



SOLUCIONES INFORMATICAS PARA EL MERCADO ASEGURADOR

Parte II

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN**

**Alumno: Jorge Jorquera
Profesor Guía: Claudio Dufeu**

Santiago, Agosto de 2018

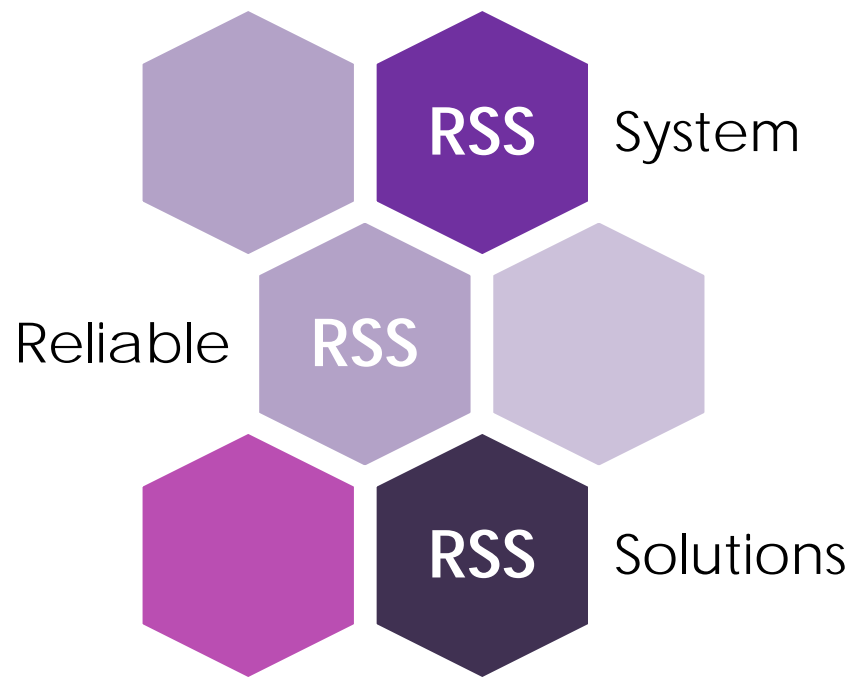


Tabla de contenido

Resumen Ejecutivo	4
I. Oportunidad de negocio	5
II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes	6
2.1 Industria:	6
2.2 Competidores	6
2.3 Clientes	6
III. Descripción de la empresa y propuesta de valor	7
3.1 Modelo de negocios	7
3.2 Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global.	7
IV. Plan de Marketing.....	8
V. Plan de Operaciones.....	9
Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.....	9
Análisis de Porter	9
Capacidades y recursos / Factores críticos de éxito	11
Cadena de valor	11
Estructura y secuencia de los Procesos Clave.....	12
Flujo de operaciones en régimen.....	12
Decisiones operativas y capacidad operacional instalada.....	13
Dotación	14
Plan de desarrollo e implementación	15
VI. Equipo del proyecto.....	17
6.1 Equipo gestor	17
6.2 Estructura Organizacional	18
6.3 Incentivos y compensaciones.....	19
VII. Plan Financiero	19
VIII. Riesgos Críticos.....	25
IX. Propuesta Inversionista	26
X. Conclusiones	27

Resumen Ejecutivo

En el presente documento, se detalla un plan de negocios orientado al desarrollo de soluciones informáticas para el mercado asegurador. Esta idea de negocio se centra en ofrecer a los actores de esta industria una alternativa para abordar sus necesidades no cubiertas de diversificación de su cartera de negocios, en particular en lo asociado a reaseguro no proporcional, metodología de diversificación de riesgo que permite obtener una alta rentabilidad cuando se aplica, pero que no puede abordarse masivamente debido a su alta complejidad.

El producto/servicio core de este proyecto es una solución de software para Reaseguro, con posibilidades de escalamiento de los servicios en fases posteriores, hacia explotación de sistemas o desarrollos desde cero.

La idea de negocio planteada en este documento presenta un proyecto altamente competitivo y de muy adecuada rentabilidad, con base en la generación de ventajas competitivas asociadas a la confluencia disciplinaria de las industrias de seguros y tecnología, arista diferenciadora clave en el éxito del negocio. Algunas cifras que respaldan este planteamiento son: ingresos totales proyectados al cierre terminal por UF147.867 y una rentabilidad del 47%, con una TIR de un 58% para el proyecto nativo y de 48% para los inversionistas, a la par de un valor terminal (EBITDAx5) de UF 483.438. Cabe señalar que se requiere una inversión inicial de UF 14.432 y un capital total de UF 18.040 valor de UF 483.438

El proyecto se enmarca en un mercado nacional con un tamaño total de UFMM 94 al 2017, con una clara tendencia al alza en su crecimiento, a la par de un tamaño de USDMM 8.836 para el mercado objetivo internacional (objeto de una segunda fase de escalamiento geográfico), compuesto por Argentina, Colombia y México, dado que estos países exhiben características similares al mercado local en términos de tamaño y procesos clave de la industria.

A continuación, se presentan las principales aristas de desarrollo del plan de negocios, con énfasis en plan de operaciones, financiero y propuesta del inversionista.

I. Oportunidad de negocio

El mercado asegurador en Chile se compone de 32 compañías de seguros generales, con un monto total de ventas de US\$ MM4000 al año. El presente proyecto se enfoca en la necesidad no cubierta del mercado asegurador, relacionada con la búsqueda y desafíos que enfrentan los actores pertenecientes a esta industria, fundamentalmente: Diversificación de riesgos, Innovación en procesos y productos, Sostenibilidad, Participación de mercado y Rentabilidad. En esta búsqueda, dichos actores enfrentan modelos complejos de negocio, alta inversión requerida en tecnología y fuerte fiscalización de reguladores. El principal dolor de estos potenciales clientes radica en las metodologías utilizadas para diversificar riesgos, considerando como variables de entrada: Apetito de riesgo, Siniestralidad, Ubicación y catástrofes, Tasas locales, Tasas de reaseguro y Requerimientos de Capital. Frente a esto, aparece el Reaseguro no proporcional, un modelo altamente rentable, pero demasiado complejo de aplicar en forma masiva.

La Oportunidad de negocio se materializa en un Software de reaseguro, que permitirá una diversificación de riesgo automática y óptima, así como una integración de sistemas sencilla y transparente. La creación de valor aparecerá con la posibilidad de aplicar masivamente el modelo de reaseguro no proporcional, con la consiguiente mitigación de la complejidad del mismo y una rentabilidad esperada de un 20% adicional para el cliente

El detalle de la oportunidad de negocio descrita se encuentra en la parte I del plan de negocios completo.

II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

2.1 Industria:

Las tendencias en esta industria están marcadas por una fuerte influencia de las nuevas tecnologías en la operación de las aseguradoras, así como un estrecho marco normativo que se hace cada vez más estricto. Los principales elementos son:

- Desaparición de intermediarios en la cadena de valor del reaseguro
- Uso de blockchain, como mecanismo de automatización de las transacciones solemnes
- Cambio en la normativa contable a nuevo estándar IFRS17

2.2 Competidores

Los principales competidores son las empresas que actualmente prestan servicios informáticos a la industria aseguradora, siendo su nicho la entrega de sistemas CORE que auxilien la operatividad del ciclo de negocio. Sin embargo, estos competidores no han desarrollado una herramienta relativa a la mejora en la eficiencia de la diversificación de seguros en el reaseguro.

2.3 Clientes

Los principales clientes, y que son el segmento donde apunta esta idea de negocio, son las compañías de seguros generales, siendo el foco inicial los mayores actores del mercado, de mayor volumen de ventas y que utilicen reaseguro no proporcional en sus operaciones.

El anexo 1 muestra la composición del mercado asegurador, el anexo 2 la inversión en tecnología de los principales representantes del mercado y el anexo 3 la distribución de prima cedida para los actores más relevantes.

