



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

BUO

ETAPA TEMPRANA

Juan José Velásquez Molina

DESCRIBE TU IDEA O EMPRENDIMIENTO

BUO soluciona la baja adopción de seguros en Latinoamérica, donde 7 de cada 10 personas no están aseguradas por precios altos o procesos confusos y donde solo 3 de cada 10 personas confían en las aseguradoras.

Creamos una aseguradora digital, fácil, accesible y transparente, enfocada en jóvenes de 18 a 40 años. Ya desarrollamos nuestro MVP y validamos el mercado mediante encuestas y entrevistas.

Generamos impacto social y económico al democratizar el acceso a seguros y proteger el patrimonio de miles de personas mediante innovación tecnológica.

Pitch: <https://youtu.be/01eWKmulGqs>



ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

BUO está alineado con el **Objetivo de Desarrollo Sostenible #8 de la ONU: Trabajo decente y crecimiento económico.**

Transformamos la rutina del usuario al permitirle acceder a protección desde su celular, contratando seguros digitales de forma fácil, rápida y transparente, cuidando su patrimonio desde la palma de su mano.

Nuestro impacto positivo incluye:

- Protección financiera para personas y pymes.
- Modelo sostenible que proyecta generar empleo formal para al menos 5 personas, con ingresos superiores a \$4 millones mensuales, en menos de un año.
- Impulso al acceso a servicios aseguradores para segmentos históricamente excluidos.

DESCRIBE:

🧩 Problema y oportunidad: En Latinoamérica, 7 de cada 10 personas no tienen seguros porque los perciben como caros o difíciles de adquirir, y solo 3 de cada 10 confían en las aseguradoras. El sector asegurador no ha tenido una verdadera disrupción: los procesos siguen siendo análogos, complejos y poco transparentes. BUO llega para resolver esta brecha.

💡 Propuesta de valor y ventaja competitiva: BUO es una aseguradora 100% digital y centrada en el usuario latinoamericano. Nuestra operación es ligera y escalable, sin oficinas físicas ni costos tradicionales. Solo usamos el 25% de los ingresos para operación y destinamos el 75% a pagar reclamaciones, ofreciendo más cobertura y confianza a nuestros clientes.

🧪 Producto Mínimo Viable (MVP) Desarrollamos una web app en WordPress, con un diseño simple (UI) y una experiencia de uso fluida (UX) que permite cotizar seguros en menos de 5 minutos. Nuestro MVP combina servicios de aseguradoras y empresas de asistencia para ofrecer tres planes dirigidos a hogares y pymes: Básico, Estándar y Plus.

COMPONENTE

DE MERCADO

 Mercado objetivo y estrategia comercial: Nos dirigimos a jóvenes entre 18 y 40 años, propietarios de hogar o pymes, que necesitan proteger su patrimonio de forma fácil, accesible y 100% digital.

Nuestros principales canales son:

- Página web (único canal de compra)
- Alianzas B2B con startups que ofrecen servicios para hogares y pequeñas empresas
- Marketing digital multicanal: redes sociales, publicidad, contenido y referidos

Los usuarios cotizan y adquieren sus planes únicamente desde la web.

El proceso de compra toma menos de 5 minutos y la activación del servicio se realiza en 72 horas tras la confirmación del pago.



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

GRACIAS