



Universidad del
Rosario

Proyecto Noel

Autores:

Sandra Milena Ojeda Camelo

Jorge Luis Dueñas Latorre

David Felipe Lerma Díaz

Profesor: Mauricio Sanabria

**Especialización Gerencia Estratégica
de Empresas Innovadoras**

Escuela de Administración

Diciembre 6, 2025

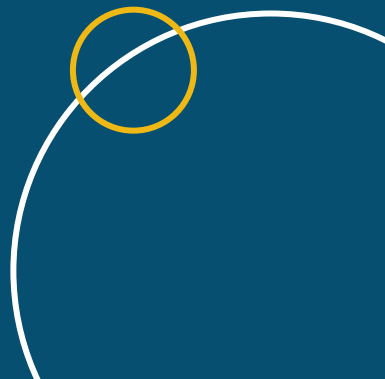
Bogotá, Colombia



Declaro(amos) bajo gravedad de juramento, que he(mos) escrito el presente proyecto integrador de especialización por mi(nuestra) propia cuenta, y que por lo tanto, su contenido es original. Declaro(amos) que he(mos) indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información, y que este proyecto integrador de especialización no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación”. (Nombre(s) de todos los integrantes del grupo/ Fecha de aprobación, en la que se realiza la presentación).

Sandra Milena Ojeda Camelo
Jorge Luis Dueñas Latorre
David Felipe Lerma Díaz

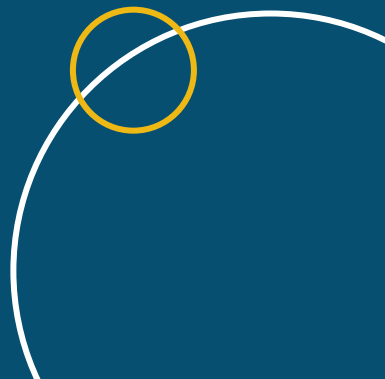
Diciembre 6, 2025

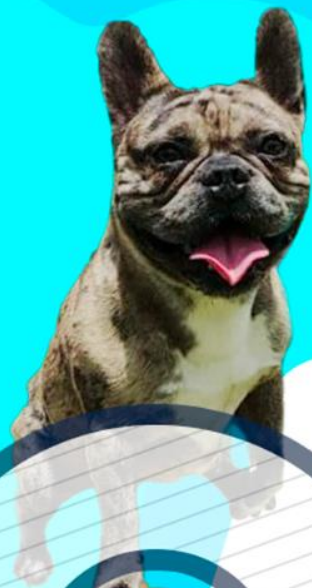


Declaración de exoneración de responsabilidad:
“Declaro(amos) que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su(s) autor(es). La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él”. (Sandra Milena Ojeda Camelo, Jorge Luis Dueñas Latorre, David Felipe Lerma Díaz, Diciembre 6, 2025).

**Sandra Milena Ojeda Camelo
Jorge Luis Dueñas Latorre
David Felipe Lerma Díaz**

Diciembre 6, 2025





NOVEL

¡El proyecto más guaaau!



PROPUESTA DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO SEGURO PELUDO



¿QUÉ VAMOS A VER HOY?

1. DESCRIPCIÓN
DE LA EMPRESA

2. CONTEXTO DEL
MERCADO

3. NUESTRA
PROPUESTA

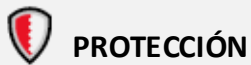
4. CONCLUSIONES
FINALES



VALORES



RESPALDO



PROTECCIÓN



SEGURIDAD



COMPAÑÍA

PRINCIPIOS



EMPATÍA



TRABAJO EN EQUIPO



LIDERAZGO



SERVICIO

ATRIBUTOS CX



CERCANIA



OPORTUNIDAD



CONFIANZA



AGILIDAD

Logros

52

Años de historia

Asegurando a nuestros clientes en toda Colombia con la mejor cobertura y atención.

+3.5

Millones de clientes

Protegidos con nuestras soluciones y beneficios diferenciadores.

+4.5

Millones de pólizas

Con la más amplia cobertura y beneficios adicionales.

49

Productos diferentes

Con una amplia y diversa cobertura para la tranquilidad de las personas y sus proyectos.

+800

Mundialistas

Dedicados a brindar soluciones excepcionales, haciendo fácil los seguros.