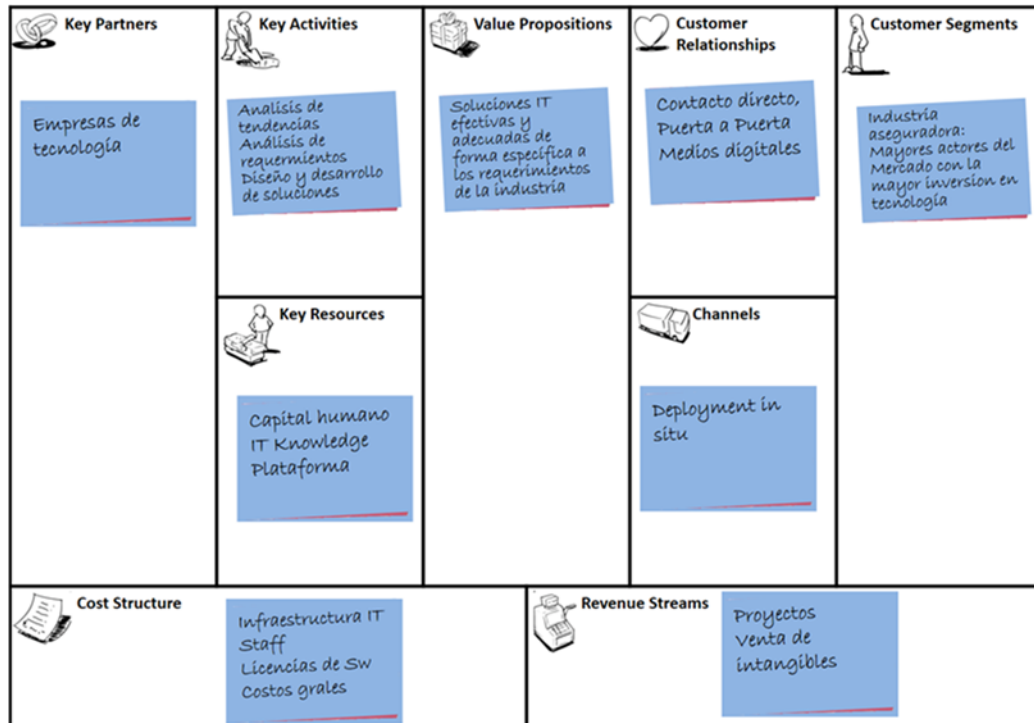
En el anexo 5 se adjuntan las entrevistas realizadas a algunos representantes que evidencian la necesidad de la idea de negocio.

El detalle de la oportunidad de negocio descrita se encuentra en la parte I del plan de negocios completo.

III. Descripción de la empresa y propuesta de valor

3.1 Modelo de negocios

En el modelo de Canvas propuesto, se detallan los principales elementos de la propuesta de valor: una solución de software para optimizar el proceso de reaseguro no proporcional.



3.2 Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión Global.

Una primera fase de escalamiento geográfico contempla una expansión al mercado latinoamericano, específicamente a Colombia, Argentina y México. Una segunda fase de escalamiento contempla diversificación horizontal de servicios (commodity, custom modular y custom design).

El detalle del análisis de la industria puede consultarse en la parte I del plan de negocios completo.

IV. Plan de Marketing

El plan de marketing contempló para la Creación y Captura de Valor, las metodologías Marketing Analysis (5 C's), SAP, y Marketing Mix (4 P's), definiendo además la estrategia de adquisición y retención, junto con los Objetivos de Marketing (KPI's):

- Marketshare/ Volumen de ventas
- Prospectos
- LTV (Customer Acquisition Cost, Customer Income)
- MKT ROS

Los Atributos de valor y propuesta de valor para el proyecto son:

- Reaseguro
- Integración
- Usabilidad
- Rendimiento

La estrategia de Posicionamiento escogida fue Diferenciación con Nicho, con énfasis en la definición del Customer Journey.

La estrategia de Pricing estudió el WTP comparando los enfoques de Cost Pricing v/s Customer Value, optándose por el segundo con un modelo de fee fijo + variable por prima Finalmente, para el despliegue del plan, se definieron: un Presupuesto de MKT, un Plan de comunicación y un Plan de ventas.

El detalle del plan de Marketing puede ser consultado en extenso en la parte I del plan de negocios completo.

V. Plan de Operaciones

Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

La definición estratégica del negocio se centra en una estrategia de diferenciación, con elementos de nicho (Empresas aseguradoras con reaseguro no proporcional). La diferenciación se sustenta en la definición de un producto con funcionalidades escasas en el mercado y de alto valor agregado para el cliente.

Análisis de Porter

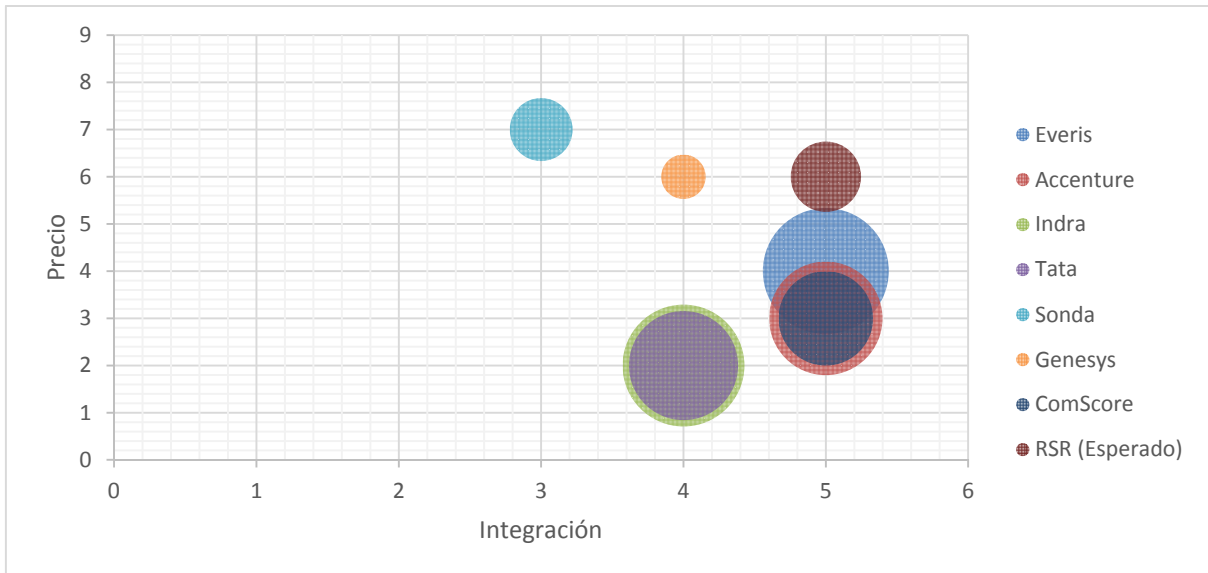
- **Competidores existentes:** Empresas locales de desarrollo de software (Everis, Accenture, Indra, Tata, Sonda, Genesys). Si bien hay actores importantes en el mercado general del desarrollo de software en Chile, ninguno de ellos se dedica de forma basal a desarrollar software para el mercado asegurador, lo que confiere una posición de privilegio al primer interventor que ataque el nicho.
- **Proveedores:** Empresas de tecnología, proveedores de soluciones y plataformas de infraestructura (Microsoft, Google, Amazon, GoGrid). La posibilidad de establecer partnerships y alianzas estratégicas definidas ya corporativamente con varios de los actores de la industria IT los convierte finalmente en potenciales aliados, facilitando el acceso a sus servicios y sustentando la operación de forma llana.
- **Sustitutos:** ERPs presentes en el mercado. Su poca flexibilidad y casi nula posibilidad de incorporar reaseguro no proporcional les debilita en el core business de la presente idea de negocio.
- **Competidores potenciales:** Nuevos actores en el mercado del desarrollo de software para aseguradoras. Entrar al mercado contempla acabado conocimiento de la industria aseguradora, lo que se convierte en una fuerte barrera de entrada para compañías de tecnología que no cuentan con este conocimiento, quedando relegado el ingreso al mercado a compañías que no cuenten con estas competencias.
- **Clientes:** Compañías de seguros usuarias del reaseguro no proporcional. Los clientes objetivo contemplan una porción poco atomizada del mercado, lo que sugiere un buen pronóstico en términos de un bajo poder de negociación y una alta receptividad al producto/servicio, en términos de la mejora a sus operaciones y procesos.

Se propone el siguiente mapa de posicionamiento, considerando los atributos de valor más significativos para el cliente, según tabla presentada en plan de marketing (se excluye reaseguro ya que los actores no pertenecen de manera rígida al segmento de desarrolladores de software dedicado para seguros).

Empresa	Integración	Precio	% marketshare
Everis	5	4	16%
Accenture	5	3	13%
Indra	4	2	15%
Tata	4	2	12%
Sonda	3	7	4%
Genesys	4	6	2%
ComScore	5	3	9%
RSR (Esperado)	5	6	5%

El marketshare presentado corresponde al mercado general de software en Chile, no sólo al dedicado para la Industria Aseguradora.

El siguiente mapa de posicionamiento muestra los datos de manera más expresiva:



En conclusión, el atacar un mercado de tipo nicho con altas barreras de entrada y baja rivalidad existente a través de un producto diferenciado, propone un excelente pronóstico para el éxito de la idea de negocio.

