

**Informe Monográfico de la Práctica Empresarial en la Administradora de Fondo de
Pensiones (PROTECCION)**

Andrés Camilo Ramírez Zamudio

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA-
Administración de Empresas
Bogotá
2013**

**Informe Monográfico de la Práctica Empresarial en la Administradora de Fondo de
Pensiones (PROTECCION)**

Andrés Camilo Ramírez Zamudio

**Director:
Francisco Manuel Trujillo Badel
José Ricardo Vargas Angarita**

**Colegio de Estudios Superiores de Administración –CESA-
Administración de Empresas
Bogotá
2013**

Tabla de Contenido

Índice de tablas.....	4
1. Introducción.....	5
2. Historia de la Empresa.....	6
• 2.1 Ley 50 de 1990:	7
• 2.2 Ley 100 de 1993:	8
3. ¿Qué es PROTECCION?	8
4. Situación Actual de la Empresa	10
5. Resumen del Cargo	12
5.1 Funciones	13
6. Logros	16
6.1 Aporte del estudiante a la empresa:	17
7. Dificultades.....	18
8. Plan de Mejora	19
8.1 Propuestas para mejorar las herramientas con las cuales cuenta el área comercial	19
9. Conclusiones	20
10. Anexo.....	21
11. Bibliografía	31

Índice de tablas

Tabla 1	6
(Administradoras de Fondo de Pensiones Actuales en el mercado Colombiano y representantes legales)	6
Tabla 2	14
Portafolios de Inversión en Pensiones Voluntarias de Protección	14

1. Introducción

El presente documento tiene como objetivo realizar un informe detallado sobre la experiencia de la práctica empresarial del alumno Andrés Camilo Ramírez Zamudio en la Administradora de Fondo de pensiones y cesantías PROTECCIÓN S.A, en el cual se describen los logros y dificultades del estudiante, y se presenta un plan de mejora al cargo con el fin de cumplir con los requisitos de grado para alcanzar el título de Administrador de Empresas del CESA.

2. Historia de la Empresa

En Colombia, la Seguridad Social se desarrolló desde inicios del siglo pasado a través de distintas disposiciones legales que establecían regímenes pensionales y laborales para determinados grupos de trabajadores, como militares, jueces, entre otros. Luego, esta cobertura se fue extendiendo a los trabajadores en general y fue a partir de la Constitución de 1991 cuando se logró estructurar el Sistema de Seguridad Social, su naturaleza, cobertura, objetivos y características.

El sistema de seguridad social es el conjunto de instituciones, normas y procedimientos, que disponen las personas y la sociedad para gozar de una calidad de vida, mediante el cumplimiento progresivo de los planes y programas que el Estado y la sociedad desarrollen para proporcionar la cobertura integral de las contingencias, especialmente las que afectan la salud y la capacidad económica, de los habitantes del territorio nacional, con el fin de lograr el bienestar individual y la integración de la comunidad.

El sistema de seguridad social tiene por objeto garantizar los derechos irrenunciables de las personas para así garantizar una calidad de vida acorde con la dignidad humana, mediante la protección de las contingencias que la afecten.

El sistema comprende las obligaciones del Estado y la sociedad, las instituciones y los recursos destinados a garantizar la cobertura de las prestaciones de carácter económico, de salud y servicios complementarios. (Ley 100 Sistema de Seguridad Social Integral, 1993)

Este Sistema, que hasta 1993 venía operando en Colombia, presentaba grandes deficiencias, era poco equitativo y no se veían posibilidades de ampliar su cobertura (sólo cubría el 21% de la población) mientras en términos financieros. Era casi imposible su viabilidad.

A raíz de esta situación, surgen dos importantes leyes (Ley 50 de 1990 y Ley 100 de 1993) que pretendían lograr una mejor calidad de vida para todos los colombianos a través de condiciones de trabajo y bienestar social más justas y equitativas.

Como fruto de la promulgación de dichas Leyes, nace Protección S.A., las demás Administradoras de Fondos de Pensiones y Cesantía y los fondos que éstas administran. (PROTECCION S.A., 2010)

Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantía Protección S.A.	Mauricio Toro Bridge	Medellín - Antioquia
Sociedad Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantías Porvenir S.A.	Miguel Largacha Martínez	Bogotá D.C.
AFP Horizonte Sociedad Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantías S.A.	Carlos Zuleta Londoño	Bogotá D.C.
Skandia Administradora de Fondos de Pensiones y Cesantías S.A.	Daniel Cortes MC.Allister	Bogotá D.C.
"Colfondos S.A. Pensiones y Cesantias"	Alcides Alberto Vargas Manotas	Bogotá D.C.

Tabla 1 (Administradoras de Fondo de Pensiones Actuales en el mercado Colombiano y representantes legales) (Protección. 2013)

Las leyes que dieron origen a la administradora de fondo de Pensiones Protección tienen como objeto:

- **2.1 Ley 50 de 1990:**

Moderniza y reforma el Código Sustantivo del Trabajo, (conjunto de normas de obligatorio cumplimiento que reglamentan las relaciones entre el trabajador y el patrono o empleador), buscando ante todo, justicia y equilibrio entre las dos partes (Empleador y empleado). Uno

de los aspectos más sobresalientes de esta llamada Reforma Laboral fue la modificación del auxilio de la Cesantía (prestación social que todo empleador debe reconocer a sus trabajadores con el fin de que estos puedan atender sus necesidades primarias en caso de quedar cesantes), creando condiciones más favorables para la estabilidad laboral de los colombianos, sin que ello implicara elevar la carga prestacional de las empresas.