Somos una compañía colombiana, que durante más de **52 años** ha brindado protección y bienestar a los colombianos. Evolucionamos constantemente, pues entendemos que nuestros clientes y sus negocios son cambiantes y debemos adaptarnos a sus necesidades, **haciendo fácil los seguros con soluciones diferenciadoras.**

Presentación de la Organización

Portafolio de productos

B2B

Cumplimiento y Crédito

Cumplimiento
Judiciales
Arriendos
Crédito

Ingeniería

Todo Riesgo Construcción y Montaje
Equipo & Maquinaria
Seguro Decenal

Movilidad

Conduce Tranquilo Colectivo
Pesados de Carga Colectivo
Seguro Amarillo Colectivo
RCE y RCC para Pasajeros (normativa)
Vehículos de Servicio Público

Transporte

Tu Carga Segura

Patrimoniales

Cyber Empresarial
Responsabilidad Civil General
Responsabilidad Civil Profesional
(IRF) Infidelidad Y Riesgos Financieros
D&O Responsabilidad Civil para Directores y Administradores

Seguros de Vida Grupo y Colectivo Vida

Vida Grupo Integral
Vida Grupo Empresarial
Vida Grupo Deudores
Vida Grupo Contratistas
Colectivo Vida Vigilantes

Seguro Accidentes Personales

Protegemos tus Pasos
Accidentes Personales Escuelas Deportivas
Accidentes Personales Colectivo
Accidentes Personales Decreto 1047

Otros Seguros

Aviación
Desempleo

SOAT

Compra tu SOAT aquí
Descubre más sobre el SOAT

Movilidad

Seguro de Autos Rodando Contigo
Seguro Ter-cero Esencial
Conduce Tranquilo Individual
Pesados de Carga Individual
Seguro Amarillo Individual

Accidentes Personales

Segurísimo
Accidentes Personales Web

B2C

Arriendos y Hogar

Arriendos
Seguro de Hogar Vive Tranqui

Otros Seguros

Seguro de Salud Serena Esencial
Responsabilidad Civil Familiar
Seguro de Salud Mundial Silver
Seguro de Salud Venzamos
Ramo de Salud

Seguro Peludo

Equipos electrónicos
Garantía Extendida

Red Médica

Red Médica Mundial Silver

Somos una compañía colombiana, que durante más de **52 años** ha brindado protección y bienestar a los colombianos. Evolucionamos constantemente, pues entendemos que nuestros clientes y sus negocios son cambiantes y debemos adaptarnos a sus necesidades, **haciendo fácil los seguros con soluciones diferenciadoras.**

¿POR QUÉ ENFOCARNOS EN ESTE PROYECTO?

Retos Seguros Mundial

“Baja deseabilidad por parte del segmento de mercado objetivo y una baja disposición a renovar el producto”.

Tendencia del mercado

El rol de las mascotas en los Hogares “**El nuevo miembro de la familia e incluso se convierte en un hijo**”. Tendencia derivada principalmente de la Pandemia.

Estudio del mercado

Más del 50% de los hogares colombianos tienen mascotas (Tanto perros como gatos), Fenalco estima que hay al menos 5 millones de mascotas en el País, lo que hace que ocupe **el cuarto lugar de la región con mayor crecimiento del mercado de las mascotas** (Detrás de Brasil, México y Chile – con un 13% anual).

Tendencia responsable

Además, la inversión económica en el bienestar animal ha incrementado de forma significativa. **El gasto mensual promedio de una familia con mascota en Colombia oscila entre \$254.000 y \$1.500.000**, incluyendo alimentación, salud, seguros y servicios complementarios, y se proyecta que el mercado de mascotas alcanzará los 6,1 billones de pesos en 2026.





¿QUÉ BUSCAMOS?

Diseñar una propuesta de direccionamiento estratégico enfocada en el **rediseño del producto Seguro Peludo** de Seguros Mundial, que integre soluciones innovadoras basadas en **tecnologías emergentes y procesos humanizados**, con el fin de incrementar la **deseabilidad del producto**, mejorar la experiencia del cliente y **garantizar la fidelización mediante la renovación anual del seguro**.



