038,302.72
Contador	$ 6,000,000.00	$ 6,240,000.00	$ 6,489,600.00	$ 6,749,184.00	$ 7,019,151.36
Gerente	$ 12,000,000.00	$ 12,480,000.00	$ 12,979,200.00	$ 13,498,368.00	$ 14,038,302.72
Total	$ 42,000,000.00	$ 43,680,000.00	$ 45,427,200.00	$ 47,244,288.00	$ 49,134,059.52

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Arrendamientos	$ 9,000,000.00	Aporte Emprendedores	Se aporta para pago de arrendamientos por 9 meses.
Auxilio de Transporte	$ 1,054,548.00	Fondo Emprender	Pago Auxilio de transporte por 3 meses.
Gastos Notariales - Matrícula Mercantil - Gastos de Constitución	$ 500,000.00	Aporte Emprendedores	Se aporta para pago de Gastos Notariales - Matrícula Mercantil - Gastos de Constitución
Honorarios Contador	$ 1,500,000.00	Fondo Emprender	Pago Honorarios Contador por 3 meses.
Nómina Gerente Emprendedor	$ 4,254,000.00	Fondo Emprender	Pago de Nómina Gerente Emprendedor por 3 meses.
Nómina Operarios	$ 8,508,000.00	Fondo Emprender	Pago de Nómina Operarios por 3 meses.
Total:	**$ 24,816,548.00**		