- **2.2 Ley 100 de 1993:** creó el Sistema de Seguridad Social Integral, compuesto por el Sistema General de Salud, el Sistema General de Riesgos Profesionales y el Sistema General de Pensiones, definido como un conjunto de entidades, normas y procedimientos a los cuales tienen acceso las personas y la comunidad con el fin de garantizar una calidad de vida acorde con la dignidad humana.

Dentro de la ley 100 de 1993 también se contempla el *Sistema General de Pensiones*, el cual tiene como objetivo principal asegurar a la población en el cubrimiento de los riesgos o contingencias derivadas de la vejez, la invalidez y la muerte, por medio del reconocimiento de pensiones y prestaciones determinadas por la Ley, incluyendo segmentos de la población no cubierta por el sistema antiguo.

A partir de ese momento, las Sociedades Administradoras de Fondos de Pensiones - **AFP**- empezaron a administrar los recursos destinados a pagar las pensiones de los afiliados que decidieron pensionarse de acuerdo con las condiciones del nuevo Sistema, siguiendo los lineamientos que establece la Ley.

3. ¿Qué es PROTECCION?

Protección S.A. es una sociedad anónima de carácter comercial que administra seis Fondos entre otros: *Cesantía, Pensiones Voluntarias, Pensiones Obligatorias, Reserva Futuro Protección, Smurfit y XM*, entre otros, los cuales conforman patrimonios autónomos e independientes, constituidos por un conjunto de bienes, cuya gestión, custodia y control permanecen separados del patrimonio de la Sociedad que los Administra.

En sus inicios, Protección S.A, incursionó con gran énfasis en la administración del *Fondo de Cesantía*. Luego, el 9 de marzo de 1993, creó el *Fondo de Pensiones Voluntarias*, con el fin de comprometerse en la consolidación del ahorro de una manera eficiente, segura, seria y rentable.

Finalmente, con la Ley 100/93, que crea el Sistema General de Seguridad Social, se autoriza la creación formal de las Sociedades Administradoras de Fondos de Pensiones - AFP's-, y se reglamentan los regímenes de salud, riesgos profesionales y servicios complementarios. Fue en este momento que Protección incursionó en el manejo de las *Pensiones Obligatorias*.

Con la aparición de Administradoras como Protección S.A, los aportes/cotizaciones correspondientes a cada trabajador se abonan a cuentas individuales de ahorro pensional que generan rendimientos financieros, contribuyendo, junto con el dinero ya ahorrado y depositado en la cuenta a nombre de cada trabajador, a la formación de un capital suficiente para lograr una pensión de vejez o de invalidez o sobrevivencia en caso de que ocurriese un siniestro. (PROTECCION S.A., 2002)

De esta forma, cada trabajador es dueño de los ahorros que posee en su cuenta individual y se pensiona con los aportes que corresponden al tiempo laborado, es decir, a su propio trabajo, sumado a los rendimientos que obtiene el dinero por permanecer en el Fondo, y que depende de la gestión de la AFP pues su rentabilidad y riesgo depende de las inversiones de la Administradora.

Así, se fomenta una cultura de ahorro entre las personas, quienes pueden conocer periódicamente el monto exacto del capital acumulado en su cuenta.

El conjunto de cuentas individuales conforma el *Fondo* (de Pensiones o de Cesantía), cuyos dineros o capital son totalmente independientes de los recursos utilizados por la Administradora, como empresa encargada de invertir y administrar el dinero de dichos fondos.

A lo largo de estos años, Protección S.A. se ha caracterizado por ser un Fondo sólido, en términos de estructura física, de procesos, de talento humano, de sistemas de información y de recursos de capital. (PROTECCION S.A., 2002)

4. Situación Actual de la Empresa

Durante el segundo semestre de 2012 la compañía PROTECCION S.A. se encontraba en un proceso de Fusión debido a la adquisición de los pasivos pensionales de la Administradora ING por parte de la Holding Suramericana de Inversiones dueña de la AFP Protección, esta adquisición es la más grande que ha hecho una empresa privada en la historia del país, ya que la adquisición contempla a las compañías de la multinacional ING en Chile, México, Perú, Uruguay y Colombia, convirtiendo al Grupo de Suramericana en el primer grupo en América Latina en pensiones y uno de los primeros en ahorro e inversión en la región con 25 millones de clientes.

Sin embargo, la fusión únicamente ocurre en Colombia debido a que la Holding Suramericana ya contaba con una administradora de pensiones en el país, con esta fusión se espera que PROTECCION S.A se convierta en el líder del mercado tanto en pensiones obligatorias, Cesantías y pensiones voluntarias.

En el mes de Noviembre del año 2012, la Superintendencia Financiera dio un veredicto de NO Objeción, respecto de la solicitud de las 2 AFP's para adelantar el proceso de fusión donde se dará origen a la Administradora de Fondos de Pensiones mas grande de Colombia tanto por numero de afiliados como de valor de Fondos administrados.

Para el 17 de diciembre fue convocada la asamblea extra de accionistas de la administradora de pensiones y cesantías Protección, del Grupo Sura, para considerar la

fusión con su similar ING Pensiones y Cesantías, que la convertirá en la sociedad más grande del sector.

