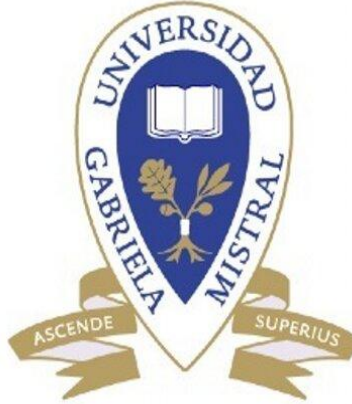


**Facultad de Negocios,
Ingenierías y Artes
Digitales**



**Proyecto Empresa
Inspecciones de Riesgos
“J.P.K.”**

Integrantes:

**Sr. José Baldovino
Srta. Priscila Coligoro
Srta. Daniela Kortmann**

Profesora:

Sra. Carolina Vita

Puerto Varas, Chile

Resumen Ejecutivo

La empresa “J.P.K. Inspectores”, nace de la necesidad existente en el mercado de las inspecciones de accidentes e incendios, en el ámbito del tiempo de respuesta que tiene el cliente final que contrata un seguro y necesita de una inspección más eficiente y que le genere confianza al momento de asegurar sus bienes.

“El propósito de las inspecciones de seguros, J.P.K., es entregar un servicio de alta calidad y de rapidez, que permita desarrollar informes precisos y confiables sobre los hechos. La necesidad a satisfacer al cliente es disminuir el tiempo de inspección de un riesgo.”

“La misión de J.P.K. Inspectores, consiste en brindar servicios de inspecciones de riesgos de incendios particulares, comerciales e industriales, vehículos motorizados para las compañías aseguradoras”.

Sus principales objetivos son:

Largo Plazo (3er al 5to año)

- Posicionar a la empresa como el líder entre servicios de inspección de riesgos de incendios y vehículos motorizados para las compañías aseguradoras de Puerto Varas y Puerto Montt.

Mediano Plazo (2do al 3er año)

- Alcanzar una participación del 25% en mercado, además de ampliar la cartelera de clientes y satisfacer las necesidades de las compañías aseguradoras.

Corto Plazo (1er año)

- Posicionar a “J.P.K.” como la primera empresa de inspecciones de seguros en Puerto Varas y Puerto Montt.

Las variables circundantes son las siguientes:

- **Socio Cultural:** Actualmente las personas particulares y las empresas comerciales, tiene mayor interés en asegurar sus bienes. Esto se debe a que la tasa de educación ha crecido en el último tiempo y por ende tienen mayor interés en contratar un seguro para sus bienes, que les permita vivir de manera más tranquila y segura.
- **Tecnológico:** J.P.K. Inspectores, utilizará la más avanzada tecnología existente en el mercado, para brindar un mejor servicio de inspecciones, donde se entregue rapidez y confianza a los clientes, además de adaptarse a los cambios tecnológicos en el mundo.
- **Económico:** El factor económico es completamente relevante al momento de analizar las perspectivas futuras del país. Se espera que la economía nacional crezca, a pasos lentos, pero generando un mayor consumo de los habitantes. El proyecto busca entregar confianza y eficiencia, para incentivarlos a contratar una inspección.
- **Político Legal:** Esta variable, afecta directamente en momentos de constituir una sociedad. El proyecto debe respetar la normativa vigente, respecto a la legislación laboral y tributaria del país. Por otro lado, “J.P.K. Inspectores”, requiere de especial cumplimiento y conocimiento de la Ley sobre Compañías de Seguros D.F.L. 251 de 1931 y sus modificaciones, la Legislación sobre mutualidades de seguros, la Ley de seguro obligatorio de accidentes personales causados por vehículos motorizados y la Ley N° 18.490 de 1986.

- **Ambientales:** Dada las condiciones actuales y de la manera en que la sociedad tiene mayor interés por el cuidado del medio ambiente, existen diversas normativas que van de la mano con el programa Chile Sustentable, en el cual se han interesado muchas empresas de diferentes rubros, para así mostrar importante atención al tema medioambiental que involucra a todo el mundo.

Las variables circundantes específicas son:

- **Competidores Actuales:** principal competidor a nivel nacional es BSP, que son los pioneros en implementar inspecciones a nivel nacional, pero que concentran su actividad en la capital del país. Se considera que la rivalidad entre los competidores es baja, por otro lado las barreras de salida son relativamente altas.
- **Competidores Potenciales:** para entrar al rubro de las inspecciones, las barreras de entrada son altas, debido a que necesitan de gran conocimiento sobre inspecciones. Actualmente no existen competidores que se dediquen solo a inspeccionar riesgos, por lo que se considera que una rivalidad baja.
- **Competidores Sustitutos:** dado que no existen competidores potenciales en el rubro de la zona, se considera que no hay sustituto en sí, pero algo que podría sustituirse será la tecnología utilizada al momento de realizar una inspección.
- **Clientes:** se determina ofrecer servicios a las compañías aseguradoras de Puerto Varas y Puerto Montt, los cuales al no existir empresas inspectoras, el poder de negociación es bajo.
- **Proveedores:** dado que no se requieren de insumos o implementos que sean difícil de conseguir, en estricto rigor se considera que no existe poder negociador por parte de los proveedores.

Estrategia Genérica

Para este proyecto y de acuerdo a los antecedentes reunidos, hemos considerado una estrategia genérica “Diferenciadora con Enfoque”.

Estimación de la Demanda

La demanda que se ha estimado es de 782 inspección para el año 1, en lo que comprende a inspecciones de vehículos motorizados particulares y comerciales e incendios particulares y comerciales.

Precio

El precio determinado para el proyecto es de 1,82 UF, los cuales fueron determinados cuantificando los costos y aplicando un margen del 10% para el escenario normal en el año 1.

Inversión Inicial

La inversión inicial es 398,35 UF para el escenario normal.

VAN, TIR y PR

TIR	71%
-----	-----

TASA	CAMP 1	CAMP 2	CAMP 3
VAN UF	8781,48	9043,25	7466,07

PayBack	3,88	Años
	1415,90	Días

Índice

I. Introducción	9
1. Modelo CANVAS	10
II. La Empresa	
1. Propósito	11
2. Misión	11
3. Objetivos	12
3.1 Largo Plazo (Del 3er al 5to año)	
3.2 Mediano Plazo (Del 2do al 3er año)	
3.3 Corto Plazo (Del 1er año)	
III. Análisis del Sector Industrial	
1. Variables Circundantes Generales	
1.1 Socio Culturales	13
1.2 Tecnológicas	14-15
1.3 Económicas	16
1.4 Político – Legales	16-18
1.5 Ambientales	18
2. Variables Circundantes Especificas (Porter)	
2.1 Competidores Actuales	19
2.2 Competidores Potenciales	20
2.3 Competidores Sustitutos	20
2.4 Clientes	20-21
2.5 Proveedores	21
3. Análisis FODA	
3.1 Análisis Interno	22
3.2 Análisis Externo	23
4. Definición Estrategia Competitiva Genérica	23
IV. Estudio de Mercado	
1. Investigación de Mercado	24-28

2. Estimación de la Demanda	29
2.1 Estimación demanda año 1 escenario normal	30-34
2.2 Estimación demanda para los 5 años escenario normal	35
3. Estrategia comercial	36
3.1 Mercado Objetivo	36
3.2 Posicionamiento	36
3.3 Mezcla Comercial	37
3.3.1 Producto	37
3.3.2 Precio	37
3.3.3 Plaza	38
3.3.4 Promoción	38
V. Estudio Técnico	
1. Capacidad de Producción o de Prestación del Servicio (Oferta de la empresa)	39
1.1 Factores Determinantes de la Empresa	39-40
1.2 Capacidad para 5 años	41
2. Estudio de Localización de la Empresa	42
VI. Organización Interna	
1. Organigrama	43-48
2. Política de Remuneraciones	
2.1.1 Estructura de Remuneraciones	49
2.1.2 Política de Aumento de Remuneraciones	50
VII. Análisis Financiero	
1. Inversión Inicial	51
1.1 Inversión Activo Fijo	51-52
1.2 Honorarios abogado, arquitecto y constructor	52
1.3 Gastos asociados a la legalización de la empresa	52
1.4 Publicidad y promoción	53
1.5 Gastos de Puesta en Marcha	54
1.6 Capital de Trabajo	54
2. Financiamiento	55

3. Ingresos por venta	56
4. Costos de venta	57
4.1 Costos Mano de Obra	
4.2 Costos Materia Prima	
5. Costos Operacionales	58
5.1 Remuneraciones indirectas	58
5.2 Promoción o publicidad	58
5.3 Gastos generales	59
5.4 Gastos seguridad	60
5.5 Seguros	60
5.6 Arriendo	60
5.7 Depreciación	61
6. Amortización Gastos Puestas en Marcha	62
7. Gastos Financieros y Amortización del Crédito	62
8. Impuesto a la Renta	62
9. Variación del Capital	63
10. Tasa de Descuento	64
11. Valor de Venta de la Empresa	65
VIII. Flujos de Caja	66-67
1. Supuestos de variación ingresos y egresos en el Escenario o Factores de Sensibilización	
2. Flujo de caja Escenario Normal	
IX. Conclusiones	68
XI. Bibliografía	69
XII. Anexos	70-84

I. Introducción

El proyecto apunta a ofrecer servicios de inspección de riesgos de incendios y vehículos motorizados para las compañías aseguradoras.

La idea del negocio tiene como principal factor, disminuir el tiempo de respuesta y que los análisis sean entregados en informes, entregando información detallada y precisa para que las compañías tomen la mejor decisión en la suscripción o no del riesgo. Esta oportunidad da comienzo por la importante demanda de empresas y particulares por asegurar sus bienes. En la última década, el mercado asegurador ha aumentado en un 95% (según el Balance Social 2014 de la Asociación de Aseguradores de Chile), lo que demuestra una fuerte tendencia en la cultura de asegurar los bienes. Las compañías aseguradoras, tienen claro que el aumento de la demanda, también aumenta el riesgo, por lo cual saben muy bien que necesitan de especialistas que proporcionen información para reducir el riesgo del negocio. También existen personas naturales que ofrecen estos servicios, sin embargo, no satisfacen del todo a las compañías.

La única empresa importante que proporciona este servicio, es BSP que tiene presencia a nivel nacional. El problema de esta compañía, es que no tiene un control fluido en las inspecciones por regiones, lo que se ve reflejado en los tiempos de respuestas de los inspectores de riesgos, los cuales son muy extensos y los informes generados son muy parciales. Los inspectores que visitan las zonas en regiones, lo hacen una o dos veces por semanas, lo que dificulta la comunicación directa con los inspectores para hacer consultas. Dada esta problemática de insatisfacción, se vio la necesidad de crear una empresa que abarque un servicio más eficaz y es aquí donde se origina la oportunidad de este negocio.

La empresa tendrá una cobertura en las ciudades de Puerto Varas, Puerto Montt y sus alrededores, que es donde se presenta la necesidad de las compañías aseguradoras.

1. Modelo CANVAS

<p>Socios Clave Los socios claves serán las aseguradoras, también el taller donde arreglen los vehículos siniestrados, y el cliente, para que tenga una buena satisfacción de nuestro servicio entregado. Los inspectores de riesgo deberán tener una recepción de las solicitudes de las compañías aseguradoras, coordinar las inspecciones con el cliente, realizar y cargar los informes a la plataforma web. El contador será externo, quien será responsable de mantener el orden y control en materia contable y entregar información al Gerente para así poder cumplir con las obligaciones contables.</p>	<p>Actividad Clave Se formara una plataforma y un equipo de trabajo que permita responder a la insatisfacción de manera eficaz. Para esto se desarrollara una plataforma web, la que permitirá que las compañías aseguradoras, hagan sus solicitudes de inspección y una vez realizada, puedan descargar los informes proporcionados por los inspectores. El equipo de trabajo estará capacitado para analizar los distintos tipos de riesgos que requieran las compañías aseguradoras, realizando asesorías en los informes y haciéndoles saber, tanto al cliente final como a las aseguradoras, como minimizar el riesgo y tener un seguimiento hasta el final.</p> <p>Recursos claves Las instalaciones serán de una oficina alquilada, que cuente con las comodidades para desarrollar un trabajo de manera óptima. Los inspectores dispondrán de computadoras y cámaras fotográficas de altos rendimientos para poder ejecutar su labor de manera fluida. Se dispondrá de una plataforma web de alto rendimiento de transferencia de datos y respaldo de información.</p>	<p>Propuesta de Valor Ofrecer un servicio eficaz, que permita ahorrar tiempo y costo, con altos estándares de calidad y altos niveles de confiabilidad.</p>	<p>Relaciones con clientes Se mantendrá una relación con el cliente por el canal de encuesta donde el cliente nos clasificara del 1 al 7, para ver como estamos entregando nuestro servicio.</p> <p>Canales Nuestro servicio será ofrecido mediante varios canales: correos electrónicos, relación directa con el cliente, página web, que permita solicitar los servicios de inspección.</p>	<p>Segmentos de clientes Nuestra empresa está orientada hacia las aseguradoras que necesiten contratar los servicios de inspección de seguros de riesgos de incendio particular y comercial, y de vehículos de uso particular y comercial.</p>
<p>Estructura de costes Remuneraciones periodo (1 al 5) Remuneraciones valor anual \$ 25.200.00.- anual Remuneraciones periodo (4 al 5) Por aumento de demanda \$ 10.800.000.-anual Honorario fijos, periodo (1 al 5) 1.200.000.- anual Arriendos y otro periodo (1 al 5) 6.528.000.- anual Comunicación periodo (1 al 5) 2.159.8880.- anual Comunicación periodos 4 al 5 por aumento demanda \$ 879.600.- anual Plataforma y soporte web periodo (1 al 5) Diseño del sistema \$ 149.990.se cancela el primer año. Hosting Web \$129.990.- anual</p>		<p>Fuentes de Ingresos Las fuentes de ingreso de la empresa será, lo que se genere, mediante las inspecciones de los riesgos de incendios y de los vehículos motorizados, entiéndase que en ambos casos pueden ser comerciales o particulares.</p>		

II. La Empresa

1. Propósito

El propósito de las inspecciones de seguros, J.P.K., es entregar un servicio de alta calidad y de rapidez, que permita desarrollar informes precisos y confiables sobre los hechos. La necesidad a satisfacer al cliente es disminuir el tiempo de inspección de un riesgo.

2. Misión

“Nuestra misión como empresa consiste en brindar servicios de inspecciones de riesgos de incendios particulares, comerciales e industriales, vehículos motorizados para las compañías aseguradoras”.

