

Plan de Mejora Prácticas Profesionales en Marsh McLennan

Placement como Generador de valor a través de Data y Analytics

Estudiante:

Sebastian Felipe Cortes Aldana

Trabajo Final de Grado

Para culminar la carrera y obtener el grado en Negocios Internacionales

Tutor:

Alexander Carvajal

Universidad Santo Tomas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá, Colombia

2025

MARSH MCLENNAN

Resumen.

El propósito de este trabajo es presentar un plan de mejora enfocado en optimizar la eficiencia del área de Placement en Marsh McLennan, mediante el fortalecimiento del acceso, organización y análisis de la información actualizada del mercado asegurador, de las compañías y de los procesos internos. Esto busca mejorar la toma de decisiones y aportar mayor valor tanto a los clientes como a los equipos comerciales. Durante el desarrollo de las prácticas profesionales en el área de Placement, se identificaron tanto fortalezas como retos vinculados con la administración de la información y el respaldo en la toma de decisiones. La propuesta se fundamentó en el análisis de datos internos y externos mediante herramientas como SKALO, el estudio de cuentas en solución de portafolio (SP) y la evaluación de encuestas trimestrales. La metodología aplicada combinó la revisión documental, el análisis exploratorio de datos y la observación directa de procesos. A partir de este trabajo, se evidenciaron oportunidades para mejorar el acceso y la sistematización de la información, así como alternativas que permitan incrementar la eficiencia y el soporte a la gestión comercial. Entre las conclusiones, se resalta la necesidad de reforzar los procesos de recolección, análisis y uso estratégico de datos en el área de Placement, lo que facilitará una toma de decisiones más rápida y con mayor sustento. En conjunto, el proyecto contribuyó al diseño de soluciones prácticas orientadas a mejorar el rendimiento y generar un valor adicional dentro de la organización.

Palabras clave: Placement, SKALO, SP, Manejo de información, Eficiencia, Valor agregado.

MARSH MCLENNAN

Agradecimientos.

Extiendo mi más profundo agradecimiento a Marsh McLennan por permitirme realizar mis prácticas profesionales en una empresa de reconocido prestigio y excelencia a nivel mundial. Agradezco especialmente al equipo del área de Placement por su constante acompañamiento, disposición y por permitirme involucrarme en proyectos de gran relevancia que han contribuido significativamente a mi crecimiento profesional y personal. Su orientación y confianza fueron fundamentales para comprender la importancia estratégica del manejo de datos en la gestión de riesgos y en la optimización de procesos. Gracias por compartir sus conocimientos y por inspirarme a aportar con compromiso y responsabilidad. Esta experiencia ha sido enriquecedora y motivadora, reafirmando mi interés por seguir desarrollándome en el sector asegurador y el análisis de datos.

MARSH MCLENNAN

Introducción.

Dentro del ámbito de los servicios profesionales, administrar la información de forma estratégica resulta fundamental para optimizar la eficiencia y respaldar la toma de decisiones. Marsh McLennan, líder en consultoría, gestión de riesgos y corretaje de seguros, ha invertido en tecnología para mejorar estos procesos. No obstante, en el área de Placement se identificaron limitaciones en la integración y análisis de datos, afectando la agilidad de respuesta. Esto refleja un reto común en el sector: el uso insuficiente de los datos como activo estratégico. (Marsh McLennan, comunicación interna, 2025).

Al iniciar la práctica profesional, se evidenció la falta de sistematización en el área de Placement, lo que ocasionaba retrasos y decisiones poco fundamentadas. Ante esto, se propuso implementar herramientas como SKALO, desarrollar un análisis de cuentas en solución de portafolio y analizar encuestas trimestrales, buscando fortalecer la gestión de la información. y la eficiencia del área. El objetivo general fue optimizar el manejo de datos, y los específicos incluyeron: 1) usar SKALO como repositorio central, 2) construir un análisis de cuentas en solución de portafolio y 3) analizar encuestas para detectar oportunidades de mejora.