En una entrevista en el diario “la Republica” Mauricio Toro Bridge, presidente de Protección, explico detalles del proceso:

"Desde que se dio la compra de los activos de ING en Colombia por parte de Grupo Sura, y se empezó a evaluar la posibilidad de fusionar a ING con Protección, los equipos de ambas compañías han evaluado las prácticas, los procedimientos, los equipos y las áreas de trabajo, siempre con el fin de adoptar lo mejor de cada una. Es esencial resaltar en ese proceso también se han revisado y homologado las prácticas de inversión y riesgos. Se definió una estructura organizacional y se construyó una oferta ampliada, siempre en búsqueda de la mejor atención a nuestros afiliados". (Diario La Republica , 2012)

Con este proceso la oferta de la compañía fusionada será más amplia ya que se unen los servicios de las dos administradoras, por tanto, los clientes se beneficiarán de la posibilidad de tener mayores opciones de soluciones.

Adicionalmente, el tamaño de la compañía fusionada le permitirá contar con una mayor capacidad empresarial para desarrollar nuevas herramientas, servicios y productos para ofrecer a los clientes un mejor y más completo portafolio de soluciones ya que Protección cuenta con aproximadamente 3,3 millones de afiliados, ING Colombia cuenta con 1,9 millones, y se espera que finalizado el proceso, la entidad fusionada administre el portafolio de inversión de cerca de 4,5 millones de afiliados de unos 47 billones de pesos.

En el año 2013 se constituyó una sola compañía, en términos operativos, de manejo de marca y de consolidación de los equipos de trabajo.

Durante el primer trimestre de dicho año se establecieron nuevas estrategias para competir dentro de un mercado reacomodado, ya que el 24 de Diciembre de 2012 se anunció la noticia de que la AFP Porvenir adquiriría los pasivos pensionales de BBVA Horizonte, para retomar su posición como la Administradora de mas grande del país.

Además durante los primeros meses de este año, se legisló una nueva reforma tributaria que planteó un nuevo desafío en la comercialización del producto pensiones voluntarias ya que los beneficios que tenían las personas frente a la consolidación de los aportes, es decir, ganarse el beneficio tributario paso de 5 a 10 años, lo cual perjudico de alguna manera la venta de pensiones voluntarias, puesto que un periodo tan largo no era atractivo para las personas. Sin embargo, se planeta la estrategia de brindar beneficios financieros y pensionales, para así tener argumentos nuevos y más atractivos a la hora de la venta.

En la actualidad la empresa se encuentra, desarrollando su estrategia frente al segmento Wealth Management. (Pensiones Voluntarias) donde quiere realizar una campaña de oferta de valor enfocándose en sus clientes de mayor valor de fondo catalogados dentro de la segmentación de la compañía como clientes de Alto Valor.

5. Resumen del Cargo

La práctica que se realiza en Protección contempla el periodo comprendido entre el 19 de Junio de 2012 y el 18 de Junio de 2013 y se realiza en el departamento de Venta consultiva (luego de la Fusión el departamento se denominó Wealth Management), el cual es el departamento encargado de comercializar el producto de pensiones voluntarias, que desde su creación en 1987 con el Decreto 2513, fueron concebidas como un pago en dinero que se recibe para complementar las Pensiones Obligatorias, tanto para las personas dependientes como independientes, con el fin de conservar la misma calidad de vida al momento de obtener su pensión.

Además, con el propósito de incentivar el ahorro entre las personas dependientes e independientes (ya que estas pensiones se fundamentan en el ahorro voluntario de los trabajadores y eventualmente de su empleador), las Pensiones Voluntarias también otorgan, a quienes ahorran, Beneficios Tributarios definidos en la Ley y rentabilidad dependiendo la alternativa de inversiones que escoja el cliente.

Estos Planes de Pensiones Voluntarias surgieron por la necesidad urgente que tenían las personas (y que hoy en día también tienen) de nivelar sus ingresos al hacer el tránsito de asalariados a pensionados, toda vez que al llegar al momento de la pensión, la mesada pensional recibida sea suficiente para mantener el mismo nivel de vida que se tenía como persona laboralmente activa. De la misma forma, estos Planes son vitales para lograr una pensión en aquellas personas que carecen de una Pensión Obligatoria.

Después de varios años de evolución, estos Planes se constituirían en una excelente alternativa de ahorro e inversión, que además le permite al afiliado obtener determinados Beneficios Tributarios definidos por la Ley. (PROTECCION S.A., 2002)

5.1 Funciones

Las funciones que realiza el practicante de Venta Consultiva / Wealth Management son:

- La elaboración de informes diarios y semanales a los Consultores pensionales, Tributarios y Financieros, los directores de Wealth Management y la Gerente de Wealth Management sobre información de los mercados mundiales que puedan tener un impacto considerable en la rentabilidad o comportamiento de los 21 portafolios de Inversión. .

- Presentaciones semanales y mensuales en los grupos primarios y plenarias respectivamente sobre el comportamiento de los mercados mundiales y su impacto en los portafolios, además de proyecciones de analistas internacionales sobre

variables económicas que pueden afectar el desempeño económico de los países donde se tiene invertido el dinero.

