

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 1 de 27

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS**

ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

Nombre del estudiante	SIMÓN MARÍN MEJÍA
Programa académico	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
Nombre de la Agencia o Centro de Práctica	AGYL ASEGURAMIENTO LTDA.
NIT.	900.454.652-5
Dirección	CARRERA 43 A 7-50ª OFICINA 602
Teléfono	3126876
Dependencia o Área	ADMINISTRATIVA
Nombre Completo del jefe del estudiante	GLORIA PATRICIA CARDONA USQUIANO
Cargo	REPRESENTANTE LEGAL(S) GERENTE COMERCIAL
Labor que desempeña el estudiante	PLANEACIÓN, CONTROL DE SERVICIOS A LOS CLIENTES
	INGRESAR NUEVAS EMPRESAS A LA COMPAÑÍA
Nombre del asesor de práctica	CARLOS IGNACIO ORTIZ
Fecha de inicio de la práctica	AGOSTO 10 2020
Fecha de finalización de la práctica	DICIEMBRE 5 2020



— Alta Gerencia y Liderazgo —

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 3 de 27

INTRODUCCIÓN

El posicionamiento de una empresa y/o marca en un territorio que no ha sido explorado puede traer consigo algunos retos donde llevan al investigador a una profunda búsqueda no solo del saber algunas soluciones sino el saber porque otras no han sido desarrolladas previamente, como lo son el cliente y el servicio que desea ser incursionado.

En este trabajo de grado de factor investigativo se puede observar los avances a pequeña y gran escala se pueden ir logrando con el trasegar del tiempo comenzando a posicionar un servicio en un sector poco explorado por las diferentes intermediaciones de riesgos laborales a nivel país, dónde al pasar del tiempo empezara a tener mas forma y poder llegar a ser como lo es en las principales ciudades del país.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 4 de 27

Tabla de contenido

	Pág.
Lista de tablas	6
Glosario	7
1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA	8
1.1 Centro de práctica	8
1.2 Objetivo de la práctica empresarial	12
1.3 Funciones	12
1.4 Justificación de la práctica empresarial	13
1.5 Equipo de trabajo	13
2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS	14
2.1 Título de la propuesta	14
2.2 Planteamiento del problema	14
2.3 Justificación	15
2.4 Objetivos de la práctica	15
2.4.1 Objetivo general	15
2.4.2 Objetivos específicos	15
2.5 Diseño metodológico	
2.5.1 Agyl Aseguramiento Ltda. Haciendo apertura en Tunja.	16
2.6 Cronograma de actividades	17
2.7 Presupuesto	17
3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA	18
3.1 Marco de Referencia	18
3.1.2 Marco Conceptual	20
3.1.2.1 Posicionamiento	20
3.1.2.2 Mercado	20
3.1.2.3 Gerencia	20
3.1.2.4 ARL	20
3.1.2.5 SST	20
3.1.2.6 Goodwil	20
3.1.3 Marco Teórico	21

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 5 de 27

3.2 Desarrollo y logro de objetivos	21
3.2.1 Objetivo específico 1. Adquirir proveedores de alto nivel a precios competitivos para que puedan aplicar los servicios a los nuevos clientes.	21
3.2.2 Objetivo específico 2. Realizar alianzas estratégicas con personas de alto relacionamiento empresarial.	22
3.2.3 Objetivo específico 3. Brindar como factor extra un adelanto anual de servicios a clientes.	
4. CONCLUSIONES	24
5. RECOMENDACIONES	26
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	27

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 6 de 27

Lista de tablas

	Pág.
• Tabla 1: Cronograma de actividades	14
• Tabla 2: Tabla de presupuestos	15

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 7 de 27

GLOSARIO

Posicionamiento: Es un concepto de marketing basado en la colocación por parte de las empresas de sus marcas en el imaginario colectivo de los consumidores.

Mercado: De acuerdo con los autores del libro *"199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad"*, el mercado es donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. (Bonta & Farber, Año)

Proyección: En las ventas, Proyección es un cálculo estimado, utilizando técnicas estadísticas, que permite conocer la previsión de ventas de una empresa en un período de tiempo futuro.

Liderazgo: Según Maxwell en su libro *"Las 21 leyes irrefutables del liderazgo"* *"Los buenos líderes lo son NO por su poder, sino que por su habilidad de motivar a otras personas"*

Gerencia: Cargo que ocupa el director de una empresa lo cual tiene dentro de sus múltiples funciones, representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 8 de 27</p>

1. ASPECTOS GENERALES DE LA PRACTICA

1.1. Centro de práctica.

Agyl Aseguramiento Ltda.