Capacidades y recursos / Factores críticos de éxito

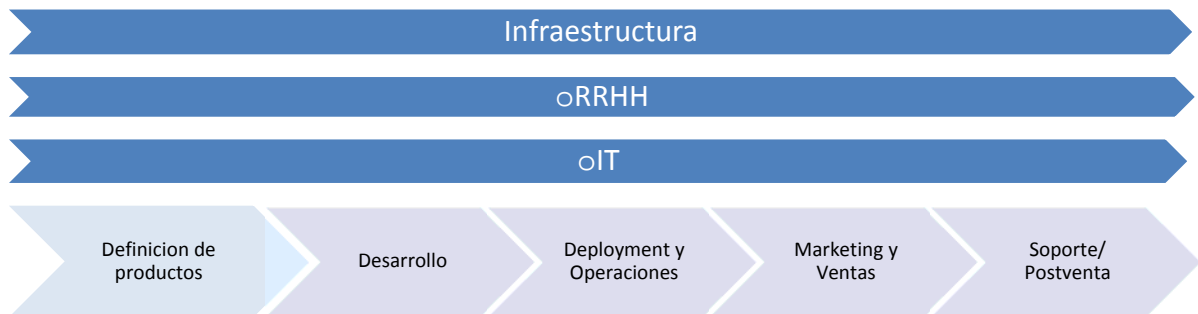
Los factores críticos de éxito que permiten alcanzar una ventaja competitiva en este caso son:

- Conocimiento depurado del mercado objetivo, en términos de las características del rubro, los elementos que definen la operación y el aspecto comercial.
- Conocimiento en el ámbito de las IT, conexión y aplicación sinérgica de las mismas en el mercado objetivo.

La combinación de ambos factores constituye un diferenciador crucial no presente en el resto de los competidores, y así, una fuente de ventaja competitiva.

Cadena de valor

Las operaciones del negocio están descritas por la siguiente cadena de valor adaptada:



- **Procesos Clave**
 - Definición de productos: corresponde al proceso en el que se define la cartera de productos base, con énfasis en requerimientos del cliente y de acuerdo con las especificaciones definidas para cada caso.
 - Desarrollo: corresponde al proceso de creación de los artefactos de software, contemplando las actividades de análisis, diseño, codificación y pruebas.
 - Deployment/Operación: corresponde al proceso de distribución de los productos de software en la plataforma del cliente.
 - Marketing y ventas: comprende las actividades comerciales del negocio, generación de prospectos y venta final.
 - Soporte y Postventa: corresponde a las actividades orientadas al servicio al cliente, soporte y mantención de los productos.

- **Procesos de apoyo**

- Infraestructura: corresponde a la gestión del entorno de trabajo y espacios, su mantención y adecuación
- RRHH: corresponde a la gestión del personal, reclutamiento, condiciones y compensaciones.
- Soporte IT interno: corresponde a la gestión de la plataforma e infraestructura IT interna al negocio, fundamental para el desarrollo y despliegue de los productos.

Estructura y secuencia de los Procesos Clave



Flujo de operaciones en régimen

La definición operativa contempla la presentación de una estructura de trabajo basada en procesos ágiles de desarrollo de software (XP, Agile UP, Scrum o similares), definidas principalmente por ciclos de iteración cortos, desarrollo basado en requerimientos y guiado por casos de uso, y equipos livianos con pocos integrantes. Este tipo de operación es ideal para productos focalizados o para una cartera de proyectos acotada.

El alcance de las operaciones técnicas está referido a las siguientes actividades:

- Desarrollo de sw: contempla la construcción de artefactos de software, con base en la definición de requerimientos del cliente y que adecúen la solución del problema a la lógica del negocio.
- Deployment: corresponde a todas las actividades necesarias para el despliegue y explotación de los productos en la plataforma del cliente.
- Soporte post venta: contempla las actividades destinadas a la mantención de los productos y su continuidad operativa en el ambiente definido por el cliente.

Los Procesos/rutas críticas para la operación son:

- **Desarrollo:** es indispensable contar con los entregables para sustentar la venta
- **Deployment:** el producto debe adaptarse correctamente a la plataforma del cliente para producir un impacto positivo en su negocio.
- **Soporte:** una vez incorporado el producto a la plataforma del cliente, es fundamental asegurar su correcto funcionamiento y su continuidad operacional.

Decisiones operativas y capacidad operacional instalada

- **Espacios:** se opta por arriendo de espacios en lugar de adquisición, para favorecer la movilidad y escalabilidad en caso de ser requerido, debido a crecimiento de la operación u otros factores exógenos.
- **Infraestructura IT:** Se contará con infraestructura IT propia, para facilitar y flexibilizar la administración de la plataforma y el acceso y control absoluto de los recursos. Los equipos incorporados en el plan de inversión inicial corresponden al equipamiento tecnológico requerido para el horizonte completo de evaluación. El equipamiento incorpora: data center, estaciones de trabajo y equipos de comunicación de datos.
- **Plataforma de desarrollo:** se utilizará una plataforma mixta, basada en suite Microsoft por una parte, y por la otra sobre JEE.
- **Pool de servicios:** el piloto contemplará el producto core del negocio, correspondiente a la herramienta aplicativa de reaseguro no proporcional. En las fases posteriores de escalamiento, se abordarán la explotación y customización de paquetes, y los desarrollos from scratch.

En el plan de crecimiento futuro, se debe analizar la necesidad de escalar:

- Arriendo de espacios
- Personal de deployment y soporte (ingeniería de campo)

Para ingreso a mercados internacionales, se utilizará un modelo híbrido de operación; en el caso de Argentina, se entrará al mercado con ingreso directo, a través de la apertura de una oficina comercial local, con soporte remoto desde Chile; los otros dos mercados (México y Colombia) serán abordados con partners locales que recibirán una fracción de los ingresos percibidos por ventas en sus respectivos mercados. El costo asociado a estos métodos de penetración y operación está detallado en los anexos del plan financiero.

Este plan de escalamiento contempla el ingreso a los nuevos mercados con periodicidad anual (uno a la vez). El detalle de ingresos y costos para cada fase de escalamiento se encuentra en los anexos del plan financiero.

Dotación

Los perfiles y competencias requeridos para la operación son:

Rol	Descripción	Perfil	Plazas
Jefe de proyectos	Encargado de gestionar los proyectos de desarrollo y explotación de sistemas	Ingeniero informático con 5 años de experiencia en gestión de proyectos informáticos, deseable certificación PMP	1
Desarrollador	Encargado de efectuar las tareas de análisis, diseño y/o codificación en los proyectos de desarrollo	Ingeniero informático con 2 años de experiencia en desarrollo de software	3
Analista QA	Encargado de efectuar las tareas de control de calidad y testing en los proyectos de desarrollo	Ingeniero informático con 2 años de experiencia en QA/Testing, deseable conocimientos de CMMI	1
Ingeniero de campo	Encargado de efectuar las tareas de despliegue y soporte al cliente en los proyectos de desarrollo y explotación	Ingeniero informático o electrónico con 2 años de experiencia en infraestructura, networking y explotación de sistemas	2
Ingeniero de plataforma	Encargado de soportar y asegurar el uptime de la infraestructura IT del negocio	Ingeniero informático o electrónico con 2 años de experiencia en Administración de sistemas	1

Plan de desarrollo e implementación

Para iniciar las operaciones de manera correcta y cimentada, deben llevarse a cabo las siguientes actividades:

Actividad	Descripción	Tiempo
Obtención de financiamiento	<ul style="list-style-type: none">• Búsqueda de inversionistas• Presentación de propuesta de financiamiento• Redacción de term sheet• Cierre de negociación	12 semanas
Constitución de sociedad	<ul style="list-style-type: none">• Inicio de actividades• Constitución formal de la sociedad• Firma de escritura	1 semana
Habilitación de infraestructura y espacios	<ul style="list-style-type: none">• Inversión inicial, compra de activos• Selección de oficina• Habilitación de oficina	6 semanas
Reclutamiento y selección	<ul style="list-style-type: none">• Proceso de selección de personal• Firma de contratos• Generación de documentos	8 semanas
Desarrollo de piloto	<ul style="list-style-type: none">• Levantamiento de requerimientos• Análisis y diseño• Codificación• Testing	24 semanas

Carta Gantt – Plan de inicio de Operaciones

Actividad	Descripción	1	2	3	4	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	50	
Obtención de financiamiento	Búsqueda de inversionistas	█	█	█	█	█	█	█																										
	Presentación de propuesta de financiamiento								█																									
	Redacción de term sheet									█																								
	Cierre de negociación										█	█																						
Constitución de sociedad	Inicio de actividades												█																					
	Constitución formal de la sociedad												█																					
	Firma de escritura												█																					
Habilitación de infraestructura y espacios	Inversión inicial, compra de activos													█	█																			
	Selección de oficina												█	█	█																			
	Habilitación de oficina														█	█	█	█																
Reclutamiento y selección	Proceso de selección de personal														█	█	█	█	█	█	█	█												
	Firma de contratos																						█											
	Generación de documentos																						█											
Desarrollo de piloto	Levantamiento de requerimientos																						█	█	█	█								
	Análisis y diseño																							█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
	Codificación																								█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
	Testing																													█	█	█	█	█