NUESTRA PROPUESTA DE VALOR



“ESTAMOS en
el mercado
para
MEJORAR las
vidas de las
MASCOTAS”

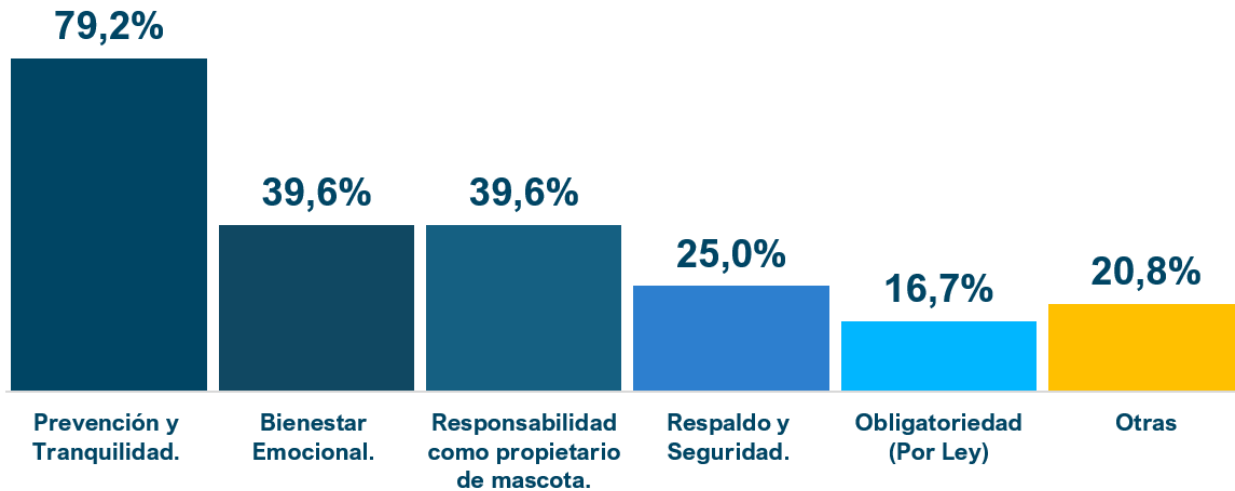
una alternativa que permita a clientes
actuales y potenciales encontrar
en esta compañía **una solución de
seguros que integre...**

Respaldo emocional, atención
veterinaria y protección legal.

El uso y aplicación de nuevas
tecnologías para ofrecer una experiencia
sencilla, ágil y transparente

Desarrollo de
nuevos procesos que faciliten la entrega
de un servicio más humano.

¿Qué hicimos para construir nuestra propuesta?



- (37,5%) Tener la tranquilidad de contar con un respaldo económico ante una situación inesperada (Accidente)
- (41,7%) Tener un soporte / ahorro / garantía para atender los costos inesperados en emergencias (Gastos Veterinarios)

- Es una de las maneras en que demuestran el respeto, amor y protección hacia su mascota, como miembro activo de la familia "Se merece lo mismo que cualquier de nosotros"

- Poder garantizarle a un tercero, que en caso de que su mascota genere algún daño, como propietario esta dispuesto a subsanar cualquier daño. Poder contar con un Seguro le da tranquilidad para poder responderle económicamente a un afectado ante eventos inesperados de su mascota

- Contar con una Aseguradora que da garantía de los servicios que se prestan a través de la póliza, genera tranquilidad. "Ante cualquier novedad con los proveedores de los servicios, al final es la Aseguradora la que responde (Paseadores, guarderías, vacunación, veterinarias, estética, etc.)"

- Ningún motivo especial. Clientes de SOAT, que les llega la publicidad constantemente a sus correos y les generó curiosidad.

1. Motivadores y Necesidades (Clientes y no Clientes)



1. NECESIDADES DEL CLIENTE

Servicio y Empatía

Entienden la problemática de los Clientes y sus necesidades específicas

"Generalmente cuando uno activa un seguro, es por una emergencia y requiere utilizar lo contratado, eso no pasa en Mundial"

Coberturas

Planes con un mayor alcance de las coberturas, incluidas las relacionadas con salud, además de una red de cobertura de veterinarias a nivel nacional

47,1%

35,3%

Acompañamiento

Dentro del proceso de compra, solicitudes, reclamaciones, etc. existe un rol dentro del proceso, que atienda las necesidades e inquietudes de los clientes y hace acompañamiento en tiempo real, facilitando cada etapa del proceso, derivado de un mayor conocimiento y comprensión de las situaciones

"En Seguros Mundial, percibimos que las personas que atienden se limitan a un guion, más no se interesan por entender la problemática del cliente"

41,2%

¿Qué debemos cambiar del producto actual?