La práctica fue significativa tanto para la empresa como para mi desarrollo profesional, al convertir la información en un insumo estratégico que fortaleció procesos clave en Placement. Este trabajo no solo impactó positivamente en Marsh McLennan, sino que también fortaleció mis destrezas analíticas y resolución de conflictos. El informe incluye un análisis DOFA, el plan de mejora, la implementación de proyectos como SKALO y análisis de cuentas en solución de portafolio, y conclusiones útiles para futuras estrategias en la organización.

MARSH MCLENNAN

Índice.

Resumen.....	2
Agradecimientos.....	3
Introducción.....	4
1. Marsh McLennan.....	6
1.1 Aspectos Generales.	6
1.1.1 Misión, Visión y Valores.	6
1.1.2 Ubicación Geográfica.	7
1.1.3. Estructura Organizativa	8
1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.	9
2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales	11
2.1. Planteamiento central.....	11
2.2. Importancia limitaciones y alcances.....	12
2.3. Objetivo General.....	13
2.3.1. Objetivos Específicos.....	13
3. Contenido Plan de Mejora.....	13
3.1. Propuesta de Mejora.....	13
3.2. Conclusiones.....	16
Bibliografía.	17
Anexos	17
Anexo 1.....	17

MARSH MCLENNAN

1. Marsh McLennan

1.1 Aspectos Generales.

Marsh McLennan es una compañía internacional de servicios profesionales enfocada en la consultoría, la gestión de riesgos y la provisión de soluciones en seguros. Desde su fundación en 1871, ha fortalecido su presencia mediante diversas divisiones: Marsh, orientada al corretaje y administración de riesgos; Guy Carpenter, especializada en reaseguro y manejo de riesgos; Mercer, dedicada a la consultoría en capital humano y salud; y Oliver Wyman, enfocada en consultoría estratégica. Con operaciones a nivel global en diferentes regiones del mundo, la empresa acompaña a sus clientes en la gestión de entornos empresariales complejos, ofreciendo soluciones innovadoras y personalizadas que contribuyen a mitigar riesgos y mejorar el desempeño organizacional (Marsh McLennan, 2024).

1.1.1 Misión, Visión y Valores.

Misión

Marsh & McLennan Companies (2014) plantea que su misión es acompañar a los clientes en la generación y resguardo de valor, brindando soluciones y asesoría en capital humano, gestión de riesgos y estrategia. (p. 8)

Visión

De acuerdo con Marsh & McLennan Companies (2014), la meta de la empresa es ser reconocida a nivel global como una compañía de referencia internacional en su ámbito y sector, posicionándose como la opción preferida en la prestación de servicios profesionales en riesgos, estrategia y capital humano. (p. 8)

Valores

MARSH MCLENNAN

- **Integridad y confianza:** Nuestros clientes confían en nosotros para ayudarles con sus retos más importantes. Por eso, la integridad está en la base de todo lo que hacemos. Construimos relaciones de confianza con nuestros clientes y entre nosotros, trabajando bajo los valores y principios de nuestro código de conducta compartido: The Greater Good. (Marsh McLennan, 2024).
- **Inclusión y diversidad:** Somos un negocio de "cerebros". Nos contratan por las posibilidades que podemos crear juntos, aprovechando las capacidades de +80.000 colegas en todo el mundo. La colaboración es el alma de nuestra firma: celebramos e integramos todas las ideas, experiencias, identidades y culturas. Es el conocimiento colectivo, el de todos, lo que nos hace líderes. (Marsh McLennan, 2024).
- **Liderazgo inspirador:** La innovación, la resiliencia, la gestión de un cambio cada vez más acelerado, una cultura sólida, los resultados... solo son posibles con líderes apasionados, con visión, cercanos, capaces de generar un verdadero impacto en el desarrollo de sus equipos. Desplegar todo nuestro potencial como individuos y profesionales, es parte de nuestro ADN. (Marsh McLennan, 2024).
- **Flexibilidad y bienestar integral:** La salud física, mental, financiera y el balance vida-trabajo de nuestros colaboradores son una absoluta prioridad. La salud de nuestros colegas y la de sus familias es finalmente la de nuestros clientes, y la de nuestra sociedad. Empoderamos a nuestros colegas con la flexibilidad necesaria para crecer y balancear su vida-trabajo. (Marsh McLennan, 2024).