VI. Equipo del proyecto

6.1 Equipo gestor

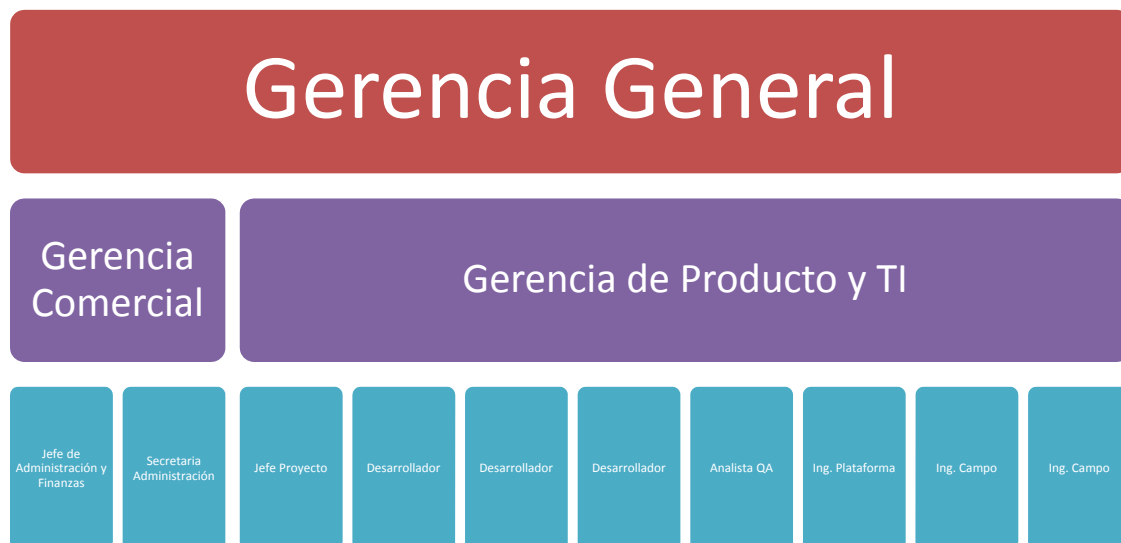
El equipo gestor encargado de lidiar con los diferentes participantes del proyecto cuenta con habilidades en el manejo de personas dado su expertice de liderazgo, este equipo es el creador de la idea por lo que serán los gestores de cambio y mantendrán un compromiso y entusiasmo inigualable.

El equipo está conformado por:

- **Jeannette Palacios:** Contador Auditor, con diplomado en IFRS para la industria de seguros y actualmente estudiante en MBA, estos dos últimos cursados en la Universidad de Chile. Con 20 años de experiencia laboral y 14 de ellos en la industria aseguradora destacando su rol organizacional en la optimización de procesos de negocio, implementación exitosa de proyectos informáticos y financieros con conocimientos acabados de la industria al trabajar en las compañías más grandes, de mayor participación y con mayor complejidad del rubro. Altos estándares de calidad y reconocimiento de excelencia profesional en la industria.
- **Jorge Jorquera:** Ingeniero Civil Informático de la Universidad de Concepción. Candidato a Magister en Cs. de la Computación en la misma casa de estudios. Estudiante MBA Universidad de Chile. Su experiencia de 10 años en el mundo laboral se centra en las áreas de: Gestión de Operaciones, Gestión de Proyectos y Educación Superior. En el ámbito profesional, además de sólidos conocimientos disciplinarios en Tecnologías de la Información (Desarrollo de SW, Infraestructura, Networking), cuenta con competencias asociadas a gestión de proyectos TI en ámbitos de infraestructura y desarrollo, liderazgo y formación de equipos de trabajo multidisciplinarios.

6.2 Estructura Organizacional

RSS necesita la siguiente estructura organizacional para el logro de sus objetivos



A continuación, una descripción y/ definiciones para los principales roles:

- **Gerencia General:** Dicha gerencia estará a cargo de Jeannette Palacios, socia gestora cuya expertice y nivel de conocimientos del mercado asegurador la hace una pieza estratégica para la entrada de RSS al mercado de seguros, donde ha desarrollado 15 años de carrera. Jeannette es Contador Auditor y está cursando MBA en la universidad de Chile
- **Gerencia de Producto y TI:** Esta gerencia estará a cargo de Jorge Jorquera, Candidato a Magíster en Cs. de la Computación, quien liderará todo el desarrollo de nuestra herramienta de reaseguro; también actualmente cursa MBA en la Universidad de Chile y es gestor de esta sociedad al igual que el Gerente General.
- **Gerencia Comercial:** Personal a contratar con un título profesional de la carrera de Ingeniería Comercial o Ingeniería Civil industrial, deseable un magister en comercio exterior o MBA, gran habilidad en ventas, liderazgo capacidad de influencia y experiencia en ventas del mercado informático por más de 5 años.

6.3 Incentivos y compensaciones

El modelo de incentivos de RSS se basa principalmente en reconocer el aporte de los empleados al cumplimiento de metas de la organización por lo que a continuación se describen los incentivos y compensaciones que sus empleados tendrán.

- **Bono de Desempeño:** Para esto ha establecido un plan de incentivo económico por cumplimiento, donde el 50% de dicho incentivo dependerá del cumplimiento financiero de RSS y el 50% restante de los cumplimientos individuales sobre los objetivos propuestos a inicio de cada año. Esta compensación será como máximo (100% de cumplimiento) dos sueldos imponibles para el rol general y 4 sueldos imponibles para el rol privado (gerentes). El bono es pagado el 31 de marzo de cada año respecto de los resultados a diciembre del año anterior.
- **Horario Flexible:** RSS contará con horario flexible para sus empleados contando con tres horarios a elección
 - Lunes a jueves de 8:00 a 17:30 y viernes de 8:45 a 15:45
 - Lunes a jueves de 8:45 a 18:15 y viernes de 8:45 a 15:45
 - Lunes a jueves de 9:30 a 19:00 y viernes de 8:45 a 15:45
- **Cumpleaños en casa:** Los empleados tendrán el beneficio de no trabajar el día de su cumpleaños
- **Bono de vacaciones:** Se pagará un bono equivalente a \$200.000 por trabajador y por año siempre y cuando el trabajador tome 10 días o más hábiles de vacaciones pagaderos una semana antes de su salida estival.

VII. Plan Financiero

A continuación, se presentan los resultados para el plan financiero de RSS, dicho plan ha sido evaluado a diez años.

La inversión inicial en TI e Infraestructura se presenta en el siguiente cuadro:

Software

Item	Precio unitario	Precio convenio	Cantidad	Precio Total
Licencia Exchange	\$ 517.500	\$ 400.000	1	\$ 400.000
Licencia local Windows 10	\$ 67.000	\$ 50.000	8	\$ 400.000
Licencia Local suite VS2016	\$ 335.000	\$ 180.000	8	\$ 1.440.000
Licencia Local Office 365 básico	\$ 120.600	\$ 75.000	8	\$ 600.000
Licencia Windows Server 2010	\$ 670.000	\$ 350.000	5	\$ 1.750.000
Licencia Sharepoint	\$ 804.000	\$ 600.000	1	\$ 600.000
Licencia SQL Server	\$ 804.000	\$ 550.000	2	\$ 1.100.000

Hardware

Item	Precio unitario	Precio convenio	Cantidad	Precio Total
Blade Server HP Xeon	\$ 1.500.000	\$ 1.200.000	5	\$ 6.000.000
Router Cisco 3395	\$ 2.600.000	\$ 1.800.000	3	\$ 5.400.000
Switch Cisco 3369	\$ 700.000	\$ 450.000	5	\$ 2.250.000
Firewall Cisco	\$ 600.000	\$ 400.000	1	\$ 400.000
Central Telefonía VoIP Cisco	\$ 1.200.000	\$ 800.000	1	\$ 800.000
Notebook Dell Core i5 8GB RAM	\$ 600.000	\$ 550.000	15	\$ 8.250.000
Anexo VoIP Cisco	\$ 230.000	\$ 200.000	15	\$ 3.000.000
Docking Dell standard 600 W	\$ 300.000	\$ 270.000	15	\$ 4.050.000
Monitor 19" Dell	\$ 80.000	\$ 75.000	15	\$ 1.125.000
Rack	\$ 200.000	\$ 200.000	3	\$ 600.000
UPS	\$ 300.000	\$ 300.000	5	\$ 1.500.000
Disk Array HP	\$ 1.200.000	\$ 900.000	2	\$ 1.800.000
Sistema de acceso	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	1	\$ 4.000.000
Instalación Datacenter	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	1	\$ 5.000.000
Total año				
1				\$ 50.465.000