Interés de la Aseguradora por vincular y mantener a los clientes

Las plataformas y procesos definidos funcionan y el cliente siempre recibe retroalimentación en tiempo real sobre la efectividad de los procesos adelantados.

"Nosotros queríamos asegurarnos con Mundial, pero no nos permitieron el Pago"

"Con Mundial pensamos por meses que estábamos asegurados, y nos llegó un mensaje 3 meses después de la afiliación indicándonos que por problemas en las plataformas de pago el seguro no se encontraba vigente"

"Seguros Mundial no se interesa con contactar a sus clientes de inmediato ante problemas en el proceso de compra"

82,4%

Si se mejoraran los aspectos destacados, ¿Considerarían volver a contratar el seguro de mascotas con Seguros Mundial?

58,6%

NO Volvería

SI Volvería

41,2%



2. TIPOS DE CLIENTES DEFINIDOS

Seguros Mundial | Proyecto NOEL



**Familias
Multiespecie**



**Dueños de perros de
acompañamiento
emocional**



**Dueños de perros
considerados
potencialmente peligrosos**

3. COMPETENCIA

COMPETIDORES DIRECTOS

COMPAÑÍA			
COBERTURAS PRINCIPALES	<ul style="list-style-type: none"> Gastos veterinarios Gastos exequiales/eutanasia Pérdida de la mascota Ayudas diagnósticas 	<ul style="list-style-type: none"> Gastos veterinarios Gastos exequiales/eutanasia Pérdida de la mascota Responsabilidad Civil 	<ul style="list-style-type: none"> Gastos veterinarios Gastos exequiales/eutanasia Pérdida de la mascota Ayudas diagnósticas
DIFERENCIAL CLAVE	Cobertura integral estándar.	Orientación psicológica al dueño en caso de fallecimiento de la mascota.	Asistencia médica por ingestión de cuerpos extraños.
PRECIO DE REFERENCIA	Entre \$341.000 y \$237.000 (gato) anuales.	Tres tipos de planes entre \$85.000 y \$419.047 anuales.	Desde \$220.150 anuales (plan para perros).



COMPAÑÍA			
COBERTURAS PRINCIPALES	<ul style="list-style-type: none"> Gastos veterinarios Gastos exequiales/eutanasia Responsabilidad Civil 	<ul style="list-style-type: none"> Gastos veterinarios Gastos exequiales Responsabilidad Civil Muerte accidental 	<ul style="list-style-type: none"> Gastos veterinarios Gastos exequiales Responsabilidad Civil
DIFERENCIAL CLAVE	Implantación de chip de identificación para la mascota.	Servicio de Paseador canino .	_Cobertura de responsabilidad civil como foco principal._
PRECIO DE REFERENCIA	Entre \$239.880 y \$419.881 anuales (dos planes).	—	—

