

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el autor ha autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del catálogo en línea, página web y Repositorio Institucional del CRAI-USTA, así como en las redes sociales y demás sitios web de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor, nunca para usos comerciales.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Informe Final de Práctica Empresarial en Top Global Financial Advisors

David Mauricio Carreño Cure

Trabajo de grado para optar por el título de Negociador Internacional

Director

Henry Giovanni Morán Cuan

Docente

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División Ciencias Económicas

Facultad de Negocios Internacionales

2019

Tabla de Contenido

	pág.
Introducción	8
1. Informe Final de Práctica Empresarial en Top Global Financial Advisors	9
1.1 Justificación	9
1.2 Objetivos	9
1.2.1 Objetivo General	9
1.2.2 Objetivos Específicos	10
2. Perfil de la Empresa	11
2.1 Razón Social de la empresa	11
2.2 Objeto Social de la empresa	11
3. Datos Generales	11
3.1 Misión	12
3.2 Visión	12
3.3 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	13
4. Cargos y Funciones	14
4.1 Funciones Asignadas	14
5. Marco Jurídico	17
5.1 Obligaciones	17
6. Aportes	19
7. Conclusiones	20
8. Referencias Bibliográficas	21

Lista de Figuras

	Pág.
<i>Figura 1.</i> Organigrama de la empresa	13

Resumen

En el siguiente informe de práctica empresarial se dará a conocer información referente a la compañía TOP GLOBAL FINANCIAL ADVISORS, entidad donde realicé mi práctica empresarial, ejecutando labores principalmente como asesor financiero y como líder del equipo de la unidad de negocios (además de haber llegado a ser subgerente de la empresa) para poder optar al título de profesional en Negocios Internacionales. Del mismo modo, se darán a conocer las funciones asignadas, de qué constan y cómo se ejecutan de manera que se pueda llevar a cabo la actividad comercial de la empresa de la mejor manera.

Palabras Clave: Entidad, Práctica empresarial, Asesor financiero, Profesional.

Abstract

In the following business practice report will be released information regarding the company called, TOP GLOBAL FINANCIAL ADVISORS, entity where my business practice was held, working primarily as a financial advisor and as a team leader of the business unit (in addition of becoming the submanager of the company) in order to qualify for the title as a professional in International Business. In the same way, it is going to be released information about the assigned functions, what are they and how are they executed in a way that can be carried out the commercial activity of the company in the best way.

Keywords: Entity, Business practice, Financial advisor, Professional.

Glosario

C.E.O.: proviene de las siglas Chief Executive Officer y hace referencia al director ejecutivo de una empresa

Coach: Es la persona encargada de la dirección, instrucción y entrenamiento de otra persona con un respectivo enfoque

Especialista financiero: Es un profesional competente y con visión de futuro, con capacidades para desempeñarse con acierto tanto en los mercados de capitales como en el área financiera de empresas del sector real o de servicios.

Fondo de inversión: es una institución de inversión colectiva, que consiste en reunir fondos de distintos inversores, naturales o jurídicos, para invertirlos en diferentes instrumentos financieros.

Seguro de vida: Es un seguro que cubre el riesgo de muerte, supervivencia e incapacidad. El seguro de vida cubre los riesgos que puedan afectar a la existencia, integridad o salud de las personas.

Introducción

Basándose en el principio que habla que ningún país puede practicar la Autarquía, puesto que ninguno puede poseer los recursos (de cualquier tipo) suficientes para autoabastecerse, es aquí donde nace la rama de los Negocios Internacionales, en donde se les han abierto la puerta hacia la globalización a todos los países del mundo, unos con mayor facilidad que otros, pero todos apuntando hacia este mismo camino. Teniendo en cuenta esto, es muy importante que, como futuro profesional de los negocios internacionales, hubiera escogido esta empresa para realizar la práctica empresarial, puesto que, de primera mano, pude conocer cómo funcionan los procesos de las aseguradoras, tanto a nivel personal, como a nivel empresarial, además de ofrecerles un vasto portafolio de servicios de inversiones, de manera que cada cliente pudiera sacar el máximo provecho a cada estrategia diseñada.