Reseña histórica

La empresa Agyl Aseguramiento Ltda., se crea en el mes de junio del año 2011, Más de 30 años de experiencia en el sector de Asegurabilidad y salud le dieron la confianza a la Señora Gloria Patricia Cardona Usquiano de iniciar su propia empresa, fue de la mano de una antigua trabajadora suya llamada Silvia Morales Álvarez que logro cumplir su meta.

Entre ambas uniendo todo el conocimiento que poseen en su larga trayectoria laboral para crear una empresa dedicada a poder apoyar a las empresas en todo lo relacionado con Seguridad y Salud en el Trabajo.

La empresa logra tener su Oficina principal en la torre del hotel Dann Carlton en la Ciudad de Medellín donde gracias a su conocimiento en este sector logra generar un crecimiento acelerado con cobertura en todo Antioquia y empezando con apertura a nivel nacional, donde allí se obtiene la segunda sede (Co-Working) en la torre Davivienda de la ciudad de Bogotá.

Misión: Somos una empresa de alta trayectoria, especialista en la intermediación de ARL y seguros. nuestra misión: Apoyar en la gestión de Riesgos a nuestros clientes y de manera responsable y oportuna ser un verdadero aliado estratégico agregando valor y cercanía en nuestro servicio.

Visión: Nos proyectamos para el año 2020 como la mejor opción en intermediación de todos los programas: seguros y riesgos laborales. Seremos reconocidos por nuestra entrega, liderazgo y acompañamiento a nuestros clientes en el posicionamiento de nuestro servicio.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 9 de 27</p>

Valores corporativos

- Oportunidad
- Transparencia
- Flexibilidad
- Conocimiento
- Confianza
- Cobertura

Objetivos como aliados de la ARL

- Ser garante de la gestión de negociación, evaluación y facilitador de procesos frente a las ARL.
- Brindar servicios complementarios a la empresa y sus colaboradores apoyando la gestión del riesgo y el bienestar de los empleados.
- Apoyar en el diseño e implementación anual del SGSST y en el seguimiento de este programa anual

Mercado

Nuestro mercado son todas las empresas, independiente su actividad económica o su ARL, nuestra idea es poder brindar el apoyo en todo lo relacionado en SST a través de nuestra reinversión en servicios y ayudar implementar y/o mejorar su sistema interno de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Entre nuestros clientes más importantes contamos con firmas como CES, CAPITAL, UCC, SOMER, SP IGN. Entre otros que no solo respaldan nuestro buen servicio, sino que también gozan de nuestros beneficios no solo en servicios, también en capacitaciones y apoyo

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 10 de 27

total en SST

Proveedores

Contamos con un equipo interdisciplinario de más de 180 proveedores a nivel país conformados por psicólogos, médicos laborales, auditores, fisioterapeutas, especialistas, ingenieros y tecnólogos todos con énfasis en SST donde nos permite garantizar un excelente servicio a nuestros clientes y un respaldo.

La selección de cada proveedor es rigurosa debido a que debemos y tenemos la obligación de que el servicio sea excelente, algunos que nos respaldan son: ICONTEC, CEDIMEC, RISK, INSA, INTEGRAL.

Servicios como intermediarios en riesgos laborales.

- Programa de herramientas tecnológicas
- Programa de salud
- Programa de riesgo y cultura
- Programa jurídico
- Programa ambiental
- Programa riesgo psicosocial
- Programa preventivo y autocuidado
- Programa de auditorias
- Programa de planeación

A lo largo de la trayectoria de Agyl Aseguramiento Ltda la empresa ha ido escalando de manera notoria estando entre las 5 intermediarias a nivel nacional que más producción realizan con firmas como ARL SURA, ARL COLMENA, ARL AXA COLPATRIA donde desempeñamos un papel muy fuerte de aliados estratégicos con empresas líderes en el mercado asegurable. Nuestra representación y confianza en el medio surge con la hoja de vida intachable de la Dra. Gloria Patricia Cardona siendo muy conocida en el medio y pudiendo obtener credibilidad no solo con los clientes sino con nuevos aliados tanto en el ramo de ARL como de

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 11 de 27</p>

Seguros a nivel nacional.

Al representar estas firmas tan importantes en Colombia y contar con todo su apoyo a la hora de una negociación con una empresa, se hace más completo el proceso de ARL-EMPRESA-AGYL.



Conformación organizacional.

Agyl Aseguramiento Ltda. cuenta con equipo de profesionales dispuesto a entregar lo mejor día a día teniendo como base fundamental la honestidad. Contamos con 3 socias y cada una de ellas con su ejecutivo comercial, Adicionalmente contamos con nuestro departamento de seguros liderado por la señora Luz Elena Yepes Tamayo de la mano de nuestra asistente administrativa Liliana Cadavid encargada de los procesos de facturas y asignación de P y G de las empresas.

