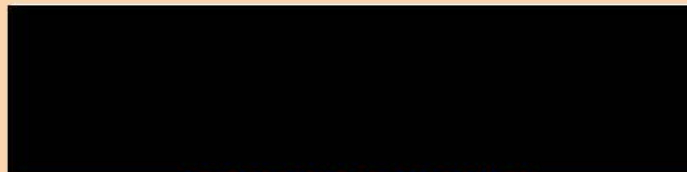




DRIVE
THRU



PLAN DE MERCADEO

Estrategia de Mercadeo y Comunicación para [REDACTED] Seguros

Introducción

[REDACTED] Seguros, una agencia con la capacidad de atender integralmente las necesidades de aseguramiento tanto de empresas como de personas naturales, se ha fijado un ambicioso objetivo de crecimiento. La meta es lograr un incremento del 50% en los ingresos, impulsado por un aumento en el número de clientes y una mayor integración de negocios dentro de su cartera de clientes empresariales. El enfoque principal para el segmento empresarial se centrará en los ramos de Riesgos Laborales, Cumplimiento, PYME y Transporte de Mercancías. No obstante, la agencia posee la experticia para cubrir todos los riesgos empresariales, incluyendo seguros para vehículos, aeronaves, pólizas todo riesgo construcción y montaje, seguros de crédito y seguros como instrumento de planeación tributaria, entre otros. Para personas naturales, se ofrecen pólizas de vida, salud, vehículos, hogar y responsabilidad civil.

Este informe presenta una estrategia de mercadeo y comunicación diseñada para alcanzar dichos objetivos, considerando la audiencia específica y el ámbito geográfico de operación de [REDACTED] Seguros. La audiencia objetivo son empresas con facturación anual superior a los \$1.000 millones, más de 10 empleados, y con actividades en ingeniería (todas las especialidades), construcción, y empresas de comercio exterior con operaciones superiores a US\$100.000 anuales. Geográficamente, la estrategia se enfocará en el Valle del Cauca y los departamentos del Eje Cafetero colombiano.

1. Análisis del Entorno y Diagnóstico

1.1. Panorama del Sector Asegurador Colombiano

El sector asegurador colombiano ha demostrado ser un mercado con potencial de crecimiento continuo. En 2022, de los 148 mil millones de dólares invertidos en el sector a nivel latinoamericano, Colombia obtuvo el 7% en volumen de primas de seguros.¹ Específicamente, el país invirtió el 54% en primas de vida y pensiones, y el 46% en primas de no-vida, lo que sitúa a Colombia como uno de los territorios con mayores perspectivas de crecimiento en la seguridad contra pérdidas y daños a la propiedad.¹ Se estima un crecimiento del 3,4% en este sector para 2024.¹ Para 2025, se espera que la industria aseguradora sea garante de la estabilidad en medio de la incertidumbre, con una proyección de crecimiento real del 5.6% al cierre de 2024, superando el crecimiento de la economía nacional (1.7%).² Un colombiano invierte en promedio \$1.065.064 en seguros al año.²

A julio de 2024, las primas totales del sector alcanzaron los \$31,32 billones, con un 30,5% correspondiente a Vida y Personas.³ Los siniestros pagados hasta julio de 2024 ascendieron a \$14,2 billones, un aumento del 43,8% respecto al año anterior.³ El ramo de Riesgos Laborales representó el 13,6% del total de primas en julio de 2024.³ El número de riesgos asegurados en Colombia es significativo, con 25 millones en accidentes personales y 16,5 millones en vida grupo deudores.³ A pesar de estos números, existe una escasa cultura aseguradora que limita el crecimiento del mercado en la región.⁴ La industria aseguradora identificó 16.855 casos de fraude en el primer semestre de 2024, por un monto superior a \$146 mil millones.³

Las tendencias para 2025 indican que el sector asegurador se enfocará en la implementación de normativas internacionales (NIIF 17), la promoción de seguros paramétricos y la participación en el nuevo Régimen Pensional Colombiano, además de fomentar la inclusión financiera a través de iniciativas como "Open Insurance".² La tecnología, especialmente la inteligencia artificial (IA) y el análisis de datos, jugará un papel crucial en la personalización de coberturas y la eficiencia operativa.¹

1.2. Mercado de Seguros Empresariales en el Valle del Cauca y Eje Cafetero

El Valle del Cauca y el Eje Cafetero representan mercados importantes para el sector asegurador, con una actividad empresarial dinámica. Informes regionales indican que los departamentos de las tres capitales principales (Bogotá, Medellín y Cali) tienen la

mayor participación en el valor de las primas emitidas a nivel nacional.⁶ Específicamente, Antioquia (que incluye parte del Eje Cafetero) mostró un crecimiento promedio real del 16.2% en primas entre 2018 y 2022, aunque este crecimiento estuvo influenciado por la producción de una nueva compañía.⁶ Sin este factor, el crecimiento real fue del 5,2%.⁶

Empresas como Integral de Seguros Eje Cafetero, fundada en 2005, buscan posicionarse como asesores destacados en la región, enfocándose en la calidad del servicio y el conocimiento técnico.⁷ Su visión es ser una de las empresas más sobresalientes en el Eje Cafetero y Norte del Valle para el año 2025.⁷ Otras agencias como GPT Arrendamiento también tienen una visión de liderazgo a nivel nacional para 2025, ofreciendo soluciones en seguros para personas, familias y empresas.⁸ ASA Agencia de Seguros Ltda. cuenta con sucursales en Cali y otras ciudades principales, atendiendo tanto a personas como a empresas.⁹ Corredores de Seguros del Valle S.A. (Correvalle), con sede en Cali, opera en el sector de agencias y corretajes de seguros desde 1952.¹¹

El sector de seguros de vida y pensiones presenta un potencial de crecimiento significativo, especialmente entre las PYMES.¹ La necesidad de protección frente al cambio climático y las oportunidades en seguros de daños también son factores relevantes en estas regiones.¹

1.3. Análisis de la Competencia

El mercado asegurador en el Valle del Cauca y el Eje Cafetero cuenta con la presencia de grandes aseguradoras nacionales e internacionales, así como con corredores de seguros y agencias locales.