Los portafolios que ofrece Protección S.A son:

Los portafolios que ofrece Protección S.A son:

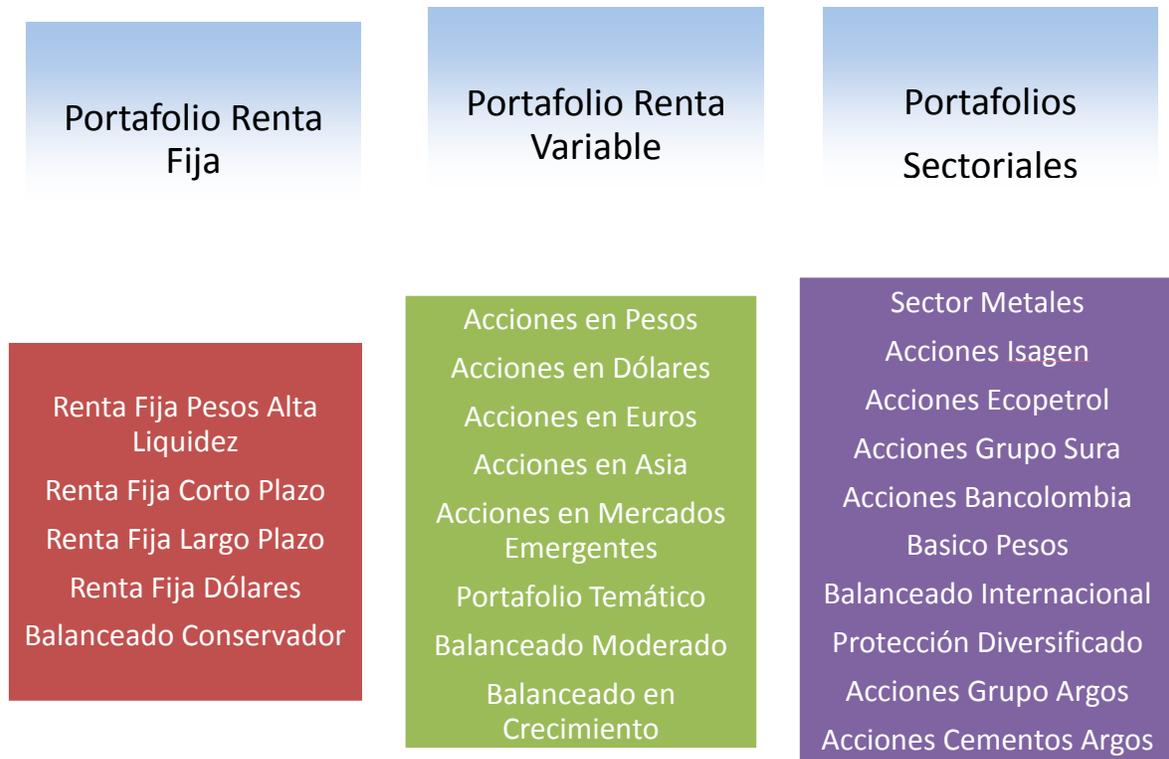


Tabla 2 Portafolios de Inversión en Pensiones Voluntarias de Protección (Proteccion.2013)

- Análisis técnico y fundamental de las acciones mas importantes del mercado colombiano entre las que figuraran Ecopetrol, Pacific Rubiales, Bancolombia, Isagen y Grupo Sura.

- Investigaciones económicas de acuerdo con el comportamiento y las estrategias de las demás AFP'S y del sector inmobiliario pro ser uno de los objetivos del ahorro en pensiones voluntarias.
- Visitas con los consultores y gestores pensionales y financieros a los clientes, donde se discuten alternativas de inversión dependiendo el horizonte y los objetivos de ahorro del cliente.
- De la mano de la jefatura comercial y con la información disponible de los clientes se realizó un estudio donde se puedan identificar nuevas oportunidades de negocio con los clientes de mayor valor de fondo, ofreciendo así una oferta de mayor valor para los clientes.

5.2 Responsabilidades

- Analizar los portafolios de inversión y sus perspectivas, de acuerdo al punto de vista de las diferentes Sociedades Comisionistas de Bolsa y las diferentes políticas de inversión
- Apoyar el área de venta consultiva mediante el análisis fundamental de los mercados nacionales e internacionales, con el fin de definir estrategias de venta de los diferentes portafolios
- Acompañar y apoyar a los consultores pensionales y financieros en la asesoría de clientes, para lograr un grado de mayor profundidad en la asesoría.
- Ayudar a la gerencia de venta consultiva en el análisis de la competencia, para
- Alertar a los integrantes de venta consultiva sobre posibles oportunidades y riesgos de mercado.
- Elaboración de análisis diarios del entorno económico local y global, y las repercusiones sobre los mercados bursátiles locales e internacionales.

- Potencializar las bases de datos de los clientes de Alto Patrimonio, para encontrar oportunidades de negocios nuevos.

6. Logros

- Los análisis detallados de los productos de la competencia y de los mercados nacionales e internacionales fueron reconocidos, por varios de los consultores y el gerente de Wealth Management, el cual recomendó enviar dichos informes a otras áreas de la organización como el área Corporativa, masiva y Pyme.
- El estudiante adquirió y profundizó conocimientos sobre los mercados, lo cual permitió generar mayor confianza y credibilidad en el área de venta consultiva.
- El cargo fue un proyecto piloto, que ha tenido un éxito dentro del área ya que los informes y recomendaciones se convirtieron en herramientas de argumentación a los consultores y líderes.
- El estudiante desarrolló competencias de análisis, con las cuales pudo asesorar y resolver las inquietudes de los compañeros de venta consultiva.
- En el departamento de Wealth Management se definieron nuevas estrategias ya que la fusión trajo consigo nuevas ofertas de valor para los clientes, enfocados en la primera parte del año en el segmento de Alto Valor de la Compañía.