Adicionalmente, al contar con nuestro departamento de seguros liderado por Luz Elena Yepes nos aumenta mucho más nuestros servicios y coberturas donde ya el cliente no sería solo darle beneficios a través del retorno de ARL, sino complementar brindándole toda la asesoría en el tema de asegurabilidad de su empresa y posteriormente personal.

Nuestra principal idea es fidelizar al cliente siendo nosotros los encargados de manejar toda esta parte para que el cliente/empresa tenga su plena tranquilidad de cobertura y de las mejores tasas en el mercado, gracias a que nuestras tarifas sean muy competitivas debido a las

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 12 de 27</p>

cifras que nos brindan las aseguradoras por ser uno de sus mejores clientes.

1.2 Objetivo de la práctica empresarial.

- Poder brindar todo lo aprendido en la carrera de Administración de Negocios Internacionales para potenciar las falencias que presente la compañía a través de este plan de mejoramiento.
- A través de la experticia de mi jefe poder desarrollar habilidades para el buen desarrollo laboral a diario.
- Aprender los diferentes tipos de situaciones que se puede presentar a diario en las organizaciones y poder solucionarlas de la manera más profesional.
- Generar una propuesta de valor a la compañía donde se pueda ver un “Grow -up” organizacional a futuro.

1.3 Funciones

- Generar el ingreso de nuevos clientes en crecimiento y/o potenciales para la organización
- Dar un completo servicio a los clientes que ya hacen parte de la compañía
- Adquisición de proveedores de primer nivel y a unas tarifas altamente competitivas
- Apertura a la parte de seguros y pólizas organizacionales

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 13 de 27</p>

1.4 Justificación de la práctica empresarial.

Agyl Aseguramiento Ltda se dispone a la búsqueda de nuevos mercados a nivel país donde pretende el posicionamiento de la empresa y del “Good Will” que se ha venido aumentando al pasar de los años. Para este plan se necesita una persona con nuevas ideas, con actitud de mejorar y aportar en este nuevo plan, dicha persona sea de entera confianza de los dueños para poder delegar tareas vitales y aporte su marca personal en la empresa.

Su principal objetivo antes de iniciar este reto es hacer su investigación profunda donde a través de las herramientas tecnológicas, la información consultada en la zona y el “voz a voz”, harán posible lograr este plan. Se entiende que su idea es tener un posicionamiento muy agresivo a nivel país y llegar ser la empresa que lidere las encuestas por su musculo tan expandido en el territorio colombiano que genere recordación el nombre de AGYL.

Con esta exhaustiva implementación de expansión la empresa ve una modificación positiva al poder contar con más alianzas a futuro y poder lograr socios comerciales que a través de los beneficios no solo en la parte de ARL sino en la reducción de puntos sobre los seguros que las empresas lleguen a necesitar nos generen recomendaciones a clientes potenciales.

1.5 Equipo de trabajo.

Gloria Patricia Cardona Usquiano: Es la Representante Legal(s) y socia fundadora de la organización, Responsable de dirigir el pleno funcionamiento de la empresa, Plantear nuevas metas y aliados estratégicos. Donde su principal meta no es solo hacer que la empresa sea muy sólida, también el bienestar del trabajador no solo siendo jefe sino siendo un líder ejemplar.

Liliana Cadavid: Asistente Administrativa encargada de toda la facturación de la compañía, liderar todo el proceso de contratar servicios y desarrolla todos los P&G que son presentados mes a mes a los clientes.

Luz Elena Yepes Tamayo: Directora Técnica de seguros, encargada de la creación de nuevas pólizas y la asesoría a los clientes que requieran una desde un seguro mínimo a la póliza con cobertura más grande que se llegue a necesitar

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 14 de 27</p>

Simón Marín Mejía: Estudiante de práctica, Dirige el buen servicio que soliciten los clientes actuales y la adquisición de nuevas empresas a través de estrategias implementadas por la Dra. Gloria Patricia Cardona

Carlos Ignacio Ortiz: Asesor de la práctica, lidera el proceso del buen desarrollo de esta ayudando e interviniendo en todas las fases del plan de mejoramiento que es llevado a cabo en el semestre estudiantil.

2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS.

2.1 Título de la propuesta

Posicionar Agyl Aseguramiento Ltda a nivel Nacional

2.2 Planteamiento del problema.

En Agyl Aseguramiento Ltda. se está en la constante búsqueda de aliados estratégicos que puedan llegar aportar muy buen relacionamiento a la compañía con sus contactos líderes en las empresas representativas de todos los sectores económicos, la empresa contando con tanta trayectoria en este competitivo sector aún tiene mercados los cuales no ha explorado como es Boyacá donde se encuentra un gran número de empresas carentes de este servicio. Para llevar a cabo esta apertura sectorial se deben de aplicar unas excelentes estrategias para lograr la meta.