Corredores de Seguros Relevantes:

- **Delima Marsh S.A.:** Líder en corretaje de seguros y administración de riesgos en Colombia, con más de cinco décadas de experiencia y oficinas en las principales ciudades, incluyendo Cali.¹¹ Ofrecen asesoramiento en riesgo, estrategia y capital humano.
- **AON Risk Services Colombia:** Corredor global con presencia en Colombia, ofreciendo administración de riesgos, seguros de personas, reaseguros y consultoría en recursos humanos.⁷⁹ Tienen oficinas en Bogotá, Cali y Medellín.
- **Willis Towers Watson (WTW) Colombia Corredores de Seguros S.A.:** Ofrece soluciones en riesgo, broking, RRHH y beneficios, con un enfoque en sectores como construcción y recursos naturales.¹¹ Tienen un equipo dedicado a la línea de

construcción.

- **Howden Corredores de Seguros S.A. (antes Wacolda):** Corredor especialista con presencia global y local, ofreciendo seguros para negocios y corporativos, incluyendo sectores como construcción e ingeniería, y seguros de cumplimiento y crédito comercial.¹¹ Atienden a PYMES, corporaciones y multinacionales.
- **Correcol Corredores Colombianos de Seguros S.A.:** Corredor de capital 100% colombiano, con presencia nacional y representación de corredores internacionales. Ofrecen seguros generales y patrimoniales (transporte, Pyme, todo riesgo construcción y montaje), y seguros de beneficios y riesgos laborales.¹¹ Tienen oficinas regionales en Antioquia, Valle del Cauca y Eje Cafetero.
- **Corredores de Seguros del Valle S.A. (Correvalle):** Con sede en Cali, opera en el sector de agencias y corretajes de seguros desde 1952.¹¹
- **Corredores de Seguros Asociados S.A. (CSA):** Con sede en Pereira, ofrecen una amplia gama de seguros empresariales, incluyendo todo riesgo, transporte, cumplimiento y responsabilidad civil.¹⁴⁶
- **Integral de Seguros Eje Cafetero:** Agencia de seguros con enfoque en el Eje Cafetero y Norte del Valle, ofreciendo asesoría técnica y profesional en todos los ramos.⁷

La competencia es robusta, con jugadores globales y locales que ofrecen una amplia gama de productos. La diferenciación se basará en la especialización, la calidad del servicio, la personalización de soluciones y la capacidad de construir relaciones a largo plazo.

Tabla 1: Panorama Competitivo Seleccionado en Valle del Cauca y Eje Cafetero

Competidor	Productos Ofrecidos Cump, Transp)	Clave (ARL, PYME,	Presencia Regional Conocida (Oficinas Valle/Eje)	Fortalezas Percibidas	Brechas Potenciales para
Corredores/Agencias Reg.					
ASA Seguros	Sí (Todos Intermediario) ³	-	Cali, Medellín, Bogotá, Barranquilla ³	Trabaja con todas las aseguradoras, presencia multiregional.	Puede carecer de la hiper-especialización sectorial que puede ofrecer.
Correvalle	Sí (Empresarial, PYME) ³⁷		Cali ⁴	Larga trayectoria (72 años), conocimiento del mercado local (Valle).	Enfoque principal en Valle, menos visibilidad directa en Eje Cafetero.
Integral de Seguros Eje Cafetero	Sí (ARL, Cump, PYME, Transp) ³⁸		Eje Cafetero / Norte del Valle ⁵	Foco geográfico específico, énfasis en asesoría técnica y servicio personalizado.	Menor escala y alcance comparado con corredores nacionales o (potencialmente).

Perfil de la Audiencia Objetivo: Necesidades, Riesgos y Factores de Decisión para Empresas de Ingeniería, Construcción y Comercio Exterior

La audiencia principal de [REDACTED] Seguros son empresas consolidadas, con una facturación anual superior a los \$1.000 millones COP y más de 10 empleados, operando en sectores con perfiles de riesgo particulares: ingeniería, construcción y comercio exterior, dentro del Valle del Cauca y el Eje Cafetero. Comprender sus necesidades específicas es vital para diseñar una oferta y comunicación efectivas.

- **Empresas de Ingeniería (Todas las especialidades):**

- **Riesgos Clave:** El principal riesgo es la **Responsabilidad Civil Profesional (Errores y Omisiones - E&O)**. Esto abarca errores en diseños (ej., estructurales, eléctricos, mecánicos), cálculos inexactos, asesorías incorrectas o supervisión deficiente de obras, que pueden resultar en daños materiales, pérdidas financieras para el cliente, o incluso lesiones a terceros.³⁹ También enfrentan riesgos laborales (ARL) para su personal, especialmente en visitas a campo o sitios de construcción, y riesgos contractuales (Cumplimiento) si participan en licitaciones o contratos específicos.
- **Necesidades de Seguro:** La póliza de **RC Profesional** es fundamental, cubriendo gastos de defensa legal y perjuicios financieros derivados de reclamaciones por negligencia profesional.³⁹ Necesitan también **ARL** para sus empleados y **Pólizas de Cumplimiento** para respaldar ofertas y contratos. Dependiendo de su operación, pueden requerir seguros para equipos electrónicos o vehículos.
- **Factores de Decisión:** La experiencia del corredor en el sector de ingeniería, la comprensión de los riesgos técnicos específicos, la solidez de la aseguradora que respalda la póliza de RC Profesional y la claridad en las coberturas y exclusiones son cruciales.