Infraestructura

	Unidad	Cantidad	PU	Total Sin Iva
Piso - Porcelanato	m2	150	\$ 11.000	\$ 1.650.000
Piso - Alfombra	m2	50	\$ 7.000	\$ 350.000
Cielo - Industrial (Pintura)	m2	200	\$ 8.000	\$ 1.600.000
Cielo Americano	m2	54	\$ 15.000	\$ 810.000
Tabiquería Vulcanita	m2	200	\$ 21.200	\$ 4.240.000
Tabiquería vidriada	m2	50	\$ 92.750	\$ 4.637.500
Pintura	m2	120	\$ 8.000	\$ 960.000
Puertas	Und	10	\$ 150.000	\$ 1.500.000
Alcantarillado	Gl	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Instal. Agua fría y caliente	Gl	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Red Seca	Gl	1	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000
Artef. sanitarios (inst. + suministro)	Gl	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Instalación eléctrica	Gl	1	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Instalación de corrientes débiles	Gl	1	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000
Mobiliario	Gl	1	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
TV, equipos de conferencia	Gl	1	\$ 13.000.000	\$ 13.000.000
Aire acond. sala servidores 500Btu	Gl	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Aire acond. otras salas (cada 30m2)	Gl	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
			Total	\$ 106.347.500
Total Inversión Inicial		\$	156.812.500	

Costos asociados al proyecto

Costos Variables	Costos Variables	
	Comisión Partner	20% ventas
	Cloud	4.502.400
	Hosting standard plan anual	100.000
	Ingenieros de desarrollo x 8	14.400.000
	Gerente de Comercial (NN)	4.800.000
	Bono por ventas gerente Comer	3% ventas
	Bonos de desempeño ingenieros	28.800.000
	Bonos de vacaciones ingenieros de desarrollo	
	Membresía Bizpark básico anual	750.000
Gastos de Administración y Venta	Costos Fijos	
	Arriendo Oficinas	800.000
	Mantenición	500.000
	Agua	200.000
	Luz	600.000
	Internet	800.000
	Gastos Comunes	300.000
	Aseo	500.000
	Telefonía	400.000
	Material Fungible	300.000
	Remuneraciones	
	Gerente General (JP)	4.800.000
	Gerente de Tecnología (JJ)	4.800.000
	Encargado de administración y f	1.900.000
	Secretaria Administrativa	800.000
Bono de desempeño	5.400.000	
Bono de vacaciones	800.000	
Gastos de Marketing	Plan MKT	
	Eventos	3.000.000
	Papelería	1.000.000
	Participacion en coloquios	300.000
	Encargado de MKT	1.100.000
	Bono de desempeño encargado	2.200.000
	Bono de vacaciones encargado	200.000
	Portafolio audiovisual	1.000.000
	Plan Digital y RRSS/Mailing	300.000
	Merchandising	1.000.000

Proyección de Ingresos y flujos

Los flujos e ingresos han sido proyectados en base a nuestro plan de marketing, de acuerdo con los siguientes hitos

- **Enero 2019:** Start-up Reliable System Solutions
- **Julio 2019:** entrada en producción, venta de primer prospecto, mercado chileno
- **Año 2021:** entrada al mercado argentino
- **Año 2023:** entrada al mercado colombiano
- **Año 2025:** entrada al mercado mexicano

Las tasas usadas para traer los flujos a valor presente han sido determinadas de acuerdo al modelo damodaran

Concepto		Chile	Argentina	Colombia	Mexico
Beta desapalancado	β	0,77	0,77	0,77	0,77
Tasa de impuesto a la renta	T	27%	27%	27%	27%
Nivel de deuda	D	0	0	0	0
Tasa libre de riesgo	rf	1,43%	1,43%	1,43%	1,43%
Retornos de mercado	rm	5,78%	11,42%	7,27%	6,46%
Premio riesgo país	π_p	6,16%	6,16%	6,16%	6,16%
Premio liquidez por start-up	π_l	3%	3%	3%	3%
Tasa Costo Capital		7,57%	12,18%	8,79%	8,13%

Flujo mensual primer año RSS (2019)

Concepto	Etapa de desarrollo						Inicio implementaciones en Chile					
	ene-19	feb-19	mar-19	abr-19	may-19	jun-19	jul-19	ago-19	sept-19	oct-19	nov-19	dic-19
Ingresos por licencias							-	-	-	-	13.500.000	-
Ingresos variables por uso											183.935.827	-
Costos Directos	-7.200.000	-7.200.000	-10.800.000	-10.800.000	-14.400.000	-19.200.000	-20.425.200	-19.575.200	-19.575.200	-20.800.400	-25.873.475	-19.950.400
Margen de contribución	-7.200.000	-7.200.000	-10.800.000	-10.800.000	-14.400.000	-19.200.000	-20.425.200	-19.575.200	-19.575.200	-20.800.400	171.562.352	-19.950.400
Gastos Generales	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000
Remuneraciones	-10.400.000	-10.400.000	-12.300.000	-12.300.000	-12.300.000	-12.300.000	-12.300.000	-12.300.000	-12.300.000	-12.300.000	-12.300.000	-12.300.000
Gastos de Marketing	-	-	-	-	-1.100.000	-4.400.000	-4.400.000	-4.400.000	-1.400.000	-1.400.000	-4.400.000	-4.100.000
EBITDA	-22.000.000	-22.000.000	-27.500.000	-27.500.000	-32.200.000	-40.300.000	-41.525.200	-40.675.200	-37.675.200	-38.900.400	150.462.352	-40.750.400
Depreciación	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035	-2.188.035
Resultado antes de impuesto	-24.188.035	-24.188.035	-29.688.035	-29.688.035	-34.388.035	-42.488.035	-43.713.235	-42.863.235	-39.863.235	-41.088.435	148.274.318	-42.938.435
Impuesto												
Resultado despues de impuesto	-24.188.035	-24.188.035	-29.688.035	-29.688.035	-34.388.035	-42.488.035	-43.713.235	-42.863.235	-39.863.235	-41.088.435	148.274.318	-42.938.435
Depreciación	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035	2.188.035
Resultado Operacional Neto	-22.000.000	-22.000.000	-27.500.000	-27.500.000	-32.200.000	-40.300.000	-41.525.200	-40.675.200	-37.675.200	-38.900.400	150.462.352	-40.750.400

Proyección de Flujos Futuros

Concepto	Entrada Chile		Entrada Argentina		Entrada Colombia		Entrada Mexico		dic-27	dic-28
	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26		
Ingresos por licencias	13.500.000	67.500.000	152.955.000	194.670.000	264.195.000	375.435.000	458.865.000	597.915.000	639.630.000	653.535.000
Ingresos variables por uso	183.935.827	564.351.450	1.075.917.751	1.243.270.102	1.640.768.846	2.052.716.507	2.472.864.975	3.068.463.870	3.223.205.966	3.338.873.615
Costos Directos	-195.799.875	-291.056.743	-371.076.875	-402.094.851	-512.259.726	-622.140.309	-746.237.215	-892.269.197	-941.252.250	-971.599.809
Margen de contribución	1.635.952	340.794.706	857.795.876	1.035.845.251	1.392.704.120	1.806.011.198	2.185.492.759	2.774.109.672	2.921.583.716	3.020.808.806
Gastos Generales	-52.800.000	-52.800.000	-105.600.000	-105.600.000	-105.600.000	-105.600.000	-105.600.000	-105.600.000	-105.600.000	-105.600.000
Remuneraciones	-143.800.000	-153.800.000	-174.070.000	-179.292.100	-184.670.863	-190.210.989	-195.917.319	-201.794.838	-207.848.683	-214.084.144
Gastos de Marketing	-25.600.000	-33.300.000	-51.468.000	-51.950.040	-70.146.541	-70.657.937	-88.884.676	-89.427.216	-89.986.032	-90.561.613
EBITDA	-220.564.048	100.894.706	526.657.876	699.003.111	1.032.286.716	1.439.542.271	1.795.090.765	2.377.287.619	2.518.149.000	2.610.563.049
Depreciación	-26.256.417	-26.256.417	-43.041.167	-43.041.167	-43.041.167	-43.041.167	-43.041.167	-43.041.167	-43.041.167	-43.041.167
Resultado antes de impuesto	-246.820.464	74.638.290	483.616.710	655.961.945	989.245.549	1.396.501.105	1.752.049.598	2.334.246.452	2.475.107.834	2.567.521.882
Impuesto	-	-	-84.087.325	-177.109.725	-267.096.298	-377.055.298	-473.053.392	-630.246.542	-668.279.115	-693.230.908
Resultado despues de impuesto	-246.820.464	74.638.290	399.529.385	478.852.220	722.149.251	1.019.445.807	1.278.996.207	1.703.999.910	1.806.828.719	1.874.290.974
Depreciación	26.256.417	26.256.417	43.041.167	43.041.167	43.041.167	43.041.167	43.041.167	43.041.167	43.041.167	43.041.167
Resultado Operacional Neto	-220.564.048	100.894.706	442.570.552	521.893.386	765.190.418	1.062.486.973	1.322.037.373	1.747.041.077	1.849.869.885	1.917.332.141