Este es un sector el cual no ha sido investigado a fondo por esto surgen las dudas pertinentes donde se entiende que la primera situación es el investigar porque la ausencia de este preciado recurso en este sector del país, donde las empresas al estar tan “solas” tienden a dejar por fuera puntos vitales en el desarrollo perfecto del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo, los planes sincronizados con su ARL en las mesas de trabajo anualmente y su compromiso total por parte del empleador que dirija la empresa en este arduo proceso.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 15 de 27

2.3 Justificación.

Para la ampliación de la empresa a nivel país se ha requerido unas excelentes alianzas e ideas de negocio para poder llegar a las diferentes ciudades, donde ha requerido una inversión en nuestra segunda oficina en Bogotá donde se debe pagar mes a mes su canon arrendatario y sus obligaciones de ley. Por esta situación se debe posicionar la marca a nivel país para recuperar de forma corto-mediano plazo la inversión, logrando no solo ser competitivos sino lograr una expansión sólida.

Teniendo otra meta a largo plazo y es la apertura de una tercera oficina cuando se logre una expansión más agresiva en el país que obligue a la empresa crear otro centro de trabajo que con la ayuda de personal calificado brindaran excelente servicio a los clientes que son culturalmente diferentes por esto contar con personal de apoyo que conoce muy bien los sectores demográficos y así poder marcar una línea de negocio de acuerdo con el plan de expansión y posicionamiento constante.

La empresa busca siempre ser un referente para los que apenas ingresan a este gremio que es bastante lucrativo, sin embargo, contiene un sin número de situaciones que de la mano de los mejores como la Dra. Gloria Patricia Cardona pueden liderar estas fases a la perfección por su amplia trayectoria.

2.4 Objetivos de la práctica.

2.4.1 Objetivo General.

Posicionar la empresa Agyl Aseguramiento Ltda. en Boyacá.

2.4.2 Objetivos Específicos.

- Adquirir proveedores de alto nivel a precios competitivos para que puedan aplicar los servicios a los nuevos clientes.
- Realizar alianzas estratégicas con personas de alto relacionamiento empresarial.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 16 de 27</p>

- Brindar como factor extra un adelanto anual de servicios a clientes

2.5 Diseño metodológico.

En este diseño metodológico se llevará a cabo con una profunda investigación en los mercados colombianos logrando determinar sus falencias y/o ausencias de estos servicios en las empresas ubicadas en estas zonas del país. El tipo de investigación que se llevará a cabo en este proceso será Documental informativa, llevándonos a un análisis más profundo de campo con las fuentes de consulta a través de las bases de datos y el detalle sectorial en confirmar si este proyecto pueda llegar a ser tan efectivo para la organización como se espera. teniendo un enfoque netamente cuantitativo en base a las cotizaciones y promedios de estas empresas poder ofertar nuestro portafolio de servicios a través de la reinversión.

Las fuentes son basadas en análisis y estadísticas en cómo está dividido el país en sectores económicos y en administradoras de riesgos laborales donde se identifica una falencia y es la ausencia de nuestro servicio en esta zona del país (Boyacá) y el desconocimiento de esta, punto a favor para explorar y poder sacar en Pro a la organización. La información será adquirida a través de las diferentes fuentes de consulta y en las principales listas de empresas por zona demográfica del país

2.5.1 Agyl Aseguramiento Ltda. haciendo apertura en Tunja

A través de nuestros bróker llevamos a cabo nuestro análisis final donde determinamos y observamos la ausencia no solo de nuestro servicio de intermediación sino también de las mismas ARL donde se tiene como foco una puntual con una alta participación debido al tipo de sector económico que allí cuentan, proponiendo revisar datos más a exactitud sobre el porqué las empresas no cuentan con este tipo de servicios procediendo a realizar llamadas y a plasmas nuestra pauta publicitaria en los principales medios de comunicación del sector necesitando hacer contacto con el periódico EL DIARIO siendo de los más influyentes en la zona con su mayor población de lectura, planteando la situación de revisar por qué en el sector no hay otros tipos de ARL tan establecidas. Esta información es tomada realizando muestras a nuestros aliados ARL entendiendo porque están tan sectorizados en solo las principales ciudades del país dando nuevos balances y entendiendo el interrogante de la ausencia de este mercado tan grande en el país.