- **Empresas de Construcción:**

- **Riesgos Clave:** Este sector enfrenta una alta siniestralidad. Los riesgos incluyen **daños materiales a la obra** (por incendio, eventos naturales, vandalismo), **responsabilidad civil extracontractual** (daños a terceros o propiedades adyacentes), **incumplimiento de contratos**, **accidentes laborales** (caídas, golpes, electrocución, sobreesfuerzos)⁴², **fallos estructurales post-entrega**, **daños a maquinaria y equipo**, **retrasos en proyectos** por diversos factores (climáticos, cadena de suministro)⁵², y **riesgos de seguridad y salud** por exposición a sustancias peligrosas.⁵¹
- **Necesidades de Seguro:** Requieren un portafolio complejo: **Todo Riesgo**

Construcción y Montaje (TRC/TRM) para cubrir daños materiales durante la obra ¹⁸, **Pólizas de Cumplimiento** (seriedad de oferta, buen manejo de anticipo, cumplimiento contractual, estabilidad de obra, pago de salarios) ⁴⁰, **Responsabilidad Civil Extracontractual** (general y específica para construcción) ⁴⁰, **Seguro Decenal** (obligatorio por Ley 1796 para vivienda nueva, cubriendo daños estructurales por 10 años) ⁴⁰, **ARL** para un gran número de trabajadores ⁴², seguros para **Maquinaria y Equipo de Contratista (MEC)** ⁴⁰, y **Seguro de Auto Comercial** para flotas.⁴²

- **Factores de Decisión:** El cumplimiento de requisitos contractuales y legales (Decenal, Cumplimiento exigido por el contratante) es un motor principal.⁵⁷ La capacidad del corredor para estructurar un programa de seguros completo y competitivo, la agilidad en la expedición de pólizas (especialmente Cumplimiento), el soporte en la gestión de siniestros y el conocimiento de las normativas de construcción (como la Norma Sismo Resistente ⁵⁸) son determinantes. El costo es relevante, pero la cobertura adecuada y el cumplimiento son prioritarios.⁵⁹

- **Empresas de Comercio Exterior (Operaciones > US\$100.000/año):**

- **Riesgos Clave:** Los riesgos son multifacéticos: **pérdida o daño de la mercancía** durante el transporte (marítimo, aéreo, terrestre) ⁴⁴, **riesgo de crédito** (impago por parte del comprador internacional debido a insolvencia o disputa) ²⁰, **riesgos políticos y de país** que afecten el pago o la operación ⁴¹, **fluctuaciones cambiarias** ⁴¹, **retrasos logísticos, errores en documentación aduanera** ⁴⁴, **incumplimiento de contratos** por parte de proveedores o compradores ⁴⁴, y **fraude**.⁴⁴ La burocracia y el desconocimiento de procesos también son desafíos.⁶¹
- **Necesidades de Seguro:** **Seguro de Transporte de Mercancías** (pólizas específicas o automáticas) es esencial.⁶⁰ El **Seguro de Crédito a la Exportación** es vital para mitigar el riesgo de impago.²⁰ Pueden requerir **Pólizas de Cumplimiento** para obligaciones aduaneras o contractuales. Dependiendo de su operación, seguros de **Responsabilidad Civil** o **PYME** para sus instalaciones locales.
- **Factores de Decisión:** La capacidad de asegurar operaciones internacionales (cobertura geográfica amplia), el porcentaje de cobertura ofrecido (especialmente en crédito y transporte), la agilidad en la gestión de siniestros (particularmente en transporte), la experiencia del corredor en logística y finanzas internacionales, y el acceso a aseguradoras especializadas en crédito (como Solunion ²⁰ o Segurexpo ²²) son factores clave.

Proceso de Decisión y Decision-Makers: En empresas de este tamaño (> \$1.000M COP), la decisión sobre seguros suele involucrar a la alta dirección (Gerente General, Propietario) y/o al área financiera (Director Financiero, CFO). En compañías más grandes o con operaciones de alto riesgo (como construcción), puede existir un Gerente de Riesgos. Los factores que influyen en la elección de un corredor o aseguradora incluyen:

1. **Cobertura Adecuada:** Asegurar que la póliza cubra los riesgos específicos y críticos del negocio.⁵⁹
2. **Costo y Deducibles:** Encontrar un equilibrio entre primas asequibles y niveles de deducible manejables.⁵⁹
3. **Reputación y Solidez Financiera:** Confianza en la capacidad de la aseguradora para responder en caso de siniestro.⁵⁹
4. **Servicio al Cliente y Gestión de Siniestros:** Rapidez y justicia en el proceso de reclamación.⁵⁹
5. **Experiencia y Especialización:** Conocimiento del sector y de los productos por parte del corredor/aseguradora.⁵⁹
6. **Cumplimiento Normativo:** Asegurar que las pólizas cumplen con los requisitos legales y contractuales.⁵⁹
7. **Personalización:** Capacidad de adaptar las pólizas a las necesidades específicas.¹⁹

Un aspecto crucial es que una parte significativa de las necesidades de seguro de estos sectores está impulsada por la **obligatoriedad legal o contractual**. La ARL es mandatoria para empleadores.⁶⁷ El Seguro Decenal es obligatorio para vivienda nueva.⁵⁷ Las Pólizas de Cumplimiento son frecuentemente un requisito indispensable para participar en licitaciones públicas o firmar contratos con grandes empresas privadas.⁴⁰ Esto crea una demanda base que [REDACTED] puede capitalizar, posicionándose como un experto en facilitar el cumplimiento de estas obligaciones, lo cual puede ser una puerta de entrada para ofrecer soluciones más amplias.