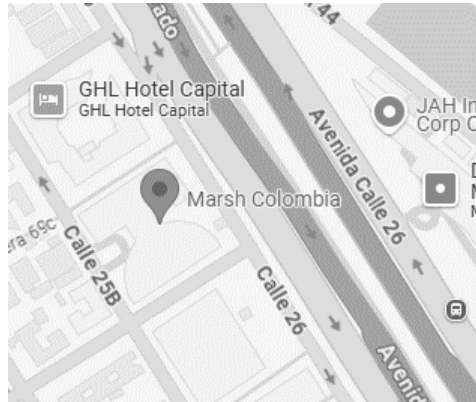
1.1.2 Ubicación Geográfica.

Marsh McLennan tiene una fuerte presencia global en más de 130 países, con centros de excelencia en mercados clave. Su sede en Bogotá apoya la región, mientras que la casa matriz está en Nueva York, facilitando acceso a talento y oportunidades de expansión en mercados emergentes.

Figura 1

MARSH MCLENNAN

Localización de la oficina de Marsh McLennan en Bogotá.



Observación: Se presenta la localización del Edificio Bogotá Corporate Center, sede corporativa en Bogotá, tomada de Google Maps (2025).

1.1.3. Estructura Organizativa

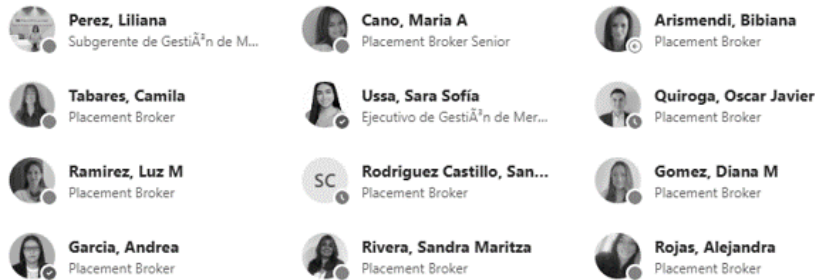
Figura 2

Distribución Jerárquica

MARSH MCLENNAN



Trabajas con



Observación: Esquema jerárquico extraído de Teams, Marsh McLennan (2025).

1.1.4. Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Área: Placement

1.1.4.1. Análisis DOFA.

Tabla 1

Análisis DOFA

MARSH MCLENNAN

Matriz DOFA Placement	Oportunidades	Amenazas
	<p>1. Mayor demanda de servicios basados en análisis de datos.</p> <p>2. Avance de la transformación digital en el sector asegurador.</p> <p>3. Disponibilidad de nuevas fuentes de información y herramientas analíticas.</p> <p>4. Interés creciente de las áreas comerciales por datos de valor.</p> <p>5. Posibilidad de sistematizar tendencias sobre solución de portafolio para apoyar decisiones.</p>	<p>1. Alta competencia en el mercado asegurador.</p> <p>2. Cambios regulatorios que exigen adaptabilidad rápida.</p> <p>3. Riesgos tecnológicos (ciberseguridad, pérdida de datos).</p> <p>4. Saturación de información sin procesamiento útil.</p> <p>5. Incertidumbre económica global que afecta decisiones de inversión en tecnología.</p>
Fortalezas	Estrategia FO	Estrategia FA
<p>1. Reconocimiento global y reputación consolidada.</p> <p>2. Acceso a herramientas tecnológicas como SKALO.</p> <p>3. Talento humano calificado y multidisciplinario.</p> <p>4. Acceso a información del análisis de cuentas en solución</p>	<p>1. Usar SKALO para responder a la demanda creciente por datos.</p> <p>2. Capitalizar la reputación de la empresa para liderar transformación digital.</p>	<p>1. Usar la experiencia en innovación para evitar la saturación informativa.</p> <p>2. Fortalecer los canales de información sobre cuentas en solución de portafolio con visualizaciones ágiles.</p>

