

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
BANCOLOMBIA S.A



CAROLINA SEPÚLVEDA VALLEJO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2019

Informe de Práctica Empresarial Bancolombia S.A

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL
BANCOLOMBIA S.A

CAROLINA SEPÚLVEDA VALLEJO

Trabajo de grado de práctica empresarial presentado como requisito para optar al título de
Profesional en Negocios Internacionales

Director trabajo de grado
EDISON ORLANDO GARZÓN CÉSPEDES
Especialista en Gerencia Logística

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2019

Autoridades Académicas

P. JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P

Rector General

P. MAURICIO ANTONIO CORTÉS GALLEGO, O.P

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ARTURO RESTREPO RESTREPO

Rector Sede Villavicencio

P. FERNANDO CAJICÁ GAMBOA, O.P

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Nota de Aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

EDISON ORLANDO GARZÓN CÉSPEDES

Tutor trabajo de grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

Villavicencio, febrero, 2019

Agradecimientos

En primer lugar, deseo expresar mi agradecimiento a mi madre María Elena Vallejo y mi padre Miguel Ángel Sepúlveda, quienes han dedicado todo su vida como padres a brindarme lo mejor que han podido, permitiéndome vivir los mejores momentos durante toda mi vida y sobre todo el que estoy culminando que es la universidad, todo esto no pudo ser posible sin la fe y el amor que como familia tenemos junto a mi hermana Ana María Sepúlveda quien ha sido mi compañera de camino y sobre todo a Dios quien no ha dado toda la fortaleza y perseverancia todos los días.

Agradezco a la universidad Santo Tomás, porque en ella pude potencializar mis habilidades y pude tener un aprendizaje constante y ético que me ha llevado hasta donde estoy el día de hoy, también a mis compañeros de camino en la universidad que me acompañaron desde el primer día y que siempre estuvimos unidos hasta el último día, que se convirtieron en excelente amigos Javier Andrés Saray y Laura Tatiana Amaya, por otro lado debo agradecer a todos los docentes que hicieron parte de mi formación académica desde el primer semestre y que me ayudaron a crecer como profesional y persona, por ultimo a esta empresa que me acogió por seis meses y me ayudo a formarme en el ámbito laboral por lo cual estoy muy agradecida sobre todo con mis jefes Juan Pablo Valderrama y Ruben Dario Gonzalez.

Contenido

	Pág.
Resumen	10
Abstract	11
Introducción	12
Justificación.....	13
Objetivos	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos	14
1 Bancolombia S.A	15
1.1 Historia	15
2 Modelo Corporativo de Bancolombia S.A.....	16
2.1 Propósito	16
2.2 Aspiración.....	17
2.3 Valores Corporativos.....	17
2.4 Estructura Organizacional	18
3 Vicepresidencia de Personas y Pymes	19
3.1 Direcciones de la Vicepresidencia.....	20
3.1.1 Dirección de Productos y Estrategia Comercial para Personas y Pymes.....	20
3.1.2 Dirección Estrategia de Clientes Personas.	20
3.1.3 Dirección Estrategia de Clientes Pyme y Gobierno de Red.....	20
3.1.4 Dirección Estratégica de Canales.....	21
3.1.5 Dirección Equipos Comerciales Pymes.	22
3.1.6 Dirección Equipos Comerciales Personas.....	22

Informe de Práctica Empresarial Bancolombia S.A

3.1.7	Dirección de Inclusión.	22
3.2	Regionales	23
3.2.1	Zona Orinoquía y Amazonía	24
4	Prácticas Empresariales	25
4.1	Actividades realizadas por la Aprendiz Universitaria	25
4.1.1	Consolidación de información y redacción de informes concluyentes de la Zona Orinoquia y Amazonia.	25
4.1.2	Detalle de seguimiento del PGC.	26
4.1.3	Reuniones Bimensuales de los Gerentes.	27
4.1.4	Formación para red de sucursal de la Zona.	28
5	Aportes a la Empresa	29
6	Aporte de la Empresa.....	30
7	Conclusiones	31
8	Referencias.....	32
9	Anexos	33

Tabla de Ilustraciones

	Pág.
Ilustración 1. Estructura Organizacional del banco y filiales. (Corporativo Bancolombia, 2018)	18
Ilustración 2. Organigrama de la Vicepresidencia de Personas y Pymes (Corporativo Bancolombia, 2018)	19
Ilustración 3. Canales que maneja Bancolombia para sus clientes (Corporativo Bancolombia, 2018)	21
Ilustración 4. Mapa de la Región Centro, distribución de Bancomobia (Corporativo Bancolombia, 2018)	23
Ilustración 5. Mapa Zona Orinoquía y Amazonía, elaboración propia.....	24

Lista de anexos

	Pág.
Anexo 1. Informe Balance de productividad Asesor MiPyme, elaboración propia	33
Anexo 2. Informe Integralidad de la Zona Orinoquía y Amazona, elaboración propia	34
Anexo 3. Plan de Gestión Comercial de Bancolombia, (Corporativo Bancolombia, 2018)	35
Anexo 4. Plan de Gestión Comercial Supernumerarios de la Zona Orinoquía y Amazonía, elaboración Propia	36
Anexo 5. Comité Bimestral de Gerentes Zona Orinoquía y Amazonía, elaboración propia.....	37
Anexo 6. Actas de Grupo Primario, elaboración propia.....	38
Anexo 7. Eventos en la Zona Orinoquía y Amazonía, elaboración propia.....	39

Resumen

El presente trabajo es hecho con la finalidad de dar a conocer a la empresa Multilatina Bancolombia S.A, entrar en detalle con su historia, su modelo corporativo, sus propósitos y valores, además de esto ver cómo se desarrollan las áreas en las cuales se hicieron las prácticas que para este caso fue la Vicepresidencia de Personas y Pymes localizada en la Región Centro específicamente en la Zona Orinoquía y Amazonía dentro de la Gerencia de Zona que está ubicada en la ciudad de Villavicencio que se encuentra la sede administrativa, entendiendo como se mueve el mercado financiero tan importante para la dinámica colombiana y mostrar todas su organigrama que muestra como una compañía tan grande entiende la forma de administrar un negocio, además como a través de otros canales no convencionales llega a cada una de las personas del territorio colombiano; también poder mostrar todas aquellas actividades que se realizaron a lo largo de los seis meses de prácticas tanto la descripción de la actividad como los objetivos y las funciones realizadas y de una u otra forma mostrar los aportes que se hicieron al aprendizaje de la practicante y los aportes realizado a la empresa que fueron fundamentales para el crecimiento académico.

Palabras Clave: Multilatina, Finanzas, Entorno Económico, Gobierno Corporativo, Cumplimiento, Plan de Gestión Comercial, Líder, Transaccionalidad, Ética, Estrategia, Regiones, Grupo Pimario, Comité Comercial.

Abstract

The present work is done with the purpose of informing the company Multilatina Bancolombia SA, to go into detail with its history, its corporate model, its purposes and values, as well as to see how the areas in which the practices that for this case was the Vice Presidency of People and Pymes located in the Central Region specifically in the Orinoquía and Amazon Zone within the Area Management that is located in the city of Villavicencio that is the administrative headquarters, understanding how the financial market so important for the Colombian dynamics and show all its organizational chart that shows how such a large company understands the way to manage a business, as well as through other non-conventional channels reaches each of the people of the Colombian territory; also be able to show all those activities that were carried out during the six months of practice, both the description of the activity and the objectives and functions performed and in one way or another show the contributions made to the apprentice's learning and the contributions made to the company that were fundamental for academic growth.

Keywords: Multilatina, Finance, Economic Environment, Corporate Governance, Compliance, Commercial Management Plan, Leader, Transactionality, Ethics, Strategy, Regions, Pimary Group, Commercial Committee.