Además, aunque muchas aseguradoras ofrecen productos genéricos, las necesidades específicas de ingeniería (RC Profesional detallada ³⁹), construcción (combinación de TRC, Decenal, Cumplimiento ⁴⁰) y comercio exterior (Crédito a la exportación ⁴¹) a menudo están **subatendidas por asesores generalistas**. La capacidad de [REDACTED] para demostrar un conocimiento profundo de estos riesgos particulares y ofrecer soluciones verdaderamente a medida, en lugar de pólizas estándar, representa una ventaja competitiva significativa.

Factores de Decisión de Compra de Seguros para Empresas:

Las empresas, especialmente las PYMES, consideran varios factores al adquirir seguros:

1. **Análisis de Necesidades Específicas:** Identificar los riesgos inherentes a su actividad y sector.¹⁹⁸
2. **Reputación y Solidez Financiera de la Aseguradora/Corredor:** Confianza en que la entidad responderá en caso de siniestro.¹⁹⁸
3. **Coberturas, Exclusiones y Limitaciones:** Comprensión detallada de lo que incluye y no incluye la póliza.¹⁹⁸
4. **Costos y Deducibles:** Equilibrio entre una prima asequible y una cobertura adecuada.⁵³ El tipo de negocio y su historial de reclamaciones influyen en el costo.⁵³
5. **Personalización de la Póliza:** Adaptación a las necesidades específicas del negocio.¹⁹⁸
6. **Cumplimiento Normativo:** Asegurar que se cumplen los requisitos legales.¹⁹⁸
7. **Servicio al Cliente y Proceso de Reclamaciones:** Agilidad y justicia en la gestión de siniestros.¹⁹⁸
8. **Asesoría Profesional:** El acompañamiento de un corredor de seguros es valorado para tomar decisiones informadas.¹⁹⁸

Las empresas de ingeniería y construcción, además, deben considerar la obligatoriedad de ciertos seguros como el decenal para proyectos de vivienda ⁵⁸ y la necesidad de amparar maquinaria y equipo especializado.¹⁵ Las empresas de comercio exterior priorizarán la cobertura de riesgos crediticios y de transporte internacional.⁷⁷

1.5. Diagnóstico FODA para [REDACTED] seguros

Fortalezas:

- **Amplia Gama de Productos:** Capacidad para atender todas las necesidades de aseguramiento de empresas y personas naturales.
- **Enfoque Especializado:** Conocimiento en ramos clave para la audiencia objetivo (Riesgos Laborales, Cumplimiento, PYME, Transporte de Mercancías).
- **Flexibilidad:** Disposición para cubrir riesgos diversos, desde vehículos y aeronaves hasta planeación tributaria.
- **Potencial de Integración:** Oportunidad de ofrecer múltiples pólizas a un mismo cliente empresarial, aumentando el valor por cliente.

Oportunidades:

- **Crecimiento del Sector Asegurador:** El mercado colombiano, y en particular el de no-vida, muestra perspectivas de crecimiento.¹
- **Baja Cultura Aseguradora:** Existe un amplio margen para educar y penetrar el mercado, especialmente en PYMES.¹
- **Necesidades Específicas de los Sectores Objetivo:** Las empresas de ingeniería, construcción y comercio exterior tienen necesidades de aseguramiento claras y complejas que requieren asesoría especializada.
- **Desarrollo Tecnológico:** La adopción de IA y herramientas digitales puede optimizar procesos y mejorar la experiencia del cliente.¹
- **Expansión Geográfica:** El Valle del Cauca y el Eje Cafetero son regiones con actividad económica relevante.

Debilidades:

- **Posicionamiento de Marca (Potencial):** Como agencia, puede requerir un esfuerzo mayor para construir reconocimiento frente a aseguradoras directas con grandes presupuestos de marketing.
- **Recursos Limitados (Potencial):** En comparación con grandes aseguradoras, los recursos para marketing y expansión podrían ser más limitados.
- **Dependencia de Aseguradoras:** La oferta final y condiciones dependen de las políticas de las compañías de seguros con las que trabaje.



Amenazas:

- **Alta Competencia:** Presencia de numerosas aseguradoras y corredores consolidados en la región.⁷
- **Cambios Regulatorios:** El entorno normativo puede ser cambiante y afectar la oferta de productos o los requisitos para los clientes.¹
- **Factores Económicos:** La desaceleración económica puede impactar la capacidad de inversión de las empresas en seguros.
- **Guerra de Precios:** La competencia puede llevar a una presión sobre los precios, afectando los márgenes.
- **Fraude:** La industria aseguradora enfrenta el desafío del fraude, lo que puede impactar los costos y la confianza.³



2. Objetivos Estratégicos

2.1. Objetivos de Negocio

- **Crecimiento de Ingresos:** Lograr un crecimiento en los ingresos de la agencia del 50% en un periodo de 24 meses.
- **Incremento de Clientes:** Aumentar significativamente el número de clientes empresariales en los sectores de ingeniería, construcción y comercio exterior.
- **Integración de Negocios:** Incrementar el número promedio de pólizas por cliente empresarial, fomentando la venta cruzada de los ramos de Riesgos Laborales, Cumplimiento, PYME, Transporte de Mercancías y otros seguros complementarios.

2.2. Objetivos de Mercadeo

- **Reconocimiento de Marca (Awareness):** Aumentar el reconocimiento de [REDACTED] Seguros como un asesor experto y confiable para empresas en el Valle del Cauca y Eje Cafetero en un 30% en 12 meses.
- **Generación de Leads Calificados:** Generar un X% de incremento en leads calificados provenientes de empresas de los sectores objetivo (ingeniería, construcción, comercio exterior) a través de canales digitales y offline en 12 meses.
- **Adquisición de Clientes:** Convertir un Y% de los leads calificados en nuevos clientes empresariales en 12 meses.
- **Participación de Mercado:** Incrementar la participación de mercado de [REDACTED] Seguros en los ramos foco (Riesgos Laborales, Cumplimiento, PYME, Transporte) en la región objetivo en un Z% en 24 meses.