6.1 Aporte del estudiante a la empresa:

El aporte que el estudiante brindó a la empresa, fue de gran importancia para la operación ya que con la información que él daba a la estructura comercial se pudo mejorar las citas que los consultores realizaban con los clientes, debido que se les proveía de informes que servían como herramienta a la hora de convencer a los clientes a trasladar sus recursos a Protección.

De esta manera se pudo suplir una necesidad que existía en la regional de Bogotá, debido que el departamento de inversiones ubicado en Medellín no tenía la suficiente comunicación con el departamento comercial y por lo tanto los consultores en varias oportunidades no contaban con el conocimiento sobre lo que estaba pasando en los diferentes portafolios de inversión.

A partir de dicha necesidad, se creó el cargo de Practicante de Wealth Management, con el cual el estudiante fue un puente de comunicación entre en el departamento de inversiones y el departamento comercial, y mientras el estudiante se iba consolidando dentro de sus funciones, fue abriendo más oportunidades al cargo. Por ejemplo, el consultor solicitaba al gerente que el practicante lo acompañara en las citas con el fin de que fuese el mismo quien convenciera a determinado cliente de traer más recursos o recomponer los saldos dentro de los diferentes portafolios,

Luego de que la estructura reconoció este aporte del estudiante a todo el personal comercial, se le asignaron más funciones que comprendieron nuevos informes más especializados que requerían de un análisis más profundo que fueron reconocidos por el departamento de inversiones. Por ejemplo informes sobre el sector inmobiliario, y productos sobre otras entidades financieras como Comisionistas de Bolsa, AFC y Bancas de Inversión.

Estos informes luego fueron expuestos en las diferentes reuniones de cada uno de los grupos que componen el área comercial extendiéndose a los otros productos de Protección como la pensión obligatoria y cesantías y fueron reconocidos por la alta dirección por su profundidad y utilidad en la gestión comercial.

7. Dificultades

- Al encontrarse en un proceso de fusión la incertidumbre dentro de la empresa tuvo un efecto en el clima organizacional, mientras se definían los direccionamientos
- Como el cargo de Practicante de Venta Consultiva, era un cargo nuevo, las funciones del cargo no estaban establecidas. Sin embargo, se fue superando mientras se demostraba la capacidad y conocimiento del estudiante
- El estudiante debía tomar la iniciativa, para definir el contenido de sus informes, lo cual generó alguna dificultad por el desconocimiento de la información necesaria para adelantar la gestión comercial. Sin embargo, con el paso del tiempo, el estudiante identificó la información necesaria para sus informes, pues logró un grado de acercamiento con los consultores.
- El estudiante recibió retroalimentación por parte del departamento de inversiones donde se dio un direccionamiento específico frente a los informes que estaba siendo enviados a los consultores

8. Plan de Mejora

Con el fin de dar una experiencia más enriquecedora para el estudiante en práctica y dado que no existe ningún antecedente en el cargo, se pueden adelantar varios planes de mejora para el cargo y así aprovechar los conocimientos frescos y nuevos que traen los estudiantes en práctica y tener en cuenta su aporte que de valor agregado desde el cargo para toda la compañía.

Bajo esta premisa se hace muy importante reconocer que las propuestas que se presentan a continuación se hacen con la intención de que el estudiante adquiera más conocimientos y tenga un buen acercamiento a la vida laboral, dando a su vez una mejora a la información que recibe la estructura comercial y permitiendo un servicio integral con todos los clientes.

8.1 Propuestas para mejorar las herramientas con las cuales cuenta el área comercial

- Un mayor grado de interacción con el departamento de inversiones por parte del estudiante, el cual podría identificar la estrategia de inversión por parte de la mesa de Dinero de la compañía y así tener más claro el enfoque de sus informes y transmitirlo a los consultores que hacen parte del Área comercial de la compañía.
- A partir de la prueba piloto por parte de los estudiantes del CESA, definir una serie de funciones detalladas, con el fin de tener un campo de acción específico donde el estudiante pueda desempeñarse. Dentro de estas funciones, se debe establecer un informe semanal que consolide toda la información suministrada, para que el consultor puede acceder a una información resumida pero de gran utilidad a la hora de estar en una cita con un cliente. Además el estudiante deberá tener una participación activa a la hora de la conformación de una estrategia dentro del departamento comercial.

- Lograr un mayor grado de acompañamiento de los consultores con los estudiantes cuando estos realicen vistas a clientes, ya que a partir de la experiencia que se logra con las inquietudes de los clientes, es que se puede enriquecer el conocimiento del estudiante y se pueden identificar las necesidades de los clientes respecto al negocio, y el futuro de sus aportes.
- Por último es muy necesario que la consolidación de este cargo sea conocido por todos los departamentos de la compañía para que así no se genere ningún tipo de conflicto a la hora de implementar tanto la estrategia de inversión como la estrategia comercial.

9. Conclusiones

La práctica empresarial realizada por el Estudiante Andres Camilo Ramírez Zamudio, en la Administradora de Fondos de pensiones Protección S.A. Se constituyo en una experiencia muy enriquecedora para el estudiante, ya que se tuvo un primer acercamiento con la vida profesional en una empresa que se encontraba adelantando procesos de restructuración muy importante, ya que adelantaba un proceso de fusión con ING.

