

RESUMEN EJECUTIVO

Los registros del Banco Central dan cuenta del mayor cuidado y adquisición de mascotas en Ecuador cuando reportan que la importación de alimentos balanceados para mascotas subió un 445% de 1.5 a 8.3 millones del año 2000 al 2015¹. Esto en el contexto de iniciativas de activistas como “Rescate Animal” y “Protección Animal Ecuador” que incentivan la cultura de tenencia responsable mientras cabildean por normativas que velan por el bienestar de las mascotas.

La importancia que han ganado los “amigos de cuatro patas” en el mercado ecuatoriano permite identificar una oportunidad de negocio en un sector aún no explotado como el seguro de mascotas. Así coincide BS LATAM² en su investigación en Latinoamérica, cuando señala que este mercado es prometedor ya que la contratación del seguro ofrece tranquilidad financiera al ahora más concientizado propietario de la mascota, por la posible restitución de los gastos médicos incurridos en caso de que ocurran incidentes.

En la trama de estas tendencias y oportunidades surge la idea de expandir las actividades de la empresa de seguros Generali Ecuador con la introducción de un seguro para mascotas (PetMed) en el mercado de Guayaquil, complementando así su oferta de servicios.

El diseño de la investigación de mercado permitió identificar cuáles son las coberturas preponderantes que buscan los dueños de mascotas en un seguro dentro de las que destacan: Consultas Generales, Vacunación y Cobertura por Enfermedad. Adicionalmente, dentro de los aspectos de mayor relevancia durante una atención para los dueños de mascotas destacaron: la calidad y el servicio. Esto reveló también la importancia de una red de proveedores calificada en el modelo negocio.

En consistencia, la estrategia de mercadeo de PetMed apunta hacia la flexibilidad en precios, variando la composición de coberturas y respondiendo así a las necesidades que tienen las mascotas de los clientes prospectos. La venta se realizará principalmente a través de los actuales corredores de seguros, a quienes se les otorgará un incentivo en la comisión del valor de la prima (superior a las existentes en el mercado) para apoyar la

¹ Información proporcionada por un artículo publicado el 15 de Abril 2016:

<http://www.elcomercio.com/datos/importacion-alimento-mascotas-crecio-ecuador.html>

² BSLATAM: Fondo editorial de estudios de inteligencia de mercado sobre banca y seguros de América Latina. Brindan informes para ofrecer acceso a la base de datos de análisis de mercado y tendencias sobre servicios bancarios, seguros de vida y seguros generales.

introducción del servicio, dado que son el principal canal de distribución de Generali Ecuador.

PetMed se publicitará con campañas digitales y redes sociales buscando al mismo tiempo incrementar la conciencia de marca de Generali Ecuador, proyectando una imagen de prestigio, experiencia y especialización dentro de la industria de seguros, brindando a sus clientes atención personalizada, facilidades de pago y pronto pago de siniestros.

Además del trabajo de investigación exploratoria y concluyente, del diseño y validación del modelo de negocio, y las estrategias de marketing, este documento propone la implementación de tecnologías orientadas hacia la automatización de procesos en busca de reducir tiempos en la emisión de pólizas y la atención de siniestros.

Se estima que durante el primer año, PetMed venderá 900 seguros, con una prima mensual promedio de US\$28.88, generando ingresos aproximados de US\$312 mil, y pagos por siniestros de US\$226 mil y comisiones de US\$61 mil. El crecimiento anual ponderado planteado por los próximos 10 años es del 24%, planeando vender, al año diez, 6.169 seguros, con una prima mensual promedio de US\$29.39, generando ingresos aproximados de US\$2.17 millones, pagos por siniestros de US\$1.36 millones y comisiones de US\$359 mil.

Este emprendimiento interno requiere una inversión inicial de US\$24,095 distribuido en US\$11,546 para capital, principalmente destinado a gastos de promoción y publicidad, y US\$12,548 para activos fijos.

El proyecto PetMed, analizado a 10 años plazo, se muestra como financieramente viable, con una tasa interna de retorno (TIR) de 56% y un valor actual neto (VAN) de US\$264,297 descontado al 18,68% (WACC) y un periodo de recuperación de la inversión de 3,34 años.