“J.P.K.”, promoverá el desarrollo de su personal a través de capacitaciones, motivación, prácticas laborales justas, ambientes de trabajo seguro y saludable, que permita crear un ambiente laboral grato, para así generar un mayor desarrollo en el entorno.

La responsabilidad social de “J.P.K.” se desarrollará mediante capacitaciones a las familias y clientes donde se les dará a conocer las precauciones que deberán tomar en caso de accidentes e incendios, con el fin de dejarles una enseñanza sobre el tema de los riesgos que puedan ocurrir en el diario vivir. Se les entregará además un folleto con las instrucciones de la capacitación.

3. Objetivos

3.1 Largo Plazo (Del 3er al 5to año)

Posicionar a la empresa como el líder entre servicios de inspección de riesgos de incendios y vehículos motorizados para las compañías aseguradoras de Puerto Varas y Puerto Montt.

- Tener una cuota de participación en el mercado superior al 30%.
- Alcanzar una situación económica consolidada y que permita un crecimiento sustentable.

3.2 Mediano Plazo (Del 2do a 3er año)

- Alcanzar una cuota en el mercado del 25%.
- Ampliar de cartelera de compañías.
- Capacitar al capital humano
- Satisfacer las necesidades de las compañías.
- Optar a beneficios del estado que contribuyan al desarrollo de la empresa.

3.3 Corto Plazo (Del 1er año)

Posicionarnos en Puerto Varas y Puerto Montt, como la primera compañía de inspectores de seguros.

- Alcanzar un 20% de participación de la cuota del mercado
- Implementar plan de desarrollo de mediano y largo plazo

III. Análisis del Sector Industrial

1. Variables Circundantes Generales

1.1 Socio Culturales

En el análisis social del entorno comenzaremos con el ámbito demográfico de la población.

Para el año 2015 la población en Chile, incluyendo ambos sexos debería aproximarse a los 18.006.407 habitantes, de los cuales, 8.911.940 corresponden al género masculino y 9.094.467 corresponden al género femenino. (Ver anexo 1)

Por otra parte, la población mayor de edad en el país llega a 13.360.748 habitantes, de los cuales 6.545.282 son de sexo masculino y 6.815.466 son de sexo femenino.

De acuerdo a datos del Instituto Nacional de Estadísticas, la tasa de desocupación para el trimestre enero – marzo 2016 fue 6.3% de la población económicamente activa.

La tasa de desocupación afecta en mayor grado a las mujeres con un 7,2%. En contra parte, los hombres representan una tasa de desocupación de 5,6%.

En los últimos 5 años la población matriculada en algún nivel de educación formal creció a un promedio anual de 0.79%, donde destaca la dinámica de la mujer en la incorporación a la educación, pues ellas crecieron a una tasa promedio anual de 1,05% en contraste con los hombres que sólo lo hicieron a 0,55% promedio anual. (Ver anexo 1)

1.2 Tecnológicas

La tecnología ha dado un salto importante en tan solo una década, lo observamos actualmente con los cambios raudos en equipos electrónicos, software y hardware, los procesos industriales que llevan integrado sistemas que son monitoreados por PLC (Programadores Lógicos Controlables). Asimismo, la era de la información ha permitido conectar a millones de personas, lo que antes era imposible. Hoy en día no existen barreras fronterizas, las personas pueden comunicarse en vivo y en directo a través de aplicación, además lo otro interesante e importante para las economías de los países es que gracias a estas conexiones a través de las redes de internet pueden comercializar productos y servicios a menor costo, es más, muchas empresas han tenido que adaptarse a estos cambios tecnológicos para mejorar los tiempos de respuesta y reducir los costos que tienen incidencia directa cuando se comercializa en puntos de ventas físico.

En la actualidad Chile ha tenido avances importantes en materia de conectar a la población a través de las redes de internet. En 2014 el 70% de la población chilena eran usuarios de internet, con 20 millones de dispositivos conectados a la red, de los cuales 11,5 millones fueron vía accesos fijos y móviles.

En Chile cada 100 habitantes en 2009 sólo 13,7 personas tenían acceso a internet, sin embargo, esta cifra ha ido aumentando de tal manera que en 2014 el acceso por cada 100 habitantes aumentaron a 64. El salto que dio Chile fue significativo al registrar un crecimiento histórico con 2,8 millones de nuevos accesos a internet, principalmente móviles.

Para acceder a la red de internet, existen muchas vías. En sus inicios la brecha era importante, sin embargo, a medida que han transcurrido los años las cosas han ido mejorando, dado que para el 2014 hay una mayor equidad para acceder a internet en todas las tecnologías.

Para el 2014 el 70% de las familias chilenas ya tiene algún tipo de conectividad desde sus hogares. (Ver anexo 2)

Chile en relación al mundo ha minimizado la brecha de tecnología a disposición de los usuarios.

Cabe agregar que Chile el 7 de mayo de 2010 se transformó en el primer país sudamericano en ingresar a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Pero, qué es la OCDE?

La OCDE es una organización en la que los países comparan, intercambian experiencias en políticas públicas, identifican mejores prácticas, promueven decisiones y recomendaciones, y mediante esos y otros instrumentos legales, acuerdan y se comprometen con estándares de alto nivel técnico y avanzada voluntad política. Para ello el diálogo, el consenso, las evaluaciones y las revisiones entre pares conforman el núcleo del trabajo de la OCDE, la que constituye una de las fuentes más grandes y confiables a nivel internacional en los ámbitos de las estadísticas y de la información económica y social.

Objetivos y Funciones:

- Apoyar el crecimiento económico sostenible
- Promover el empleo
- Mejorar los estándares de vida
- Mantener la estabilidad financiera
- Colaborar con el desarrollo económico de otros países
- Contribuir al crecimiento del comercio mundial

1.3 Económicas

Actualmente la economía mundial pasa por una crisis, donde unos países se ven más afectados que otros. En el caso de Chile, afecta la desaceleración de la economía China, que es el principal soporte de la economía chilena, por las altas demandas de cobre, lo cual se ha visto afectado por el bajo crecimiento que ha tenido China en el último tiempo. También se ve afectada la economía nacional, en base a la baja producción de las empresas pesqueras de la zona sur del país.

Dado todos estos factores, algunas regiones de Chile presentan leves crecimientos y algunas presentan bajas. La Región de los Lagos, presentó una leve contracción de un 0.6% en el primer trimestre del año 2016, en relación al mismo periodo del año anterior. Los sectores más influyentes en el resultado son la Industria Manufacturera y la Construcción. En el primer caso, se debe a la disminución de la actividad de la Industria Pesquera, mientras que en el segundo caso, se debe a una baja en el subsector de Obras de Ingeniería Pública.

Por otro lado, los sectores Silvoagropecuario y Servicios Sociales, Personales y Comunales, contrarrestaron en parte, el negativo desempeño de la región. (Ver anexo 3)

1.4 Político – Legales

En los últimos tiempos, el país se ha visto afectado por una serie de escándalos de corrupción, lo que tiene como actores principales a políticos y empresarios, los cuales se han visto involucrados en financiamiento de campañas políticas, fraude al fisco (PentaGate), acceso a información importante (Caso Caval), así como también el despido de dichos ministros en sus respectivos cargos, lo cual daña fuertemente la imagen de Chile en la estabilidad política. (Ver anexo 4)

Es importante señalar que los factores político-legales son los referentes a todo lo que implica una posición de poder en nuestra sociedad, en sus diferentes niveles que tendrán una repercusión económica.

Los pasos para constituir la Sociedad Comercial son los siguientes:

1. Establecer el contrato de constitución de la sociedad, con el asesoramiento de un abogado
2. Legalizar la constitución frente a un notario.
3. Publicar la constitución en el diario oficial.
4. Inscribirla la sociedad en el servicio de impuestos internos (S.I.I.).
5. Inscribir la sociedad en la municipalidad correspondiente al domicilio comercial donde se operará.
6. Confeccionar facturas/boletas y timbrarlas en el S.I.I.
7. Abrir cuenta corriente bancaria.
8. Hacer las declaraciones mensuales de impuestos. (contador).
9. Hacer la declaración anual de impuestos. (contador).

Ver anexo 5 (extracto de escritura).

Luego, los costos a considerar en la constitución de sociedad son:

1. Gastos de abogado.
2. Gastos notariales.
3. Gastos por publicación en el diario oficial.
4. Gastos por concepto patente municipal.
5. Gastos por concepto operación administrativa.
6. Gastos por concepto de imprenta.

La normativa legal dice que se debe pagar una patente por el funcionamiento de la empresa, que se paga semestralmente, con un valor de \$88.834.

Las leyes a las que se someterá la empresa, de acuerdo a las Leyes Regulatoras de Seguros, serán las siguientes:

Código de Comercio.

- Ley sobre Compañías de Seguros D.F.L. 251 de 1931 y sus modificaciones.
- Legislación sobre mutualidades de seguros.
- Ley de seguro obligatorio de accidentes personales causados por vehículos motorizados.
- Ley N° 18.490 de 1986.

Ver anexo 6 (detalles de las leyes).

1.5 Ambientales

Desde hace un tiempo se vienen implementando en Chile diversas normativas que van de la mano del programa CHILE SUSTENTABLE, propuesta ciudadana que genera muchos seguidores, es por esto que las empresas de diferentes rubros también se han unido a esta campaña generando políticas internas con conciencia social y que busca cuidar el medio ambiente.

La ley ambiental que se deberá cumplir y que deben cumplir todas las empresas es la Ley N° 19.300, que corresponde a una versión actualizada y elaborada por la división jurídica del ministerio del medio ambiente.

2. Variables Circundantes Específicas (Porter)

2.1 Competidores Actuales

En la industria de las inspecciones, no existe un grado elevado de competitividad, cabe destacar que la empresa BSP, es una especie de monopolio al ser una de las pioneras en ofrecer este servicio con una importante participación en el mercado.

En el transcurso de los años, se han incorporado más empresas inspectoras, como lo son Automóvil Club y Álvarez & Asociados, las cuales no se dedican a las inspecciones como tal, sino que Automóvil Club se dedica exclusivamente a vehículos motorizados a prestar servicios de asistencia vehicular y venta de seguros, por el lado de Álvarez & Asociados, se dedican a la tasación de propiedades y liquidación de siniestros.

Actualmente las personas naturales y BSP que prestan los servicios de inspección de riesgo, son las únicas que se centran en el negocio como tal, por ende la rivalidad de los competidores es baja.

Las barreras de salida para las compañías de inspecciones son respecto a: Regulaciones Laborales, las cuales suponen un alto costo para la empresa; Activos Poco Realizables o de Díficil Conversión, en base a que nuestros activos son altamente especializados, pero de un pequeño valor de liquidación; Compromisos Contractuales a Largo Plazo con los Clientes, en base que se debería permanecer más tiempo en el sector, manteniendo la capacidad de ofrecer los servicios; y por último las Restricciones Sociales y Gubernamentales, en base a la negativa del gobierno a las decisiones de salida, debido a la pérdida de puestos de trabajo. De acuerdo todas las menciones a las barreras de salida, se consideran que son altas al momento de retirarse del rubro.

2.2 Competidores Potenciales

Para ingresar a la industria de las inspecciones, las barreras de entrada para empresas son altas, dado que la empresa entrante debe conocer el mercado asegurador, identificar las necesidades y temores de las compañías y por consiguiente, tener experiencia en el rubro para satisfacer de manera óptima las necesidades. Se requiere de una inversión inicial importante en tecnologías e instalaciones, así como también en mano de obra. Por otro lado, las barreras de entrada para personas naturales son bajas, dado que principalmente se necesita de una cámara fotográfica y un computador para llevar a cabo el negocio. Como posibles competidores serían las empresas que se dediquen exclusivamente a inspecciones de riesgos, las cuales en la zona actualmente no existen.

2.3 Competidores Sustitutos

En este rubro, no existe un producto sustituto en sí, dado que las compañías aseguradoras necesitan de los servicios de una persona o empresa que realice las inspecciones de riesgo, lo que en efecto, no hay sustituto. Lo que podría sustituirse para mejorar o cambiar la prestación del servicio, es la tecnología utilizada para operar y mejorar los tiempos de respuesta que son realmente un plus para el servicio que se pretende ofrecer.

2.4 Clientes

En las ciudades de Puerto Varas y Puerto Montt, donde potenciaremos el negocio, existen alrededor de 6 compañías aseguradoras y empresas dedicadas a las inspecciones existen alrededor de 2 o 3, sin contar las personas naturales que presten dichos servicios.

Por consiguiente se aprecia que la demanda es mayor que la oferta, por lo que lleva a un poder de negociación bajo.

Esto conlleva a que las empresas inspectoras tienen el poder de negociación.

2.5 Proveedores

En base al abastecimiento que se requiere para poder llevar a cabo todas las actividades de la empresa, no existe poder negociador, dado que sólo se necesita de una plataforma para operar con la mantención del software. Las cámaras digitales, computadoras y artículos de oficina, son todos elementos donde existe una oferta importante de estos productos, por lo cual, en estricto rigor, no hay poder de negociación por parte de los proveedores.

3. Análisis FODA

3.1 Análisis interno

Fortalezas

- Plataforma robusta que permite almacenar informes de inspecciones y por parte del cliente descargar los archivos cuantas veces sea necesario y desde cualquier lugar.
- Equipo de trabajo compuesto por Prevencionistas de Riesgos, expertos en el manejo de Riesgos de Incendios que, por consiguiente tienen la capacidad de generar informes que faciliten la toma de decisiones a las Compañías de Seguros.
- Tiempo de respuesta de 24 horas para los Vehículos Motorizados y 72 Horas para los Riesgos de Incendio.

Debilidades

- Posibles problemas en la coordinación de inspección
- Posibles problemas en la planificación de rutas

3.2 Análisis externo

Oportunidades

- Insatisfacción del servicio entregado por parte de la competencia
- La Industria Aseguradora Chilena tiene en promedio un PIB de 4,2% aprox. Lo que está muy lejano a los países que pertenecen a la OCDE, que en promedio una penetración de 8,4%, por lo que el crecimiento que se espera para la Industria en Chile es muy grande.

Amenazas

- Disminución en las proyecciones de la demanda
- Inestabilidad en la economía en general
- Ambigüedad en la Reforma Laboral

4. Definición estratégica competitiva

La estrategia definida será de “diferenciación enfocada”, la cual se define en entregar un buen servicio de un nivel adecuado y acorde a lo que exijan las compañías aseguradoras.

Esta estrategia estará enfocada a las 3 compañías aseguradoras de la ciudad de Puerto Varas y a las 3 compañías aseguradoras de la ciudad de Puerto Montt, que requieren de informes claros y lo más eficaz posible.