Introducción

El Presente trabajo de grado es sobre la práctica empresarial como requisito para optar al título de Profesional en Negocios Internacionales con el fin de dar a conocer y mostrar la plaza en la cual se hicieron válidas las mismas, que es Bancolombia S.A, está ubicado en la ciudad de Villavicencio en la Gerencia de Zona (área Administrativa) donde se vivenciaron día a día aprendizajes valiosos que serán útiles para complementar la formación académica que se lleva en la universidad Santo Tomas ubicada también en la ciudad de Villavicencio y poder observar la oportunidad brindada por una empresa del sector financiero para los estudiantes que desean poder demostrar sus habilidades desarrolladas a lo largo de su carrera.

Así mismo se va a estudiar todo lo referente a procesos, organización y estructura de la compañía financiera que abrió las puertas para poder seguir en el proceso de aprendizaje. Bancolombia S.A es una empresa que a lo largo de los años ha podido crecer de manera exponencial y que ha podido ser “líder en la innovación de tres pilares fundamentales: laboratorio, cultura y ecosistema” (Arango & Velasquez, 2017), teniendo en cuenta todas las estrategias comerciales y financieras con las que ellos cuentan, las herramientas tecnológicas que aplican para llegar a cada uno de sus clientes, por otro lado, entender el control que hay con los equipos comerciales en su Plan de Gestión Comercial y en los diferentes productos tanto para personas como para pymes para ver su cumplimiento y crecimiento comercial en el país.

Justificación

Una carrera profesional como Negocios Internacionales requiere que el estudiante posea habilidades en varias áreas que la misma estudia y que adquiera muchas más a lo largo de los cuatro años que dura todo este proceso académico, pero nada de esto se refleja de manera veras sino con la práctica, por eso mismo es que se escogieron la opción de grado prácticas empresariales que permite la universidad Santo Tomás para poder graduarse. Durante cada año en la universidad necesario tener aptitudes que demuestren las fortalezas y oportunidades que tiene cada individuo ya que al salir al mercado laboral es donde se verán reflejado cada uno de esos atributos que posee.

Escogiendo las prácticas empresariales como opción de grado se abre un mundo de oportunidades para aprender en lo que más adelante cuando se haga real la graduación va a ser lo más complicado y es entrar en un mercado laboral no solo de Colombia sino mundial donde cada vez es más complejo el tema de la búsqueda de un trabajo, sin embargo teniendo como hecho fundamental haber hecho unas prácticas en una empresa que brinda conocimientos en las áreas que en la carrera profesional de Negocios Internacionales se estudian como finanzas, administración, economía entre otras hay una ventaja enorme y satisfactoria la cual se debe aprovechar debido a que permite al estudiante complementar su formación integral como profesional y lograr una mejor capacitación para responder a las necesidades propias de su entorno.

Objetivos

Objetivo General

Conocer y aprender acerca de la gestión financiera, comercial y económica que realiza Bancolombia S.A dentro de la Región Centro y la Zona Orinoquia y Amazonía para entender las actividades realizadas durante las prácticas empresariales.

Objetivos Específicos

- Observar la trayectoria que ha tenido una de las bancas más grande del país, Bancolombia e identificar la organización y administración que posee dentro de sus sucursales.
- Localizar geográficamente la región y la zona en la cual se están realizando las prácticas empresariales y determinar sus principales atributos en sus sucursales.
- Estudiar las actividades realizadas en las prácticas empresariales con el fin de establecer cuáles fueron las principales funciones dentro de la organización.
- Analizar cuál fue el aporte que dio la estudiante como aprendiz universitario a Bancolombia y determinar los aportes de la empresa a su carrera profesional.

1 Bancolombia S.A

El grupo financiero Bancolombia, es uno de los bancos más grandes y antiguos del país, que ha ayudado a la innovación colombiana en términos de transaccionalidad y agilidad financiera, además de ser una banca que llama al bienestar tanto de los clientes como de los empleados, logrando también un liderazgo transformacional. En la página web de (Corporativo Bancolombia, 2018) menciona “Somos un grupo financiero líder que marca tendencia, genera una experiencia superior para sus clientes, orgullo para sus empleados y valor para sus accionistas, de manera sostenible”.

1.1 Historia

Bancolombia S.A. es un banco con una trayectoria bastante grande en lo que respecta al territorio colombiano, hace parte de uno de los bancos más antiguos de Colombia que ha tenido un crecimiento sostenible año tras año, luchando con la economía del país que ha puesto muchos retos para la Banca financiera. Hace ya 142 años que nació el Grupo Bancolombia, una organización en la que se ha conservado, desde siempre, el propósito de ser un motor de desarrollo económico y social de los países en los que está presente.

Durante ese tiempo, la innovación en la experiencia de los clientes ha sido una meta constante y son muchas las evidencias del trabajo en pro a dicho aspecto, se puede obtener un ejemplo que se da en 1969, con el BIC el banco ofreció al mercado la primera tarjeta de crédito en toda América del Sur y en 1985 pusieron en funcionamiento la red de cajeros electrónicos. En 1996 Bancolombia S.A. fue pionera en el sistema financiero colombiano con la apertura de la primera Sucursal Virtual Personas. En 1999 se inauguró la Sucursal Virtual Empresas, la cual propició el primer sistema de pagos por Internet en Colombia; un año después, en 2000, se presentó la E-Card MasterCard, la primera tarjeta de crédito virtual en el país para realizar compras por Internet (Corporativo Bancolombia, 2018).

En 2006 Bancolombia abrió el primer corresponsal bancario en Colombia, un canal que ya se exportó a El Salvador, y con la APP, lanzada en 2012, hoy facilitan más de 230 millones de transacciones al año. Ha sido una historia de innovaciones no solo en productos y servicios,

también en la forma en que se relacionan con sus clientes, buscando aportar cada día más a la calidad de vida de las personas, siendo una Banca más Humana (Corporativo Bancolombia, 2018).

2 Modelo Corporativo de Bancolombia S.A

Bancolombia es un conglomerado financiero con sus propósitos, metas, y objetivos específicos que ha logrado alcanzar en todos los periodos atreves del tiempo y que han hecho de este un mejor banco para sus clientes y más atractivo para sus posibles clientes y accionistas, el siguiente texto hace parte de su propósito de este año, (Bancolombia, 2018):

Contamos con un conjunto de prácticas de transparencia, ética, gobierno corporativo, control interno y riesgos que permiten garantizar que tengamos un modelo de Gobierno Corporativo sólido y sostenible que genere confianza para todos nuestros grupos de interés y garantice la sostenibilidad de los negocios de las compañías en todos los países donde tenemos presencia. A lo largo de nuestra historia, hemos buscado cimentar la toma de decisiones en sólidos principios éticos y de transparencia, y la cultura en un sistema de valores institucionales que se ven reflejados en nuestro actuar, generando así coherencia entre los que pensamos, decimos y hacemos. Todas las compañías, en todos los países en los que tiene presencia el Grupo Bancolombia cuentan con un modelo único de Gobierno Corporativo, que posibilita la aplicación de los principios y políticas

2.1 Propósito

Como lo menciona en su página web, su propósito corporativo es “Nos inspira generar preferencia y satisfacción en nuestros clientes, y contribuir a hacer realidad sus sueños” (Bancolombia, 2018). Generar preferencia, es ser la mejor opción. Que sus clientes los busquen porque los entienden, les ofrecen soluciones oportunas y nuevas posibilidades para cada momento, sabiendo que sus productos y servicios responden y superan las expectativas. Generar satisfacción, para tener clientes felices que los recomienden porque les entrega experiencias superiores y se

llevan la impresión de que son un equipo cálido y cercano, que actúan con el corazón para servirles con responsabilidad. Y contribuir a hacer realidad los sueños, acompañando a sus clientes cada día para facilitarles la vida, ser reconocidos como ese motor del desarrollo personal y social.

2.2 Aspiración

Su visión corporativa, como se menciona en su página, es “Nuestro máximo objetivo es ser el Grupo Financiero líder, que marca tendencia, genera una experiencia superior para sus clientes, orgullo para sus empleados y valor para sus accionistas de manera sostenible” (Bancolombia, 2018). Buscan ser líderes y marcar tendencia, diferenciarse en el mercado por su novedosa oferta de servicio que se adapta rápidamente a las necesidades de los clientes y supera la propuesta de otros competidores; entender las transformaciones de la industria, innovando para ser los primeros y prepararse para ofrecer mejores soluciones.