2.3. Objetivos de Comunicación

- **Posicionamiento:** Posicionar a [REDACTED] Seguros como el aliado estratégico y asesor experto en gestión integral de riesgos para las empresas de ingeniería, construcción y comercio exterior en el Valle del Cauca y Eje Cafetero.
- **Educación del Mercado:** Educar a la audiencia objetivo sobre la importancia de una adecuada cobertura de seguros, los riesgos específicos de sus sectores y las soluciones que [REDACTED] Seguros ofrece.
- **Engagement:** Fomentar la interacción y el compromiso de la audiencia objetivo con la marca a través de contenidos de valor y canales de comunicación relevantes.
- **Construcción de Confianza:** Establecer y fortalecer la confianza en [REDACTED] Seguros, destacando su profesionalismo, conocimiento técnico y compromiso con el cliente.

2.4. Indicadores Clave de Desempeño (KPIs)

Objetivo	Métrica Específica	Meta (Ejemplo)	Frecuencia de Medición	Fuente de Datos
Crecimiento de Ingresos	Tasa de crecimiento de ingresos trimestral/anual. Ingresos por nuevos clientes. Ingresos por venta cruzada.	+50% en 24 meses	Trimestral/Anual	Informes de Ventas, CRM
Incremento de Clientes	Número de nuevos clientes empresariales adquiridos.	+X clientes en 12 meses	Mensual/Trimestral	CRM, Informes de Ventas
Integración de Negocios	Número promedio de pólizas por cliente empresarial.	Y pólizas/cliente	Trimestral	CRM, Base de Datos de Pólizas
Reconocimiento de Marca	Encuestas de reconocimiento de marca. Menciones en medios y redes sociales. Tráfico web orgánico.	+30% en 12 meses (encuestas)	Semestral/Anual	Encuestas, Herramientas de Monitoreo, Analytics
Generación de Leads Calificados	Número de leads calificados generados (por canal). Tasa de conversión de visitante a lead. Costo por Lead (CPL).	Incremento del X% en 12 meses	Mensual	CRM, Google Analytics, Plataformas de Anuncios
Adquisición de Clientes	Tasa de conversión de lead a cliente. Costo de Adquisición de Cliente (CAC).	Y% de conversión en 12 meses	Mensual/Trimestral	CRM, Informes de Ventas
Posicionamiento	Percepción de marca en encuestas. Análisis de	Mejora en la percepción como "asesor experto"	Semestral	Encuestas, Herramientas de Social Listening

	sentimiento en redes sociales.			
Educación del Mercado	Número de descargas de material educativo. Asistencia a webinars/eventos. Interacciones con contenido educativo.	Aumento del X% en interacciones	Mensual/Trimestral	Analytics, CRM, Plataformas de Eventos
Engagement	Tasa de interacción en redes sociales. Tasa de apertura y CTR en email marketing. Tiempo en página web.	Aumento del Y% en engagement	Mensual	Plataformas de RRSS, Email Marketing, Analytics
Construcción de Confianza	Testimonios de clientes. Tasa de retención de clientes.	Incremento en testimonios positivos. Tasa de retención del Z%	Trimestral/Anual	CRM, Encuestas de Satisfacción

3. Estrategia de Mercadeo

3.1. Propuesta de Valor Diferenciada

Seguros se diferenciará por ofrecer una **asesoría experta y personalizada en la gestión integral de riesgos para empresas de ingeniería, construcción y comercio exterior en el Valle del Cauca y el Eje Cafetero**. La propuesta de valor se centrará en:

- **Conocimiento Especializado:** Profundo entendimiento de los riesgos específicos y necesidades de aseguramiento de los sectores objetivo.
- **Soluciones a la Medida:** Capacidad para estructurar programas de seguros que se ajusten a la realidad y presupuesto de cada empresa, yendo más allá de los productos estándar.
- **Acompañamiento Integral:** Asesoría continua que abarca desde la identificación de riesgos, la selección de coberturas, la gestión de pólizas hasta el acompañamiento en caso de siniestros.
- **Enfoque Regional:** Conocimiento del entorno empresarial y los desafíos particulares del Valle del Cauca y el Eje Cafetero.
- **Agilidad y Proactividad:** Capacidad de respuesta rápida a las necesidades de los clientes y anticipación a los cambios del mercado y regulatorios.
- **Integración de Soluciones:** Facilitar la cobertura integral de todos los riesgos de la empresa a través de un único interlocutor experto, optimizando la gestión y costos para el cliente.

Esta combinación de **experiencia local profunda** con el **acceso a la fortaleza de aseguradoras nacionales/internacionales** aborda una necesidad clave del mercado objetivo. Las empresas medianas y grandes buscan tanto la sofisticación y solidez en sus seguros como un asesor accesible y conocedor de su contexto específico. puede llenar este espacio, ofreciendo lo mejor de ambos mundos y diferenciándose tanto de las grandes aseguradoras directas como de las agencias locales más pequeñas con acceso limitado.

3.2. Estrategia de Posicionamiento

██████ Seguros se posicionará como: **"Su Aliado Estratégico en Protección Empresarial: Expertos en Seguros para Ingeniería, Construcción y Comercio Exterior en el Corazón de Colombia."**

Este posicionamiento busca transmitir:

- **Confianza y Solidez:** "Aliado Estratégico", "Expertos".
- **Enfoque Especializado:** "Ingeniería, Construcción y Comercio Exterior".
- **Cobertura Integral:** "Protección Empresarial".
- **Conexión Regional:** "Corazón de Colombia" (refiriéndose al Valle del Cauca y Eje Cafetero).

Se busca que las empresas objetivo perciban a ██████ Seguros no solo como un vendedor de pólizas, sino como un consultor indispensable para la mitigación de sus riesgos y la continuidad de su negocio.