3. COMPETENCIA

COMPETIDORES INDIRECTOS

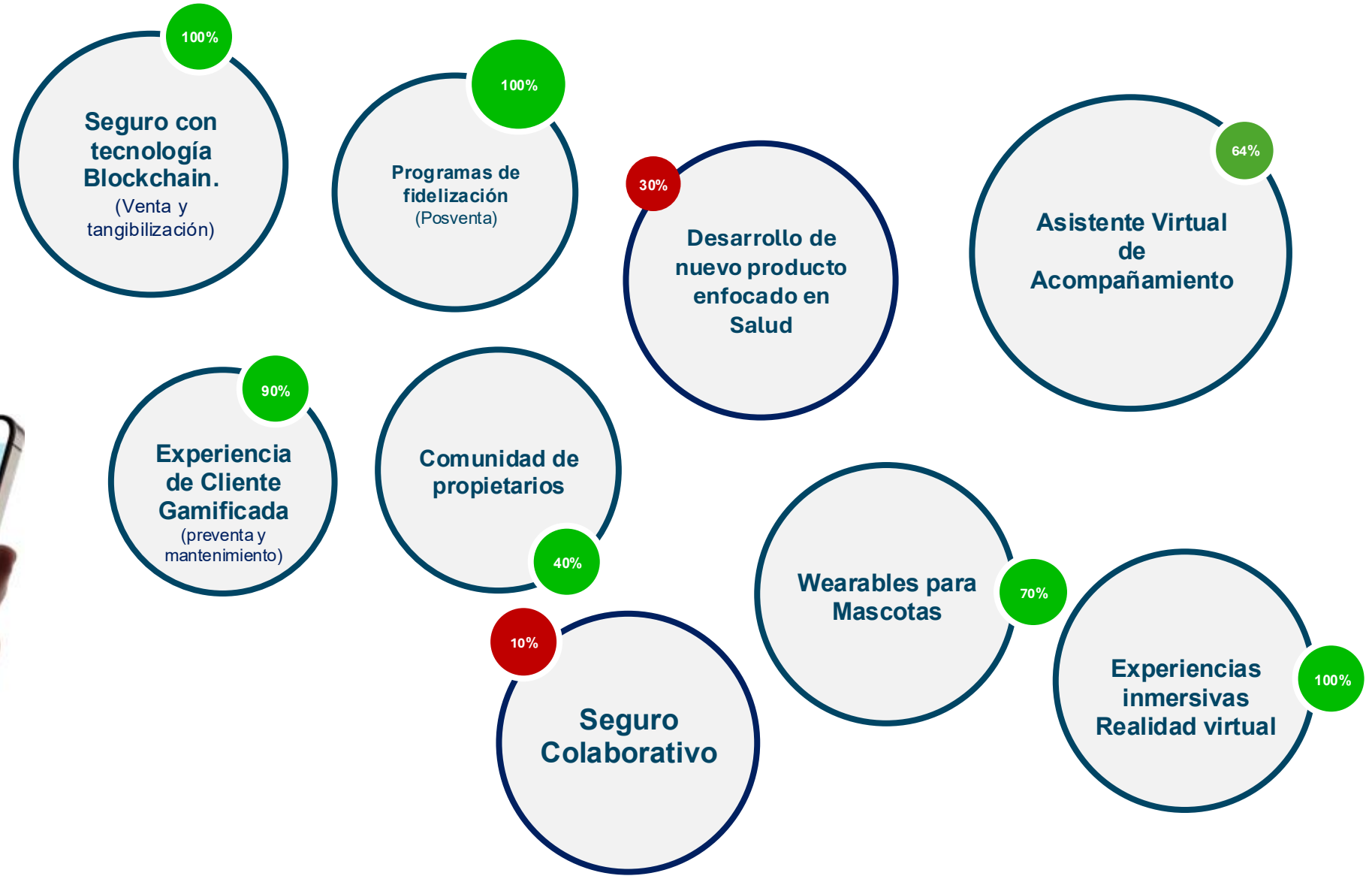
			
MODELO / COBERTURAS	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos veterinarios • Tratamiento de enfermedades crónicas • Consulta Médica domiciliaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan mensual y anual • Productos diferenciados para perros y gatos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gastos veterinarios por accidente o enfermedad • Microchip (Valor adicional)
DIFERENCIAL CLAVE	Servicios a domicilio: Esterilización, desparasitación, control médico.	_Modelo de suscripción estándar con planes segmentados._	Esquema de vacunación completo incluido.
PRECIO DE REFERENCIA	Entre \$47.200 y \$96.700 mensuales.	\$31.900 mensuales / \$444.000 anuales.	\$31.000 mensuales (perros) / \$21.000 mensuales (gatos).

Ideas para innovar en el producto



Nuestras ideas

para el producto





NUESTRA ESTRATEGIA DE RESISTENCIA

Reestructurar el valor de la oferta para crear pólizas modulares, de bajo costo y alto valor percibido.

Ofrecer un seguro modular para mascotas, con bajo costo y alto valor **percibido**. El cliente elige solo lo que necesita, evitando pagar de más. El producto básico incluye beneficios tangibles y frecuentes (como desparasitación o descuentos en veterinaria), lo que lo convierte en una solución útil y visible en el día a día. Así, se mejora la **percepción de valor**, se facilita la entrada en mercados sensibles al precio y se incrementa la fidelización gracias a la personalización



Modelo de Gestión por Competencias Seguros Mundial genéricas y poco precisas en su definición, lo que limita su aplicabilidad y efectividad.

🔴 Competencias cognitivas y de gestión

1. **Análisis de casos:** Capacidad para interpretar pólizas, condiciones y documentación asociada al siniestro.
2. **Gestión de procesos:** Dominio del flujo operativo del siniestro, desde la recepción hasta la resolución.
3. **Orientación a resultados:** Enfoque en la resolución eficiente y oportuna del caso, cumpliendo con los indicadores de servicio.