IV. Estudio de Mercado

1. Investigación de Mercado

Definición de la Metodología: Inspecciones J.P.K se encuentra en un proceso de introducción, por lo tanto, para conocer el real interés que generan las inspecciones de riesgo se realizaron encuestas y además se utilizará información de fuentes secundarias.

- **Encuestas:** Se desarrollaron un total de 30 y 34 encuestas a clientes de empresas aseguradoras en Puerto Montt y Puerto Varas respectivamente, la información obtenida de estas encuestas se trabajó con el estadígrafo moda, ya que debido a la naturaleza de las preguntas se ajustaba mejor que la media para la extrapolación de datos.

La información recopilada ayuda en la obtención del tamaño de la muestra de los clientes potenciales.

No se visualizan competidores fuertes respecto de los servicios de inspecciones de riesgo de incendios y vehículos, dado la disconformidad que presentan los clientes con los tiempos de respuestas de los informes así como con la calidad de estos mismos.

- **Fuentes Secundarias:** Se utilizó información de diversas páginas Web.
 - INE: Instituto Nacional de Estadísticas, se obtuvo información estadística referente a la población, desempleo, fuerza de trabajo.
 - INACER: Indicador de actividad Económica Regional, se obtuvo información sobre el crecimiento económico de la región de los lagos en los últimos periodos.
 - IMACEC: Índice Mensual de Actividad Económica, se obtuvo información sobre el crecimiento del país en los últimos meses.

- Superintendencia de Valores y seguro: se obtuvo información sobre crecimiento de la participación de los seguros de vida y generales en la economía Chilena.

Información Recopilada

Análisis Histórico

El Origen de los seguros remonta a las antiguas civilizaciones en donde se utilizaban prácticas en las cuales se constituyeron los inicios de lo que se conoce como el sistema actual de seguros, los primeros contratos eran conocidos con el nombre de contratos de la gruesa, los que se efectuaban principalmente entre los banqueros y los propietarios de los barcos.

La evolución del seguro en América Latinas se vio influenciada principalmente por las naciones europeas, sobre todos los países de Francia, Inglaterra y España. Un antecedente importante y más antiguo en este sentido se originó en 1543, en que por primera vez llegaron a Perú mercancías aseguradoras de España.

En 1784 se establece en Argentina la Agencia de una compañía de seguros Terrestres y Marítimos de Madrid, a mediados del siglo XIX las agencias de aseguradoras Inglesas comienzan a operar intensamente en varios mercados de Sudamérica, y el Caribe.

Pero ya en esta época surgen las primeras compañías de América en relación a seguros: en el año de 1789 en México, 1795 en Cuba, 1796 en Argentina, 1808 en Brasil, 1854 en Uruguay, 1876 en Ecuador y en 1895 en Perú.

Las más antigua fundaciones y que actualmente existen están: una compañía Chilena que fue autorizada en 1853, una Brasileña que comenzó a operar en 1858 y una Argentina, establecida en 1865.

Entre las más recientes fundaciones y que existen están: en 1910 la Compañía Internacional de Seguros en Panamá, en 1915 La Centro Americana en el Salvador, en 1917 El Ahorro Hondureño S.A. Compañía de Seguros en Honduras,

en 1940 la Comanda Nacional de Seguros en Nicaragua y 1948 Granai y Townson S.A. en Guatemala.

Situación Vigente

A pesar de la crisis económica mundial actual, que afecta principalmente la industria de la minería debido a la caída del precio del cobre que es ocasionada por China, quien es uno de los importadores más grandes de cobre que tiene Chile, hay que destacar una industria en particular, y no por sus problemas de crecimiento, más bien, por sus buenos resultados obtenidos pese a lo adverso que está siendo competir en escenarios tan completos, las empresas aseguradoras son una de las únicas industrias que tienen un crecimiento en promedio de un 17,6% en seguros generales de acuerdo a los datos que entrega la Superintendencia de Valores y Seguros, así como también un crecimiento de 6,35% real respecto del igual trimestre 2015 en seguros generales.

En cuanto a los ramos específicos, los seguros con mayor participación en la prima directa fueron Vehículos Motorizados (27,4% de las ventas); Terremoto (21,4%); Incendio (12%); Cesantía (7,08%); Garantía y Crédito (4,66%), Responsabilidad Civil - sin Vehículos Motorizados- (4,11%), y Riesgos de Ingeniería (3,66%)

Este crecimiento se viene dando desde hace un década, principalmente se da este fenómeno porque la gente y las empresas quieren ahorrar para enfrentar los innumerables riesgos a los que se exponen.

Considerando que nos encontramos en un país que está acostumbrado a los desastres naturales, principalmente terremotos, aluviones e inundaciones, donde actúan diversos tipos de seguros generales.

Esta situación ha generado que en Chile exista una cultura del seguro y como dato adicional actualmente existen 57 millones de diversos contratos de seguros, por lo que cada habitante tiene en promedio 3,5 pólizas de seguro. En los últimos años el gasto per cápita pasó de US\$ 250 a US\$700 dólares.

La misión de las compañías de seguros es brindar seguridad y tranquilidad a las personas y empresas mediante el aseguramiento de sus bienes materiales. Ahora, cada vez que una compañía asegura un bien, éste necesita ser inspeccionado para que XVII la compañía tenga pleno conocimiento bajo qué condiciones se está asegurando la materia y por consiguiente, en caso de producirse un siniestro, la idea es que tenga un parámetro o referencia de indemnización al asegurado. Otro de los motivos por los que se inspeccionan los bienes es para realizar un análisis y determinar si es muy riesgoso o no el bien en cuestión para ser suscrito.

En Chile no existe una cantidad importante de empresas que provea el servicio de inspecciones de riesgos, es más, sólo existen 3 empresas; Álvarez & Asociados, quienes se encuentran en Santiago y algunas regiones, Automóvil Club, también se encuentran ubicados en Santiago y varias regiones del país (sólo inspecciones de vehículos) y BSP. Ésta última es la más grande del país, cuenta con una red de inspectores de Arica a Punta Arenas. Su central se encuentra ubicada en Avenida Tomás Moro 1371, Las Condes, Santiago. BSP es una empresa que está muy bien posicionada en la zona centro del país por su buen servicio y tecnología que utiliza para operar las inspecciones.

Sin embargo, esta situación es totalmente opuesta en regiones, principalmente en la zona sur, específicamente en Puerto Montt, Puerto Varas, Chiloé y Coihaique. La empresa no tiene un control cabal sobre sus inspectores en estas zonas, por lo que su servicio es bastante deficiente y preocupante, lamentablemente para las compañías de seguros este tipo de trabajo es para especialistas o personas que conozcan el rubro, de esta manera, las compañías deben conformarse con el servicio deficiente que, por supuesto, no les satisface en lo más mínimo. El único apoyo que tienen es mediante personas que ofrecen sus servicios de inspectores, quienes tampoco satisfacen del todo.

A raíz de esta situación nace la oportunidad de negocio nace la idea de una empresa que busca satisfacer y entregar soluciones reales de inspecciones de riesgos a las compañías de seguros.

Situación futura.

Como se menciona anteriormente el auge económico que afecta a la mayoría de las industrias chilenas, no afecta de forma directa la industria aseguradora por ende, esto hace tentador el ingreso de nuevos protectores relacionados a inspecciones de riesgo.

Por otra parte, considerando la realidad de los países más desarrollados de la OCDE, a Chile le falta un largo recorrido para alcanzar sus niveles de cobertura. Esto porque mientras el mercado local representa el 4,2% de su Producto Interno Bruto (PIB), el promedio de la OCDE es de poco más de 8% del producto. Por lo tanto, se prevé que el mercado asegurador pueda seguir creciendo a un ritmo más fuerte que el de la economía del país.

Conclusión

En este momento las personas en general están dispuestas a solicitar los servicios de las aseguradoras, dado las condiciones geográfica o simplemente por el hecho de que tanto las personas como las empresas tienen el deseo de ahorrar con el fin de enfrentar mejor preparados los riesgos a los cuales se exponen.

En conocimiento de estos antecedentes diremos que “inspecciones J.P.K” entrará al mercado con una fuerte inversión en infraestructura y marketing, estrategias que llevarán a la empresa a posicionarse rápidamente en las preferencias del mercado.

2. Estimación de la Demanda

La demanda estimada ha sido en función a la estratificación socioeconómica de la que se estima que el mercado objetivo apunta al sector socioeconómico ABC1, C2 y C3, que según estudios del INE conforman el 20% y el 25% de la población total del país respectivamente. En el siguiente cuadro, se mostrará información relativa de las principales ciudades del país, que será utilizado para la determinación del mercado objetivo de las ciudades de Puerto Varas y Puerto Montt:

COMUNAS REGIONES	ABC1	C2	C3	D	E
Talca	5,6	15,4	26,4	35,9	16,7
Curicó	4,8	13,3	22,7	37,1	22,1
Concepción	11,9	21,3	24,9	29,1	12,8
Talcahuano	4,6	16,9	26,2	36,1	16,3
Los Angeles	5,2	11,6	19,9	34,4	29,0
Chillán	5,8	14,5	24,0	34,1	21,5
Temuco	9,3	19,0	24,9	30,5	16,4
Valdivia	7,8	16,0	24,0	32,9	19,3
Osorno	5,0	12,6	21,0	34,3	27,2
Puerto Montt	5,8	15,4	20,3	33,8	24,7
Punta Arenas	7,0	19,5	27,0	34,8	11,8

Ordenadas de Norte a Sur

Conforme al cuadro, se determina que el segmento apuntado, son los estratos socioeconómicos ABC1, C2 Y C3.

2.1 Estimación demanda año 1 escenario normal

2.1.1 Demanda Vehículos Particulares Puerto Varas y Puerto Montt.

En promedio, 54.038 personas mayores de 18 años tienen vehículos. De los cuales por la capacidad económica, se estima que los GSE ABC1, C2 Y C3, tiene su vehículo con seguro, lo que equivale en promedio a 39.511 vehículos, en el siguiente cuadro se detalla lo explicado:

GSE	ABC1	C2	C3	D	E	Total
Población Mayor a 18 años con Vehículo	7414	15784	16313	11305	3222	54038
Total a Utilizar	39511					

Fuente: De acuerdo a; Instituto Nacional de Estadísticas – Asociación de Investigadores de Mercado

Las compañías aseguradoras tienen una rotación de vehículos en promedio de un 12,5%, es decir, corresponde a los seguros que las personas no renovaran porque se cambiaron a otra compañía.

	ABC1	C2	C3
GSE - %	3,80%	9,90%	16,20%
Población Mayor a 18 años	7972	20768	33985
Población Con Vehículo %	93%	76%	48%
Población Mayor 18 años con vehículo	7414	15784	16313
Rotación por compañía 12,5%	927	1973	2039
Estimación Demanda 10% Anual	93	197	204

Fuente: De acuerdo a; Instituto Nacional de Estadística – Asociación de Investigadores de Mercado

Del 12,5% de rotación, que existe en el mercado, nuestra empresa de servicios de inspecciones, tomará 494 inspecciones en promedio anual para el primer año, lo que corresponde a un 10% de penetración en el mercado, el cual se basa del 12,5% de rotación.

Es decir, la rotación de ABC1 es de 927 más la rotación de C2 que es de 1973 y la de C3 es de 2039 que da un total de 4939.

Cuadro 1: Demanda inicial de ventas (Unidad de Medida)

Escenario	Total de ventas en el segmento del 12,5% sobre los 39.511	Tasa de Mercado (%)	Demanda Anual (cant. ventas)
Normal	4.939	10%	494

Fuente: Elaboración Propia

2.1.2 Demanda Vehículos Comerciales Puerto Varas y Puerto Montt.

En promedio existen 16.802 empresas, de diferentes tamaños (micro, pequeña, mediana y grande). De los cuales solo 11.895 tienen vehículos, y un 70,98% tienen sus vehículos con seguros, lo que representan 8.444 vehículos comerciales asegurados.

La rotación por compañía es de un 12,5%, de lo cual la estimación de penetración en el mercado que se prevé es de un 5%, dado que un porcentaje de compañías aseguran las flotas con continuidad de cobertura, en estricto rigor, no requieren ser inspeccionados.

Del 12,5% de rotación, se toma el 5% como penetración al mercado, lo que corresponde a un total de 53 inspecciones al año.

Cuadro 2: Demanda inicial ventas

Escenario	Total de ventas en el segmento	Tasa de Mercado (%)	Demanda Anual (cant. ventas)
Normal	1.056	5%	53

Cantidad de Empresas	16802
Empresas con Vehículos %	70,80%
Cantidad de Empresas con Vehículos	11895
Empresas con Vehículos + seguro %	70.98%
Cantidad de Empresas con Vehículos + seguros	8444
Rotación por compañía 12,5%	1056
Estimación Demanda 5% Anual	53

Fuente: De acuerdo a; Instituto Nacional de Estadísticas – S.I.I.

2.1.3 Demanda Inspecciones de Incendio Particular Puerto Varas y Puerto Montt.

En total se estima que existen 82.268 hogares, de los cuales 11.271 tienen seguros. La rotación de las compañías es de un 10%, lo que represente a 1.127 hogares.

La estimación de penetración al mercado es de un 15%, por consiguiente se prevé un total de 169 inspecciones de riesgo de incendio para hogares particulares.

Cuadro 3: Demanda inicial ventas (Unidad de Medida)

Escenario	Total de Ventas en el Segmento	Tasa de Mercado (%)	Demanda Anual (cant. ventas)
Normal	1.127	15%	169

	ABC1	C2	Total
GSE %	3,80%	9,90%	13,7%
Cantidad de Hogar	3126	8145	11271
Hogares con Seguro	3126	8145	11271
Rotación por Compañía 10%	313	815	1128
Estimación Demanda 15%	47	122	169

Fuente: De acuerdo a; Instituto Nacional de Estadísticas – Asociación de Investigadores de Mercado

2.1.4 Demanda Inspecciones de Incendio Comercial Puerto Varas y Puerto Montt.

En total se estima que existe alrededor de 8.444 empresas, con la capacidad para contratar un seguro de riesgo de incendio, sin embargo, en el caso de las empresas micro 3, solo el 30% se encuentra con seguro, el otro 70% no tiene seguro. En lo que concierne a las empresas pequeñas el 70% cuenta con seguro y el 30% no tiene seguro. En lo que respecta a las empresas que no tienen seguro, es básicamente que no cuentan con las condiciones adecuadas que exigen las compañías aseguradoras.

Cuadro 4: Demanda inicial ventas (Unidad de Medida)

Tamaño Empresa	Cantidad	N° Empresas con Seguro	Rotación por Compañía 10%	Estimación Demanda 15%
Micro 3	4268	1280	128	19
Pequeña	3443	2410	241	36
Mediana	515	515	52	8
Grande	218	218	22	3
Total	8444	4423	443	66

Fuente: De acuerdo a; Instituto Nacional de Estadísticas – S.I.I.