3.3. Estrategia de Segmentación y Enfoque

La segmentación se realizará con base en los criterios definidos:

1. **Sector de Actividad:**
 - Empresas de Ingeniería (todas las especialidades).
 - Empresas de Construcción.
 - Empresas de Comercio Exterior (operaciones > US\$100.000/año).
2. **Tamaño de la Empresa:**
 - Facturación > \$1.000 millones/año.
 - Número de empleados > 10.
3. **Ubicación Geográfica:**
 - Valle del Cauca.
 - Departamentos del Eje Cafetero (Risaralda, Quindío, Caldas).

Enfoque:

La estrategia se enfocará en abordar las necesidades específicas de cada segmento. Por ejemplo:

- Para **empresas de ingeniería y construcción**, se destacarán las soluciones de Responsabilidad Civil Profesional, Todo Riesgo Construcción y Montaje, Cumplimiento y Riesgos Laborales.
- Para **empresas de comercio exterior**, el énfasis estará en Seguros de Crédito a la Exportación y Seguros de Transporte de Mercancías, además de Cumplimiento.



- Para todas las empresas dentro del target, se promoverán activamente las pólizas de Riesgos Laborales y los seguros para PYMES que cubran integralmente sus activos y operaciones.

Se identificarán subsegmentos dentro de cada sector (ej. constructoras de vivienda vs. infraestructura; ingenierías consultoras vs. ejecutoras) para personalizar aún más el mensaje y la oferta.

3.4. Estrategias de Producto/Servicio

El portafolio de [REDACTED] Seguros es amplio y permite una cobertura integral. La estrategia se centrará en:

- **Productos Estrella (Foco Principal):**
 - **Seguro de Riesgos Laborales (ARL):** Promocionar la importancia de la afiliación y los beneficios de una correcta gestión de riesgos laborales, ofreciendo asesoría en la selección de la ARL y programas de prevención. Las empresas de construcción e ingeniería son un mercado clave debido a la naturaleza de sus riesgos.¹ Se destacará el cumplimiento de la Ley 1562 de 2012.¹⁸⁵
 - **Pólizas de Cumplimiento:** Posicionar a [REDACTED] Seguros como experto en la estructuración de garantías para contratos con entidades estatales y particulares. Se ofrecerá asesoría en los diferentes amparos: seriedad de la oferta, buen manejo del anticipo, cumplimiento del contrato, pago de salarios, estabilidad de la obra, calidad del servicio.¹⁴ Este es un ramo con crecimiento en Colombia.⁷⁶
 - **Seguros para PYME (con enfoque en las de alta facturación del target):** Ofrecer paquetes multirriesgo que cubran daños materiales (incendio, terremoto, inundación), sustracción, rotura de maquinaria, equipos electrónicos, responsabilidad civil extracontractual y lucro cesante.²⁰ Se destacará la personalización según la actividad de la empresa.
 - **Seguros de Transporte de Mercancías:** Para empresas de comercio exterior y otras que lo requieran, ofrecer pólizas automáticas y específicas que cubran los riesgos de pérdida o daño durante el transporte (aéreo, marítimo, terrestre), hurto, avería gruesa, etc..⁶⁸

Aprovechamiento del Portafolio Completo: Oportunidades de Venta Cruzada y Venta Adicional (Cross-Selling y Upselling)

Si bien el enfoque inicial está en los cuatro ramos clave, la capacidad de [REDACTED] para



atender *todas* las necesidades de seguros es una ventaja estratégica fundamental que debe ser explotada para maximizar el valor por cliente y la retención, tal como se indica en la solicitud inicial.

- **Expansión dentro de Clientes Empresariales:** Una vez establecida la relación a través de los ramos foco, se debe buscar activamente identificar y cubrir otras necesidades empresariales:
 - **Responsabilidad Civil General y Específicas:** Más allá de la RC incluida en PYME o TRC, ofrecer pólizas de RC General, RC Productos, RC Operaciones, RC Patronal (exceso ARL), RC para Directores y Administradores (D&O).⁴⁶
 - **Seguros Patrimoniales Adicionales:** Flotas de vehículos ⁴⁶, equipo electrónico especializado ⁴⁶, manejo global o infidelidad de empleados ⁴⁶, lucro cesante ⁷³, seguros ambientales ⁴⁰, seguros cibernéticos.¹⁹
 - **Seguros Específicos de Ingeniería/Construcción:** Además de TRC/TRM, seguros para Obras Civiles Terminadas (OCT) ⁵³, seguros específicos para energía solar/eólica si aplica.⁷⁴
- **Integración de Seguros Personales:** Ofrecer activamente seguros personales (Vida, Salud, Hogar, Vehículos individuales, Educativo, Exequias) a los dueños, directivos y potencialmente a los empleados de las empresas clientes. Esto se alinea con la capacidad declarada por [REDACTED] y presenta múltiples beneficios:
 - **Conveniencia para el Cliente:** Se convierte en el proveedor único para las necesidades de seguro del decisor clave y su familia, simplificando su gestión.
 - **Mayor "Pegajosidad" (Stickiness):** Un cliente que tiene tanto sus seguros empresariales como personales con [REDACTED] es menos propenso a cambiar de corredor.
 - **Aumento de Ingresos por Cliente:** Incrementa significativamente el valor de cada relación comercial.
 - **Puerta de Entrada:** En algunos casos, una excelente experiencia con un seguro personal puede llevar a la consideración de [REDACTED] para los seguros empresariales.

La estrategia para lograr esta integración debe ser proactiva. Durante las revisiones de pólizas empresariales o en conversaciones de relacionamiento, se debe indagar sobre las necesidades personales de los directivos. Se pueden ofrecer paquetes o beneficios por tener múltiples pólizas (empresariales y personales). Este enfoque de "ventanilla única" para los tomadores de decisiones clave es una poderosa herramienta para construir relaciones a largo plazo y alcanzar el objetivo de integración de negocios.