❤️ Competencias emocionales y relacionales

1. **Empatía:** Comprender el vínculo emocional entre el cliente y su mascota, especialmente en situaciones de pérdida o emergencia.
2. **Regulación emocional:** Mantener la calma y profesionalismo ante situaciones de alta carga emocional.
3. **Sensibilidad ética:** Actuar con integridad, confidencialidad y respeto por el dolor o preocupación del cliente.

💬 Competencias comunicativas

1. **Comunicación clara y empática:** Explicar procedimientos, coberturas y decisiones de forma comprensible y sensible.
2. **Escucha activa:** Captar detalles relevantes del relato del cliente y sus emociones.
3. **Manejo de objeciones:** Abordar reclamos o desacuerdos con argumentos sólidos y actitud conciliadora.

🔄 Competencias de adaptabilidad

1. **Flexibilidad:** Ajustarse a cambios en procesos, herramientas o lineamientos.
2. **Aprendizaje continuo:** Actualizarse en normativas, productos y herramientas digitales.
3. **Resiliencia:** Afrontar situaciones difíciles sin afectar la calidad del servicio.



1. Comunicación

- BTL
- Social Media
- Search

2. Marketing

- eMail Marketing
- Call Center
- Mensajería Instantánea

3. Comercial

- eCommerce
- Alianzas comerciales
- Cobranding

Plan de comunicaciones



Objetivo General

Diseñar y ejecutar un plan integral de marketing que impulse la venta mensual de 2.444 pólizas del seguro para mascotas de Seguros Mundial, fortaleciendo el reconocimiento de marca, la conexión emocional con los dueños de mascotas y la conversión efectiva en canales digitales y presenciales.

1. COMUNICACIÓN

Diseñar e implementar estrategias de comunicación efectivas que permitan dar a conocer mensualmente nuestro seguro de mascotas a 244.000 personas, fortaleciendo el posicionamiento de la marca y promoviendo la adopción del producto de forma sostenida.

Métricas.

BTL

Social
Media

Search

- **Activaciones en puntos pet-friendly:** presencia en ferias de adopción, parques, clínicas veterinarias y tiendas de mascotas con stands interactivos, juegos y premios para mascotas. **Número de asistentes, número de leads generados (escaneos QR, formularios), Nivel de satisfacción (encuestas en sitio).**
- **Eventos experienciales:** jornadas de bienestar animal, vacunación gratuita o charlas con veterinarios, patrocinadas por la marca. **Número de participantes, Interacciones en redes sociales, Leads generados, Participación en sorteos.**
- **Merchandising:** entrega de kits para mascotas con branding (placas, dispensadores de bolsas, pañuelos) que refuercen el vínculo con la marca. **Número de kits entregados, Menciones en redes, Tráfico web desde códigos o enlaces incluidos.**
- **Contenido emocional y educativo:** historias reales de clientes, tips de cuidado, beneficios del seguro, reels con mascotas y situaciones cotidianas. **Alcance orgánico y pagado, Engagement rate (likes, comentarios, compartidos), Tiempo de visualización (en reels/videos), Clics al sitio web.**
- **Campañas con microinfluencers pet lovers.** **Alcance total por influencer, Nº de menciones o etiquetas, Tráfico referido desde perfiles aliados.**
- **Uso de chatbot en redes:** aplicar flujos conversacionales para resolver dudas y cotizar seguros. **Número de conversaciones iniciadas.**
- **SEO:** optimización de contenido en el sitio web con palabras clave. **Ranking de palabras clave, Tráfico orgánico mensual, Tiempo promedio en página.**
- **Google Ads y campañas de remarketing:** anuncios dirigidos a quienes buscan términos relacionados con salud animal, veterinarias, seguros o bienestar de mascotas. **Impresiones, CTR, Conversiones, Costo por adquisición (CPA).**
- **Landing page optimizada:** con simulador de cotización, testimonios, beneficios claros y CTA visibles. **Tasa de conversión, Tiempo en página, Formularios completados.**

2. MARKETING

Desplegar estrategias que generen interés mensual en al menos 21.996 dueños de mascotas, incentivando activamente la consideración y adquisición de nuestro seguro para mascotas.

Métricas.