Esta experiencia ha sido una vivencia muy importante ya que se adelantaba como una prueba piloto para un cargo nuevo que luego de la fusión se convertirá en un analista Junior del nuevo departamento de Wealth Management el cual se encargará de comercializar el producto de pensiones voluntarias y se definirán nuevas estrategias de inversión con los clientes ya que se ampliara la oferta de servicios, con nuevos portafolios de inversión

10. Anexo.

Los tutores del Informe serán El gerente de Venta Consultiva Francisco Manuel Trujillo y uno de los directores de Venta Consultiva Jose Ricardo Vargas de los cuales se anexan sus Hojas de vida:

JOSÉ RICARDO VARGAS ANGARITA

e-mail: vargasjosericardo@yahoo.com

Calle 64 No. 1-15 Torre B apto 605 Bogotá, Colombia

Teléfono (Bogotá, Colombia), Tel. + 57-1-215-7282

Cel. 311-8989-606

Edad 35

PERFIL PROFESIONAL

Master en Administración de Empresas de la Universidad de los Andes. Experiencia en gerencia comercial, diseño y dirección de estrategias de ventas y de equipos comerciales. Conocimientos en manejo de marcas, diseño de estrategias de mercadeo, segmentación y análisis de estudios de mercado. Persona orientada al resultado, con capacidad de trabajo en equipo, habilidad de comunicación y de entablar relaciones interpersonales.

EXPERIENCIA LABORAL

- PROTECCION S.A.
(Administradora de Fondo de Pensiones y Cesantías)

Director de Venta Consultiva

Diciembre 2009 – Actualmente

Funciones: Liderar un grupo de 18 consultores pensionales y financieros en sus labores comerciales. Plantear estrategias que faciliten el cumplimiento de los objetivos del grupo, generando un alto impacto en el cumplimiento de los objetivos de la organización tanto en participación del mercado como en ingresos. Acompañar, guiar y motivar al equipo, buscando contribuir en su continuo desarrollo a nivel personal y profesional, haciendo énfasis en el campo comercial.

Estudiar e investigar los desarrollos continuos del mercado financiero, al igual que estar atento a los cambios en la normatividad pensional y tributaria para proveer a los clientes un mejor servicio de acompañamiento y asesoramiento.

Logros:

- Liderar el equipo que logró el mayor crecimiento en 2 variables estrategicas de la oficina de Venta Consultiva de Bogotá en el año 2010 (Deposito Neto & Valor de Fondo).
 - Conseguir, Negociar y Cerrar 1 negocio puntual equivalente al 22% del presupuesto de crecimiento del grupo del año 2010 (\$7,500,000,000).
 - Lograr que el 100% de los consultores liderados cerraran el año 2010 cumpliendo su indicador de desempeño.
 - Conseguir, Negociar y Cerrar 1 negocio puntual equivalente al 50% del presupuesto de crecimiento del grupo del año 2011 (\$20, 000, 000,000).
 - Lograr liderar al grupo de mayor ejecución en la variable de recaudo a nivel nacional, con una ejecución del 20% por encima del segundo clasificado.
 - Lograr liderar al grupo de mejor ejecución en la variable de retiro/recaudo a nivel nacional.
 - Lograr liderar al grupo de mayor crecimiento a nivel nacional en Valor de Fondo administrado por los consultores.
 - Asistir a la convención de ventas, evento al cual solo asisten las personas con mejor desempeño a nivel nacional.
- CCE-LLC (Contracting, Consulting, Engineering)
(Compañía especializada en proyectos de construcción (“Design-Build”); Gerencia y logística en aviación; y servicios de apoyo técnico en ingeniería)

Gerente de Proyecto

Octubre 2008 – Julio 2009

Funciones: Administrar el proyecto de sistemas de combustibles de la Embajada de Estados Unidos con la Policía Nacional, unidad de antinarcóticos. Responsable por el manejo presupuestal del proyecto, así como de la realización de cotizaciones, selección y negociación con contratistas externos. Promover y consolidar las relaciones con proveedores. Diseñar, optimizar, estandarizar y coordinar los procesos de las labores de mantenimiento del proyecto de construcción de tuberías, tanques de almacenamiento, sistema de bombeo y dispensadores de combustibles.

Logros:

- Diseño e implementación de curso de capacitación de 2 semanas para el personal de la Policía que quedaría encargado del proyecto.
- Se elaboró material de apoyo y sistemas “caza fallas” con el cual el personal de la policía podrá llevar a cabo el gerenciamiento del proyecto de una manera eficiente y así mantener la disponibilidad requerida para sus operativos.

- INTRADE CO. LTDA. (Innovation Trade Company Ltda.)
(Compañía especializada en la importación y comercialización de productos de consumo con características innovadoras que no se encuentran en el mercado local)

Gerente de Mercadeo

Julio 2007 – Octubre 2008

Funciones: Analizar las investigaciones de mercado (cuantitativa y cualitativa) y diseñar la estrategia de mercadeo del producto principal del portafolio (estrategia de comunicaciones, segmentación, etc). Negociar con posibles distribuidores el contrato de distribución local (Bogotá) y regional del producto. Negociar con distribuidores los términos de trabajo para la codificación del producto en grandes superficies.

- FROZTEC COLOMBIA LTDA
(Empresa multinacional dedicada a la comercialización de equipos de refrigeración industrial)

Gerente General

Marzo 2005 – Junio 2007

Funciones: Responsable por la apertura de la oficina de Froztec en Bogotá. Desarrollar y coordinar una estrategia para incrementar la penetración de la empresa en el mercado. Realización de cálculos de cargas térmicas con el fin de determinar la necesidad específica de cada cliente, para su posterior diseño del sistema de refrigeración. Manejo de relaciones con clientes, proveedores y canales. Gerenciar y dirigir los procesos administrativos y financieros de Froztec Colombia LTDA.