Los tamaños de empresa (micro 3, pequeña, mediana y grande), corresponde a una rotación por compañía del 10%, en lo cual dan una rotación de 443 inspecciones por compañía, lo que corresponde a una estimación de demanda de un 15%, que se saca sobre los 443 y da como resultado 66 inspecciones que tomará la empresa “J.P.K.”

2.2 Estimación demanda por los 5 años escenario normal

Se estima que para los siguientes 5 años, que en el año 2 hay un aumento de un 20% sobre la demanda anual del año anterior; para el año 3 se aumenta la demanda en un 25% respecto del año anterior y para el año 4 y 5 se aumentaría la demanda en un 30% respecto a años anteriores. Todos los aumentos establecidos son de acuerdo a nuestros objetivos de mediano y largo plazo.

Cuadro 5: Estimación 5 años (Unidad de Medida)

Tasa de Crecimiento Normal		20%	25%	30%	30%
Año	1	2	3	4	5
Vehículo Particular	494	593	741	963	1252
Vehículo Comercial	53	64	80	104	135
Incendio Particular	169	203	254	330	429
Incendio Comercial	66	79	99	129	169
Total	782	939	1174	1526	1984

Fuente: Elaboración propia

3. Estrategia Comercial

3.1 Mercado Objetivo

La empresa "J.P.K." se enfocará en el siguiente mercado objetivo:

- Geográfica: se enfocará en las ciudades de Puerto Varas y Puerto Montt, Décima Región de los Lagos, Chile.
- Demográfica: se enfocará en los segmentos ABC1, C2 Y C3, los cuales han sido explicados anteriormente.
- Personalidad: se enfocará a la población que requiera una inspección, para tener una mayor satisfacción en su diario vivir.

3.2 Posicionamiento

Slogan: "J.P.K., Inspectores Que Dan Confianza"

"J.P.K.", se posicionará en el mercado como una empresa que entregue completa seguridad en los informes realizados por los inspectores de riegos, donde el principal valor será la certeza de dichos informes y ser entregado de la manera más rápida posible.

La campaña de marketing y publicidad, hará que esta sea vista como una empresa transparente y que genera confianza con los clientes, potenciando la diferenciación en las plataformas webs.

Esta transparencia y confianza, llevará a tener un posicionamiento alto, en lo cual se reflejará en la rapidez de los sistemas entregados por "J.P.K."

3.3 Mezcla Comercial

3.3.1 Producto

Esta empresa ofrecerá los servicios de inspecciones de riesgos para las Compañías Aseguradoras.

Dada las necesidades en los tiempos de respuesta y calidad para la toma de las decisiones, esta empresa se encuentra formando una plataforma y un equipo de trabajo que permita satisfacer las necesidades latentes del mercado. La plataforma o Hosting Web, permitirá que las compañías aseguradoras hagan sus solicitudes de inspección y una vez realizada la inspección, las compañías podrán descargar los informes de las inspecciones realizada.

El equipo de trabajo de la empresa será el idóneo para analizar los distintos tipos de riesgos que se requiera inspeccionar, añadiendo asesorías a los informes entregados a las compañías aseguradoras

3.3.2 Precio

La política de fijación de precios estará directamente relacionada con el mercado. Las tarifas son mensualmente, los cuales se detallan a continuación:

- Vehículos Motorizados: \$12.400.-
- Riesgo de Incendio Particular: \$12.900.-
- Riesgo de Incendio Comercial: \$13.900.-
- Riesgo Industrial: \$42.900.-

Nota: Todas las medianas y grandes empresas, son consideradas como Riesgo Industrial.

3.3.3 Plaza

Los informes realizados por los inspectores, serán cargados a la plataforma web, donde el cliente, o sea las compañías aseguradoras, tendrán acceso a la descarga en archivo PDF de la inspección realizada.

El ciclo de la inspección sería lo siguiente:

- La compañía aseguradora solicitará el servicio de inspección a la empresa mediante la plataforma web, mail o teléfono.
- El administrador de RR.HH. asignará a un inspector de riego, para que este se comuniquen con el cliente y coordinen el punto de encuentro para realizar la inspección.
- Una vez realizada la inspección dentro de los plazos establecidos, el inspector deberá realizar su informe y posteriormente subirlo a la plataforma web, finalizado esto automáticamente le llegará una notificación a la compañía aseguradora de que el informe se encuentra disponible para poder ser descargado.

3.3.4 Promoción

Los servicios entregados por la empresa, serán ofrecidos de la siguiente manera:

- Forma presencial: se realizarán reuniones con los clientes, dando a conocer el servicio que prestará la empresa “J.P.K.”, con el fin de establecer una relación sólida y estable en el tiempo.
- Publicidad en los medios de comunicación local de Puerto Varas y Puerto Montt, como lo es “El Diario Llanquihue”.
- Se creará una página web, la cual será www.jpkinspectores.cl, con el fin de dar a conocer la empresa y los procesos a realizar en las inspecciones, además de poder solicitar su afiliación a la empresa, presentar sugerencias o reclamos.

V. Estudio Técnico

1. Capacidad de Producción o de Prestación de Servicios (Oferta de la Empresa)

1.1 Factores Determinantes de la Capacidad.

Horas Hombre: El proyecto contempla incorporar a 4 personas en su staff permanente de recursos humanos, los cuales totalizan 720 horas hombre que se resumen como sigue:

Cuadro 6: Total de horas hombre

Cargo	Horas Semanales	Semanales/ Mes	Total Horas
Administrador General	45	4	180
Administrativo Recursos Humanos	45	4	180
Inspector 1	45	4	180
Inspector 2	45	4	180
Total Horas Hombre			720

Fuente: Elaboración Propia

Con respecto a la capacidad de atención, la empresa funciona de lunes a viernes, de 09:00 am a 13:00 pm horaria de mañana, luego de 14:30 pm a 18:30 pm horario de tarde.

Se reciben las inspecciones hechas vía la plataforma web (hosting web), vía telefónica y vía correo electrónico, por el Administrador de Recursos Humanos.

Cada vez que una compañía haga su pedido en la plataforma web, este pedido se convierte en un requerimiento que llega a los inspectores.

Este debe atender el requerimiento, revisar la inspección, atender cualquier otra observación hecha por la compañía y pedir la autorización al Administrador General, para poder realizar la inspección.

Una vez los inspectores reciban la orden por parte del Administrador General de poder ejecutar la inspección, ellos tendrán que dirigirse a la ubicación de la inspección, las cuales corresponden a los seguros de incendio particular o comercial, donde tendrán que evaluar si la inspección cumple con el puntaje establecido por la compañía aseguradora, que es de 61 puntos hacia arriba, sin tope. En el momento que se apruebe la inspección, se informa por vía web a la compañía que se encuentra aprobada dicha inspección y se sube a la plataforma web toda la información requerida. (Anexo 7 – Aprobado; Anexo 8 – Desaprobado).

Por lo tanto, en las inspecciones de vehículos comerciales o particulares, se realiza el mismo procedimiento que para las inspecciones de incendio, pero aquí no se puede inspeccionar un vehículo que tenga mayor antigüedad a 10 años. Estas inspecciones no tienen topes de puntos, pero si se deja estipulado en un informe, todo los deterioros que tenga el vehículo al minuto de la inspección.

1.2 Capacidad para 5 años

A continuación se muestran los cuadros comparativos de demanda versus capacidad de inspecciones para escenario normal:

Cada inspector realizara 6 inspecciones diarias, lo cual lleva a 30 inspecciones semanalmente, se asume que el mes tiene 4 semanas por lo cual se realizaran 120 inspecciones mensuales, todo esto lleva a un total de 1440 inspecciones al año. Como la empresa tiene contratado a 2 inspectores, puede tiene la capacidad de ofrecer 2880 inspecciones en el año, lo que se muestra en el siguiente cuadro:

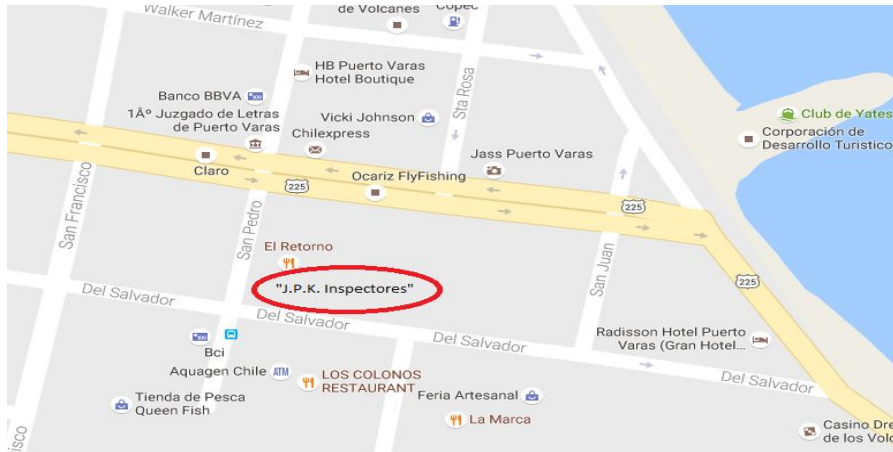
Cuadro 7: cuadro comparativo demanda v/s capacidad escenario normal

Año	Demanda	Capacidad	Cantidad a Vender
1	782	2880	782
2	939	2880	939
3	1174	2880	1174
4	1526	2880	1526
5	1984	2800	1984

Fuente: Elaboración propia

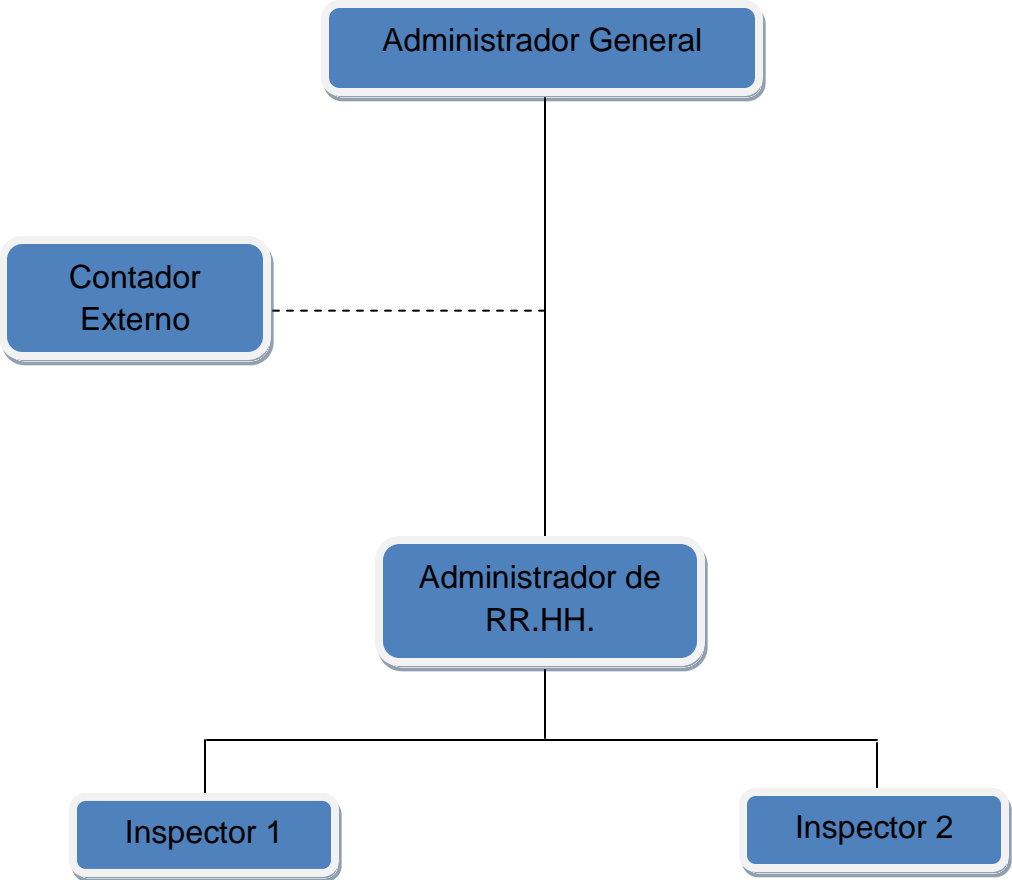
2. Estudio de Localización de la Empresa

Se elige como localización para la empresa una oficina, ubicada en la ciudad de Puerto Varas, edificio San José, piso #2 oficina N° 3 , calle San Pedro con El Salvador, donde el valor del arriendo es de \$400.000, el edificio cuenta con 15 oficinas, adaptadas especialmente para uso comercial y ejecutivo.



IV. Organización Interna

1. Organigrama



1.1 Análisis del Cargo

A) Identificar el Cargo.

Nombre de Cargo	Administrador General
Número de Ocupantes	1

B) Descripción de Cargo.

a) Objetivos del Cargo.

Administrar de manera eficiente los recursos económicos y humanos de la empresa, planificando y coordinando las políticas, planes, procedimientos y actividades, para el cumplimiento de los objetivos fijados por los dueños.

b) Funciones del cargo.

- Planear y establecer metas del corto y largo plazo.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de las diferentes áreas.
- Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes corporativos y proveedores para el buen funcionamiento de la empresa.
- Asignar solicitudes a los inspectores
- Planificar ruta para los inspectores
- Soporte a compañías

c) Especificación de cargo.

- Título de Ingeniero en administración de empresas o afín.
- Experiencia mínima de 2 años en seguros generales y conocimientos de la industria.
- No hay distinción de sexo.
- Manejo nivel medio de Excel.
- Mayor de 25 años
- Capacidad de auto motivación

d) Aptitudes Personales:

- Capacidad de liderazgo
- Manejo emocional
- Proactivo, empático y responsable.
- Orientación al logro y al cliente.

A) Identificar el Cargo.

Nombre de Cargo	Administrador de RR.HH
Número de Ocupantes	1

B) Descripción de Cargo.

a) Objetivos del Cargo.

Ejecutar planes y programas pertinentes a la administración de personal, aplicando técnicas administrativas relacionadas con el recurso humano, a fin de contribuir con el desarrollo de los procesos administrativos relacionados con la gestión de recursos humanos.

b) Funciones del cargo.