Contactabilidad

Email Marketing

Call Center

Mensajería Instantánea

- **Secuencia de bienvenida:** correos automatizados para nuevos leads con beneficios del seguro, testimonios y simulador de cotización. **Tasa de apertura del primer correo, Tasa de clics en simulador o beneficios, Tasa de conversión a cotización o compra.**
- **Campañas mensuales temáticas:** salud preventiva, bienestar animal, fechas clave (Día del Animal). **Tasa de apertura por campaña, Engagement (clics, reenvíos, respuestas), Leads generados desde cada campaña.**
- **Emails de activación y recordatorio:** para leads inactivos o cotizaciones no finalizadas. **Tasa de reactivación (clics o respuestas de leads dormidos), Tasa de conversión post-recordatorio, Tiempo promedio entre recordatorio y acción.**
- **Contenido emocional:** historias reales de mascotas protegidas, consejos de cuidado, beneficios del seguro. **Tasa de compartidos o reenviados, Comentarios o respuestas positivas, Tráfico web generado desde estos correos**
- **Scripts centrados en valor emocional:** “¿Qué harías si tu mascota se enfermara mañana? **Nivel de satisfacción post-llamada (NPS o encuesta rápida)**
- **Ofertas exclusivas por llamada:** descuentos por tiempo limitado o beneficios adicionales. **Tasa de aceptación de la oferta, Incremento en conversiones durante campañas con oferta, Costo por adquisición (CPA).**
- **Seguimiento a leads digitales:** llamadas a quienes dejaron datos en **landing** o redes sociales. **Tasa de contacto efectivo, tasa de conversión.**
- **Mensajes automatizados con CTA directo:** “Cotiza tu seguro para mascotas en 2 minutos aquí”. **Tasa de apertura, Tasa de clics en CTA, Tasa de conversión desde mensaje.**
- **Recordatorios personalizados.** **Tasa de respuesta, Tasa de conversión post-recordatorio, Tiempo promedio entre recordatorio y acción.**
- **Soporte en tiempo real:** resolución de dudas, envío de documentos, seguimiento de cotizaciones. **Tiempo promedio de respuesta, Tasa de resolución en primer contacto, Satisfacción del usuario (emoji o encuesta).**
- **Campañas de difusión segmentadas:** por zona geográfica, tipo de mascota o comportamiento digital. **Alcance por segmento, Tasa de interacción, Leads o cotizaciones generadas por segmento**

3. COMERCIAL

Ejecutar estrategias de venta efectivas que aseguren la conversión mensual de al menos 2.444 nuevos clientes del seguro para mascotas, fortaleciendo la adopción del producto y su posicionamiento en el mercado.

■ Métricas.

eCommerce

Alianzas Comerciales

Cobranding

- **Landing page optimizada** con simulador de cotización, testimonios y CTA directo a compra. **Tasa de conversión (visitas vs. compras)**, **Tiempo promedio en página**, **Clics en CTA (simulador, cotizar, comprar)**, **Tasa de rebote**.
- **Integración con marketplaces y apps pet-friendly**: presencia en plataformas como **Tiendanimal**, **Laika** o **Rappi Mascotas**. **Nº de visitas desde cada plataforma**, **Conversiones por canal**, **Costo por adquisición (CPA) por canal**, **Valor promedio de póliza vendida**.
- **Campañas de remarketing** para usuarios que visitaron la página, pero no compraron. **Tasa de retorno al sitio**, **Tasa de conversión post-impacto**, **Costo por conversión**, **Frecuencia de exposición óptima**.
- **Convenios con clínicas veterinarias y pet shops**: venta cruzada en puntos físicos y digitales. **Nº de puntos aliados activos**, **Ventas generadas por canal aliado**, **Tasa de conversión en punto físico vs. Digital**, **Satisfacción del cliente en canal aliado**.
- **Alianzas con fundaciones de adopción**: ofrecer el seguro como parte del proceso de adopción responsable. **Nº de seguros activados post-adopción**, **% de adopciones con seguro incluido**, **Testimonios o NPS de nuevos asegurados**, **Tráfico web desde fundaciones aliadas**.
- **Programas de fidelización compartidos**: puntos o beneficios por compras en comercios aliados. **Nº de redenciones de beneficios**, **Incremento en frecuencia de compra**, **Tasa de retención de clientes fidelizados**, **Participación en campañas conjuntas**.
- **Campañas conjuntas con marcas de alimentos, grooming o accesorios**: “Protege a tu mascota y recibe un kit de bienvenida”. **Alcance total de la campaña**, **Leads generados por canal aliado**, **Tasa de conversión**, **Costo por lead compartido**.
- **Contenido colaborativo**: blogs, **lives** o **reels** con marcas aliadas sobre bienestar animal y prevención. **Alcance y engagement (likes, compartidos, comentarios)**, **Tráfico web desde contenido**, **Tiempo de visualización**, **Leads generados desde el contenido**.
- **Presencia en eventos compartidos**: ferias, carreras caninas, jornadas de vacunación. **Nº de asistentes**, **Leads capturados**, **Interacciones con la marca**, **Conversiones post-evento**.