MARSH MCLENNAN

de portafolio y encuestas internas.	3. Aprovechar el talento humano para desarrollar análisis avanzados.	3. Difundir el valor del enfoque basado en datos ante cambios regulatorios.
5. Cultura organizacional orientada a la innovación y mejora continua.	4. Expandir el uso de encuestas y datos sobre cuentas en solución de portafolio para apoyar decisiones comerciales.	
Debilidades	Estrategia DO	Estrategia DA
1. Dificultades en la sistematización de la información.	1. Mejorar la sistematización con herramientas digitales.	1. Automatizar procesos para reducir tiempos de respuesta.
2. Procesos lentos en el acceso a datos clave.	2. Usar datos de solución de portafolio para responder a necesidades comerciales.	2. Capacitar al equipo para superar la resistencia al uso de nuevos datos.
3. Limitaciones en la difusión interna del conocimiento generado.	3. Replicar casos de éxito internos para fomentar el cambio.	3. Visualizar información sobre solución de portafolio para prevenir saturación y reaccionar ante incertidumbre.
4. Resistencia al cambio en algunas áreas.		

Observación: Elaboración propia de la matriz DOFA, con sus estrategias correspondientes. (2025).

2. Planteamiento de plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1. Planteamiento central

Durante el desarrollo de las prácticas profesionales en el área de Placement de Marsh McLennan, se identificó una amenaza clave relacionada con la intensa competencia dentro del

MARSH MCLENNAN

sector asegurador, la cual exige una capacidad constante de diferenciación y respuesta ágil frente a las necesidades del cliente. Adicionalmente, se reconocieron limitaciones internas como el acceso a la información y los tiempos asociados a los procesos, lo que dificulta la toma de decisiones rápidas y basadas en datos actualizados.

En ese contexto, se propone un plan de mejora (informe semestral o anual que reúna la siguiente información valiosa) que aprovecha proyectos estratégicos basados en el análisis de data, como SKALO, el análisis de cuentas en solución de portafolio y el análisis de la encuesta trimestral, con el objetivo de transformar la información en un insumo clave para fortalecer la propuesta de valor del área de Placement frente a clientes y áreas comerciales.

2.2. Importancia limitaciones y alcances.

El valor principal del trabajo realizado radica en el uso estratégico de la información para generar soluciones efectivas y alineadas a las necesidades del mercado. Proyectos como SKALO y el análisis de encuestas trimestrales permiten identificar tanto tendencias del sector asegurador como áreas de mejora interna dentro de la organización.

Sin embargo, se presentaron algunas limitaciones, entre ellas el acceso restringido a ciertas fuentes de información y los tiempos prolongados de los procesos, los cuales pueden afectar la agilidad en la generación de reportes.

A pesar de estas barreras, el trabajo tiene un alcance significativo dentro del área de Placement, ya que permite establecer una base sólida para la creación de reportes analíticos que podrían ser replicados o adaptados por otras unidades o regiones, el proceso de decisión sustentado en datos precisos, confiables y actualizados.

2.3. Objetivo General

Mejorar la eficiencia del área de Placement fortaleciendo el acceso, sistematización y análisis de información actualizada del mercado asegurador, de las compañías y de los procesos internos, para resolver ineficiencias en la toma de decisiones y generar valor para los clientes y equipos comerciales.

2.3.1. Objetivos Específicos

- Actualizar la información del mercado en SKALO con slips de los últimos tres años por aseguradora, facilitando el acceso a datos previos sin uso para la toma de decisiones en Placement.
- Sistematizar la encuesta trimestral interna para detectar debilidades y proponer mejoras que optimicen procesos y fortalezcan la relación con lo comercial.
- Analizar datos de cuentas en Solución de Portafolio para identificar cuántas coloca cada práctica, facilitando su consulta por parte de los comerciales.

3. Contenido Plan de Mejora

3.1. Propuesta de Mejora.

En el desarrollo de mi práctica profesional en el área de Placement de Marsh McLennan, se identificó una oportunidad relevante para optimizar la gestión de la información a través de un enfoque más estructurado y estratégico. En un entorno tan dinámico como el del corretaje de seguros y la administración de riesgos, disponer de datos actualizados, organizados y de fácil acceso es esencial para respaldar la toma de decisiones, tanto a nivel estratégico como comercial. Bajo esta perspectiva, se observó que existían diversos recursos informativos dentro de la organización cuyo potencial no se estaba aprovechando plenamente para mejorar la productividad y aportar valor estratégico.