Además, buscan generar orgullo para sus empleados, tener equipos de alto desempeño, porque reconocen que su contribución es importante para el desarrollo de los sueños de muchas personas y empresas. También buscan ser sostenibles, procurando, con cada acción que emprenden, el bienestar económico, social y ambiental de los territorios en los que tienen presencia, de manera que puedan seguir creciendo y consolidándose en el tiempo.

2.3 Valores Corporativos

Los colaboradores del Grupo Bancolombia se caracterizan por ser Responsables, porque cumplen con sus compromisos, se empoderan de las situaciones y no esperan a que otros las resuelvan, además, toman la iniciativa y se enfocan en el logro con altos estándares de desempeño. Son Respetuosos, porque su lenguaje y comportamiento demuestran que valoran a los demás, reconocer a las personas y se interesan por su bienestar, asimismo, comprenden que todos tienen características, capacidades y puntos de vista diferentes. Finalmente, el valor que los identifica es ser cercanos, porque se interesan de manera genuina por el otro, escuchan con interés para conocer sus necesidades y construyen relaciones basadas en la calidez y la confianza (Corporativo Bancolombia, 2018).

2.4 Estructura Organizacional

Para el Grupo Bancolombia es de valiosa importancia tener una estructura sólida y concisa que ayude a gerenciar y organizar todas las diferentes Vicepresidencias que se encuentran en ella que son, Vicepresidencia de Personas y Pymes, Corporativo Empresas y Gobierno, Estrategias y Finanzas, Innovación y Transformación Digital, Gestión de lo Humano, Servicios Corporativos, Jurídico Secretaría General, Corporativo de Riesgos, y Corporativa Auditoría Interna. La entidad comprende aproximadamente 30.000 colaboradores a nivel internacional.

Cuenta con una Junta de Directivos y Directores que de acuerdo con la reforma a los estatutos sociales del banco, aprobada el 7 de marzo de 2011 por la Asamblea General de Accionistas, la Junta Directiva del banco está compuesta por siete miembros elegidos para períodos de dos años, quienes cuentan con la aceptación de la Superintendencia Financiera en lo que respecta a las actuaciones profesionales y a su historia crediticia. Los actuales miembros, nombrados el 16 de marzo de 2016 (Bancolombia, 2018).

También cuentan con cuatro comités de apoyo a la gestión de la Junta Directiva: Comité de Buen Gobierno, Comité de Auditoría, Comité de Designación, Compensación y Desarrollo, Comité de Riesgos.

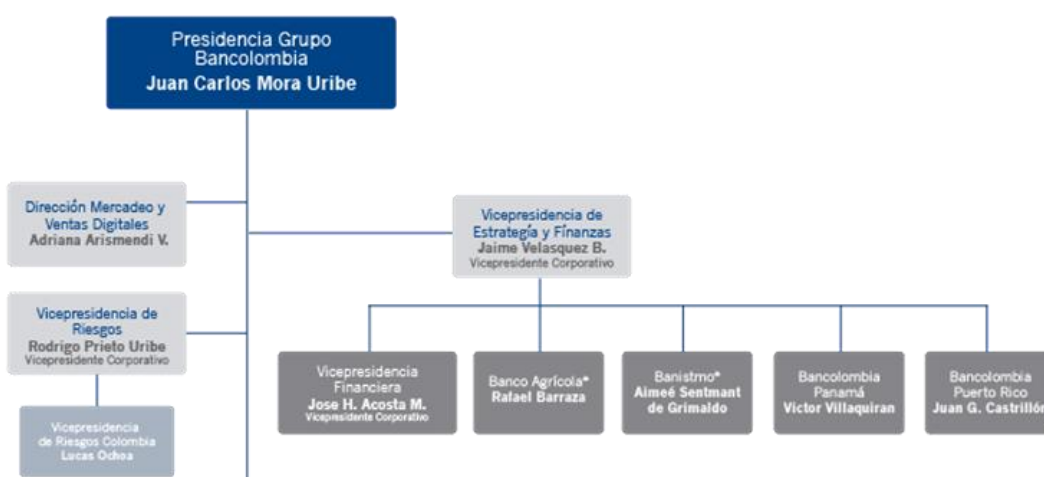


Ilustración 1. Estructura Organizacional del banco y filiales. (Corporativo Bancolombia, 2018)

3 Vicepresidencia de Personas y Pymes

La Vicepresidencia de Personas y Pyme del banco se propone estudiar más a fondo debido a que es el área en donde se desempeñaron y desarrollaron las prácticas empresariales. Esta Vicepresidencia corresponde a los clientes que pertenecen a la segmentación personas y pyme, los cuales, se les realiza la segmentación cuando se vincula al banco. La segmentación se hace según su ocupación, ingresos mensuales, ventas anuales y total de activos que contenga, posterior a eso se les asigna en una categoría correspondiente que a su vez tiene diferentes beneficios tanto para el cliente como para el banco. La comprenden aproximadamente 13,821 colaboradores en Colombia distribuidos en cinco regiones que son, Antioquia, Caribe, Bogotá, Centro y Sur. Todas estas regiones de Colombia han logrado la vinculación de 12.421.981 clientes en esta Vicepresidencia (Corporativo Bancolombia, 2018).

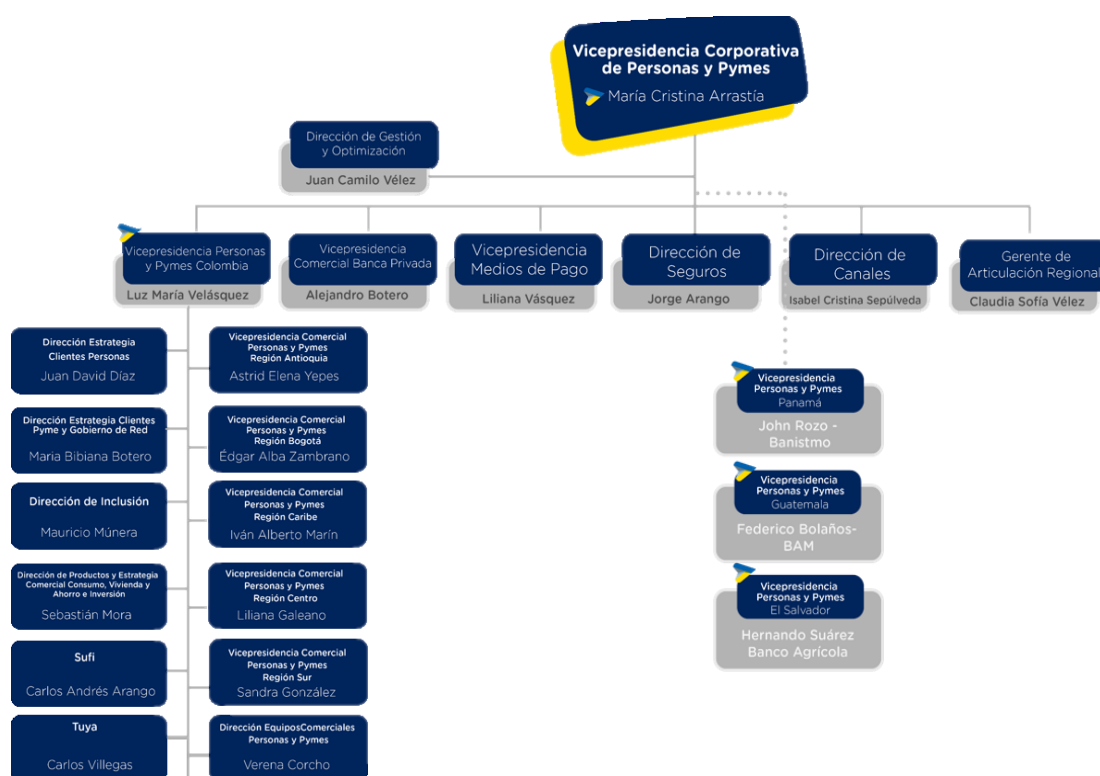


Ilustración 2. Organigrama de la Vicepresidencia de Personas y Pymes (Corporativo Bancolombia, 2018)

3.1 Direcciones de la Vicepresidencia

La Vicepresidencia de Personas y Pymes tiene en su desempeño de labores otras direcciones que se encargan de abarcar otras áreas que no son atendidas en el área comercial y que, desde su esquema, pretenden dar profundidad a otras plazas. Son cinco dependencias, entre ellas:

3.1.1 Dirección de Productos y Estrategia Comercial para Personas y Pymes.

Esta dirección se encarga de planear y dirigir la estrategia comercial y de productos de Ahorro, Consumo y Vivienda, lideran la implementación a través de canales propios, de terceros o mediante alianzas, tienen en cuenta la estrategia de la Vicepresidencia de Personas y Pymes Colombia, sus definiciones para los segmentos, políticas de riesgo, y el modelo de gobierno; con el fin de alcanzar los objetivos comerciales y de servicio establecidos, logrando a su vez la generación de valor para los clientes y la organización (Corporativo Bancolombia, 2018).