Concepto	Inversión Inicial	Entrada Chile		Entrada Argentina		Entrada Colombia		Entrada Mexico		dic-27	dic-28
		dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26		
Resultado Operacional Neto		-220.564.048	100.894.706	442.570.552	521.893.386	765.190.418	1.062.486.973	1.322.037.373	1.747.041.077	1.849.869.885	1.917.332.141
Inversión inicial CAPEX	-156.812.500			-128.397.500	-41.465.000		-22.050.000	-41.465.000	-9.000.000	-13.050.000	-41.465.000
Inversión capital de trabajo	-330.276.000										
Valor Terminal											13.052.815.246
Total Flujo Consolidado	-487.088.500	-220.564.048	100.894.706	314.173.052	480.428.386	765.190.418	1.040.436.973	1.280.572.373	1.738.041.077	1.836.819.885	14.928.682.387

Negocio	9.867.356.586	-487.088.500	-205.042.342	87.193.888	258.320.891	337.793.369	499.965.857	617.302.306	699.230.692	872.772.511	849.724.691	6.337.183.222
TIR	58%											

Concepto	Inversión Inicial	Entrada Chile		Entrada Argentina		Entrada Colombia		Entrada Mexico		dic-27	dic-28
		dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25	dic-26		
Participación Inversionista		-108.076.383	49.438.406	153.944.795	235.409.909	374.943.305	509.814.117	627.480.463	851.640.127	900.041.744	7.315.054.369
Inversión	-389.670.800										
Flujo Inversionista	-389.670.800	-108.076.383	49.438.406	153.944.795	235.409.909	374.943.305	509.814.117	627.480.463	851.640.127	900.041.744	7.315.054.369

Inversionista	3.294.464.159	-389.670.800	-95.642.817	38.717.524	106.691.465	144.381.306	203.504.204	244.873.166	266.717.250	320.352.833	299.610.246	2.154.929.783
TIR	48%											

Los resultados de la evaluación del proyecto avalan la idea de negocio.

- **VAN:** MM\$9.867
- **TIR:** 58%
- El **payback** se produce en el tercer año (incluida la inversión inicial y capital de trabajo).
- **Valor terminal:** (EBITDA décimo año x 5) UF 483.438.

VIII. Riesgos Críticos

Se han establecido los siguientes riesgos críticos, de índole financiera y operacional, con sus correspondientes exposiciones al riesgo y medidas de mitigación:

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Exposición	Medida de mitigación
Cambios en la legislación vigente	baja	alto	Media	Diversificación de productos
Entrada de nuevos competidores	baja	bajo	Baja	Upgrade de productos
Definición incorrecta de requisitos	baja	alto	Media	Investigación de negocio
Infactibilidad técnica de la solución	baja	alto	Media	Consultoría externa de negocio
Lenta rotación de ventas	baja	alto	Media	Incorporación Gerencia comercial
Obsolescencia de plataforma	alta	alto	Alta	Desarrollo multiplataforma
Financiamiento insuficiente	baja	alto	Media	Plan de inversión a banca privada
Data disaster (destrucción del datacenter y pérdida de los datos)	baja	alto	Media	Backup Datacenter

IX. Propuesta Inversionista

El presente proyecto necesita de financiamiento tanto para la inversión inicial como para su capital de trabajo. Dicha necesidad de capital se estimó en \$487.088.500 donde los socios fundadores aportarán el 20% equivalente a \$97.417.700. Para el saldo de Capital restante se buscarán inversionistas quienes tendrán que aportar \$389.670.800, dicho aporte equivaldrá al 49% de participación en Reliabe Systems Solutions quedando los socios gestores con el 51% restante.

Detalle de propuesta para inversionista (redondeada):

Aumento de capital	\$487 MM.
Aporte de inversionista	\$390 MM.
Aporte de fundadores	\$97 MM.
Uso de fondos	Déficit proyectado del primer año (opex + capex + wc).
Propiedad para inversionista	49%
Valorización pre money	\$248 MM.
Acciones inversionistas	392 acciones Serie A preferente con hurdle rate de 8%.
Acciones fundadores	108 acciones Serie A preferente con hurdle rate de 8%.
	300 acciones Serie B comunes.
Representación	2 de 4 directores con quórum calificado.
Estrategia de salida	Clausulas preferentes en eventos de venta de la empresa

X. Conclusiones

Consideramos que la propuesta de Reliable System Solutions es una propuesta interesante dado las oportunidades de mercado no cubiertas y los importantes retornos que se obtendrán de este proyecto.

El proyecto es factible de implementarse, dado que el equipo gestor cuenta con las competencias para llevarlo a cabo. La idea de negocio es atractiva y de alto impacto en valor agregado para el segmento objetivo de clientes, y su atractiva rentabilidad hace que resulte menos complejo obtener el financiamiento adecuado para este propósito. El plan de escalamiento de las operaciones es ambicioso, pero factible, considerando las características del mercado internacional en Latinoamérica y sus similitudes con la estructura del rubro en Chile.

En suma, la presente idea de negocio refleja una oportunidad de inversión atractiva y rentable, con un desarrollo tecnológico relevante y un aporte a la industria aseguradora, permitiendo mejorar la calidad de los procesos troncales de la industria y promoviendo un mejor comportamiento del mercado.

Anexo 1 Listado de empresas pertenecientes al mercado asegurador Latinoamericano y sus ventas anuales en Pesos (Cifras obtenidas desde www.aach.cl)

CHILE	PRIMA DIRECTA	PRIMA CEDIDA
Suramericana	367.871.654.437	159.743.149.779
Liberty Seguros	335.622.558.376	81.246.011.293
BCI Seguros	325.014.541.455	38.061.719.820
HDI Seguros	241.156.301.071	67.777.212.533
Mapfre	217.898.972.511	146.559.242.045
BNP Paribas Cardif	209.023.776.919	730.946.067
Chilena Consolidada	125.424.111.788	38.127.911.225
Chubb Generales	124.742.715.482	75.357.923.972
Southbridge	83.492.713.754	76.025.117.264
Consorcio Nacional	78.150.397.353	11.939.589.699
Zurich Santander	77.951.179.980	25.227.018.648
Orion Seguros	53.186.348.852	52.202.213.959
Renta Nacional	46.409.206.439	25.293.826.411
Unnio	35.548.054.288	31.436.844.438
Continental Crédito	33.330.186.625	25.345.091.253
Zenit Seguros	25.676.235.869	201.200.435
Continental Generales	23.438.135.611	19.721.689.161
AVLA Crédito	22.008.964.006	15.360.693.848
HDI Gar. y Cré.	16.054.926.463	13.303.132.659
Otras (13 cias)	81.158.488.568	48.691.818.408
TOTAL	2.523.159.469.847	952.352.352.916

(Cifras obtenidas desde
www2.ssn.gob.arg)

ARGENTINA	PRIMA DIRECTA	PRIMA CEDIDA
FED. PATRONAL	194.501.346.990	1.872.987.932
CAJA GENERALES	153.932.311.368	3.767.779.921
SANCOR	120.028.379.686	16.519.536.421
SAN CRISTÓBAL	75.681.883.441	1.120.922.765
BERNARDINO RIVADAVIA	72.729.391.598	422.435.555
PROVINCIA	67.383.979.104	1.743.443.231
ALLIANZ	63.471.776.281	15.568.429.872
SEGUNDA	61.576.684.961	2.646.029.730
SURA	57.290.181.637	5.915.544.639
NACIÓN	54.892.963.014	10.321.682.160
QBE BUENOS AIRES	53.683.026.668	4.580.256.787
MERCANTIL ANDINA	53.612.372.459	1.270.220.883
ZURICH	50.500.851.311	16.822.446.332
MERIDIONAL	49.156.516.331	24.734.701.383
MAPFRE	40.535.443.088	6.474.275.108
GALICIA	26.624.066.473	327.646.663
METLIFE	24.030.181.130	611.108.467
ACE	22.823.568.254	13.530.956.435
BBVA CONSOLIDAR	22.765.849.122	252.264.881
ASSURANT	22.013.889.367	201.276.986
Otras (85 cías)	479.168.674.172	47.035.301.051
TOTAL	1.766.403.336.455	175.739.247.202