- Responsable de la confección de contratos para el personal de la empresa.
- Pago de remuneraciones
- Apoyo de funciones administrativas en la oficina

c) Especificación de cargo

- Técnico en Administración de Empresas con al menos un año de experiencia en RR.HH.
- Metódico y ordenado
- Mayor de 22 años
- Manejo nivel medio de Excel.

d) Aptitudes Personales:

- Manejo emocional
- Proactivo, empático y responsable.
- Responsable
- Resolución y discernimiento
- Orientación al logro y al cliente.

A) Identificar el Cargo.

Nombre de Cargo	Inspectores
Número de Ocupantes	2

B) Descripción de Cargo.

a) Objetivos del Cargo.

- Identificar problemas no previstos con anterioridad
- Identificar deficiencias en las inspecciones
- Proponer soluciones a las problemáticas, puesto que el objeto de la prevención es controlar los riesgos, mediante el estudio y propuesta de medidas correctoras que minimicen los riesgos
- Demostrar el compromiso asumido por la organización. Por medio de esta actividad se propicia el contacto y demostración de interés por la seguridad, involucrándose en las inspecciones

b) Funciones del Cargo.

- Recepción de solicitudes
- Coordinar inspecciones con cliente final
- Realizar informes de inspección
- Cargar informes a la plataforma

c) Especificación de Cargo.

- Técnico en Prevención de Riesgos con conocimientos en seguros generales (no excluyente)
- Manejo de tipos de combustibles y químicos
- Manejo de tipos de materiales
- Planificador
- Ordenado
- Capacidad de trabajar bajo presión
- Mayor de 22 años
- Buena redacción

1.2 Selección y Contratación de Personal

Reclutamiento.

La captación de talentos será mediante páginas web tales como: laborum.cl, trabajando.cl, etc. Asimismo, de acuerdo a la necesidad de la empresa se establecerá un perfil de persona, en la cual se evaluará nivel de estudios, conocimientos técnicos, habilidades emocionales y experiencia laboral.

Pre-Selección y Selección.

La selección del mejor candidato será tomada por el Gerente, por supuesto, con el apoyo del administrativo de RR.HH, quien proporcionará algunos test que aporten en la toma de la decisión final.

De los currículums recibidos se seleccionarán aquellos que cumpla con las especificaciones de cargo requeridas y que tengan buenos antecedentes.

Luego se realizarán las entrevistas y pruebas de conocimiento correspondiente a cada postulante.

Se verificarán las referencias laborales y se escogerá a la persona que ocupe el cargo correspondiente.

Cuando se haya definido la persona para desempeñar el cargo, se le contratará de acuerdo a las normas laborales vigentes, se preparará un contrato a plazo fijo y si presentan un buen desempeño, se le renovará el contrato en forma indefinida.

2. Política de Remuneraciones

2.1 Estructura de Remuneraciones

Cuadro N°8: Estructura de remuneraciones personal contratado en pesos.

Remuneración en pesos										
Cargo	Sueldo mensual								Sueldo anual	
	Monto bruto trabajador	Descuentos legales			Monto líquido mensual	Costo empleador			Monto bruto empresa	Monto bruto empresa
		7% Salud	11,54% AFP	0,6% cesantía		2,4% Cesantía	0,95% accidente	1,41% SIS		
Administrador general	865.694	60.599	99.901	5.194	700.000	20.777	8.224	12.206	906.901	10.882.812
Administrado de RR.HH	618.353	43.285	71.358	3.710	500.000	14.840	5.874	8.719	647.787	7.773.439
Inspector 1	556.518	38.956	64.222	3.339	450.000	13.356	5.287	7.847	583.008	6.996.099
Inspector 2	556.518	38.956	64.222	3.339	450.000	13.356	5.287	7.847	583.008	6.996.099
Total	2.597.083	181.796	299.703	15.582	2.100.001	62.330	24.672	36.619	2.720.704	32.648.450

Cuadro N° 9: Estructura de remuneraciones personal contratado en UF.

Remuneración en UF al 09-09-2016 (\$ 26.224,30)				
Cargo	Monto líquido mensual	Monto bruto trabajador	Monto bruto empresa	Monto bruto anual empresa
Administrador general	26,69	33,01	34,58	414,99
Administrado de RR.HH	19,07	23,58	24,7	296,42
Inspector 1	17,15	21,22	22,23	266,77
Inspector 2	17,15	21,22	22,23	266,77
TOTAL	80,06	99,03	103,74	1244,95

Cuadro N° 10: Estructura de remuneraciones personal a honorarios.

Monto en pesos					Monto UF	
Profesional	Honorarios	Retención 10%	Monto Bruto empresa	Monto bruto empresa anual	Monto Bruto empresa mensual	Monto bruto empresa anual
Contador	100.000	10.000	110.000	1.320.000	4,74	56,84
TOTAL	100.000	10.000	110.000	1.320.000	4,74	56,84

2.2 Política de Aumento de Remuneraciones

Las remuneraciones se estipulan de acuerdo al precio de mercado.

Para los trabajadores con contrato a plazo indefinido:

- Los sueldos se establecen, de acuerdo al grado de responsabilidad.
- Se pagará en efectivo una vez al mes en la empresa o a través de depósito bancario, de acuerdo a lo pactado con el trabajador.
- Se podrá solicitar pago de quincenas.

VII. Análisis Financiero

Para todos los efectos del presente análisis financiero, la UF relevante es la del día 9 de septiembre del 2016, que corresponde a \$26.224,30 pesos.

1. Inversión Inicial

1.1 Inversión Activo Fijo

- Remodelación Oficina

El primer activo fijo necesario para las operaciones de “J.P.K.” donde funcionara la empresa. Esta propiedad debe ser remodelada para dejar lista para ser usada por el personal de la empresa. El costo de la remodelación interior (que incluye pintura interior completa y piso) es de \$900.000.

Gastos Activo Fijo	
\$	UF
\$900.000	34,32

Fuente: Elaboración propia

- Equipamiento Oficina

Por otro lado, se debe considerar todo el mobiliario que se necesita para trabajar adecuadamente, y se debe considerar los equipos computacionales, muebles y otros para la oficina.

Item	Unidad	Precio Unitario	Total \$	Total UF
Escritorio	4	\$160.000	\$640.000	24,40
Silla Escritorio	4	\$26.000	\$104.000	3,97
Silla Atención Cliente	8	\$15.000	120000	4,58
Computador	4	\$359.990	\$1.439.960	54,91
Impresora	3	\$39.990	\$119.970	4,57
Estante Mediano	1	\$149.990	\$149.990	5,72
Estante Grande	1	\$199.990	\$199.990	7,63
Total				105,78

Fuente: Elaboración propia

- **Material de Inspectores**

Para realizar una inspección exitosa, se necesitan de implementos tecnológicos (cámara fotográfica), para tener un buen desempeño en la inspección solicitada. (Ver anexo 7)

Material Inspectores				
Item	Unidad	Precio Unitario	Total \$	Total UF
Cámara Fotográfica	2	\$229.990	\$459.980	17,54

Fuente: Elaboración propia

Por lo tanto, se requiere de un total de activos fijos de 157,64 UF.

1.2 Honorarios Abogado, Arquitecto y Constructor

Los honorarios del arquitecto y del constructor, no se consideran necesarios, ya que se arrienda una oficina construida.

Los honorarios del abogado asciendo a \$180.000 lo que equivale a 6,86 UF.

1.3 Gastos Asociados a la Legalización de la Empresa

Los gastos cotizados al abogado, que incluyen los gastos de legalización ascienden a 18,30 unidades de fomento (UF).

Gastos de Legalización	
\$	UF
\$480.000	18,30

Fuente: Elaboración propia

1.4 Publicidad y Promoción

Los gastos de publicidad y promoción son necesarios para posicionar a “J.P.K.” en el mercado.

Publicidad y Promoción			
Item	Precio Mensual \$	Precio Anual \$	Precio Anual UF
Papelería	\$76.667	\$920.000	35,08
Radio	\$30.000	\$360.000	13,73
Diario	\$42.000	\$504.000	19,22
Total			68,03

Fuente: Elaboración propia

Por otro lado, se necesita de un pendón y un letrero que nos sirve para conocernos en el mercado, los cuales se pagaran solo al comienzo del funcionamiento de la empresa.

Item	Precio \$	Precio UF
Pendon	\$180.000	6,86
Letrero	\$250.000	9,53
Total		16,40

Fuente: Elaboración propia

Por estas razones, la inversión publicitaria asciende a 85,43 UF.

1.5 Gatos de Puesta en Marcha

Los gastos de puesta en marcha, contemplados por el proyecto, corresponden al financiamiento de gastos de remuneraciones, reclutamiento, arriendo, gastos generales y patente provisoria de los primeros 2 meses, tiempo considerado necesario para la puesta en marcha de "J.P.K.". Estos gastos serán amortizados en un plazo de 60 meses o 5 años. El monto del gasto se explica de la siguiente manera:

Gastos Puesta en Marcha			
Item	Valor Mensual \$	Valor \$	Valor UF
Remuneraciones (2 meses)	\$453.451	\$906.901	34,58
Reclutamiento	\$200.000	\$400.000	15,25
Arriendo (2 meses)	\$400.000	\$800.000	30,51
Gastos Generales (2 meses)	\$603.970	\$1.207.940	46,06
Patente Provisoria	\$48.769	\$97.538	3,72
Total	\$1.706.190	\$3.412.379	130,12

Fuente: Elaboración propia

1.6 Capital de Trabajo

El capital de trabajo estimado para el escenario normal es el siguiente:

Total Costo Explotación	411,83
Total Costo Operacional	1096,57
Depreciación	22,86
C.E. + C.O. - Dep.	1485,54177
Días de Desface	15
Días año	365
Capital de Trabajo	61,05
Variación de Capital de Trabajo	

Fuente: Elaboración propia

2. Financiamiento

El proyecto contempla el financiamiento del 100% propio, sin usar crédito alguno. Esto debido a que se considera que la inversión inicial, estimada en 1.143,98 UF para el escenario normal, son valores que los inversionistas interesados pueden financiar con recursos propios sin necesidad de invitar a la banca en el desarrollo del proyecto.

Capital Propio		
Socios	Escenario Normal	%
José Baldovino	381,33	33,33
Priscila Coligoro	381,33	33,33
Daniela Kortmann	381,33	33,33
Total	1143,98	100

Fuente: Elaboración propia

3. Ingresos por Venta

Los ingresos por venta se calculan en base a la demanda real del escenario normal, debidamente respaldada por la capacidad de oferta. El precio se ha determinado en base a los costos del año 1 del escenario normal y que corresponde a 711,41 UF. Este costo se divide por 782 inspecciones del año 1, el que arroja un costo unitario de 0,91 UF, más un margen de explotación definido en un cien por ciento lo que arroja un precio unitario promedio de 1,82 UF. Todos los años siguientes son calculados con este precio unitario, considerando el valor que se ajusta a la estrategia de diferenciación enfocada.

Escenario Normal			
Año	Cantidad a Vender	Precio	Ingreso
1	782	1,82	1423,24
2	939	1,82	1708,98
3	1174	1,82	2136,68
4	1526	1,82	2777,32
5	1984	1,82	3610,88

Fuente: Elaboración propia

4. Costos de Ventas

El siguiente cuadro muestra la determinación de los costos de explotación de “J.P.K. Inspectores” y que explica los utilizados en el flujo de caja para el escenario normal.

Escenario Normal					
Costos Explotación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mano Obra	711,41	711,41	711,41	713,4	713,4
Total Costo Explotación	711,41	711,41	711,41	713,4	713,4

Fuente: Elaboración propia

Las ventas comienzan a incrementarse en un 13,19% desde el año 4, abarcando un 57,12% de la capacidad de la demandan, se realizará un incremento del 0,28% en las remuneraciones indirectas.

5. Costos Operacionales

5.1 Remuneraciones Indirectas

Las remuneraciones indirectas corresponden a los sueldos de los colaboradores, que tienen la responsabilidad de velar por todas las actividades de apoyo de la empresa de inspectores, que son el Administrador General y el Administrador de Recursos Humanos, lo que incorporan todos los seguros estipulados por la ley.

Costo explotación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones Indirectas	711.41	711.41	711.41	713.4019	713.4019

5.2 Promoción y publicidad

Los gastos de promoción y publicidad para el primer año se dan a conocer por una mayor inversión de esta misma, debido a que la empresa necesita ser más conocida, por lo cual se requiere de un letrero y un pendón; para los siguientes años se mantendrá una publicidad menor al primer año, dado que solo se necesita de publicidad radial, en periódicos, entre otros.

Item	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Papelería	35,08	35,08	35,08	35,08	35,08
Radios	13,73	13,73	13,73	13,73	13,73
Diario	19,22	19,22	19,22	19,22	19,22
Pendón	6,86	-	-	-	-
Letrero	9,53	-	-	-	-
Total	84,43	68,03	68,03	68,03	68,03

Fuente: Elaboración propia

5.3 Gastos Generales

Los gastos generales se han definido por los siguientes conceptos:

Item	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Patente Municipal	3,72	3,72	3,72	3,72	3,72
Varios	17,31	17,31	17,31	17,31	17,31
Honorarios Contador	50,33	50,33	50,33	50,33	50,33
Total Gastos Generales	71,37	71,37	71,37	71,37	71,37

Fuente: Elaboración propia

La patente está determinada en 3,72 UF anual, que se pagara por los 5 años y que corresponde a \$97.538.

Patente	Anual	Total UF
\$48.769	\$97.538	3,72

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro siguiente se explicara los gastos de luz, agua, entre otros.

Gastos Generales	Total \$	Total UF
Luz y Agua	\$84.000	3,20
Materiales	\$60.000	2,29
Internet	\$69.990	2,67
Plan Celular	\$110.000	4,19
Hosting	\$129.990	4,96
Total	\$453.980	17,31

Fuente: Elaboración propia

Los honorarios del contador, han sido incluidos en los gastos generales, los cuales ascienden a 50,33 UF:

Sueldo Contador	Anual	Total UF
\$110.000	\$1.320.000	50,33

Fuente: Elaboración propia

5.4 Gastos de seguridad

Los gastos en seguridad se han estimado en 20 UF para el primer año, que contempla gastos de mantención de extintores de la red de agua contra incendios, entre otros.

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mant. Extintores, Red incendio	10,00	10,05	10,10	10,15	10,20
Otros	10,00	10,05	10,10	10,15	10,20
Total	20,00	20,10	20,20	20,30	20,40

Fuente: Elaboración propia

5.5 Seguros

Los gastos en seguros de los activos se han estimado en 3,47 UF y se incrementa a una tasa de 1% anual.

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Seguros generales	3,47	3,50	3,54	3,58	3,61
Total	3,47	3,50	3,54	3,58	3,61

Fuente: Elaboración propia

5.6 Arriendos

Los gastos de arriendo se han definido en 15,25 unidades de fomento.