MARSH MCLENNAN

A partir del análisis realizado, se evidenció que herramientas como el proyecto SKALO, la encuesta trimestral interna sobre fortalezas y debilidades, y el análisis de cuentas colocadas en solución de portafolio podían tener un mayor impacto si se organizaban de forma estructurada y se integraban dentro de un flujo de trabajo periódico. Estas fuentes de información, que anteriormente eran consultadas bajo demanda o de manera puntual, fueron reinterpretadas como activos clave capaces de generar reportes periódicos, identificar patrones de comportamiento en el mercado y apoyar de forma directa la labor del equipo comercial.

La propuesta de mejora consistió entonces en transformar la forma en que esta información era recolectada, analizada y difundida, convirtiéndola en una herramienta de consulta recurrente y de alto valor agregado para el área de Placement y sus aliados comerciales. A continuación, se detallan las tres fases principales del proyecto:

Fase 1: Análisis y categorización de la información con potencial estratégico

La etapa inicial del proyecto estuvo enfocada en un análisis exhaustivo de los datos disponibles en el área. El objetivo fue detectar aquellos conjuntos de información que, pese a su existencia, aún no eran explotados en todo su potencial. A partir de este ejercicio, se identificaron tres fuentes clave: el proyecto SKALO, que recopila slips de mercado y slips de colocación; la encuesta trimestral interna, que mide la percepción sobre las prácticas y segmentos de la empresa; y el análisis mensual de cuentas colocadas bajo el esquema de solución de portafolio.

Esta etapa permitió visualizar cómo, a través de un tratamiento más estratégico, estos elementos podían ser usados para anticipar tendencias, medir el desempeño por práctica o aseguradora, e identificar oportunidades concretas de mejora operativa y comercial. Además, se definieron criterios de clasificación y frecuencia para su uso, lo cual permitió establecer una base metodológica clara para las siguientes fases del plan.

Fase 2: Sistematización y gestión periódica de la información

MARSH MCLENNAN

Una vez reconocida la utilidad de los insumos identificados, se procedió a su organización y sistematización dentro de un esquema periódico de trabajo, que facilitara tanto su actualización como su análisis. Esta fase contempló tres acciones principales:

Proyecto SKALO: Se estableció una rutina mensual de carga y actualización de información en la plataforma SKALO, incorporando slips de colocación y slips de mercado correspondientes a los últimos tres años, clasificados por aseguradora. Esto permitió centralizar el acceso a datos históricos clave, facilitando su consulta por parte del equipo comercial y generando una base sólida para el análisis de tendencias.

Encuesta trimestral interna: Se estandarizó el procesamiento de los resultados de la encuesta aplicada cada tres meses, con foco en detectar fortalezas y debilidades percibidas por las distintas prácticas. Este análisis, como se evidencia en el **anexo 1**, se convirtió en una herramienta útil para generar alertas tempranas, identificar oportunidades de mejora y evidenciar avances a lo largo del tiempo.

Análisis de cuentas en solución de portafolio: Se realizó un análisis que permitió visibilizar la cantidad de cuentas colocadas como solución de portafolio por cada práctica, generando un insumo clave para medir la penetración de este esquema comercial, evaluar su desempeño y apoyar la planeación de acciones futuras por parte de los responsables comerciales, este queda reflejado en el **anexo 2**.

Fase 3: Integración de resultados en informes de valor y consulta continua

Con la información organizada y actualizada de forma periódica, se avanzó hacia la construcción de un informe consolidado que integra los resultados más relevantes del análisis de SKALO, las encuestas trimestrales y el comportamiento de la solución de portafolio. Este informe se diseñó con un enfoque práctico y de fácil lectura, permitiendo que los equipos comerciales

MARSH MCLENNAN

cuenten con una herramienta dinámica para consultar información estratégica actualizada, dejando como resultado el insumo del **anexo 3**.

El principal valor de este informe radica en que facilita una consulta ágil, contextualizada y continua, permitiendo tomar decisiones mejor fundamentadas en el día a día, así como detectar patrones que apoyen la formulación de estrategias comerciales. Además, el informe está pensado para ser escalable, por lo que puede seguir alimentándose con nuevas fuentes de datos o indicadores relevantes a medida que se fortalece la cultura de gestión basada en información dentro del área de Placement.