Inversión Inicial

\$1.096.800.000

Ingresos anuales proyectados (1er año)

\$1.208.000.000

WACC

16,08%

TIR del proyecto

23,9%





- 1** El mercado de seguros para mascotas en Colombia presenta un alto potencial de crecimiento, respaldado por tendencias sociales y económicas que favorecen la adopción de soluciones innovadoras. La creciente humanización de las mascotas y el aumento sostenido del gasto en su bienestar validan la oportunidad y viabilidad de este producto.
- 2** La estrategia propuesta se fundamenta en la diferenciación a través de la innovación tecnológica y la personalización del servicio. La integración de tecnologías emergentes, como la digitalización de procesos y la atención automatizada, junto con alianzas estratégicas, permite ofrecer una experiencia superior y adaptada a las necesidades reales de los clientes.
- 3** El enfoque modular y flexible del producto, junto con una política de precios accesibles, garantiza la capacidad de respuesta ante la sensibilidad del mercado al precio y fortalece la propuesta de valor. Esto facilita la penetración en segmentos clave y promueve la fidelización mediante una oferta clara, transparente y competitiva.
- 4** Seguros Mundial cuenta con la solidez financiera, la experiencia operativa y el respaldo institucional necesarios para ejecutar el plan estratégico. El alineamiento entre los objetivos corporativos, el plan de comunicaciones y la estructura organizacional asegura la claridad en la ejecución y el logro de resultados sostenibles a corto y largo plazo.



ASISTENTE VIRTUAL PARA EL PROCESO DE RECLAMACIÓN DEL SEGURO

<https://app.quickchat.ai/cjxravn54>

barrera, E. (12 de Octubre de 2023). *Infobae*. Obtenido de Las mascotas sí se consideran hijos en Colombia: este es el fallo del Tribunal Superior de Bogotá que reconoce las familias multiespecie: <https://www.infobae.com/colombia/2023/10/12/las-mascotas-son-legalmente-miembros-de-la-familia-en-colombia-este-es-el-fallo-del-tribunal-superior-de-bogota-que-reconoce-las-estructuras-multiespecie/>

Barrera, E. (12 de Diciembre de 2023). *Infobae*. Obtenido de Infobae: <https://www.infobae.com/colombia/2023/10/12/las-mascotas-son-legalmente-miembros-de-la-familia-en-colombia-este-es-el-fallo-del-tribunal-superior-de-bogota-que-reconoce-las-estructuras-multiespecie/>

Facecolda. (2025). *Federación de Aseguradores Colombianos*. Obtenido de El sector asegurador, en perspectiva : <https://www.fasecolda.com/noticias-2025/el-sector-asegurador-en-perspectiva/>

Fasecolda. (2025). *Fasecolda*. Obtenido de Cada vez más colombianos asegurados: crecimiento del sector en el tercer trimestre de 2024: <https://www.fasecolda.com/noticias-2024/cada-vez-mas-colombianos-asegurados-crecimiento-del-sector-en-el-tercer-trimestre-de-2024/>

Mundial, S. (2025). *Seguros Mundial*. Obtenido de Seguros Mundial: <https://www.segurosmundial.com.co/personas/>

Seguros Mundial. (2024). *Contextualización de mercados: mascotas y celulares*. Bogotá D.C.

Seguros Mundial. (2024). *Contextualización mercados: Mascotas y celulares [Presentación de PowerPoint]*. Bogota: Repositorio Intero.

Seguros Mundial. (2024). *Estudio dimensionamiento de mercado Seguro Peludo*. Bogotá D.C.

Seguros Mundial. (2025). *SEGUROS MUNDIAL*. Obtenido de SEGUROSMUNDIAL.COM.CO: <https://www.segurosmundial.com.co/sobre-nosotros/>



NOVEL

¡El proyecto más guaaau!