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arriendo	15,25	15,25	15,25	15,25	15,25
Total	15,25	15,25	15,25	15,25	15,25

Fuente: Elaboración propia

5.7 Depreciación

Las depreciaciones han sido calculadas en base al siguiente cuadro:

Ítem activo	Und.	UF	V. Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Escritorio	4	24.4	5	4.88	4.88	4.88	4.88	4.88	
Silla escritorio	4	3.97	5	0.79	0.79	0.79	0.79	0.79	
Silla atención Cliente	8	4.58	5	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	
Computador	4	54.91	3	18.30	18.30	18.30	18.30	18.30	18.30
Impresora	3	4.57	3	1.52	1.52	1.52			
Estante Mediano	1	5.72	5	1.14	1.14	1.14	1.14	1.14	
Estante Grande	1	7.63	5	1.53	1.53	1.53	1.53	1.53	
Cámara Fotográfica.	2	17.54	3	5.85	5.85	5.85	5.85	5.85	5.85
Total		123.32		34.93	34.93	34.93	33.41	33.41	24.15

Fuente: Tabla de vida útil de activos físicos del S.I.I.

Para construir el cuadro de depreciaciones, se utilizó el método de depreciación lineal, del cual se han estimado 5 años de vida útil para los escritorios, sillas y estantes; 3 años de vida útil para los computadores, cámaras fotográficas e impresora.

6. Amortización Gastos Puesta en Marcha

La amortización de gastos puesta en marcha, ha sido definida en 60 meses; es decir en 5 años con método lineal.

Amortización a 5 años:

Amortización a 5 años Gastos Puesta en Marcha	26,02
---	-------

Fuente: Elaboración propia

7. Gastos Financieros y Amortización Crédito

Los gastos financieros y amortización del crédito, no se consideran aplicables, ya que el proyecto contempla financiamiento propio al cien por ciento por los accionistas.

8. Impuesto a la Renta

El impuesto a la renta se ha definido de acuerdo a la última tasa vigente que es del 24% sobre las utilidades anuales.

9. Variación de Capital de Trabajo

El método de cálculo de variación de capital de trabajo utilizado, ha sido el contempla los días de desfase. En consecuencia, se obtiene el valor de la suma de costos de ventas más costos operacionales menos la depreciación. A esto se le multiplica por 15 días de desfase y se divide por los 365 días del año. Se han contemplado 15 días de desfase desde que se realizan las inspecciones y se recuperara a través del servicio. El siguiente cuadro muestra el cálculo indicado:

Capital de Trabajo						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Costo Explotación	711,41	711,41	711,41	711,41	711,41	711,41
Total Costo Operacional	1096,57	1080,30	1080,44	1079,06	1079,28	1079,28
Depreciación	22,86	22,86	22,86	21,34	21,34	
C.E. + C.O. - Dep.	1785,12	1768,85	1768,99	1769,13	1769,35	1790,69
Días de Desfase	15	15	15	15	15	15
Días año	365	365	365	365	365	365
Capital de Trabajo	73,36	72,69	72,70	72,70	72,71	73,59
Variación de Capital de Trabajo		-0,67	0,01	0,01	0,01	0,88

Fuente: Elaboración propia

10. Tasa de Descuento

Se define los siguientes escenarios:

1. β_1 : En base a tablas de Stand & Poor's
2. β_2 : En base a opinión de alumnos
3. β_3 : En base a opinión de experto

Detalles de los escenarios planteados:

1. Según tablas de Stand & Poor's, los betas para industrias similares al rubro son:

	β	$\beta_{\text{ajustado chile (*)}}$	Ponderación	
Seguridad	1,05	1,70	0,35	0,60
Confianza	0,78	1,26	0,45	0,57
Servicio	0,43	0,70	0,20	0,14
			β_1	1,30

Fuente: Elaboración propia

2. Según la opinión de alumnos:

β_2	1,21
-----------	------

Fuente: Elaboración propia

3. Según la opinión de experto:

β_3	1,8
-----------	-----

Fuente: Elaboración propia

Determinación tasa descuento.

	β	Rf	E(Rm)-RF	Tasa Desccto.
CAPM 1	1.30	2.37%	6.50%	10.82%
CAPM 2	1.21	2.37%	6.50%	10.24%
CAPM 3	1.80	2.37%	6.50%	14.07%

11. Valor de Venta de la Empresa

El valor de la venta en el escenario normal alcanza 13650,76 unidades de fomento, calculado con el método Flujo Operacional Año 5 * 0.8 / CAPM Promedio.

VIII. Flujos de Caja

Los flujos de caja fueron contemplados en una demanda de escenario normal, en tanto, los costos y gastos operacionales que están en función a los ingresos, se mueven en forma proporcional a los ingresos generando cambios en los costos.

De esta manera, se revisó que se generan flujos positivos:

Flujo de Caja. Escenario Normal en UF, sin deuda, sin IVA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Venta		1423,24	1708,98	2136,68	2777,32	3610,88
(Costo de Venta)		533,56	533,56	533,56	533,56	533,56
Margen Bruto		889,68	1175,42	1603,12	2243,76	3077,32
(Remuneraciones Indirectas)		711,41	711,41	711,41	711,41	711,41
(Promoción o Publicidad)		84,43	68,03	68,03	68,03	68,03
(Gastos Generales)		71,37	71,37	71,37	71,37	71,37
(Gastos de Seguridad)		20,00	20,10	20,20	20,30	20,40
(Seguros)		3,47	3,50	3,54	3,58	3,61
(Mantención)		-	-	-	-	-
(Arriendo)		183,04	183,04	183,04	183,04	183,04
(Capacitación)		-	-	-	-	-
(Gastos Distribución)		-	-	-	-	-
(Depreciación)		22,86	22,86	22,86	21,34	21,34
Total Costos Operacionales		1096,57	1080,30	1080,44	1079,06	1079,19
Flujo Operacional		-206,89	95,12	522,68	1164,70	1998,13
(Amortización Gastos Puesta en Marcha)		23,74	23,74	23,74	23,74	23,74
Utilidad Antes de Impuesto		-230,62	71,38	498,94	1140,96	1974,39
(Impuesto a la Renta)		0,00	-17,13	-119,75	-273,83	-473,85
Valor de Venta de la Empresa						13650,76
Utilidad Neta		-230,62	54,25	379,20	867,13	15151,30
Depreciación		22,86	22,86	22,86	21,34	21,34
Amortización Gastos Puesta en Marcha		23,74	23,74	23,74	23,74	23,74
(Variación Capital de Trabajo)		-0,67	0,01	0,01	0,01	0,88
(Inversión Inicial)	-1143,98					
(Reinversión)						
Flujo de Caja Neto	-1143,98	-184,70	100,86	425,80	912,22	15197,26

Fuente: Elaboración propia

Al igual la TIR muestra una tasa del 71% lo que significa que la VAN se hace cero en ese nivel de TIR.

TIR	71%
-----	-----

Fuente: Elaboración propia

El flujo de caja en escenario normal nos muestra tasas de VAN positivas en los tres escenarios de CAPM de 8781,48 UF; 9043,25 UF y 7466.07 UF para CAPM1, CAPM2 y CAPM3, respectivamente.

TASA	CAMP 1	CAMP 2	CAMP 3
VAN UF	8781,48	9043,25	7466,07

Fuente: Elaboración propia

Como se puede ver este proyecto genera importantes Valores actuales netos y una alta tasa interna de retorno lo que demuestra que se auto sustenta.

En el caso de este proyecto el tiempo que se tardara en recupera el desembolso inicial es de 3,88 años.

PayBack	3,88	Años
	1415,90	Días

Fuente: Elaboración propia

IX. Conclusiones

El proyecto “J.P.K. Inspectores”, en busca de cumplir su propósito y misión, se ha llevado a efectos los análisis para la evaluación económica del proyecto. Para sensibilizar el proyecto, se ha procedido a evaluar en el escenario normal.

Los Resultados son bastante alentadores, principalmente porque la industria aseguradora es la que tiene mejor rendimiento dentro de la economía nacional. Lo mencionado es muy importante para la ejecución de este proyecto, dado que un crecimiento sustancial en esta industria tendrá como repercusión que las compañías de seguros suscribirán más riesgo y por consiguiente, el modelo de negocio que se evalúa se verá directamente beneficiado ya que la demanda de solicitudes de inspección será creciente. A demás de eso el proyecto cumple con el objetivo principal de ofrecer en las ciudades de Puerto Varas y Puerto Montt un servicio ágil y expedito que permita entregar un servicio de confianza y eficiencia.

Otro de los puntos fundamentales que juega a favor en este modelo de negocio es la propuesta de valor que tiene la empresa para solucionarlas necesidades de las compañías de seguro que no han sido cubiertas por las empresas que se encuentran activas en el mercado de inspecciones.

Finalmente, las estimaciones del crecimiento si se ejecutará este proyecto son muy positivas, esencialmente porque el flujo de caja proyectado comienza a generar utilidad al segundo año, y desde aquí en adelante va en aumento.

VI. Bibliografía

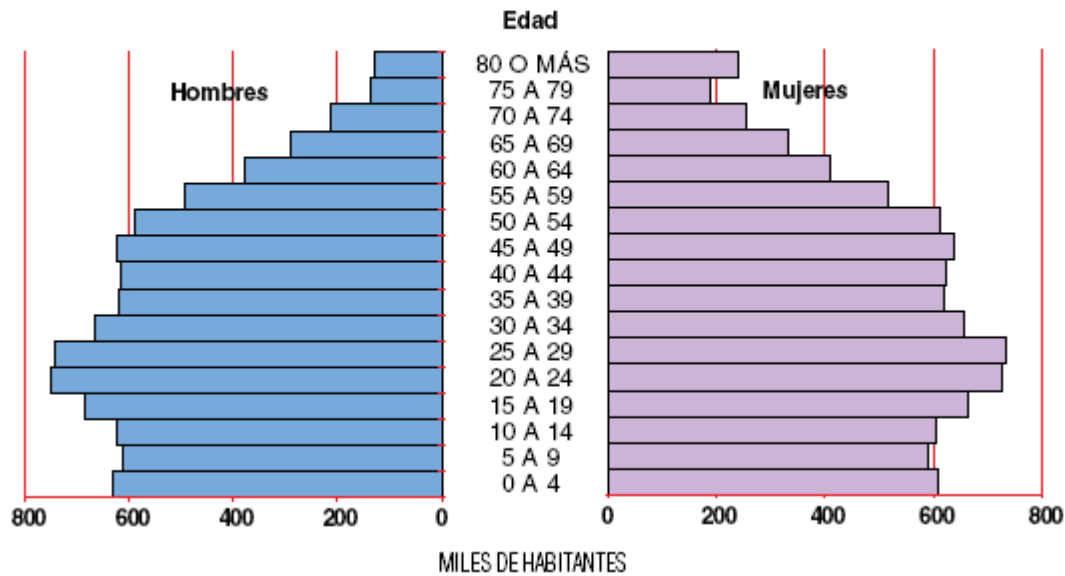
Para efectos de reunir toda la información necesaria y actual, de acuerdo a lo investigado para la realización de este proyecto, se utilizaron las siguientes fuentes de confianza:

1. Recursos Electrónicos:
 - www.sii.cl
 - www.ine.cl
 - www.bbc.com
 - www.svs.cl
2. Apuntes Clases:
 - Apuntes Proyectos Empresa año 2016.
3. Proyectos de empresas anteriores (Puresport año 2016), autores: Sr. Víctor Marín S., Sr. Carlos Navarro C., Sr Emilio Sandoval A., Srta. Ivonne Martínez V.; Santiago, Enero 2016.
4. Libro “Liberty Seguros Chile” – Manual de Suscripción. Año 2006.
5. Entrevistas:
 - Clemente Erasmo Elgueta Velmar – Cargo: Suscriptor Comercial de Vehículos – Ingeniero en Administración de Empresas – Master en Negocios C. – Compañía: Penta Security.
 - Alex Ivan Martínez Poblete – Cargo: Inspector de Riesgo – Previsionista de Riesgos – Compañía: Penta Security

Anexos

Socio-Cultural: (Anexo 1)

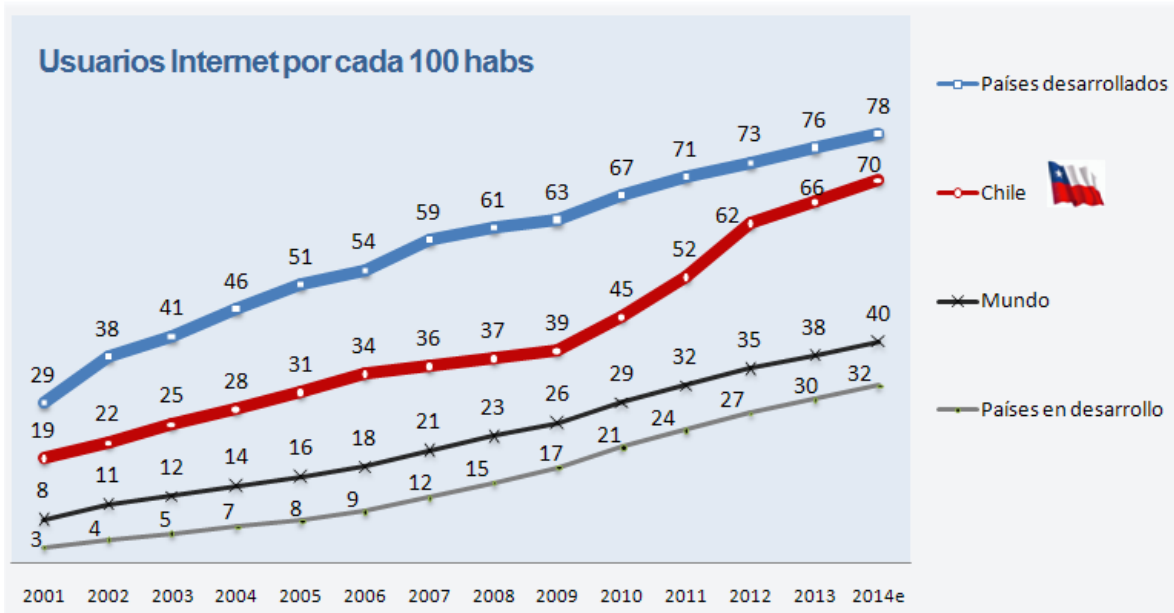
Distribución de la Población estimada al 30 de junio, por sexo y grupos de edad. País 2014