3.1.2 Dirección Estrategia de Clientes Personas.

El objetivo de esta Dirección es diseñar soluciones integrales como productos, canales, servicios y modelos de atención que reconozca las diferencias, el ciclo y los movimientos de la vida de los clientes. Además, integrar alrededor del cliente, el diseño de nuevos productos, definición de precios, políticas de riesgo, el plan de gestión comercial, entre otros y mantener una retroalimentación con el equipo comercial. Por último, ser un interlocutor del cliente al interior del Banco.

3.1.3 Dirección Estrategia de Clientes Pyme y Gobierno de Red.

La Dirección de clientes Pyme y Gobierno de Red tiene un segmento que está dividida en las siguientes Pyme, Plus, Grande, Mediana, Pequeña, Negocios independientes formales y en desarrollo y Gobierno de red. Por otro lado, la dirección se encarga de conocer muy bien al cliente, el sector en el cual se moviliza para analizar todos los aspectos de este y crear una estrategia comercial adecuada para cada uno de ellos, entre esos segmentos se encuentra, emprendimiento

de alto impacto, comunidad de ecosistemas productivos, comunidad contratista, segmento agro y cadenas productivas y Pyme constructor (Corporativo Bancolombia, 2018).

3.1.4 Dirección Estratégica de Canales.

La dirección se basa en tres estrategias fundamentales la primera es la excelencia comercial por segmento donde se crean modelos comerciales flexibles y escalables que soporten con velocidad el crecimiento del negocio, la siguiente estrategia de la eficiencia en costos donde se buscan modelos óptimos de distribución que contribuyan a la rentabilidad del negocio y la última estrategia es la experiencia del cliente y esta se basa en estar en la cotidianidad de los clientes. Los canales que tiene el banco son los siguientes. Ver Ilustración 5

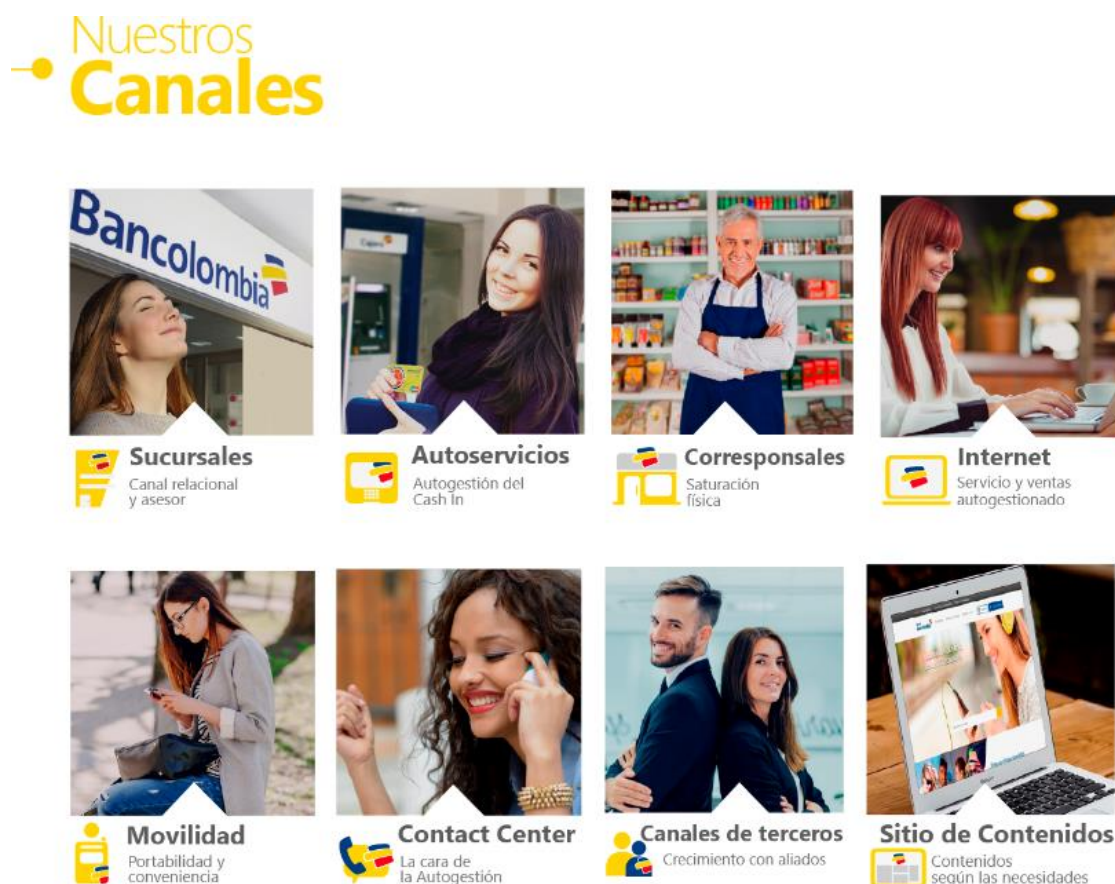


Ilustración 3. Canales que maneja Bancolombia para sus clientes (Corporativo Bancolombia, 2018)

3.1.5 Dirección Equipos Comerciales Pymes.

Esta dirección es un equipo de personas que trabaja con el objetivo de redefinir el concepto de la banca, haciendo que los clientes se sientan satisfechos y sigan reconociendo al Banco como uno que logra conectarlos con las posibilidades. Esta dirección está constituida por cinco equipos. Equipo de Aliados Estratégicos está compuesto por 9 integrantes; Equipo Colectivos está compuesto por 306 integrantes; Equipo MIT, El equipo de MIT está compuesto por 136 integrantes; Equipo de ME Pyme está compuesto por 64 integrantes; El Equipo de Relacionamento Preferencial y Plus está conformado por 28 integrantes (Corporativo Bancolombia, 2018).

3.1.6 Dirección Equipos Comerciales Personas.

Esta dirección es similar a la anterior, pero está a diferencia de la anterior que se basa en las empresas o llamadas Pymes en el banco, esta se basa en las personas individuales. Esta también consta de cuatro equipos que son: Aliados Estratégicos que utilizan las estrategias de tarjetas de canales especializados, pre aprobados de consumo, solución inmobiliaria y referidos; Colectivos que se enfoca en cada una de las regiones en las que está dividido el Banco, Relacionamento Preferencial y Plus donde su modelo es de atención de relación preferencial y atención de clientes potenciales y por último Solución Inmobiliaria que se encargan de créditos hipotecarios y leasing habitacional.

3.1.7 Dirección de Inclusión.

Esta dirección se encarga de ayudar y contribuir a mejorar la vida de los clientes personas, familias y negocios, construyendo propuesta de valor adecuada a segmentos que hasta ahora no han sido atendidos por el sector financiero o a los clientes actuales que por sus características sociales y económicas requieren un modelo financiero convenientes para ellos. El propósito de este centro es el crecimiento rentable, la experiencia del cliente, la identidad de equipo y el riesgo como factor clave del negocio.