En ese sentido, el presente informe explicará mis funciones desempeñadas en Top Global Financial Advisors, de manera que podamos analizar la actividad comercial de esta empresa.

1. Informe Final de Práctica Empresarial en Top Global Financial Advisors

1.1 Justificación

Teniendo en cuenta los servicios prestado de seguros e inversiones que ofrece Top Global Financial Advisors y los conocimientos que he adquirido desarrollando ésta profesión, decidí realizar mi práctica universitaria en esta entidad porque me ha permitido conocer más a fondo como se realizan las negociaciones, tanto personales como empresariales, además de ver con qué fin cada persona/empresa desearía invertir en tal rubro y de ésta manera he podido desarrollar competencias cómo la aplicación de diferentes campos de los Negocios Internacionales en estudios de mercados, búsqueda de soluciones a mediano y largo plazo entre otras funciones delegadas.

El tener contacto con empresarios a nivel mundial, radicados en Estados Unidos, me ha ampliado la visión acerca del mundo de los negocios y he pude afianzar habilidades en el campo del mercadeo y la negociación que me han permitido adquirir experiencia que me favorecerán en el transcurso de mi vida profesional y me brindarán mayores herramientas para poder desarrollar más funciones a lo largo de mi carrera.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General.

Desarrollar conocimientos, habilidades y experiencia en el ámbito de los negocios internacionales cumpliendo con las distintas labores asignadas. (Top Global Financial Advisors (TGFA), 2016)

1.2.2 Objetivos Específicos

- Ejecutar las funciones asignadas para poder desarrollar el objeto social de la empresa.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en la academia para poder desarrollarlos en la práctica.
- Profundizar en los temas de seguros e inversiones tanto a nivel personal como empresarial

(TGFA, 2016)

2. Perfil de la Empresa

2.1 Razón Social de la empresa

Top Global Financial Advisors

2.2 Objeto social de la empresa

TOP GLOBAL FINANCIAL ADVISORS es una Red de Especialistas Financieros, Asesores de Seguros, Profesionales y Coaches especializados en Estrategias de Retiro, Servicios Comerciales, Seguros de Vida, Planificación Universitaria, Seguros de Salud para Familias, Personas Mayores y Pequeñas Empresas.

Tener un Coach o asesor es como tener un entrenador personal, alguien que le dé su opinión, lo responsabilice y lo aliente para que tenga éxito. El enfoque está en usted y en cómo creará un plan para lograr su INDEPENDENCIA FINANCIERA. Creemos en la construcción de un mejor mundo educando al cliente sobre los conceptos básicos de ‘‘Financial Freedom’’ y ayudándolos a crear un plan estratégico personalizado que refleje los valores y los sueños de cada individuo. (TGFA, 2016)

3. Datos Generales

Dirección: 2800 Post Oak Blvd suite 4100

Ciudad: Houston, TX 77056, EE. UU

Teléfono: 832-644-6285

Página Web: www.topglobalfinanciam.com

Jefe inmediato: Oscar Páez

E-mail: opaez@tgfg.com (TGFA, 2016)

3.1 Misión

Empoderar a las personas para alcanzar sus sueños. Queremos que cada uno de los Miembros de nuestro Equipo sobresalga en lo que hace y alcance su máximo potencial. Por este motivo, hemos creado nuestra Firma con un único propósito en mente, para obtener los mejores recursos disponibles para crear un sistema cuyo enfoque principal sea ayudar a nuestros Asesores a tener ÉXITO. (TGFA, 2016)

3.2 Visión

Ser la empresa líder en la prestación de servicios que aseguren una mejor calidad de vida a las personas, servicios tales como los seguros de vida, los fondos de inversión y los sistemas de procesamiento de pagos, posicionándonos como la mejor empresa para dichos servicios en Estados Unidos. (TGFA, 2016)