2.6 Cronograma de Actividades.

Desarrollo	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Presentar plan de mejoramiento					
Objetivos					
Validación constante por parte de Carlos Ignacio Ortiz					
Entrega plan de mejoramiento					
Envío de trabajo a jefe de prácticas para su aprobación					
Sustentación final					

Tabla 1 - Cronograma de Actividades - Fuente: Elaboración Propia

2.7 Presupuesto (Ficha de presupuesto)

Descripción	Valor	Fuentes
Hora Empleado(admin-1.200.000/240 mes=5.000 hora) horas	5 horas semanales = 25.000 16 semanas = 80 horas total =400.000	Empresa
Hora jefe (8.000.000/240 mes=33.333 hora) horas	1 hora semanal =33.333 16 semanas= 16 horas total=533.328	Empresa
Computador	1.500.000	Estudiante
Volantes	80.000	Empresa
total	2.513.328	

Tabla 2 - Tabla de Presupuestos - Fuente: Elaboración Propia

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 18 de 27</p>

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

3.1 MARCO DE REFERENCIA

Agyl Aseguramiento Ltda nace a traves de una clara necesidad detectada por la Dra Gloria Patricia Cardona que en su camino laboral empezo a evidenciar mucha ausencia en diferentes procesos no solo por parte de los empleadores en las empresas que ella lideraba sino en muchas situaciones por partes de las Administradoras de Riesgos Laborales en todo el territorio colombiano debido a su politica clara en hacer que los dueños de las compañías se comprometieran con sus empleados y en todo su sistema de seguridad y salud en el trabajo como base fundamental en la estructuracion de una empresa no solo rentable sino duradera,

Los multiples baches que se generaban al interior de cada organización y aun mas si era una la cual no generara una cotizacion lo suficientemenete llamativa para las ARL en generarles el retorno que debe hacer dichas administradoras mucho antes de existir el modelo de la intermediación, mostrando así una cobertura y apoyo constante a empresas denominadas grandes, las que no fueran consideradas asi (pyme) se verian altamente perjudicadas en poder montar un sistema lo suficientemente solido como para que una empresa fuera bien liderada en la parte gerencial de la mano a la parte humana.

A traves de este momento es donde se decide poner en marcha este proyecto muy prometedor, pero bastante arriesgado para su momento, de la mano de Silvia Morales inician en la busqueda de toda la normatividad primeramnete que de via a libre a lo que la Dra. Patricia ya había detectado meses atrás. La idea de poder posicionar la empresa inicialmente en Medellin trajo de la mano multiples desafios al ser un mercado tan nuevo podrian correr el riesgo de no ser bien recibido por las empresas o generarles algun tipo de duda del porque estos servicios serian gratuitos.

La estrategia aplica por la Dra Patricia recurre a su amplio relacionamiento que ya contaba en su larga trayectoria en empezar a mostrar el modelo de negocio innovador en su circulo laboral donde inicialmente tendria ese voto de confianza por su buen nombre en el medio fue asi donde inicio con la busqueda de una estabilidad sólida, las empresas grandes.

Para poder generar ese impacto de posicionar Agyl Aseguramiento Ltda. en el mercado se debía no solo ser un modelo creíble, también tener las alianzas con todas las Administradoras de

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 19 de 27</p>

Riesgos Laborales en Colombia (Seguros Bolívar, Sura, Colmena, Equidad, Axa Colpatria, Positiva, Alfa) por eso se abre las claves en estas mencionadas ARL para poder ser un modelo confiable al momento de tener esto listo e iniciar la marcha de ingresar los primeros clientes, se debía ir posicionando la empresa, tema que es algo complejo pero por su alto nivel gerencial serian capaz de hacerlo. El otro factor fundamental para el posicionamiento es la recordación, por esto deciden comprar la oficina en el Hotel Dann Carlton Medellin generando así un fuerte impacto al ser mencionada nuestra oficina principal.

Teniendo esta base primordial lista y con algunos clientes ya convencidos de que era una buena alianza se debía tener listo quien fuera a respaldar y hacer quedar bien la empresa frente a todos y cada uno de los clientes desde el más grande al más chico (Pyme), acá es donde nace la búsqueda del segundo modelo de negocio que son los proveedores que siendo terceros van en representación de Agyl Aseguramiento Ltda y así logran dar un estado de recordación más fuerte al que ya las Doctoras generan previamente en la negociación.

El posicionamiento usado para la ciudad de medellin pionera de este lucrativo negocio fue un entender a todos los clientes que no estaban solos, que a través de la ley 1562 podrian tener acceso a estos recursos que siendo pagados por ellos mismos no tenían acceso y así poder empezar a montar su sistema de la mano de Agyl donde ya no solo era una buena alianza, era el nacimiento de un gigante de la intermediación.