Logros:

- Recuperación de clientes lo que aumentó el margen de ventas en un 3%.
 - Para el segundo año se lograron incrementar las ventas brutas en un 16% manteniendo el margen del 21%.
- YORK INTERNATIONAL CORPORATION – (San Juan, Puerto Rico)
(Empresa multinacional dedicada a la manufactura y comercialización de equipos de refrigeración industrial y equipos de la industria del aire acondicionado)

Ingeniero de Ventas

Noviembre 2003 – Febrero 2005

Funciones: Responsable por la apertura de mercado mediante la consecución de clientes nuevos, así como de la consolidación de las relaciones con los clientes existentes. Coordinar los proyectos con los contratistas. Preparar cotizaciones para la venta de equipos de refrigeración industrial, hacer seguimiento del proyecto hasta lograr la venta, instalación y arranque de los equipos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
Master en Administración de Empresas (MBA)
- Septiembre, 2007
- Bogotá, Colombia

- UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
Ingeniero Mecánico

Septiembre, 2002

Bogotá, Colombia

- COLEGIO ANGLO COLOMBIANO
Bachiller Académico, 1995

Bogotá, Colombia

IDIOMAS

- Inglés (100%)
- Portugués (viví 5 años en Brasil)

REFERENCIAS A SOLICITUD.

FRANCISCO MANUEL TRUJILLO BADEL

Celular: 3182097992

E-Mail: frujill@gmail.com

Bogotá, Cundinamarca.

Lugar y Fecha de Nacimiento: Medellín, 8 de Junio de 1978
Cédula de Ciudadanía: 7.920.181 de Cartagena
Estado Civil: Casado.

Perfil Profesional

Administrador de empresas con perfil en el área de dirección o gerencia general. Alta capacidad de liderazgo. Habilidades para la consecución de metas, seguimiento de indicadores, desarrollo de personas, relaciones interpersonales, auto desarrollo y trabajo en equipo. Asesoría y acompañamiento a personas naturales y corporaciones de alto nivel en temas de mercados financieros y pensionales. Experiencia en implementación de cambios estratégicos en las organizaciones. Excelente dominio de los sistemas.

- Estudios

- Post grados: MBA (2012)

Instituto Universitario de Postgrado (Universidades: Carlos III de Madrid, Autónoma de Barcelona y de Alicante).

- Universitarios: Administrador de Empresas (2006)
Universidad de Cartagena.

- Logros:
1er Puesto en el examen de admisión.
Becado durante todos los semestres por buen promedio académico.
Reconocimiento por alto puntaje en ECAES

Secundarios: Bachiller Académico, Ciudad Escolar de Comfenalco. Cartagena.

Logros:
Primer lugar en la pruebas Icfes (372 puntos)
Mejor Bachiller de la Jornada A.

Otros estudios:

Certificación ante el AMV vigente.

- Diplomado en “Finanzas Básicas y Economía”. Escuela de Ingeniería de Antioquia. Octubre de 2005.
- Diplomado en “Desarrollo de Líderes”. Universidad Javeriana. Noviembre de 2005
- Diplomado en “Alta Dirección en Mercadeo y Ventas”. Universidad de Cartagena. 17 de Diciembre 2002.
- Sistema Simplificado de Ventas. Protección S.A.
- Coaching, Tecnología de Ventas. Protección S.A.
- Windows, Word, Excel, Power Point, Internet, As –400, Lotus Notes.
-

- Experiencia Laboral

- Cargo: Gerente de Venta Consultiva Regional

- Empresa: PROTECCION S.A.

- Tiempo Laborado: Abril 2011 – Actualmente

- Jefe Directo: Angela Maya

- Ciudad: Bogotá

- Responsabilidades:

- Liderar la estructura de venta consultiva de la Regional Bogotá y Central (Bogotá, Bucaramanga, Cúcuta, Ibagué y Neiva), teniendo bajo mi responsabilidad al equipo de dos Directores de Venta Consultiva, un Consultor de Negocios Corporativos y 35 Consultores Pensionales y Financieros, encargados de la comercialización de Pensión Voluntaria y Pensión Obligatoria a los clientes de alto valor para la organización. Manejo de negocios corporativos a través de la oferta de planes institucionales.

- Logros:

* Integración del equipo de venta consultiva a la regional de forma exitosa.

* Alcanzamos el mayor valor de recaudo en pensión voluntaria promedio por director del país.

* Cerramos el segundo negocio más importante en planes institucionales del país por un valor de \$17.000 millones.

* Un director y una consultora de mi equipo hicieron parte del cuadro de honor de la convención comercial.

- Cargo: Gerente Corporativo

- Empresa: PROTECCION S.A.

- Tiempo Laborado: Octubre 2009 – marzo 2011

- Jefe Directo: Ángela Maya

- Ciudad: Bogotá
- Responsabilidades:
 - Liderar la oficina Corporativa Centro Sura. Bajo mi responsabilidad tuve a 4 Directores Comerciales y a 48 Ejecutivos Corporativos. Encargado del direccionamiento estratégico del equipo, control a la implementación de estrategias, cumplimiento de presupuestos de ventas y crecimiento de la participación de mercado de la empresa en el mercado objetivo asignado. Gestionar las relaciones con las empresas más importantes de la ciudad.
 - Logros:
 - * Implementación de forma exitosa de la estrategia SOMOS MAS PROTECCION.
 - * Posicionamiento en las empresas corporativas mas importantes del país (Organización Corona, Home Center, Bayer, Avianca, entre otras).
 - * Cumplimiento más alto de la regional de la meta de Jornada Nacional de Cesantía.