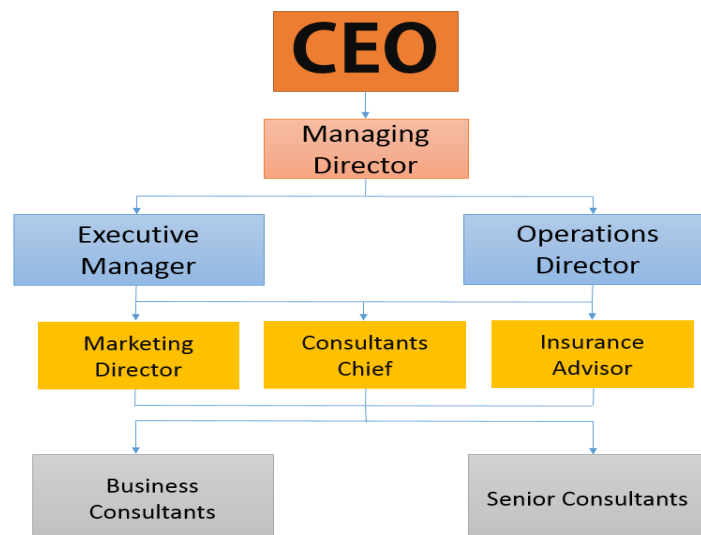


Figura 2. Organigrama de la empresa. (TGFA, 2016)

3.3 Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

- Seguros de vida: Póliza que cubre a la persona contra riesgo de muerte o incapacidad.
- Estrategia de retiro: Inversión que asegura cobertura al beneficiario una vez desee retirarse.
- Ahorros para la universidad: Estrategia que le permitirá al beneficiario guardar un dinero para el estudio de sus hijos
- Procesamiento de pagos: Contrato donde se le permitirá al empresario procesar pagos con tarjetas de crédito a un menor costo de manera que pueda ser más competitivo
- Planes de retiro a través de empleadores: Estrategia mediante la cual se le ayudará al beneficiario a cumplir con los requisitos de planes como el 401k o IRA
- Planes de salud: Afiliación a servicios médicos de alto y bajo costo. (TGFA, 2016)

4. Cargos y Funciones

4.1 Funciones Asignadas

Como asesor financiero:

- Consecución de base de datos
- Análisis de mercado
- Contacto con clientes
- Agenda de citas
- Servicio al cliente

Después de un proceso de capacitación, era responsable de conseguir mis propias bases de datos de manera que pudiera trabajar en conseguir mis propios clientes, de la misma base debía discriminar que sector sería el más acorde con respecto al servicio a ofrecer, luego se haría el contacto con el cliente y después de hacer el ofrecimiento del servicio, de estar interesado, se le haría una negociación de manera que tuviera una cifra preliminar en mente, luego de aceptar, se le asignaría una cita para que el agente en los Estados Unidos se reuniera con el cliente en cuestión y se pudiera hacer el cierre del negocio.

Jefe del departamento de negocios:

- Cierre de tratos desde la oficina de operaciones
- Llevar al equipo a la meta establecida
- Supervisar el buen trabajo de cada miembro del equipo

- Soporte para empresarios
- Manejo de cuotas para negociación
- Agenda de negocios

En este momento, era el encargado de hacer funcionar el departamento encargado de los negocios con empresarios, desde mi posición, como primera medida, debía establecer las metas para el mes de acuerdo a lo hablado con el C.E.O. de la empresa. También sería el primer apoyo para el asesor financiero de manera que pudiera cumplir su función sin ningún problema, además de poder ayudarle a cumplir con su meta. Además, estaría a cargo del orden en la agenda de citas para evitar lagos desplazamientos y pérdida de tiempo, además de confirmar las citas previamente. Por mi parte, también era el encargado de manejar la cuota que se le daría al empresario/dueño de negocio de manera que fuera rentable tanto para él como para la empresa, y por último, podía llevar a cabo el cierre de negocios desde la oficina de operaciones, sin cita previa en Estados Unidos

Gerente General:

- Planificación de las metas a corto y mediano plazo
- Controlar las actividades de la empresa
- Coordinación de reuniones
- Contratación, selección y capacitación de personal

En esta etapa, ya era el encargado del buen funcionamiento de la empresa desde la oficina de operaciones en la ciudad de Bucaramanga, además de estar en constante contacto con el C.E.O.,

debía supervisar tanto el departamento de negocios como el departamento de vida, confirmar las rutas del día y a los clientes que se visitarían y estuvo a cargo de la contratación de nuevo personal para la empresa.