- **Productos Complementarios (Venta Cruzada):**
 - Seguros para vehículos (flotillas empresariales).
 - Seguros para aeronaves.
 - Pólizas Todo Riesgo Construcción y Montaje (TRCM) para proyectos específicos.
 - Seguros de Crédito (para mitigar riesgo de no pago de clientes).
 - Seguros como instrumento de planeación tributaria.
 - Responsabilidad Civil Profesional (especialmente para ingenieros y arquitectos).⁵⁵
 - Seguros de Vida Grupo y Salud Colectivos para empleados.
- **Servicio de Asesoría en Gestión de Riesgos:** Este será un componente transversal, posicionando a [REDACTED] Seguros no solo como un intermediario, sino como un consultor en la mitigación de riesgos. Esto incluye el análisis de riesgos específicos del sector y la empresa, y la recomendación de las coberturas más adecuadas.¹⁹⁸

3.5. Estrategias de Precio

La estrategia de precios en seguros es compleja y depende de las aseguradoras. Sin embargo, [REDACTED] Seguros puede influir en la percepción de valor:

- **Transparencia:** Explicar claramente la composición de las primas y los factores que influyen en el costo.
- **Optimización de Coberturas:** Ayudar a los clientes a seleccionar las coberturas realmente necesarias, evitando sobreseguros o infraseguros, para optimizar la relación costo-beneficio.²²³
- **Negociación con Aseguradoras:** Utilizar su conocimiento del mercado y volumen de negocio para buscar las mejores condiciones posibles para sus clientes.
- **Enfoque en el Valor, no solo en el Precio:** Destacar los beneficios de una asesoría experta y un acompañamiento integral, que pueden generar ahorros a largo plazo al evitar siniestros no cubiertos o mal gestionados.¹⁹⁸

3.6. Estrategias de Distribución (Canales)

- **Venta Directa Consultiva:** A través del equipo comercial de [REDACTED] Seguros, enfocándose en la asesoría personalizada y la construcción de relaciones a largo plazo con los tomadores de decisiones en las empresas objetivo.
- **Alianzas Estratégicas con Corredores de Seguros (si aplica):** Si la estructura de [REDACTED] Seguros lo permite, colaborar con corredores más pequeños o especializados que puedan referir clientes del segmento objetivo.
- **Canal Digital:** Utilizar la página web y otros canales digitales para la captación de leads y la provisión de información inicial, facilitando el primer contacto.

El proceso de selección de un corredor de seguros por parte de las entidades públicas usualmente se realiza mediante concurso de méritos.⁷⁸ Las empresas privadas tienen más flexibilidad, pero valoran la idoneidad y capacidad técnica del corredor.²²⁵ [REDACTED] Seguros debe destacar estos aspectos.

3.7. Estrategias de Promoción y Publicidad

3.7.1. Marketing Digital

El marketing digital es fundamental para alcanzar a la audiencia B2B objetivo, la cual realiza búsquedas exhaustivas en línea antes de tomar decisiones de compra.²²⁶ Las tendencias para 2025 en Colombia incluyen la IA, contenidos interactivos, marketing de influencers auténticos y SEO evolutivo.²²⁷

- 3.7.1.1. Marketing de Contenidos B2B:
El marketing de contenidos B2B se centrará en educar a la audiencia y posicionar a [REDACTED] Seguros como un experto. Se crearán contenidos de valor que aborden los problemas y necesidades de las empresas de ingeniería, construcción y comercio exterior.²³²
 - **Tipos de Contenido:**
 - **Artículos de Blog:** Sobre gestión de riesgos específicos por sector, análisis de normativas de seguros, guías para la selección de pólizas (ej. "Cómo elegir el mejor seguro de cumplimiento para su constructora"), casos de estudio anónimos, tendencias del sector asegurador.
 - **Whitepapers y Ebooks:** Documentos descargables más profundos sobre temas como "Guía completa de seguros para empresas de ingeniería en Colombia" o "Mitigación de riesgos en el comercio exterior: el papel de los seguros".
 - **Webinars y Seminarios Online:** Presentaciones interactivas con expertos sobre riesgos laborales, seguros de cumplimiento para licitaciones, protección en el transporte de mercancías, etc.
 - **Infografías y Videos Cortos:** Contenido visual y fácil de consumir para explicar conceptos complejos de seguros o destacar beneficios clave.
 - **Estudios de Caso:** (Con permiso de clientes) Demostrando cómo [REDACTED] Seguros ha ayudado a empresas similares a gestionar sus riesgos eficazmente.
 - **Distribución:** A través del sitio web, blog, LinkedIn, y email marketing.
 - **Enfoque:** Vender la historia y la solución al problema antes que el producto.²³² El contenido debe ser de alta calidad, relevante y atractivo.²³⁵
- 3.7.1.2. Email Marketing B2B:
El email marketing sigue siendo un canal crucial para nutrir leads B2B.²²⁶
 - **Segmentación:** Segmentar las listas de correo por sector, tamaño de empresa y necesidades específicas para enviar mensajes personalizados y relevantes.²³⁶