3.2 Regionales

Las Regionales son los grupos en los que se divide Bancolombia en el territorio colombiano teniendo en cuenta la división territorial de Colombia, como ya se mencionó antes Bancolombia cuenta con cinco regiones, Antioquia, Caribe, Bogotá, Centro y Sur, para así abarcar una mayor cobertura en el país y así mismo ser atendida la mayor cantidad de personas, a su vez cada región está dividida en lo que Bancolombia determina como zonas que en algunos casos abarca más de un departamento y que los Gerentes de esas zonas se encargan de la atención y servicio de las sucursales que se encuentran en cada ciudad y municipio de Colombia.

La regional a la cual pertenece la Zona Orinoquía y Amazonía, en la que se desarrollaron las prácticas empresariales es la Región Centro, esta a su vez está compuesta por siete zonas: la Zona Boyacá y Casanare, Zona Surcolombiana, Zona Norte de Santander y Arauca, Zona Bucaramanga, Zona Tolima y Zona Orinoquía y Amazonía a la cual se hace referencia anteriormente. La regional hace presencia en 16 Departamentos, cuenta con 134 sucursales físicas, 1.632 Corresponsales Bancarios, 9.523 Establecimientos afiliados, y 598 Cajeros Automáticos. Ver Ilustración 3.

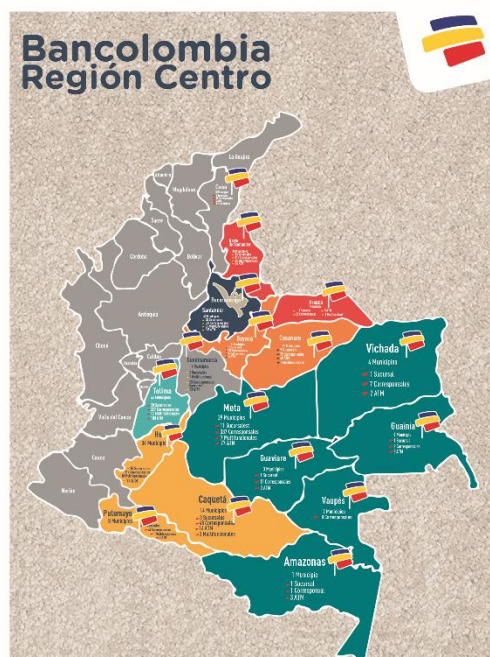


Ilustración 4. Mapa de la Región Centro, distribución de Bancolombia (Corporativo Bancolombia, 2018)

3.2.1 Zona Orinoquía y Amazonía

Esta Zona pertenece a la Región Centro como se mencionó anteriormente y es a la cual se estuvo ayudando y desempeñando las prácticas empresariales, esta comprende los departamentos del Meta, Vichada, Guaviare, Guainía, Vaupés, Amazonas y por último abarca solo un municipio de Casanare que es, Villanueva. Como se puede observar en la Ilustración 4 la Zona cuenta con 16 sucursales físicas divididas en los departamentos anteriormente nombrados, 337 corresponsales bancarios y 87 Cajeros multifuncionales y ATM. En el departamento del Meta se encuentra ubicada también la Gerencia de Zona es el lugar donde se encuentra el Gerente de la Zona Orinoquía y Amazonía y es la sede administrativa de Bancolombia en donde las prácticas son ejecutadas.

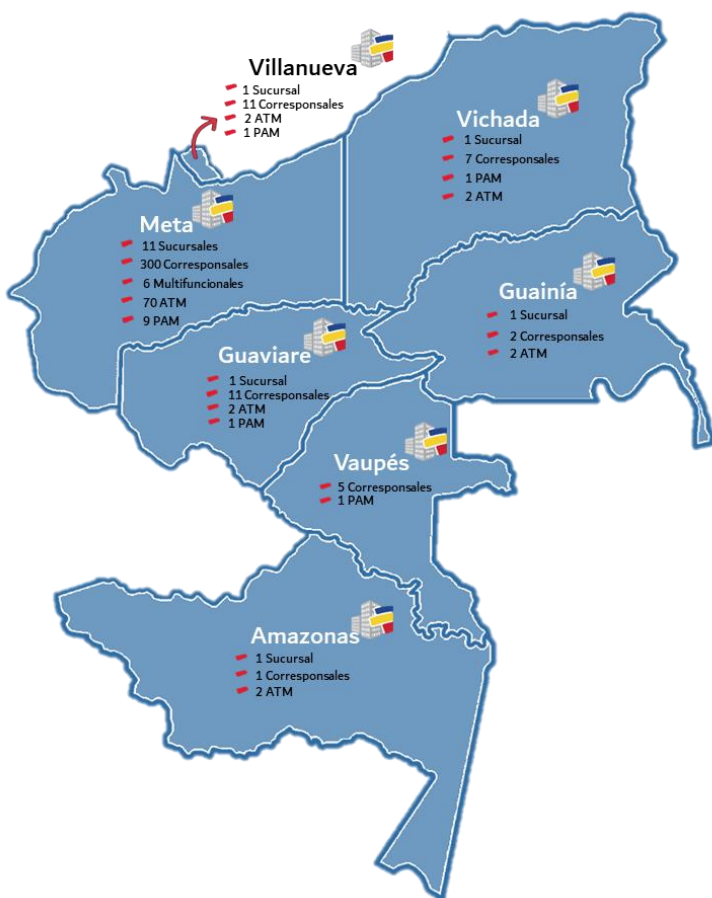


Ilustración 5. Mapa Zona Orinoquía y Amazonía, elaboración propia

4 Prácticas Empresariales

Como pre requisito para poder optar al título de Profesional en Negocios Internacionales, la universidad y facultad dan varias opciones para poder llegar a dicho título, entre esas se encuentran las prácticas empresariales las cuales yo decidí como opción apropiada para mi formación como profesional. Ahora bien, Bancolombia fue la plaza que decidí escoger, pensando que debía estar en una empresa en la cual yo pudiera desempeñar las habilidades que ya poseía y que había adquirido en la universidad y que además aplicara lo aprendido en la misma. Por otro lado, sabía que iba a tener un crecimiento a nivel profesional y personal, que me ayudaría a alcanzar mis metas a corto plazo que tenía con las prácticas empresariales.

4.1 Actividades realizadas por la Aprendiz Universitaria

Empecé las prácticas empresariales el 19 de Julio del 2018, los horarios asignados eran de lunes a viernes ocho horas diarias con posibilidad de dos horas para el almuerzo. Las actividades realizadas en Bancolombia fueron múltiples, como cargo desempeñado principal fue el de la Asistente de Gerencia del Gerente de Zona Orinoquía y Amazonía Juan Pablo Barbosa, sin embargo, este puesto que antes solo ocupaba la aprendiz universitaria ahora era asignado a una persona ya contratada por el banco y el puesto asignado era Auxiliar de Departamento II, por consiguiente, yo llegue a apoyar a la Auxiliar y de igual forma a el Gerente de Zona. A continuación, estipulare cuales fueron mis funciones dentro de la organización.

4.1.1 Consolidación de información y redacción de informes concluyentes de la Zona Orinoquia y Amazonia.

Descripción: para la consolidación de la información de la zona era necesario primero estar enterado de cómo se organizaba y como estaba dividida la zona, también de cuáles eran los gerentes de cada sucursal y los otros grupos de apoyo que había como los asesores móviles, quiénes van a comunidades o municipios en los cuales no hay presencia física de Bancolombia y ellos les prestan el servicio a todos esos clientes que se encuentran en las comunidades o a esos posibles

Informe de Práctica Empresarial Bancolombia S.A

clientes que no pueden acceder a las sucursales por la distancia, todo esto se me fue explicado en la inducción de dos semanas que tuve con la Auxiliar de Departamento II de la Zona o la Asistente del Gerente Camila Alejandra Echenique. En la inducción ella también me explico cómo debía hacer cada uno de los informes requeridos para el Gerente y para el Líder de Servicio de la Zona quien también iba a apoyar.