3.2. Conclusiones.

Realizar mi periodo de formación profesional (práctica) en el área de Placement de Marsh McLennan representó una experiencia valiosa que me brindó la oportunidad de poner en práctica los conocimientos adquiridos durante mis estudios en Negocios Internacionales, especialmente aquellos relacionados con el análisis estratégico, la toma de decisiones fundamentadas en información y la comprensión del entorno empresarial global.

Desde el inicio de la práctica, se identificó una oportunidad para optimizar el uso de información disponible dentro de la organización. A través del análisis y la sistematización de datos provenientes del proyecto SKALO, la encuesta trimestral interna y el análisis de cuentas en solución de portafolio, fue posible dar un uso más productivo a fuentes de información que no se estaban aprovechando al máximo. Este enfoque permitió convertir dichos insumos en herramientas útiles para la gestión comercial y el seguimiento de tendencias clave dentro del sector asegurador.

El uso de herramientas TIC y de análisis de datos fue fundamental para lograr este objetivo. Gracias a estas tecnologías, se pudo procesar y estructurar grandes volúmenes de información de manera rápida, precisa y con un enfoque estratégico. Esto permitió no solo agilizar procesos

MARSH MCLENNAN

internos, sino también entregar a los equipos comerciales informes de alto valor que facilitan la toma de decisiones fundamentadas.

En definitiva, el proyecto desarrollado evidenció cómo la integración de herramientas tecnológicas con el análisis estratégico de datos puede generar soluciones concretas que impactan de manera positiva en la eficiencia de los procesos y en el soporte a la gestión comercial. Además, permitió transformar información dispersa en conocimiento estructurado y útil, fortaleciendo la capacidad de respuesta del área de Placement frente a las necesidades del negocio.

Esta experiencia no solo consolidó mis habilidades técnicas y analíticas, sino que también reafirmó el valor de mi formación como profesional en Negocios Internacionales, al demostrar que el entendimiento del entorno global, combinado con el manejo efectivo de la información, es clave para impulsar la innovación, la toma de decisiones acertadas y el desarrollo de propuestas de valor dentro de organizaciones de alcance global como Marsh McLennan.

Bibliografía.

- Marsh McLennan. (2024). About us. <https://www.marshmclennan.com/about.html>
- Marsh McLennan. (2024). Nuestros valores. <https://www.marshmclennan.com/es/about/our-values.html>
- Marsh McLennan. (2020). The Greater Good. <https://www.marshmclennan.com/assets/v2/esg/greatergood/TGG2020/Espanol-LAR.pdf>