(Cifras obtenidas desde www.fasecolda.com)

COLOMBIA	PRIMA DIRECTA	PRIMA CEDIDA
AIIANZ SEGUROS S.A.	162.061.833	40.871.980
ACE	77.863.438	28.755.005
COLPATRIA	179.718.869	17.932.286
ECOSEGUROS	3.311.762	1.979.718
CONFIANZA	37.064.413	18.285.050
QBE	106.110.918	4.075.676
GENERALI	30.114.820	7.275.490
ROYAL & SUNALLIANCE	60.469.400	13.699.687
MUNDIAL	74.330.038	6.212.643
SURAMERICANA	321.375.478	94.429.707
CHUBB	46.157.744	37.927.977
AIG	59.446.928	23.522.852
LA PREVISORA	140.147.255	25.401.535
ALFA	38.247.193	28.920.078
MAPFRE	135.106.948	42.739.799
BOLÍVAR	112.225.815	23.561.856
ESTADO	173.874.117	17.884.288
SEGUREXPO	4.591.432	2.545.615
LIBERTY	167.622.986	6.594.904
BBVA	20.750.993	2.910.757
MAPFRE SEGUROS DE CREDITO	5.841.715	6.498.443
CARDIF	67.115.421	60.798.304
CARDINAL	2.688.119	1.660.281
COFACE	938.150	286.979
EQUIDAD	37.251.860	3.917.369
SOLIDARIA	92.972.538	7.707.020
TOTAL	2.157.400.182	526.395.301

(Cifras obtenidas desde www.amis.com.mx)

MEXICO	PRIMA DIRECTA	PRIMA CEDIDA
Inbursa	221.150.320.835	53.076.077.001
AXA Seguros	171.522.552.843	41.165.412.682
Mapfre México	119.886.543.785	28.772.770.508
Atlas	106.561.462.003	25.574.750.881
Banorte Generali	103.330.083.040	24.799.219.930
Interacciones	86.865.280.574	20.847.667.338
Allianz México	85.855.561.147	20.605.334.675
GMX Seguros	84.576.056.870	20.298.253.649
G.N.P.	81.619.684.197	19.588.724.207
AIG Seguros	78.964.959.738	18.951.590.337
Zurich Daños	77.767.677.403	18.664.242.577
BBVA Bancomer	60.721.974.082	14.573.273.780
Santander	56.255.032.713	13.501.207.851
FM Global	41.766.167.589	10.023.880.221
ACE Seguros	37.942.941.621	9.106.305.989
Suramericana	35.369.055.108	8.488.573.226
Aba Seguros	28.677.654.756	6.882.637.141
QBE de México	24.170.546.049	5.800.931.052
Afirme	23.372.232.008	5.609.335.682
Chubb de México	19.539.475.340	4.689.474.082
General de Seguros	18.418.312.783	4.420.395.068
SHF Cred Vivienda	14.124.559.638	3.389.894.313
Tokio Marine	10.950.050.327	2.628.012.079
XL Insurance	7.577.157.776	1.818.517.866
Atradius	6.855.309.512	1.645.274.283
HDI-Gerling	6.412.934.071	1.539.104.177
Banamex	6.331.372.672	1.519.529.441
Sompo Japan	6.232.165.325	1.495.719.678
HDI Seguros	4.307.656.014	1.033.837.443
El Potosí	3.888.965.778	933.351.787
Genworth Seg. de Crédito	3.136.732.511	752.815.803
CESCE	2.963.229.743	711.175.138
Metropolitana	2.590.934.826	621.824.358
Multiva	1.967.350.277	472.164.066
Cardif Seguros Generales	595.558.631	142.934.071
Mapfre Crédito	457.410.669	109.778.561
La Latinoamericana	392.991.948	94.318.067
Seguros Azteca Daños	82.442.124	19.786.110
Qualitas	35.417.715	8.500.252
TOTAL	1.643.235.814.041	394.376.595.370

Anexo 2

Inversión en tecnología de los 5 principales actores del mercado de seguros

Compañía	Gasto por software anual en UF	Ventas Anuales	% sobre ventas
AIG Chile	17.882	1.156.496	2%
Suramericana (RSA)	37.040	2.705.531	1%
Penta Generales	16.672	1.481.622	1%
Zurich Santander	8.355	496.856	2%
BNP Paribas Cardif	11.475	1.939.200	1%
Total año 2016	91.423	7.779.705	1%

Anexo 3

Estados financieros y nivel de cesión de los principales actores del mercado de seguros

AÑO 2016

Compañía	Prima Directa	Prima Aceptada	Prima Cedida	Reaseguro No Proporcional	Total Cesión	% Cesión
Suramericana (RSA)	12.775.980	335.149	6.239.304	867.628	7.106.932	56%
Mapfre	9.301.972	0	6.417.975	210.788	6.628.763	71%
Ace Seguros	5.221.837	617.803	3.971.712	426.871	4.398.583	84%
AIG Chile	3.900.854	72.156	3.656.175	71.199	3.727.374	96%
Penta Generales	8.052.148	0	2.617.266	727.771	3.345.037	42%
HDI Seguros	8.828.286	0	2.708.444	166.875	2.875.319	33%
BCI Seguros	11.074.767	2.411	1.705.581	697.065	2.402.646	22%
Liberty Seguros	6.296.586	0	1.517.583	781.691	2.299.274	37%
Chilena Consolidada	4.894.629	9.781	1.891.756	50.589	1.942.345	40%
Orion Seguros	1.723.840	0	1.684.847	7.833	1.692.680	98%
Zurich Santander	2.771.692	0	1.054.071	72.147	1.126.218	41%
Continental Crédito	1.283.873	1.163	1.019.690	36.234	1.055.924	82%
Otros	17.092.640	177.193	4.136.563	452.894	4.589.457	27%
Mercado	93.219.106	1.215.656	38.620.966	4.569.581	43.190.547	

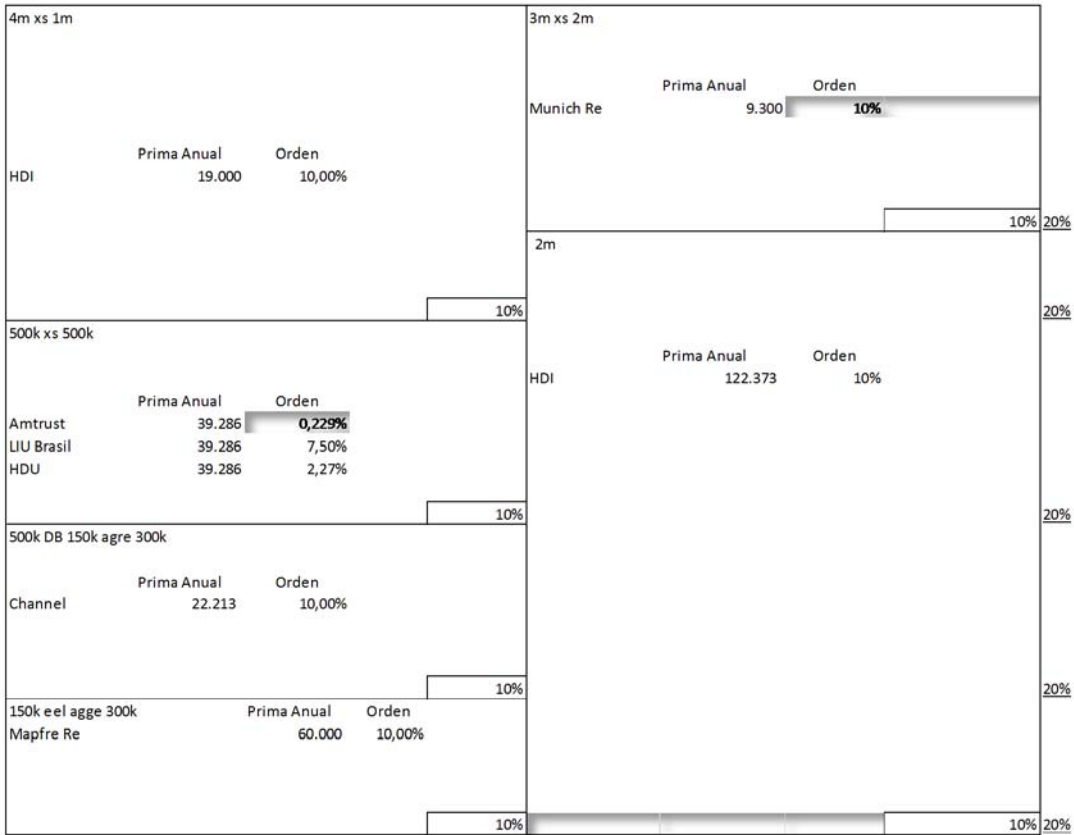
Anexo 4

Ejemplos de estructuras de reaseguro complejas que incorporan reaseguro no proporcional