Cada cliente era un mundo nuevo por su actividad económica, por su tipo de personal con el que contaba entonces esto hizo entender a la empresa que para poder generar ese “voz a voz” debía estar preparado para cualquier desafío y es aca donde nace la llegada de los software como de las plataformas virtuales en la compañía, en todo la normatividad y optimización de procesos en el sistema de seguridad y salud en el trabajo junto al ausentismo laboral, dichas alianzas estratégicas con empresas muy fuertes en tecnología genero un crecimiento más de lo esperado porque al ser un negocio generoso se iba a empezar a expandir con estas bases tan fuertes.

Así es como Agyl Aseguramiento Ltda ha ido generando no solo crecimiento y posicionamiento en Medellín, sino que logra pasar a todo Antioquia, usando la misma estrategia dar apertura a nivel nacional donde el músculo no solo financiero sino el músculo del posicionamiento generado día a día es quien respalda la empresa encaminada a la excelencia y la exploración de nuevos retos como es la apertura en el mercado en Tunja para poder cada día llegar a más rincones del territorio colombiano.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 20 de 27</p>

3.1.2 Marco conceptual.

3.1.2.1 Posicionamiento.

Es un concepto de marketing basado en la colocación por parte de las empresas de sus marcas en el imaginario colectivo de los consumidores.

3.1.2.2 Mercado.

De acuerdo con los autores del libro *"199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad"*, el mercado es donde confluyen la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. (Bonta & Farber, Año)

3.1.2.3 Gerencia.

Cargo que ocupa el director de una empresa lo cual tiene dentro de sus múltiples funciones, representar a la sociedad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos

3.1.2.4 ARL.

Administradora de riesgos laborales

3.1.2.5 SST.

Seguridad y salud en el trabajo

3.1.2.6 Goodwil.

Es conocido cuando las empresas adquieren esa parte intangible, su reputación y nombre que hablan de ellos a través del voz a voz.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 21 de 27

3.1.3 Marco teórico.

A través de la incursión de este proyecto de grado en el posicionamiento y en el ingreso a un nuevo sector algo desconocido para la empresa se debe tener en cuenta la normatividad y base madre que rige para poder brindar el mejor servicio con el mejor sustento legal.

- Ley 1562, artículo 11- párrafo 5 del año 2012 dice “toda empresa pública o privada tiene el derecho voluntario a nombrar un intermediario en riesgos laborales. este intermediario no tendrá ingresos adicionales a los recibidos directamente del p&g de la aseguradora de riesgos laborales”.
- Decreto 1443 del 31 de julio de 2014 “por el cual se dictan disposiciones para la implementación de gestión de la seguridad y salud en el trabajo (SG-SST)”.

3.2 Desarrollo y logro de objetivos

3.2.1 Objetivo específico 1. Adquirir proveedores de alto nivel a precios competitivos para que puedan aplicar los servicios a los nuevos clientes.

A través de la llegada de nuevos retos la empresa no para de hacer alianzas estratégicas donde se busca apoyar cada día más de su pool de especialistas en seguridad y salud en el trabajo, se consigue un nuevo proveedor llamado Walter Tapias especialista en SST y con mucha trayectoria en el relacionamiento de referidos empresariales como la adquisición de mejores contratos a bajos precios como lo fue la empresa DEPORTES REGOL, empresa dedicada a los insumos deportivos y pionera en el mismo en la ciudad de Medellín parte fundamental de nosotros en ofertar en la semana de la salud no solo servicios sino estos artículos para que cada uno los tenga en su casa a la hora del teletrabajo de la mano de las capacitaciones magistrales de nuestros profesionales. Con dicha empresa se logra hacer negociaciones tal como cantidades, descuentos, plazos de pago, productos especializados en nuestro modelo de impacto al trabajador.

A continuación, se deja constancia de la adquisición de 150 lazos necesarios para la semana de la salud para la empresa Transportadora de carga