Objetivo: para esta actividad requería de mi conocimiento en office y sobre todo de Excel, la mayoría de los informes que debía realizar para el Gerente se realizaban por este aplicativo, donde debía sacar información bien sea de la intranet (página corporativa de Bancolombia que solo pueden acceder los empleados de la misma) o que los gerentes, directores, supernumerarios, entre otros me enviaban para poder realizarlos con el fin de tener un documento que podría ser mostrado después en los 1 a 1 de mi jefe con los gerentes o bien para consolidarla y mostrarla a ejecutivos de otras líneas de negocio.

Funciones realizadas: como anteriormente explique debía consolidar la información requerida por el Gerente y Líder de Zona, quienes requerían toda esta información para uso individual o para mostrar y enviar a la Vicepresidencia de persona y pymes de la región centro, una vez yo la terminara enviaba los resultados por correo interno de la empresa que solo utilizan los colaboradores, para tener la aprobación de mis jefes y para la utilización de los informes. Ver anexo 1 y 2.

4.1.2 Detalle de seguimiento del PGC.

Descripción: el PGC, es el plan de gestión comercial que utilizan todos los colaboradores de Bancolombia donde son medidos numéricamente dependiendo de unas variables que tienen por sus diferentes cargos, ver anexo 3, de esta manera es más sencillo poder visualizar como está el equipo de la Zona y que les falta o que deben mejorar. Por otro lado, este PGC se encuentra en la intranet y es de fácil acceso para los colaboradores de Bancolombia.

Objetivo: para esta actividad era fundamental saber utilizar y encontrar el PGC en la intranet, el cual para mí fue de fácil acceso, por otro lado también debía saber utilizar Excel porque ya como

comente anteriormente era fundamental para realizar todas las funciones que me pedían realizar, por otro lado debía hacer un seguimiento periódico del PGC de las sucursales que estaban constituidos por: gerentes de sucursal, directores de servicio, coordinador de horario extendido, asesores comerciales (asesor integral I y II) cajero principal, cajero medio tiempo y direccionador, también se contaba con los supernumerarios que son aquellas personas que eran contratadas por el banco pero ellas debían estar presentes cuando alguno de los anteriores nombrados se ausentaba y por último los asesores móviles.

Funciones realizadas: esta actividad era de suma importancia para el gerente de zona ya que él debía saber cómo estaba su equipo de red de sucursal, por lo tanto aunque la información se encontraba en la intranet y en el PGC esa información era extensa ya que se encontraba toda la de las demás zonas y regiones, es por ello que debía realizar el consolidado pero solamente de la zona, y hacerle a la vez un seguimiento mensual, también realice un PGC solamente para los colaboradores de interés del gerente y del líder de zona, ver anexo 4.

4.1.3 Reuniones Bimensuales de los Gerentes.

Descripción: consistía en organizar las reuniones que se tenían con todas las gentes de las 16 sucursales de la zona, 6 se encontraban en Villavicencio y las otras 10 distribuidas en Cumaral, Villanueva, Puerto López, Puerto Gaitán, Puerto Carreño, Acacias, Granada, San José del Guaviare, Inírida y Leticia, por lo que se debía coordinar con tiempo la venida de todos ellos, ya que procedían de departamentos que solo se podía llegar a Villavicencio en avión. Por otro lado, se debía planear cual iba a ser la agenda ya que era un encuentro de tres días, en los cuales ellos iban a ser capacitados por las diferentes líneas de negocio del Banco o bien sea alguna capacitación por parte de las otras gerencias del Banco.

Objetivo: esta actividad requería de la colaboración tanto de mi como aprendiz universitaria como de la auxiliar de departamento, quien es la asistente directa del Gerente de Zona, debíamos planear que todo saliera muy bien, que todos los espacios de la agenda estuvieran previamente asignados y confirmados y que todos los invitaos para esos espacios estuvieran a la hora indicada.

Funciones realizadas: durante los seis meses que estuve en la Gerencia de Zona, asistí y organicé tres comités de Gerentes, además planeé, muchas reuniones vía Skype cuando algunos colaboradores no podían asistir presencialmente a los comités, también durante esos comités como eran cada dos meses se celebraban los cumpleaños de los 16 gerentes, una actividad adicional era de organizar una reunión pequeña los viernes después de haber terminado las actividades laborales. Ver anexo 5.

4.1.4 Formación para red de sucursal de la Zona.

Descripción: esta formación para la red de sucursales era también llamada grupo primario, el cual era semanal y se hacía vía Skype ya que Bancolombia tiene un sistema que asocia a office con el aplicativo de Skype y hacen por este medio las videoconferencias o llamadas.

Objetivo: para esta actividad también debía planear los asistentes a cada reunión que era semanal, en este caso las que se hacían con el Gerente de Zona Juan Pablo Barbosa debían asistir los gerentes de las Sucursales y los grupos primarios que eran con el Líder de Zona Rubén Darío González se hacían con los directores de las sucursales, también había una agenda en cada reunión y debía ser cumplida y coordinar los asistentes que iban a exponer la formación.

Funciones realizadas: semanalmente había reuniones de grupo primario y formación de los gerentes, debía estar pendiente de que todos a la misma hora estuvieran conectados y si faltaba alguien recordarle, por otro lado, debía llevar un acta en la cual iba plasmando todo lo que se hablaba en estas formaciones porque después estas actas eran entregadas a el gerente de zona cuando él las requiriese. Anexo 6.

5 Aportes a la Empresa

Los aportes que brinde a Bancolombia fueron gracias a todo el conocimiento que pude adquirir en la universidad, sabía que si Bancolombia me había dado esa oportunidad debía dar lo mejor de mí y en mi concepto fue lo que hice, desde el primer momento mis jefes miraron el potencial que tenía como aprendiz universitaria y el conocimiento que podía aportar debido a que recién había terminado lo académico, por otro lado, como estudiante era consiente que las prácticas en Bancolombia no eran fáciles de conseguir y desde el inicio mostré mi agradecimiento y entusiasmo.

Como ya lo mencione en el ítem anterior de las actividades que realice, como primera instancia era el de asistir al Gerente de Zona y al Líder de Zona, aunque puede generar presión porque se sabe que en tus manos están muchos informes importantes que ellos presentaran después a su equipo o a sus jefes, siempre lo hice con la mejor disposición y poniendo en cada uno de esos informes todo mi conocimiento y gracias a esto desde los primeros informes que entregué mis jefes se dieron cuenta de todo lo que yo podía aportar y por ello cada día me retaban más a dar lo mejor de mí, también debo resaltar que no solo aporte aquellos conocimientos académicos que tengo desarrollados sino que a la vez con las habilidades creativas que también poseo pude ayudar en mi espacio de trabajo en los eventos de integración que se hacían en la gerencia de zona, ver anexo 7, tales como: día del amor y la amistad, día de Halloween, cumpleaños de los compañeros y visitas de vicepresidencia.

6 Aporte de la Empresa

Los aportes que recibí de Bancolombia fueron muchos y muy valiosos. Cuando se está en el proceso de elegir la opción adecuada para optar a la graduación es difícil tomar la decisión, se deben plantear muchas cosas pero sobre todo saber si lo que vas a hacer te va ayudar a crecer profesionalmente y académicamente, yo escogí hacer las prácticas empresariales porque creí que iba a ser más fructífero, sin embargo una vez escogidas se tornan preguntas frecuentes, debido a que en ocasiones se tiende a tener duda de si va a llenar o no sus expectativas aquella empresa y si realmente le va a sumar a su conocimiento académico ya adquirido en la universidad.

Bancolombia fue una plaza que elegí y fue una excelente empresa para desarrollar mis prácticas debido a que es una empresa Multilatina que aporta al mercado financiero de Colombia y que tiene una gran trayectoria en el país y además es reconocida por la población colombiana así sean o no sus clientes. Bancolombia abre las puertas a los estudiantes para que realicen sus prácticas en sus diferentes sucursales en todo el país y es muy gratificante para los que hacen parte ver toda su funcionalidad y la importancia que tiene para la economía colombiana los bancos, a veces en la universidad no tienes tan claro que hace un banco o piensas que es solo sus sucursales donde reciben dinero pero realmente es mucho más que eso.