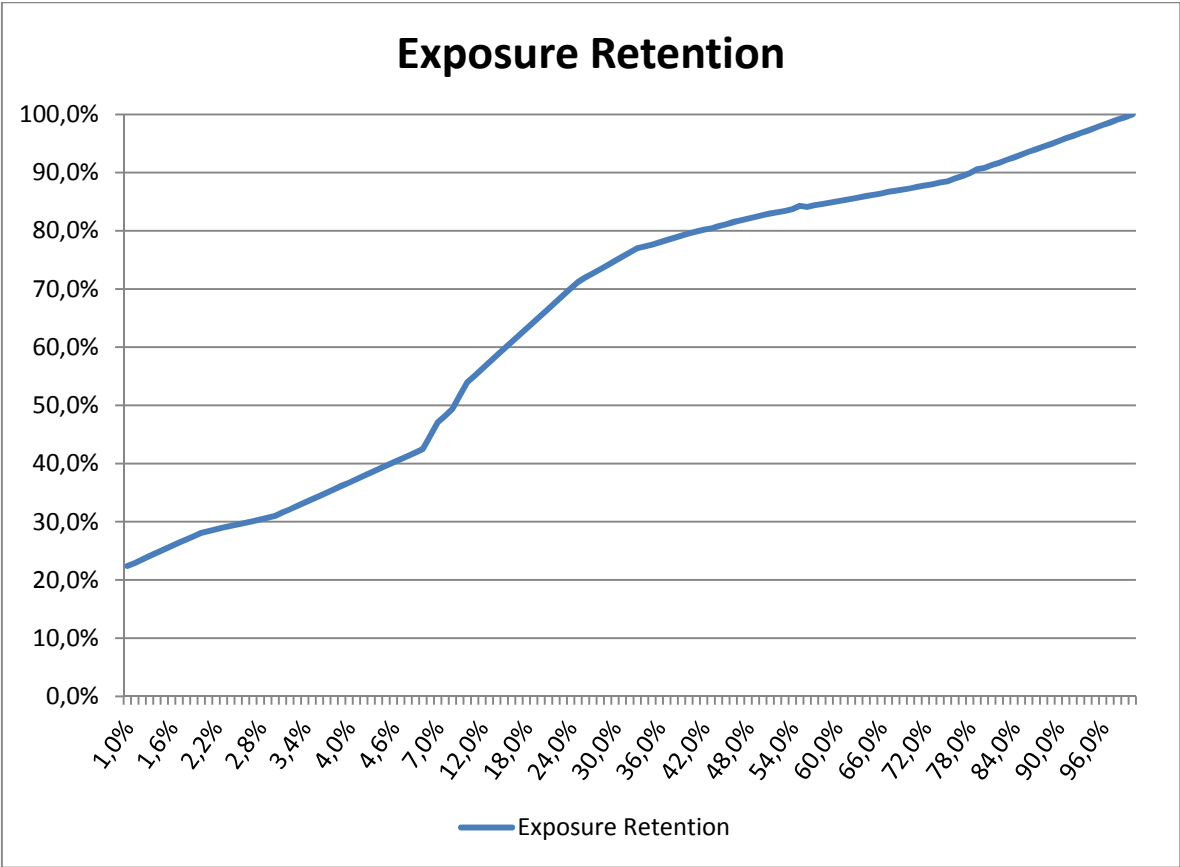
PLOT PLAN PUCOBRE						us\$ 120 mm		
<p>RSA 36,5 % QUOTA SHARE EN CASO DE PERDIDAS QUE NO SEAN POR TAILING DAMS O BIENES EN UNDERGROUND</p> <p>SI LA PERDIDA ES POR BIENES EN TAILING DAMS O BIENES EN UNDERGROUND, RSA NO TIENE RETENCION YA QUE EL LIMITE ES DE US\$ 7 MM COMBINADO</p> <p>36,5% DE US\$ 120 MM = Us\$ 43,2 MM</p>						<p>HANNOVER 10%</p>	<p>SWISS 2,50%</p>	<p>ODYSSEY 1,00%</p>
KILN 0510 9,96%	WRB 1967 8,167%	AAL 2012 4,083%	AES 1225 4,083%	BRT 2987 4,083%	AML 2001 6,125%			
36,5% SOLO UNDERGROUND Y TAILING DAMS						13,5% QUOTA SHARE		
50% RSA								

RENDIC HERMANOS 2015 to 2017

	CLF				Days
TSI	61.772.924	Periodo	31-08-2015	28-02-2017	547
Rate	0,2203%				
Premium	136.086				
Commission	10%				
Tax	421,35				
Net	122.056				
Order	24.411,17				
Period	36.583,31				



Lloyd's First Loss and Excess of Loss Scale



Anexo 5

Entrevistas a grupo de interés:

Gustavo Toro

Subgerente de administración y Finanzas Asociación de Aseguradores de Chile

En la entrevista se plantean las alternativa de desarrollar un sistema para la administración del Coaseguro y otro para el reaseguro tanto proporcional como no proporcional, donde Gustavo nos comentó que el coaseguro está siendo estudiado por la fiscalía nacional económica ante la duda de que puede ser considerada un practica que atenta contra la ley de libre competencia, ante esto cree que el reaseguro es una herramienta que generaría un gran valor al mercado actual, comentó incluso que hay compañías que prefieren solo hacer cesiones proporcionales ante la falta de administración de un modelo más complejo siendo que el reaseguro no proporcional es mucho más barato.

Augusto Bermúdez

CFO de Suramericana Seguros Generales S.A.

Actualmente, Suramericana cuenta con un sistema de reaseguro proporcionado por la empresa Red to Green S.A. sistema que ha sido desarrollado a medida para cubrir las soluciones de reaseguro no proporcional, sin embargo aún no es posible contar con un sistema que pueda administrar la aplicación de contratos de exceso de perdida catastróficos, cuantía que actualmente es manejada en Excel. Un issue importante en Suramericana es que para 2019 tienen pensado implementar un nuevo sistema CORE que no será compatible con la actual herramienta de reaseguro no proporcional y será necesario comprar o desarrollar el actual sistema para poder administrar el reaseguro.

Giancarlo Merello

CFO Ace Seguros Generales S.A.

Actualmente Ace cuenta con un sistema de reaseguro llamado SYS, sistema que solo posee reaseguro proporcional y todo el reaseguro no proporcional tanto XS como catastróficos son administrados en planillas Excel llevando a un problema en la administración del reaseguro no menor, hace un tiempo se fusionaron con Chubb seguros generales y esta compañía tampoco contaba con un sistema de reaseguro no proporcional. Dentro de la estrategia tienen considerado la implementación de un sistema que les permita administrar el reaseguro, hasta ahora la herramienta que está en evaluación es Sapiens cuya implementación se hará en Chile una vez sea probada en la operación de México, no estando Chile obligado a adquirir la misma aplicación.

Jorge Hernández**Subgerente de Reaseguros en Liberty Seguros Generales**

Actualmente, Liberty cuenta con un sistema de reaseguro llamado Axis el que al igual que las compañías anteriores solo maneja el reaseguro proporcional y todos los ajustes no proporcionales se hacen en Excel en forma reactiva una vez reclama el reasegurador. Actualmente en fusión con Penta compañía que al igual que Liberty solo cuenta con un sistema de reaseguro proporcional llamado Reaction y hasta ahora no piensan en invertir en un nuevo sistema hasta que esté finalizada la fusión de estas compañías.

Katherine Celis Ortiz**Ex - Subgerente de Suscripción en Mapfre Seguros Generales****Actual subgerente de suscripción en Cono Sur Re compañía de reaseguro**

Cono Sur Re interactúa con casi todas las compañías de seguro, apoyándolas en su proceso de diversificación, sin embargo, es un problema de mercado la administración del reaseguro en los sistemas y la reportería requerida por los reaseguradores en el extranjero, en el caso de Mapfre al no contar con un sistema opta por no utilizar reaseguro no proporcional sino solo proporcional que es una funcionalidad de su actual sistema CORE, apostando a mayor control, pero menor rentabilidad.

Jaime Carrasco**Gerente de Suscripción Grandes Riesgos en Suramericana Seguros Generales**

Si bien el reaseguro es complejo para nosotros como suscriptores una herramienta de optimización sería la solución a nuestros errores de suscripción y le daría también al mercado una estabilización de precios al contar con un soporte de esa envergadura y no las planillas Excel soportadas por nuestra experiencia en la determinación de la mejor estructura a ceder en el mercado.