- Cargo: Gerente de Venta Consultiva Regional
- Empresa: PROTECCION S.A.
- Tiempo Laborado: Febrero 2007 – Septiembre 2009
- Jefe Directo: Ana María Daza
- Ciudad: Cartagena

- Responsabilidades:
 - Liderar la estructura de venta consultiva de la Regional Costa Sur y Santanderes (Cartagena, Bucaramanga, Cúcuta, Montería y Sincelejo), teniendo bajo mi responsabilidad al equipo de Consultores Pensionales y Financieros, encargados de la comercialización de Pensión Voluntaria y Pensión Obligatoria a los clientes de alto valor para la organización. Manejo de negocios corporativos a través de la oferta de planes institucionales.
 - Logros:
 - * Consecución del negocio de planes institucionales más grande de la empresa hasta ese momento, por valor de \$25.000 millones.
 - * Primer regional en implementar el nuevo producto desarrollado por la compañía: "Portafolio Exclusivo".
 - * Estrategia de integración del equipo de consultores.
 - * Convencionista.

- Cargo: Jefe Operativo Regional
- Empresa: PROTECCION S.A.
- Tiempo Laborado: Octubre 2004 – Febrero 2007
- Ciudad: Cartagena

Teléfono: 6504500

– Responsabilidades:

Liderar la estructura operativa de toda la regional (Cartagena, Bucaramanga, Cúcuta, Montería y Sincelejo), incluye las oficinas comerciales (subprocesos operativos) y las oficinas de atención al cliente. Control al cumplimiento de las políticas y directrices organizacionales en toda la regional. Planeación e implementación de estrategias regionales. Seguimiento al desempeño de los indicadores y planes de control. Manejo de la estructura organizacional operativa. Reorganización de la estructura operativa regional. Estructuración de planes de trabajo y capacitaciones para mejorar el desempeño del equipo.

Logros:

- * Reorganización de la estructura operativa regional.
- * Estructuración de planes de trabajo y capacitaciones para mejorar el desempeño del equipo.
- * Se alcanzó el cumplimiento integral de las variables medidas (Depuración, Recuperación Deuda, Solución de Rezagos, entro otros).

Cargo: Gerente Comercial (e)
Empresa: PROTECCION S.A.
Tiempo Laborado: Septiembre 2003 – Diciembre 2003
Jefe Directo: Ana María Daza
Ciudad: Cartagena

Responsabilidades:

Acompañamiento Outdoor a la estructura comercial en la venta y asesoría de los productos pensión obligatoria, cesantías. Seguimiento Indoor a los indicadores, desempeño y habilidades comerciales de la estructura comercial. Responsabilidad general sobre los resultados de la oficina en todas las áreas.

Cargo: Director de Servicios Corporativos
Empresa: PROTECCION S.A.
Tiempo Laborado: Junio 2002 – Octubre 2004
Jefe Directo: Maria Quintero Torrijos
Ciudad: Cartagena

Responsabilidades:

Asesoría sobre los productos pensión obligatoria, cesantías y pensión voluntaria al personal de recursos humanos de las empresas más importantes de la ciudad.

Mantenimiento corporativo y a personal de altos ingresos. Incremento de recaudo por empresa. Depuración y cobranza de inconsistencias de las empresas.

Logros:

- * Cumplimiento por encima del 100% de las metas de depuración y recuperación de deuda.
- * Implementación de charlas para el equipo de recursos humanos sobre seguridad social y para los empleados en general charlas sobre servicio al cliente.
- * Posicionamiento en las empresas mas representativas de la plaza (Abocol, Sociedad Portuaria, Dow Quimica, Cabot, entre otras).
- * Encargo como Gerente Comercial de la oficina de Cartagena desde Septiembre hasta Diciembre del 2003, debido a mi desempeño.

Cargo: Ejecutivo Comercial
Empresa: PROTECCION S.A.
Tiempo Laborado: Octubre 2000 - Junio 2002
Jefe Directo: Sandra Suárez Simahan
Ciudad: Cartagena

Responsabilidades:

Asesorar y vincular a clientes objetivo de la organización en los productos pensión obligatoria, cesantías y pensión voluntaria (Mi reserva). Actualizar permanentemente la información de las empresas en el sistema. Velar por el recaudo. Visitas periódicas a las empresas.

FRANCISCO TRUJILLO BADEL
c.c. 7.920.181 de Cartagena

11. Bibliografía

Ley 100 Sistema de Seguridad Social Integral (Congreso de la Republica de Colombia 1993).

Congreso de la Republica de Colombia . (1990). *Ley 50 de 1990* . Bogota .

Congreso de la Republica de Colombia . (s.f.). *Ley 100 de 1993* .

Diario La Republica . (18 de Noviembre de 2012). Protección se fortalece con los activos de ING. *El Colombiano* .

PROTECCION S.A. (2002). *Historia de Nuestra Compañía* . Medellin.

PROTECCION S.A. (2002). *Pensiones Voluntarias* . Medellin .

PROTECCION S.A. (2002). *Sistema General de pensiones* . Medellin.

PROTECCION S.A. (2010). *Induccion Corporativa* . Medellin.