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 22 de 27

		<p>COMERCIALIZADORA DEPORTIVA S&G S.A.S Nit: 900428648-5 CR 49 48 23 MEDELLIN - ANTIOQUIA Tel. 4442751 - 2932751 - 3158769732 ventas@deportesregol.com</p>				
<p>Resolución DIAN Electrónica Nro. 18763003070931 de 2020-01-02. Rango desde FE-1 hasta FE-10000 Autoriza - Vigencia 18 meses. Responsables de IVA - No Somos Grandes Contribuyentes. NO somos retenedores de IVA. Hora Registro: 10:06</p>		<p>FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA Número: FE-269 Fecha: 2020/10/09 Vence: 2020/10/09 Pago: Contado</p>				
<p>Nit: 900454652 DV - 5 Teléfono: 4486876 Nombre AGYL ASEGURAMIENTO Dirección CR 43 A 7 50 A OF 310 - MEDELLIN - ANTIOQUIA</p>		<p>Representación Gráfica de la Factura de Venta Electrónica. CUFE: 32d7e4d417bd4fad18e0a72b70a30d80d16260c7b7d6f3b58392b8042f2c21628a213a87bc22396a03f4b73ef048f62b</p>				
Piu	Nombre	Cantidad	Precio	Descuento	Iva	Total
4120	CUERDA SALTO WONDER GUAYA CSP-2311 CSP-1432 CSP-898 &2	150.00	5,714.29	0.00%	19%	1,020,000.77
<p>SON: UN MILLÓN VEINTE MIL UNO PESOS.</p> <p>CONSIGNAR EN LAS SIGUIENTES CUENTAS: CUENTA DE AHORROS BANCO OMBIA 0066898124 CONV. 51445 CUENTA CORRIENTE BANCO DE BOGOTÁ 362109357 NOMBRE DE COMERCIALIZADORA DEPORTIVA S&G S.A.S ENVIAR SOPORTE AL CORREO contabilidad@deportesregol.com</p> <p>NO ACEPTAMOS RECLAMOS POR DEFERRO DE LA MERCANCIA OBJETO DE VENTA DE ESTA FACTURA CAUSADO POR EL MAL ALMACENAMIENTO O DEVOLUCIONES DESPUES DE TREINTA (30) DIAS DESPUES DE ENTREGADA LA MERCANCIA. EL INCUMPLIMIENTO EN EL PAGO OPORTUNO CAUSARA INTERESES DE ACUERDO A LA LEY. ESTA FACTURA CAMBIARIA DE COMPROBANTE SE ASIMILA EN SUS EFECTOS LEGALES A LA LETRA DE CAMBIO DE ACUERDO AL ARTICULO 794 DEL CC</p> <p>Impreso por Software Administrativo ZOF TRKRAVES - Suministrado por Gonzalo Zapata Ocampo. NIT 71718302 www.zhsys@ms.com Página 1 de 1</p>						
<p>Revisó: _____ Cámara: _____ Fecha: _____ Hora: _____ CC: _____</p>		<p>DD MM AA</p>				

Ilustración 1 - Factura Nuevo Proveedor

3.2.2 Objetivo específico 2. Realizar alianzas estratégicas con personas de alto relacionamiento empresarial.

A partir de los buenos negocios realizados en Agyl aseguramiento Ltda., han surgido nuevas alianzas impactantes en el medio sea por alto poder influenciado a la industria colombiana o por un alto relacionamiento tanto familiar como laboral. Como es el caso de Natasha Gouzy, volviéndola un bróker muy fuerte para la compañía donde su alta trayectoria en empresas tan reconocidas como lo es NATURA, compañía que le ha permitido conocer y coincidir con personas gerentes e integrantes de juntas directivas de empresas muy representativas en el sector del cuidado de la mujer. Adicionalmente, Simón Gutiérrez un joven visionario, dueño del parqueadero y lavadero del hotel Dann Carlton, ha generado muchos contactos en el sector automotriz, un claro ejemplo, TUYO MOTOR. Gracias a su cercanía hemos podido cerrar una nueva alianza estratégica y

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 23 de 27</p>

expandiéndonos más en el sector, con el fin de volverlo el día de mañana una fortaleza empresarial.

3.2.3 Objetivo específico 3. Brindar como factor extra un adelanto anual de servicios a clientes.

Luego de muchas negociaciones con cada uno de los clientes, nuevos y viejos, se pudo evidenciar un patrón que, sin depender de los servicios de intermediación, afectaban directamente a las empresas. La falta de conocimiento de los directivos, la compañía anualmente no percibía el retorno mensual que legalmente debe recibir por parte de su ARL, y el hecho de que los servicios de SST sean tan costosos, la mayoría de las empresas no destinan presupuesto para el bienestar del empleado. Por tales motivos, nace el modelo de proyección anual implementado en las nuevas alianzas, donde con base al periodo de cotización y el ponderado anual, obtenemos el valor promedio que permite demostrar cuanto es el presupuesto que tiene la empresa del cual podría disponer a lo largo de los 12 meses. Conociendo de esta manera el retorno económico que le corresponde al cliente y prestarle el servicio que desee teniendo un horizonte monetario en el que él decidirá cómo usarlo.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 24 de 27

4. CONCLUSIONES.

De acuerdo a esta intensa investigación y conocimiento del mercado diferencial junto al emergente que primero hay en Colombia más específicamente en Tunja, se logra identificar la forma directa de impactar este nicho llevando a cabo una penetración de la marca como recordación visual a los nuevos posibles clientes dejando claro la postura de Agyl donde se ve la cantidad de beneficios que pueden ser recibidos por parte de esta población la cual anteriormente no ha percibido este tipo de beneficios al pasar de los años.