La oportunidad que me brindó Bancolombia fue muy enriquecedora, ya que fui parte del área administrativa pude tener la perspectiva completa de las decisiones que se toman desde la Vicepresidencia y Gerencia de Personas y Pymes que fue es la que se desarrolla acá en la ciudad de Villavicencio. Pude observar cómo se desarrollaban las estrategias de las líneas de negocio que debían ser mostradas en las sucursales físicas de la zona, como hice parte de la consolidación de esa información y la generación de informes para poder observar las debilidades, fortalezas y oportunidades, con todo esto anteriormente nombrado pude tener un aprendizaje enorme en toda el área financiera y de estrategias de mercado que maneja esta gran compañía Bancolombia.

7 Conclusiones

Las prácticas empresariales han sido una experiencia desde cualquier perspectiva muy enriquecedora, hacer parte de un grupo financiero como lo es Bancolombia fue gratificante ya que pude poner en práctica varias de mis habilidades innatas y que desarrolle a lo largo de mi carrera universitaria, me permitieron conocer la organización desde una perspectiva administrativa, observando la gestión financiera y comercial que realiza con sus clientes desde cada una de las sucursales que se encuentran en la Zona Orinoquía y Amazonía y desde sus canales alternativos con sus asesores móviles o sus sucursales virtuales y por otro lado su plan de gestión comercial que da seguimiento a todos los colaboradores de la organización de una manera cuantitativa para poder medir su cumplimiento.

Por otro lado, fue de gran ganancia para las practicas poder estar en una zona que está creciendo a nivel nacional, es cierto que la economía del país ha estado fluctuando estos últimos años sin embargo en las cifras mostradas por Bancolombia en la zona donde se realizaron las practicas va a un ritmo favorable y en poblaciones donde no hay un crecimiento favorable son los que más desembolsan en ocasiones en la zona, sabiendo además que la mayoría de los departamentos que se encuentran en la zona no tienen mucha infraestructura ni inversión como lo son, Vichada, Vaupés, Guainía y Guaviare por haber sido zonas de conflicto en el pasado o por su geografía tan compleja que impide su crecimiento.

Por último, las actividades realizadas durante los seis meses de prácticas me ayudaron a tener un orden y disciplina, desempeñarme como asistente del Gerente de Zona me enmarco en aspectos importantes, tener una buena comunicación que no solo era con mis jefes sino con los colaboradores de las sucursales los cuales yo debía llamar y estar en contacto con ellos, por otro lado desarrollar mis habilidades con los aplicativos de office que fue muy ganador para mi proceso de aprendizaje y también utilizar todo la red que ellos tienen llamada intranet para poder aprender, buscar, identificar y extraer la información que allí se encontraba. Todo lo anteriormente dicho se consolida con el buen trato y ética que tuvieron mis jefes y lo respetuoso y agradecidos que eran con cada una de las tareas que me enviaban.

8 Referencias

Arango, & Velasquez. (4 de 10 de 2017). Cátedra de Innovación Empresarial. *Bancolombia, una compañía intraemprendedora*, (pág. 1). Obtenido de <http://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/emprendimiento-academico/bitacora-de-innovacion/casos-catedra-de-innovacion/Documents/Articulo%20Bancolombia.pdf>

Bancolombia. (2018). *Grupo Bancolombia*. Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/acerca-de/informacion-corporativa/gobierno-corporativo>

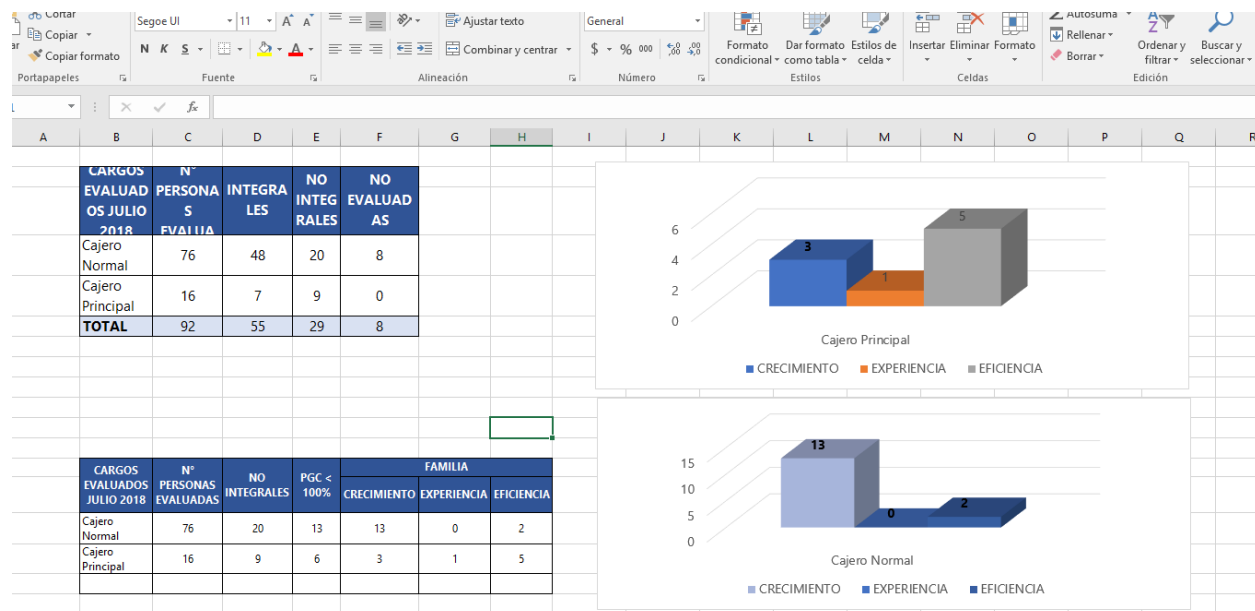
Corporativo Bancolombia. (2018). *Grupo Bancolombia*. Obtenido de Grupo Bancolombia: <https://bancolombia.sharepoint.com/sites/portalempleado/informacion-corporativa>

9 Anexos

BALANCE DE PRODUCTIVIDAD ASESORA MIPME DIANA CAROLINA MUÑOZ VERGARA						
	CLASIFICA	CUMPLIMIENTO PGC	VARIABLE DESEMBOLSOS	PAQUETES TRANS.	SEGUROS	OBSRVACIONES GENERALES
ENERO	SI	122%	102%	CUMPLE	CUMPLE	El desempeño ha sido bueno y su desarrollo comercial viene avanzando satisfactoriamente siendo la variable de desembolsos la que le genera un reto mayor, pero ese ha sido su foco de mejora y los resultados irán mejorando en este aspecto. Solo en este mes ya lleva más de \$200 mm desembolsados y tiene negocios en proceso importantes que seguramente le generaran una buena ejecución de aquí en adelante.
FEBRERO	SI	133%	107%	CUMPLE	CUMPLE	
MARZO	NO	124%	47%	CUMPLE	NO CUMPLE	
ABRIL	NO	113%	54%	CUMPLE	CUMPLE	
MAYO	VACACIONES	VACACIONES	VACACIONES	VACACIONES	VACACIONES	
JUNIO	NO	127%	3%	CUMPLE	NO CUMPLE	
JULIO	SI	108%	49%	NO CUMPLE	NO LA MIDEN	
PROMEDIO		124%	60%			
APORTE EN BANCA SEGURO						
\$2.340 millones						

Anexo 1. Informe Balance de productividad Asesor MiPyme, elaboración propia

Informe de Práctica Empresarial Bancolombia S.A



Anexo 2. Informe Integralidad de la Zona Orinoquía y Amazona, elaboración propia

Informe de Práctica Empresarial Bancolombia S.A

Archivo Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Power Pivot ¿Qué desea hacer?