Población Estimada por Grupos de Edad – INE



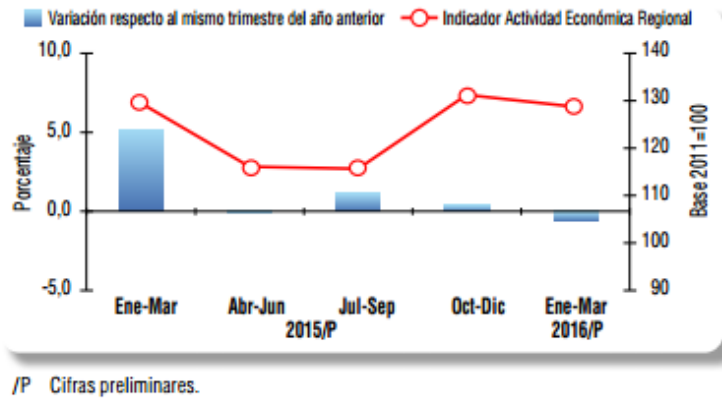
Tecnológicas: (Anexo 2)



Chile en relación al mundo - International Telecommunications Union (ITU)

Económicas: (Anexo 3)

Los Lagos: Indicador de Actividad Económica Regional (Tasa de variación respecto a igual trimestre año anterior)



INDICADOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA REGIONAL TRIMESTRE ENERO - MARZO 2016 - Boletín informativo del Instituto Nacional de Estadísticas

Político Legal: (Anexo 4)



Fuente: BBC – Noticias - Mundo

Extracto de Escritura Pública (Anexo 5)

En la ciudad de Puerto Varas, Décima Región de los Lagos, Chile, a veintidós de julio de dos mil dieciséis, ante mí, Bernardo Espinosa Bancalari, Notario Público Titular de la Notaria de Puerto Varas, Avenida Gramado quinientos treinta y cinco, comparecen: don José Miguel Baldovino Ríos, chileno, soltero, estudiante, cédula de identidad número dieciocho millones trescientos cuarenta y nueve mil trescientos cincuenta y nueve guion cero, con domicilio en Ensenada kilometro treinta y nueve coma cinco ruta doscientos veinticinco, Puerto Varas; doña Priscila Janette Coligoro Carrillo, chilena, soltera, estudiante, cédula de identidad número quince millones doscientos ochenta y tres mil ochocientos setenta y cuatro guion tres, con domicilio en Población Errázuriz Manzana catorce casa diecinueve, Puerto Varas; y doña Daniela Paz Kortmann Tabie, chilena, soltera, estudiante, cédula de identidad número diecisiete millones seiscientos treinta y nueve mil cero ochenta y cuatro guion cero, con domicilio en Puente con Tronador número cincuenta y tres interior, Puerto Varas. Los comparecientes mayores de edad, quienes acreditan con sus cédulas antes consignadas y exponen: que en conformidad a lo dispuesto en la Ley número veinte mil cero diecinueve, sobre empresas de Sociedad Anónima, se someten a cumplirla a la orden de la ley. Sin perjuicio a agencias o sucursales en otros puntos del territorio nacional o

extranjero, objetan: La prestación de servicios de Inspecciones de Seguros, llamada la sociedad "J.P.K. S.A.", acuerdan que para el desarrollo del objeto y que digan relación con él, lo siguiente: don José Baldovino Ríos, doña Priscila Coligoro Carrillo y doña Daniela Kortmann Tabie, aportarán un capital inicial de treinta millones de pesos, divididos en partes iguales, que consta de diez millones de pesos cada parte, para la constitución de la Sociedad Anónima.

Leyes a las cuales nos vamos a regir (Anexo 6)

RESUMEN DE LA NORMATIVA LEGAL DEL MERCADO ASEGURADOR CHILENO

A fin de proporcionar una adecuada información al mercado asegurador nacional e internacional, se ha efectuado una recopilación de las normas legales que regulan la actividad aseguradora, reaseguradora y de los auxiliares de Comercio de seguros, todas las cuales tienen por objeto velar por la transparencia del mercado y, fundamentalmente, proteger los derechos de los asegurados.

1. AUTORIDAD SUPERVISORA: La Superintendencia de Valores y Seguros es una institución autónoma con personalidad jurídica y patrimonio propio, que tiene la supervisión del negocio de seguros y reaseguros y que se relaciona con el Gobierno a través del Ministerio de Hacienda.

2. LEYES REGULADORAS DE SEGUROS:

A. Código de Comercio.

B. Ley sobre Compañías de Seguros D.F.L. 251 de 1931 y sus modificaciones.

C. Legislación sobre mutualidades de seguros.

D. Ley de seguro obligatorio de accidentes personales causados por vehículos motorizados. Ley N° 18.490 de 1986.

A. CODIGO DE COMERCIO: Contiene las reglas aplicables al contrato de seguros, precisando sus características y las obligaciones de las partes que en él intervienen: - Del seguro en general y de

los seguros terrestres en particular (arts. 512 a 601). - De los seguros marítimos (arts. 1.158 a 1.202).

B. LEY SOBRE COMPAÑÍAS DE SEGUROS DFL N° 251, DE 1931.

1. AUTORIZACION: El negocio de seguros y reaseguros en Chile requiere de la intervención de la autoridad supervisora, la Superintendencia, para acceder al desarrollo de la actividad. La compañía interesada debe constituirse legalmente en Chile, en conformidad a la ley de sociedades anónimas, esto es, otorgamiento de escritura pública, resolución de autorización de existencia de la Superintendencia e inscripción en el Registro de Comercio, y publicación en el Diario Oficial del certificado expedido por dicha Superintendencia.

2. RESERVA DE LA ACTIVIDAD A ENTIDADES NACIONALES: La legislación reserva el desarrollo de la actividad aseguradora y reaseguradora en Chile sólo a sociedades anónimas constituidas en Chile con dicho objeto exclusivo. En consecuencia, las entidades aseguradoras extranjeras no pueden ofrecer ni contratar en Chile, directamente o a través de intermediarios. La infracción de esta prohibición es constitutiva de delito.

3. LIBRE CONTRATACION DE SEGUROS EN EL EXTRANJERO: Cualquier persona natural o jurídica puede contratar seguros libremente en el extranjero, sujetándose a la legislación sobre cambios internacionales. Están excluidos de esta posibilidad, los seguros obligatorios establecidos por ley y aquellos contemplados en el D.L. 3.500, de 1980, (seguro de invalidez y sobrevivencia y rentas vitalicias previsionales).

4. CARACTERISTICA DEL NEGOCIO

a) Toda compañía de seguros y reaseguros debe ser una sociedad anónima chilena, con un capital mínimo de UF 90.000 1 (US\$ 2.667.7302) o de UF 120.000 (US\$ 3.556.9732), respectivamente.

5. EXIGENCIAS DE SOLVENCIA: El patrimonio de riesgo que toda entidad aseguradora debe mantener permanentemente, es el mayor resultante de comparar el patrimonio necesario para mantener las relaciones de endeudamiento, el margen de solvencia y el patrimonio mínimo mencionado en el punto 4 a) anterior.

5.1 Margen de solvencia: El mecanismo de margen de solvencia incorpora el comportamiento técnico de la entidad fiscalizada, tomando en consideración el volumen de prima directa y la carga

promedio de siniestralidad, determinando, en base a ambos factores, el de mayor exigencia de patrimonio, conforme a las fórmulas y parámetros establecidos por la entidad fiscalizadora. El concepto de margen de solvencia corresponde al utilizado en los mercados de seguros internacionales.

5.2 Límites de endeudamiento

- a) El límite máximo de endeudamiento total en relación al patrimonio no puede ser superior a 5 veces en las compañías del primer grupo, ni de 15 veces en las compañías del segundo grupo.
- b) El total de las deudas contraídas con terceros, que no generen reservas técnicas de seguros, no podrá exceder de una vez el patrimonio.

6. FISCALIZACION

- a) La Superintendencia puede requerir, en cualquier momento, al asegurador o reasegurador informe sobre sus negocios, inspeccionar sus oficinas, examinar su documentación, libros, impartir normas relativas a la preparación y presentación de balances, estados financieros y a la forma de llevar su contabilidad; ordenar la designación de auditores externos para que informen sus balances generales y, designar ella misma, auditores externos para que realicen actividades específicas en los fiscalizados.
- b) Si una compañía aseguradora o reaseguradora contraviene la ley, las normas reglamentarias o sus estatutos, la Superintendencia puede aplicar las sanciones siguientes: censura o reconvención, multa, suspensión de la administración hasta por seis meses, suspensión de todas o algunas de las operaciones hasta por seis meses y revocación de la autorización de existencia.

7. REASEGUROS

El reaseguro de los contratos celebrados en Chile debe hacerse con compañías de seguros y de reaseguros constituidas en Chile autorizadas para operar en el país. Las entidades reaseguradoras constituidas en Chile sólo podrán reasegurar riesgos del primer grupo o del segundo; pudiendo operar en ambos grupos siempre que constituyan capitales y contabilidades independientes y separadas para cada uno de ellos.

7.1. Entidades extranjeras de reaseguros: Están facultadas para realizar operaciones de reaseguros en Chile las entidades extranjeras que cumplan con los siguientes requisitos:

a) Encontrarse clasificadas por agencias clasificadoras de riesgo, de reconocido prestigio internacional a juicio de la Superintendencia, en a lo menos categoría de riesgo BBB o su equivalente.

b) Designar un representante en Chile, el que las representará con amplias facultades, pudiendo incluso ser emplazado en juicio. No obstante lo anterior, no será necesaria la designación de un representante, si el reaseguro se efectúa a través de un corredor de reaseguro inscrito en la Superintendencia.

7.2. Corredores de Reaseguros: Pueden operar en reaseguros los intermediarios o corredores de reaseguros, nacionales o extranjeros, que cumplan los siguientes requisitos:

a) Inscripción en el Registro que lleva la Superintendencia.

b) Contratación de póliza de seguro, sin deducible, por monto no inferior a 20.000 UF (US\$ 592.8292) o 1/3 de la prima intermediada en el año anterior, la que sea más alta, para responder del correcto y cabal cumplimiento de todas las obligaciones emanadas de su actividad y de los perjuicios que puedan ocasionar a los que contraten por su intermedio.

c) Tratándose de extranjeros, ser persona jurídica, constituida legalmente en su país de origen, con capacidad para intermediar riesgos cedidos desde el exterior y pagar compromisos en moneda de libre convertibilidad.

8. RESERVAS TECNICAS: Las entidades aseguradoras y reaseguradoras establecidas en el país deben constituir, en conformidad a procedimientos, tablas de mortalidad, tasas de interés técnico y otros aspectos fijados por la Superintendencia, las siguientes reservas técnicas:

a) Reserva riesgo en curso: para hacer frente a obligaciones de una compañía con asegurados, originadas por primas de contratos de seguros de corto plazo.

b) Reserva matemática: para hacer frente a las obligaciones de una compañía del segundo grupo con los asegurados, originadas por primas de contrato de seguros de largo plazo (períodos superiores a un año).

c) Reserva de siniestros: para hacer frente a obligaciones por siniestros ocurridos, pendientes de pago, y por los ocurridos y no reportados.

d) Reserva adicional a la de riesgo en curso: para hacer frente a obligaciones por riesgos cuya siniestralidad es poco conocida, altamente fluctuante, cíclica o catastrófica, que sea necesaria formar para el normal desenvolvimiento de la actividad aseguradora o reaseguradora, o la que puede exigir la Superintendencia de Valores y Seguros por riesgo de mercado de inversiones.

e) Reserva de descalce, por los riesgos originados en el descalce de plazo, tasa de interés, moneda e instrumentos de inversión, entre los activos y pasivos de la compañía.

f). Reserva de valor del fondo, en la parte que corresponda a las obligaciones generadas por las cuentas de inversión en los seguros del segundo grupo que las contemplen.

9. NORMAS DE INVERSION

9.1. Inversiones: Las reservas técnicas y el patrimonio de riesgo de las entidades aseguradoras y reaseguradoras, sin perjuicio de los depósitos que mantengan en cuenta corriente, deberán estar respaldados por inversiones efectuadas en los siguientes instrumentos y activos:

1. Inversiones de Renta Fija:

a) Títulos emitidos o garantizados hasta su total extinción por el Estado o emitidos por el Banco Central de Chile; b) Depósitos a plazo, letras de crédito hipotecarias, bonos y otros títulos de deuda o crédito, emitidos por bancos e instituciones financieras; c) Bonos, pagarés y otros títulos de deuda o crédito, emitidos por empresas públicas o privadas; d) Participación en convenios de créditos en los que concurren dos o más bancos o instituciones financieras, conforme a las normas de carácter general que dicte la Superintendencia, debiendo contemplarse en éstas el riesgo de crédito del deudor. e) Mutuos hipotecarios endosables, de los señalados en el Título V del D.F.L. N° 251 de 1931.

2. Inversiones de Renta Variable:

a) Acciones de sociedades anónimas abiertas y acciones de empresas concesionarias de obras de infraestructura de uso público; b) Cuotas de fondos mutuos cuyos activos se encuentren invertidos en valores o activo nacionales; c) Cuotas de fondos de inversión, cuyos activos se encuentren invertidos en valores o activos nacionales.

9.2. Requisitos y diversificación de las inversiones: La inversión en los distintos tipos de instrumentos o activos representativos de reservas técnicas y patrimonio de riesgo, señalados en el artículo 21, estará sujeta a los siguientes límites máximos:

1. Límites por Instrumento. a) 5% del total, para la suma de la inversión en los instrumentos de la letra c) del N° 1, que no se encuentren inscritos en el Registro de Valores de la Superintendencia, o que estando inscritos, no cuenten con clasificación de riesgo conforme a la ley N° 18.045, o ésta sea inferior a BBB o N-3, según corresponda. Se exceptuarán de este límite, aquellos instrumentos emitidos por empresas nacionales, fuera del país, que cuenten con clasificación de riesgo internacional igual o superior a BBB; b) entre un 3% y un 5% del total, según lo establezca la Superintendencia por norma de carácter general, para la suma de la inversión en los instrumentos de la letra d) del N° 1;

c) 30% del total, en aquellos instrumentos de la letra e) del N° 1, para compañías del segundo grupo, y 30% sólo del patrimonio de riesgo, para compañías del primer grupo; d) 40% del total para

la suma de la inversión en instrumentos del N°2; e) 5% del total, en aquellos instrumentos de la letra a) del N°2, que no cumplan el requisito de presencia bursátil que establezca, por norma de carácter general, la Superintendencia; f) 10% del total, en aquellos fondos de inversión de la letra c) del N°2

10. MODELOS DE POLIZAS Y CLAUSULAS: Los modelos de pólizas y cláusulas con que contraten las compañías deben previamente ser incorporadas en el Depósito de Pólizas que mantiene la Superintendencia de Valores y Seguros. Las aseguradoras podrán contratar con dichos modelos a partir del sexto día de verificado el depósito respectivo. Las compañías de seguros del primer grupo, en los casos de seguros de Transporte de Casco Marítimo y Aéreo, como asimismo en los contratos de seguros en los cuales, tanto el asegurado como el beneficiario, sean personas jurídicas y el monto de la prima anual que se convenga no sea inferior a 200 unidades de fomento, no tendrán la obligación señalada en el párrafo precedente, y podrán contratar con modelos no depositados en la Superintendencia, debiendo la póliza respectiva ser firmada por los contratantes. Será responsabilidad de las compañías que las pólizas de seguros que contraten, estén redactadas en forma clara y entendible, que no sean inductivas a error y que no contengan cláusulas que se opongan a la ley. La Superintendencia fijará, mediante norma de aplicación general, las disposiciones mínimas que deberán contener las pólizas. La Superintendencia podrá prohibir la utilización de un modelo de póliza o cláusula cuando, a su juicio, su texto no cumpla con los requisitos de legalidad y claridad en su redacción, o con las disposiciones mínimas señaladas precedentemente

11. LIBERTAD DE TARIFAS, PRIMAS Y COMISIONES: Las primas por los seguros que se contraten serán fijadas libremente por los aseguradores. Asimismo, las comisiones por intermediación también serán libremente convenidas entre asegurador y corredor de seguros, dejándose constancia de ella en la respectiva póliza.