5. Marco Jurídico

El marco jurídico en el cual se basaron las labores a realizar son las normas para el personal de la empresa

5.1 Obligaciones

- Cumplir con el horario establecido como asesor financiero de lunes a viernes de 8.00 am a 12:00 m. y de 1:30 p.m. a 6.00 pm, sábados de 8.00 am a 12:00 m. Como jefe del departamento de negocios y Gerente, el horario establecido era de lunes a viernes de 7.30 am a 12.00 m y de 1:30 pm a 8:30 pm, sábados de 8.00 am a 12.00 m y 1.00 pm a 4.30 pm.
- Permisos médicos serán solicitados al gerente encargado por medio de carta, para control de ausentismo y se autorizará de manera inmediata.
- Permisos personales deberán ser solicitados al gerente de turno por escrito y visto bueno del mismo, para control de ausentismo. Cuando estos son excedidos deben ser reemplazados en la jornada de los días sábado.
- Dar uso moderado al teléfono celular.
- Mantener aseado el puesto de trabajo y la sala de archivos
- Respetar el puesto de trabajo de los demás (no hagamos lo que no nos gustan que nos hagan).
- Asumir actitudes de respeto, tolerancia y amabilidad con todos sus compañeros de trabajo, especialmente con los nuevos, con actitud colaboradora de manera que todos vayamos en la misma dirección.
- Saludar y hablar en un tono normal y de manera cordial y respetuosa, no tutear a los

Empresarios, Tratar siempre de “Usted”, incluir siempre en su vocabulario: por favor y gracias.

Buenos días, buenas tardes etc.

- Mostar siempre entusiasmo en la labor que desempeña
- Evitar el uso de prendas muy llamativas que puedan perjudicar la atención de los empleados.
- Dar un uso adecuado y responsable a los recursos designados y entregados.
- Dar buen uso a la Internet, a páginas como Facebook, entre otros.
- En el área de la cocina, los microondas deben permanecer limpios y dejar en perfecta

limpieza los comedores y lavaplatos

(TGFA, 2016)

6. Aportes

Esta práctica empresarial fue mi primera experiencia laboral con relación a mi futura profesión, es por esto que la considero la más importante y significativa en mi corta experiencia laboral, puesto que me ha abierto las puertas al mundo laboral de manera que pudiera conocer como es el manejo que se le deben dar a distintas cosas, como lo es el trabajo bajo presión. Esto me ha dado un punto de enfoque de cómo se deben llevar a cabo las relaciones con los clientes y con los empleados-empleadores, puesto que el éxito de cualquier cosa está en la actitud con la que se lleven a cabo las relaciones entre uno y otro.

7. Conclusiones

- Con la práctica empresarial pude aplicar y complementar conocimientos adquiridos que me ayudaron a llevar a cabo las distintas labores a las que fui encomendado.
- A lo largo de mi práctica empresarial logré desarrollar habilidades de mercadeo mediante la realización de estudios de mercado y proyectos sectoriales.
- Debido a las labores encomendadas, pude desarrollar la habilidad de negociación de gran manera durante el contacto con los clientes

8. Referencias Bibliográficas

Top Global Financial Advisors, 2016. *Misión y visión de Top Global Financial Advisors.*

Recuperado de topglobalfinanciam.com

Top Global Financial Advisors, 2016. *Objeto Social de Top Global Financial Advisors.*

Recuperado de topglobalfinanciam.com

Top Global Financial Advisors, 2016. *Organigrama de la empresa.* Recuperado de

topglobalfinanciam.com

Top Global Financial Advisors, 2016. *Portafolio de productos y/o servicios ofrecidos por la*

empresa. Recuperado de <https://www.topglobalfinanciam.com>