Cortar Copiar Copiar formato Portapapeles Fuente Alineación Combinar y centrar Número Formato condicional Dar formato como tabla Estilos de celda Insertar Eliminar Formato

P37

Resultados Plan de Gestión Comercial

DATOS

MES MEDICIÓN: OCTUBRE

CÉDULA:

NOMBRE:

CARGO:

ESTADO:

SUCURSAL:

ZONA:

REGIÓN:

DIGITA TU CEDULA

Ver Detalle Total

Ver Acumulado

FAMILIA	PESO FAMILIA	MINIMO FAMILIA	CUMPL. FAMILIA
CRECIMIENTO			
EXPERIENCIA			
EFICIENCIA			
RIESGO			
PGC TOTAL			
INTEGRALIDAD			

INSUMOS >> **Amplificador>>**

FAMILIA	VARIABLE	PESO	RESULTADO	RETO	CUMPLIMIENTO

Anexo 3. Plan de Gestión Comercial de Bancolombia, (Corporativo Bancolombia, 2018)

Informe de Práctica Empresarial Bancolombia S.A

PGC Supernumerarios Enero a Junio - Excel

Carolina Sepulveda Vallejo

Inicio Insertar Diseño de página Fórmulas Datos Revisar Vista Power Pivot ¿Qué desea hacer?

Cortar Copiar Copiar formato

Trebuchet MS 9 A A

N K S

Fuente

Alineación

Número

Formato condicional Dar formato como tabla Estilos de celda Insertar Eliminar Formato Autosuma Rellenar Borrar

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R

DATOS

OMBRE

**PARA VER EL DETALLE
HAGA CLIC EN CADA MES**

VARIABLES	ESTADO		ESTADO		ESTADO		ESTADO		ESTADO		ES
	EJECUCIÓN		EJECUCIÓN		EJECUCIÓN		EJECUCIÓN		EJECUCIÓN		
	CUMPLIMIENTO		CUMPLIMIENTO		CUMPLIMIENTO		CUMPLIMIENTO		CUMPLIMIENTO		
	PGC		PGC		PGC		PGC		PGC		
	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		
	CARGO	SUCURSAL	CARGO	SUCURSAL	CARGO	SUCURSAL	CARGO	SUCURSAL	CARGO	SUCURSAL	
	PESO	EJECUCIÓN	PESO	CUMPLIMIENTO	PESO	CUMPLIMIENTO	PESO	CUMPLIMIENTO	PESO	CUMPLIMIENTO	
Experiencia del Cliente											
Credito Personas + Solución Inmobiliaria											
Seguros											
Tarjetas											
Número de Productos											
Ahorro e Inversión											
Credialit											
Indicador Venta Cruzada											
Domiciliación Individual											
Transaccionalidad Individual											
Transaccionalidad Grupal											
Direccionamiento de Canales Alternos y											
Tiempo de Espera											
Venta Referida											
Calidad de Impuestos											

Anexo 4. Plan de Gestión Comercial Supernumerarios de la Zona Orinoquía y Amazonía, elaboración Propia

Informe de Práctica Empresarial Bancolombia S.A



ENERO			FEBRERO			MARZO			ABRIL			MAYO		
TOTAL	VENCIDA	N.I.C.V.	TOTAL	VENCIDA	N.I.C.V.	TOTAL	VENCIDA	N.I.C.V.	TOTAL	VENCIDA	N.I.C.V.	TOTAL	VENCIDA	N.I.C.V.
4,986	530	11.04%	4,103	541	13.20%	4,127	607	14.71%	4,217	536	12.72%	4,881	510	10.45%
34,292	6,733	19.63%	34,597	6,720	19.42%	34,461	5,553	16.12%	34,669	6,070	17.51%	34,756	5,503	15.83%
21,766	2,090	9.19%	21,921	1,890	8.69%	22,172	2,179	9.83%	22,630	2,856	12.62%	22,207	3,030	13.64%
73,864	0	0.00%	73,872	0	0.00%	74,741	24	0.03%	78,470	19	0.02%	75,980	0	0.00%
6,137	8,766	93.38%	93,385	8,058	8.63%	94,195	7,731	8.21%	92,829	7,981	8.60%	93,176	8,611	9.25%
3,572	5,511	73.35%	5,669	7,771	75.41%	4,364	5,799	76.58%	4,691	6,121	76.64%	4,436	5,227	77.25%
1,804	4,641	40.52%	2,107	5,201	41.45%	2,343	5,659	41.34%	2,269	5,491	41.41%	2,127	5,391	41.39%
402	6,581	6.15%	113	1,841	6.17%	172	2,799	6.29%	242	3,841	6.12%	212	3,981	6.10%
2,167	5,741	38.14%	3,219	8,441	39.18%	3,167	8,071	40.35%	3,338	8,271	43.80%	3,541	8,501	43.50%
1,577	5,771	28.20%	1,930	6,841	28.33%	2,356	8,321	28.51%	2,817	9,871	29.07%	2,934	10,171	29.33%
5,799						111,257	11,045	9.93%	110,890	11,424	10.30%	108,403	10,811	12.31%
762	1,891	20.37%	699	1,431	21.59%	436	2,021	21.98%	530	2,411	24.85%	600	2,771	27.77%
11,261	174,361	19.28%	11,001	177,594	19.821%	11,161	178,907	18.310%	10,231	181,002	18.213%	10,071	181,071	18.071%
275	2,761	11.11%	201	1,871	13.09%	304	2,321	14.72%	671	4,611	22.96%	711	4,601	22.96%
3,340	267	7.99%	3,371	307	9.11%	3,481	315	9.03%	3,503	381	10.90%	3,467	331	9.55%

Anexo 5. Comité Bimestral de Gerentes Zona Orinoquía y Amazonía, elaboración propia



ACTA DE REUNION GRUPO PRIMARIO ZONA ORINOQUIA Y AMAZONIA 24 JULIO 2018		
Ciudad: Villavicencio Hora: 10: 00 AM Lugar: Teleconferencia Duración: 120 MINUTOS		
OBJETIVO DE LA REUNIÓN (QUÉ Y PARA QUÉ):		
TEMAS GENERALES		
PARTICIPANTES	FIRMAS CONTROL ASISTENCIAS	AREA
EDGAR FERNEY NUSTES ALMANZA		GERENTE
LINA MILENA LINARES PINEDA		GERENTE
ANDRES MAURICIO BEDOYA		GERENTE
NAIMES ARTURO MEDINA		GERENTE
HONEYWELL SALGADO		GERENTE
YURY ALEXIS RICO		GERENTE
SIRLEY JIMENEZ BAUTISTA		GERENTE
LUZ MARINA DUARTE		GERENTE
JOANA PATRICIA OTAVO		GERENTE
KRISTELL PILAR ORTIZ		GERENTE
LUIS ALEJANDRO GUTIERREZ BARRIGA		GERENTE
LUISA FERNANDA SANTOS		GERENTE
DEISY BIBIANA PARDO CAMARGO		GERENTE
MARITZA CUELLAR QUIMBAYA		GERENTE
SANDRA PATRICIA VALENCIA		GERENTE
JOHN HENRY JARAMILLO PARRA		ANALISTA III
DIANA OJEDA		ABOGADO III
RAMON RICARDO DUEÑAS		GERENTE NEGOCIADOR
JULIAN DAVID RUIZ		GERENTE CCIAL CORPORATIVO
SANDRA RIVERA		EJECUTIVO GOBIERNO Y PYME
SEBASTIAN URIBE FERRER		GERENTE DE GOBIERNO PYME
ADRIANA RODRIGUEZ		COORDINADORA ASESORES MOVILES
TEMAS TRATADOS		
1. Día Agro • Maritza Cuellar, gerente de sucursal y líder Agro, comenta que el material predestinado para la organización del evento se envió para las zonas más lejanas, esto con el fin de no presentar inconvenientes en la llegada inoportuna del material. Manifiesta que se hizo el aplazamiento del evento por cuestión de logística y que el evento se ha de aprovechar al máximo, ya que es una gran herramienta para futuros negocios. Para ese día se estará utilizando una planilla de control a la actividad con el fin de tener una base de datos de los asistentes a la feria del día Agro.		

Anexo 6. Actas de Grupo Primario, elaboración propia



Anexo 7. Eventos en la Zona Orinoquía y Amazonía, elaboración propia