Anexos

Anexo 1

Figura 2

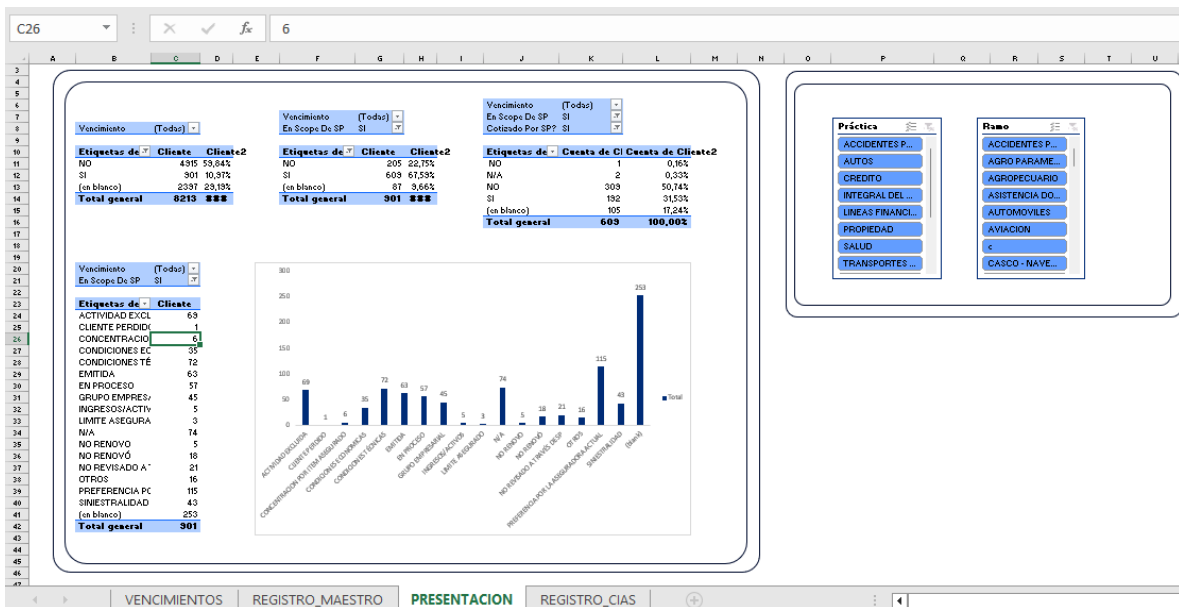
MARSH MCLENNAN

Análisis de la Encuesta Trimestral Interna

	A	B	C	D	E	F	G
1							
2							
3	Etiquetas de fila	Cuenta de QID2	data n	data v			
4	Consumer	1	9	9			
5	Corporate	7	23	23			
6	EH&B / MMB / Beneficios	2	34	34			
7	Esto sólo te tomará unos minutos; A que segmento pertenece	1					
8	Risk Management	3	28	21			
9	(en blanco)						
10	Total general	14					
11							
12	Practica	AUTOS	PROPERTY	BENEFICIOS	Cumplimier	Finpro	NN
13	Consumer	7	7	7,4	7,6	9	7,5
14	Corporate	9	7	8	9	6	8
15	EH&B	7	8	8	9	10	6
16	Risk	8	8	8	9	7,5	8
17	Venta Dedicada	8	9	8	8	9	9

Observación: Elaboración propia del simulador de la sistematización de las encuestas practicadas.

Anexo 2



Observación: Insumo desarrollado y entregado sobre SP.

Anexo 3

MARSH MCLENNAN

Inicié con el proceso de onboarding y capacitaciones, donde comprendí los valores y procesos de la compañía, lo que facilitó mi integración al equipo.

A lo largo de los ciclos, elaboré informes en Excel sobre el crecimiento de primas y comisiones por ramo y práctica, y realicé cruces de bases de datos con prospectos, lo cual me permitió apoyar la toma de decisiones estratégicas y optimizar la gestión comercial. También participé activamente en comités nacionales de Placement y Beneficios, elaborando actas y presentaciones para comités de dirección.

Contribuí en la planeación y presentación de un plan de mejora centrado en el uso eficiente de la información, así como en la creación de indicadores para nuevos negocios y en el análisis de cuentas en solución de portafolio. Además, colaboré en el proyecto SKALO mediante la carga de slips de mercado y colocación de los últimos tres años.

En los últimos ciclos, diseñé y analicé una encuesta sobre temas de capacitación, actualicé indicadores para el GIMI y continué elaborando análisis trimestrales. Estas experiencias me permitieron aplicar herramientas TIC y de análisis de datos, desarrollando habilidades clave para mi formación en negocios internacionales y aportando valor al equipo de Placement.

4.1.1. Cumplimiento de objetivos trazados por mes.

Tabla 2

Planificación de actividades y evaluación de objetivos por mes.

Ciclo	Actividad	Fecha	Logro	Dificultad
4.1.1.1	Onboarding y		Aprendizaje de	Sin dificultad.
Ciclo	capitaciones de	Febrero	conceptos e	
1	la compañía.		integración al	
			equipo.	

MARSH MCLENNAN

<p>4.1.1.2 Ciclo 2</p>	<p>Elaboración de informes en Excel sobre el crecimiento de primas y comisiones del año anterior por ramo y practica de acuerdo con lo solicitado por Daniel Torres (líder de Placement).</p>	<p>Marzo</p>	<p>Análisis preciso y oportuno del desempeño financiero, facilitando la toma de decisiones estratégicas.</p>	<p>Media, debido a que algunos datos del mercado no estaban actualizados al día.</p>
	<p>Realización de cruce de bases de datos con Prospectos de Marsh.</p>		<p>Identificación efectiva de oportunidades y potenciales clientes, optimizando la gestión de prospectos.</p>	<p>Mínima, debido a que en las bases no se tenía el mismo nombre de los prospectos por ende se realiza un cruce manual.</p>
	<p>Apoyo en comité nacional de Placement y primario de Beneficios.</p>		<p>Conocimiento de las prácticas y cumplimiento de estas. Elaboración de actas.</p>	<p>Sin dificultad.</p>