12. OBLIGACION DE INFORMAR HECHOS ESENCIALES. Las entidades aseguradoras y reaseguradoras están por ley obligadas a informar a la Superintendencia, y al público en general, cualquier hecho o información esencial respecto de ellas mismas y de sus negocios, al momento en que éste ocurra o llegue a su conocimiento, entendiéndose por información esencial, aquella que un hombre juicioso consideraría importante para sus decisiones de inversión.

13. CESION DE CARTERAS ENTRE COMPAÑIAS: La ley establece la posibilidad de transferencia parcial o total de los negocios de la compañía aseguradora, sujeta a la autorización especial de la Superintendencia, y ajustándose a las normas que ella haya dictado para tal efecto.

14. CLASIFICACION DE RIESGO DE OBLIGACIONES DE COMPAÑIAS DE SEGUROS: Con el objeto de mejorar la información para los asegurados, la ley contempla la obligación que las

compañías de seguros contraten, a lo menos, a dos clasificadores de riesgo distintos e independientes entre sí, inscritos en un registro especial de la Superintendencia, para la clasificación continua e ininterrumpida de las obligaciones que tengan con sus asegurados. La clasificación se efectuará en categorías desde la letra A (para compañías de más bajo riesgo) a D (de más alto riesgo). La categoría E será para los aseguradores de los que se carezca de información suficiente para clasificarlos.

15. INDEXACION DE LOS SEGUROS, PRIMAS E INDEMNIZACIONES: La ley dispone que el monto de las primas y de las indemnizaciones de los seguros se expresará en Unidades de Fomento, salvo que se hayan pactado en moneda extranjera en conformidad a la ley. Además, podrán pactarse en otros sistemas de reajustabilidad autorizados por la Superintendencia.

16. AUXILIARES DEL COMERCIO DE SEGUROS: Los seguros pueden ser contratados, ya sea directamente con las entidades aseguradoras, a través de sus agentes de ventas, o por intermedio de corredores de seguros independientes de éstas.

16.1 Agentes de ventas: Los agentes de ventas son personas que se dedican a la comercialización o venta de seguros por cuenta de una compañía, no pudiendo prestar tales servicios en más de una entidad aseguradora en cada uno de los grupos. Estos agentes deben inscribirse en un registro especial y podrá exigírseles los mismos requisitos que a los corredores de seguros. Las infracciones, errores u omisiones en que puedan incurrir los agentes de ventas en el desempeño de su actividad, son responsabilidad de la entidad aseguradora.

16.2 Corredores de seguros: La función de los corredores de seguros es asesorar a las personas que deseen asegurarse, en orden a ilustrarlas respecto de las coberturas y condiciones del contrato, asistirles durante su vigencia y al momento de producido un siniestro; además, deben verificar la identidad de los contratantes, la existencia de los bienes asegurables y entregar a la compañía la información que posean sobre el riesgo propuesto. Para ejercer su actividad, los corredores de seguros deberán inscribirse en el Registro que al efecto lleva la Superintendencia y cumplir los requisitos exigidos por la normativa vigente. Se establece, para los corredores la obligación de entregar información a sus clientes respecto de la diversificación de sus negocios y de las compañías con que trabajan, de acuerdo con la normativa específica que establezca la Superintendencia. Se establece, adicionalmente, una limitación aplicable a los administradores, representantes legales o empleados de una persona jurídica dedicada al corretaje de seguros, en orden a ejercer en forma independiente de la entidad dicha actividad de corretaje. Se establecen requisitos mínimos respecto de las personas que participan en gestiones de intermediación por cuenta de los corredores, la obligación de inscripción en registros a llevarse por los corredores y la obligación para estos últimos, de la verificación del cumplimiento de requisitos.

Respecto de la intermediación de contratos de seguros previsionales, se ha establecido la prohibición para las entidades aseguradoras, de entregar, directa o indirectamente, a los

corredores de seguros, incentivos que se determinen en función del volumen intermediado de dicho tipo de seguros con cada una de ellas. También, se ha establecido una nueva inhabilidad para la actividad de corretaje de seguros de renta vitalicia previsional, que se aplica a las personas que tengan ciertas calidades en una administradora de fondos de pensiones o que desarrollen la actividad de promoción e incorporación de afiliados a una AFP o que hayan sido eliminadas por resolución de la Superintendencia de AFP. En conformidad a la Ley General de Bancos, se permite a las sociedades filiales de bancos o financieras dedicarse a la actividad de corretaje de seguros, con exclusión de los seguros previsionales, sujetas a las normas de carácter general que imparta la Superintendencia de Valores y Seguros.

16.3 Liquidadores de siniestros: La ley dispone que la liquidación de siniestros puede ser realizada por las compañías, directamente o a través de un liquidador, que es un profesional independiente a quien corresponde, básicamente, determinar la ocurrencia del riesgo, su cobertura y el monto de la indemnización que corresponda a pagar.

17. REGULARIZACION DE COMPAÑIAS DE SEGUROS

17.1 Regularización por déficit: La ley establece los procedimientos tendientes a superar las situaciones que pueden presentarse en el desarrollo de la gestión de una entidad aseguradora o reaseguradora, tales como déficit de patrimonio, déficit de inversiones o sobreendeudamiento, y déficit de patrimonio y de inversiones o sobreendeudamiento, conjuntamente. Para estos efectos define los pasos a seguir y los plazos de regularización; su infracción determina la revocación de la autorización de existencia.

17.2 Regularización por liquidación: En caso de liquidación, procede el traspaso parcial o total de la cartera de negocios de la compañía de seguros afectada. La liquidación es realizada por el Superintendente, o por la persona que éste designe, sin perjuicio de la facultad para autorizar a la compañía para que practique su propia liquidación, salvo que la compañía sea del segundo grupo, posea en su cartera contratos de seguros del sistema previsional regulado por el D.L. 3.500 y mantenga obligaciones de dichos contratos, en cuyo caso no procedería tal autorización.

17.3 Regularización por convenios y quiebras: Las compañías podrán presentar proposiciones de convenio extrajudicial a todos sus acreedores, las cuales podrán versar sobre la capitalización parcial o total de los créditos; la ampliación de los plazos; la remisión de parte de las deudas, sus intereses y reajustes y, cualquier objeto lícito destinado a resolver los problemas de la compañía. Propuesto un convenio judicial o declarado la quiebra de una compañía de seguros, el Superintendente o la persona que éste designe, actuará como administrador o síndico.

Se presume que la quiebra es culpable si las reservas técnicas y el patrimonio de riesgo de la compañía no se hubieren constituido conforme a las normas legales y a las instrucciones

impartidas por la Superintendencia, o, en los casos en que estando éstas debidamente constituidas, las inversiones representativas de estas reservas no se hubieren valorizado conforme a las normas impartidas por la Superintendencia. Tratándose de compañías del segundo grupo que tengan obligación de pago de prestaciones periódicas futuras, el síndico o liquidador podrá pagar dichas prestaciones con cargo a las inversiones que respalden las reservas técnicas hasta por un período de 12 meses. C. LEGISLACION SOBRE MUTUALIDADES DE SEGUROS (D.L. 1.092, DE 1975 Y ARTICULO 7º LEY Nº 18.660) La legislación permite el funcionamiento en Chile de entidades de carácter mutual, constituidas antes de octubre de 1987, para operar en seguros del primer o segundo grupo, destinados al personal de las fuerzas Armadas y de Carabineros, las que revisten además la calidad de organismos auxiliares de previsión social y, en consecuencia, pueden otorgar a sus asegurados institucionales otros servicios o prestaciones para beneficio y protección de sus familias, de acuerdo a sus estatutos. La ley prohíbe la constitución de nuevas mutualidades.

3. IMPUESTOS

La actividad que desempeñan las entidades aseguradoras queda clasificada como una "prestación de servicio" por la ley de impuesto al valor agregado (IVA) y, desde este punto de vista, quedan grabadas todas las primas de las pólizas de seguros con una tasa del 18%, con las siguientes excepciones: a) Primas de contratos de seguros de vida reajustables. b) Primas por riesgos de transportes de importaciones y exportaciones. c) Primas que cubran riesgos de cascos de naves. d) Primas que cubran riesgos situados fuera del país, sean de propiedad de chilenos o extranjeros. e) Primas por seguros que cubran el riesgo de terremoto. f) Primas o desembolsos por contratos de reaseguros. g) Primas de seguros obligatorios de accidentes personales causados por circulación de vehículos motorizados. Impuesto adicional: En el caso de seguros contratados en el extranjero, las disposiciones vigentes establecen un impuesto del 22% sobre la prima. Tratándose de reaseguros contratados con compañías no establecidas en Chile, el impuesto será de 2% y se calcula sobre la prima cedida, sin deducción alguna. Se encuentran exentas del impuesto a que se refiere párrafo anterior todas las primas provenientes de la actividad naviera, de aeronavegación y los seguros y reaseguros por créditos a la exportación. Las entidades aseguradoras y reaseguradoras también se encuentran afectas al impuesto de Primera Categoría equivalente al 15%.

Encuesta a posibles clientes

ENCUESTA No. __2016

Inspecciones J.P.K le agradece su colaboración para conocer su opinión sobre un nuevo servicio de inspecciones de riesgo de incendios y vehículos motorizados. A continuación se presenta un conjunto de preguntas que buscan conocer la aceptación y disconformidad actual del servicio. Le garantizamos que sus respuestas nunca serán tratadas de forma individual y que no le llevara mucho tiempo.

Investigación del servicio de inspecciones de riesgo

	Femenino	Masculino
Genero		
Cuidad de residencia		
	24 - 34 años	35 - 49 años
Edad		Más de 50
	SI	NO
Ud. ha solicitado los servicios de inspección de riesgo en alguna oportunidad?		
Ha sido de su agrado?		
Esta conforme con el tiempo de respuesta?		
Si tuviera que solicitar este servicio nuevamente. Asistiria a la misma empresa?		
	Confianza	Poca Confianza
		Nada de confianza
Que apreciación le genera la solicitud de este servicio mediante pagina web		
	SI	NO
Confiaría en una nueva empresa para contratar este tipo de servicio?		
Si le ofreciéramos un servicio mucho más rápido, más detallado y completamente personalizado. Contrataria nuestro servicio?		
	Vehículos Motorizados	
Cuanto Estaría dispuesto a pagar por nuestro servicio	\$ 6,700	
	\$ 8,400	
	\$ 10,100	
	Riesgo de incendio particular	
	\$ 7,100	
	\$ 8,900	
	\$ 10,700	
	Riesgo de incendio comercial	
	\$ 7,900	
	\$ 9,900	
	\$ 10,900	
	Riesgo Industrial	
	\$ 35,100	
	\$ 39,000	
	\$ 42,900	

¿Qué espera de un servicio de estas características?

¿Porqué no contrataría nuestros servicios?

Inspecciones J.P.K agradece su tiempo y disposición.

Participación de diferentes aéreas en seguros generales

PRIMA DIRECTA GENERALES: SUBDIVISION DE RAMOS Referido al 31 de Marzo 2016 (Miles de \$)										
Riesgos Cubiertos	INDIVIDUALES	COLECTIVOS	CARTERA CONSUMO	CARTERA HIPOTECARIA	OTRAS CARTERAS	INDUSTRIA INFRAESTRUCTURA COMERCIO	Total general Riesgos	Mar 2016 % Riesgos c/ Total	Mar 2015 % Riesgos c/ Total	
A. Daños a los bienes	39.761.277	1.843.501	5.570.521	18.680.976	28.173.441	127.020.745	221.050.461	38,4%	37,8%	
B. Otros daños a los bienes	51.961.173	2.975.458	2.191.548	-	43.888.932	28.364.384	129.381.475	22,5%	23,2%	
C. Responsabilidad Civil	13.979.745	1.055.202	679.251	3.124	8.423.900	31.133.273	55.274.495	9,6%	10,2%	
D. Transporte	1.852.559	553	4.977	-	118.953	15.325.408	17.302.450	3,0%	3,2%	
E. Ingeniería	1.229.969	910	786.055	-	1.180.273	17.853.859	21.051.065	3,7%	4,5%	
F. Garantía y Crédito	9.132.387	-	1.976.682	-	940.911	14.759.598	26.809.557	4,7%	4,3%	
G. Salud y Accidentes Personales	10.374.553	1.596.878	7.809.412	142.535	11.957.477	2.100.091	33.980.946	5,9%	6,0%	
H. Otros seguros	2.597.289	723.455	36.145.132	1.511.431	19.966.823	9.748.831	70.892.961	12,3%	10,7%	
Total general Ramos	130.888.932	8.195.955	55.163.577	20.338.066	114.650.710	246.306.168	575.543.409	100%	100%	
% Ramos c/ Total	22,74%	1,4%	9,6%	3,5%	19,92%	42,80%	100%			

Anexo Materiales Inspector (Anexo 7)

Para un buen desarrollo se necesita de la siguiente cámara fotográfica:



Cámara Semiprofesional Canon SX 710



Me gusta 0

[ESCRIBE UN COMENTARIO](#)

\$229.990

Acumula 1.840 Puntos

12 c
Cen

Cost

Agrega a tu Carro

CANT.

1

Precios y Promociones válidos solo para Paris.cl y Venta Tel