La propuesta inicial de la mano de Carlos Ortiz y de la empresa cuando fue planteada tenía todo por ganar y nada por perder, debido a que era una necesidad detectada y de la mano del mismo poder llegar a profundidad que tan beneficioso o riesgoso podía ser para la compañía, en el avanzar de la investigación se fue detectando muchos puntos a favor debido a que al ser una unidad de negocio no aplicada en la zona cuando los empresarios no solo entendieran la viabilidad y la legalidad de la norma que rige este negocio se vuelve directamente rentable, logrando así su principal punto a favor en la línea del trabajo que es como a través de un análisis profundo se puede lograr cambiar la percepción de las empresas donde por años han dejado de percibir y generar valor a sus departamentos de SST llevando a cabo actividades que de verdad impacten al personal junto a las baterías del riesgo psicosocial que son pilares fundamentales en el pleno desarrollo de un sistema de gestión.

Este proyecto dejó muchas expectativas respecto al futuro, donde se intervino parte vital de los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera profesional como los que se vienen aprendiendo en el día a día en la organización donde se aplica y se entiende que el mercado va fluctuando a diario, donde los clientes cada día son más exigentes, donde se entiende que un modelo de negocio no genera un impacto exponencial solo por ser económico o por ser apalancado sin un conocimiento estructural en posicionamiento organizacional.

Se puede evidenciar que la organización se vuelve más sólida en sus metas de apertura y posicionamiento, donde cada día son más los clientes que prefieren la intermediación de riesgos laborales con Agyl Aseguramiento Ltda.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 25 de 27

Para poder alcanzar cada uno de los objetivos planteados, gracias al buen acompañamiento se pueden llevar a cabo esta meta individual-colectiva donde todo era bajo logros en mediano-largo plazo.

Se llega a la conclusión que a través de estos trabajos de grado no solo el estudiante adquiere un conocimiento más al detalle del pleno funcionamiento de un proyecto empresarial sino las empresas a través del mismo ratifican o mejoran los ítems pertinentes.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 26 de 27

5. RECOMENDACIONES.

Con la finalización de este trabajo investigativo surgen algunas conclusiones y recomendaciones que se hacen desde la parte práctica empresarial como a la parte que pueda continuar este trabajo; la economía colombiana está en constante desarrollo y evolución teniendo como tal que este tipo de servicios beneficios para la empresa no se pueden dejar perder al pasar de los años, donde legalmente son retornos que les pertenecen a las organizaciones y por su desconocimiento a la norma no son ejecutados y a futuro no pueden ser reclamados como un saldo pendiente.

- A los jefes y dueños de organizaciones poder sacar provecho de conocer no solo en que consiste sino en poder usarlo en pro a su crecimiento organizacional, donde la principal pregunta que se debe hacer cada uno de ellos es, si son beneficios gratuitos porque algunas organizaciones no lo saben.
- Se le sugiere a la organización el máximo provecho con esta estructuración fundamental en volver la empresa a un nivel más avanzado empezando por el posicionamiento y continuando con la fidelización del cliente que es el mercado siendo base objetiva de toda empresa, este trabajo de grado refleja una visión diferente y joven la cual algunos empresarios no estaban acostumbrados a tener en cuenta pero que cuando es con conocimiento y dedicación llega a ser de gran ayuda.
- Crear un modelo donde se trabaje netamente por objetivos frente a las aperturas de nuevos territorios en Colombia, donde Tunja sirva en un futuro para apalancar lugares aledaños.
- Darle continuidad a los procesos que sean exploración y apertura sectorial donde el posicionamiento ya obtenido da rienda suelta al logro anunciado

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 27 de 27

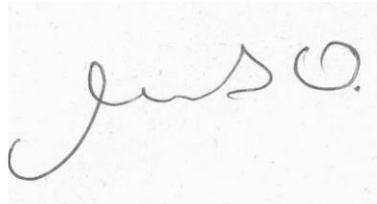
6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- <https://directorio-empresas.einforma.co/departamento/boyaca/>
- https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/departamento_boyaca
- <https://empresas.portafolio.co/departamento/BOYACA/>
- <https://economipedia.com/definiciones/posicionamiento.html>
- <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/mercado-definicion-concepto.html>
- <https://economipedia.com/definiciones/proyeccion-de-ventas.html>

Firma del estudiante: _____



Firma del asesor _____



Firma del jefe en el Centro de Práctica: _____