MARSH MCLENNAN

	Planeación plan de		Identificación de	Media, debido a la
4.1.1.3	Mejora.	Abril	la data para	gran cantidad de
Ciclo			realizar la mejora	información que se
3			en el uso de esta.	tenía para escoger.
	Elaboración de la		Desarrollo de una	Sin dificultad.
	presentación para		presentación clara	
	un comité de		y persuasiva que	
	dirección sobre el		resumió de	
	rendimiento del		manera efectiva el	
	área para Daniel		rendimiento del	
	Torres (líder de		área.	
	Placement).			
	Apoyo en comité		Seguimiento y	Sin dificultad.
	nacional de		análisis de las	
	Placement y		prácticas en	
	primario de		términos de	
	Beneficios.		cumplimento.	
	Realización de		Presentación de	Amplia variedad
	análisis en Excel y		insights relevantes	de temas
	creación de		y datos precisos	propuestos.
	presentación sobre		que apoyan la	
	la encuesta		evaluación del	
	trimestral. (enero,		progreso y la	
	febrero, marzo)		planificación	
			futura.	

MARSH MCLENNAN

	Elaboración de un		Creación de	Mínima, debido a
4.1.1.4	cuadro de	Mayo	cuadro de	algunas bases de
Ciclo	indicadores en		indicadores para	datos con errores
4	Excel sobre		revisar de manera	en los datos.
	Negocios Nuevos.		efectiva el	
			desempeño de los	
			nuevos negocios.	
	Elaboración de		Realización de	Errores en las
	análisis en Excel		análisis de cuentas	bases.
	de cuentas en		en SP por práctica.	
	solución de			
	portafolio.			
	Involucramiento		Adentramiento en	Sin dificultad.
	inicial en el		el tema.	
	proyecto SKALO.			
	Apoyo en comité		Seguimiento y	Sin dificultad.
	nacional de		análisis de las	
	Placement,		prácticas en	
	primario de		términos de	
	Beneficios y		cumplimento.	
	elaboración de			
	presentación para			
	comité de			
	dirección.			

MARSH MCLENNAN

	Realización de		Generación de	Sin dificultad
4.1.1.5	análisis en Excel y	Junio	informe detallado	
Ciclo	creación de		y visual.	
5	presentación sobre			
	la encuesta			
	trimestral. (abril,			
	mayo, junio)			
	Elaboración de		Realización de	Mínima para el
	análisis en Excel		análisis de cuentas	análisis debido a
	de cuentas en		en SP por práctica.	campos en blanco
	solución de			en las bases de
	portafolio.			datos.
	(Mensual)			
	Realice la carga de		Recopilación de	Media,
	la data de los slips		información de los	información
	de mercado y de		últimos tres años	desorganizada a
	colocación		(slips de mercado	nivel nacional.
	correspondiente a		y colocación).	
	los últimos tres			
	años, abarcando			
	distintas			
	compañías a nivel			
	nacional.			
	Apoyo en comité		Seguimiento y	Sin dificultad.
	nacional de		análisis de las	

MARSH MCLENNAN

	Placement, primario de Beneficios y elaboración de presentación para comité de dirección.		prácticas en términos de cumplimento.	
4.1.1.6	Elaboración de encuesta sobre	Julio	Creación de encuesta para	Sin dificultad.
Ciclo	temas de posibles		análisis de	
6	capacitaciones, y análisis de resultados.		posibles temas para futuras capacitaciones.	
	Actualización de información (índice combinado) para el GIMI.		Información actualizada y precisa, asegurando la confiabilidad del índice para análisis y toma de decisiones estratégicas.	información no actualizada a la fecha.
	Presentación de Plan de Mejora.		Generación de interés por parte del área.	Tiempo de implementación de la propuesta.

MARSH MCLENNAN

Observación: Tabla de autoría propia que detalla la planificación mensual de actividades y el grado de cumplimiento de los objetivos fijados durante las prácticas profesionales en Marsh McLennan. (2025).