- **Contenido de Valor:** Enviar newsletters con actualizaciones del sector, resúmenes de nuevas regulaciones, invitaciones a webinars y contenido exclusivo.
- **Automatización:** Utilizar secuencias de email automatizadas para el nurturing de leads (ej. serie de correos educativos tras la descarga de un ebook).²³⁸
- **Personalización:** Usar el nombre del contacto y de la empresa en los correos. Asuntos claros, concisos y que generen urgencia o curiosidad (evitando palabras spam).²³⁶ Utilizar un remitente personal (tunombre@[redacted].com) para aumentar las tasas de apertura.²³⁹
- **Doble Opt-in:** Implementar un sistema de doble confirmación para asegurar la calidad de la lista y el cumplimiento normativo.²⁴⁰
- **Llamadas a la Acción (CTAs) Claras:** Dirigir a los usuarios a landing pages específicas para solicitar cotizaciones, agendar asesorías o descargar más contenido.²³⁷
- **3.7.1.3. Publicidad Digital (PPC):**
 - **Google Ads:**
 - **Campañas de Búsqueda:** Pujar por palabras clave relevantes que la audiencia objetivo utiliza al buscar soluciones de seguros empresariales (ej. "seguros cumplimiento constructoras Cali", "ARL empresas ingeniería Pereira", "seguro transporte mercancías Colombia"). El CPC promedio para B2B en Google Ads es de alrededor de \$3.33 USD, pero puede variar significativamente por industria y competencia.²⁴¹ En Colombia, el CPC promedio general en Google puede ser más bajo, alrededor de \$0.02 USD para algunas búsquedas, pero para nichos específicos B2B será mayor.²⁴³
 - **Campañas de Display:** Utilizar remarketing para impactar a usuarios que ya visitaron el sitio web. Segmentar audiencias en la red de display de Google.
 - **Presupuesto:** Se recomienda una inversión mensual que permita obtener datos significativos. Algunas agencias sugieren presupuestos desde \$953.000 - \$1.270.000 COP mensuales para B2B, esperando entre 10-25 leads ²⁴⁴, mientras otras indican que para objetivos elevados se pueden necesitar de \$800 a \$1200 USD mensuales o más.²⁴⁵
 - **LinkedIn Ads:**
 - **Plataforma Ideal para B2B:** LinkedIn permite una segmentación muy precisa por cargo, sector, tamaño de empresa, habilidades, etc., lo cual es perfecto para la audiencia de [redacted] Seguros.²⁴⁶
 - **Tipos de Anuncios:** Utilizar Sponsored Content (para promocionar

artículos de blog, whitepapers, webinars), Message Ads (mensajes directos a perfiles específicos), y Lead Gen Forms (para capturar datos directamente en LinkedIn).²⁴⁷

- **Efectividad y Costo:** LinkedIn Ads puede tener un CPC más alto que otras plataformas (hasta \$50 USD por clic en algunos casos) y un CPL entre \$100 y \$800 USD, por lo que se requiere una estrategia bien definida y un LTV de cliente que lo justifique ($LTV > \$3,000$ USD).²⁴⁶ Sin embargo, la calidad de los leads B2B suele ser superior.²⁴⁹ Es crucial una segmentación manual y exclusiones constantes para optimizar el presupuesto.²⁴⁶
- **Presupuesto:** Se recomienda una inversión mensual de \$5.000-\$10.000 USD para empezar a ver resultados significativos en LinkedIn Ads, aunque esto puede ajustarse según los objetivos.²⁴⁶
- **Otras Plataformas:** Considerar publicidad en portales especializados o directorios de la industria si el costo-beneficio es favorable.
- **3.7.1.4. SEO y Presencia Web:**
 - **Sitio Web Optimizado:** Desarrollar o mejorar el sitio web de [REDACTED] Seguros para que sea profesional, informativo, fácil de navegar y optimizado para móviles (más del 90% de las conexiones en Colombia son desde smartphones²⁵⁰). Debe comunicar claramente la propuesta de valor y facilitar el contacto.²⁵¹
 - **SEO On-Page:** Optimizar títulos, descripciones, encabezados y contenido con palabras clave relevantes para los seguros empresariales y los sectores objetivo en el Valle del Cauca y Eje Cafetero.
 - **SEO Local:** Registrar y optimizar el perfil de [REDACTED] Seguros en Google Business Profile para las búsquedas locales.
 - **Link Building:** Obtener enlaces de calidad desde directorios de empresas, asociaciones gremiales y otros sitios relevantes.²⁵²
 - **Contenido de Calidad:** El contenido creado para marketing de contenidos también impulsará el SEO.²⁵²
- **3.7.1.5. Redes Sociales (LinkedIn):**
 - **Perfil Profesional y Activo:** Mantener un perfil de empresa en LinkedIn completo y actualizado, compartiendo regularmente contenido de valor (artículos propios, noticias del sector, consejos). LinkedIn es la red social profesional por excelencia para el B2B.²⁵³
 - **Networking:** Conectar con tomadores de decisiones de las empresas objetivo, participar en grupos relevantes de los sectores de ingeniería, construcción y comercio exterior. La calidad de los contactos es fundamental.²⁵⁵
 - **Publicación de Contenido:** Compartir los artículos del blog, whitepapers,

infografías y videos. Utilizar formatos nativos de LinkedIn para mayor alcance.

- **Interacción:** Responder a comentarios y mensajes, participar en discusiones relevantes para posicionarse como experto.
- **Employee Advocacy:** Incentivar a los empleados de [REDACTED] Seguros a compartir contenido y posicionarse como expertos en sus propias redes.
- **Uso de IA en LinkedIn:** LinkedIn está viendo un aumento significativo en profesionales que agregan habilidades de IA a sus perfiles, y la mayoría de los líderes afirma que no contratarían a alguien sin habilidades de IA.²⁵⁶ [REDACTED] puede destacar su uso de IA en sus procesos.

3.7.2. Marketing Relacional y Experiencial

El marketing experiencial busca crear conexiones emocionales profundas con la audiencia, yendo más allá de la simple transacción.²⁵⁷ Para [REDACTED] Seguros, esto se traduce en:

- **Asesorías Personalizadas de Alto Valor:** Cada interacción con un cliente potencial o existente debe ser una experiencia que demuestre el conocimiento y el compromiso de [REDACTED] Seguros.
- **Eventos Exclusivos para Clientes y Prospectos:**
 - **Seminarios Presenciales o Virtuales sobre Gestión de Riesgos:** Enfocados en los riesgos específicos de los sectores de ingeniería, construcción y comercio exterior. Estos eventos deben ser altamente informativos y ofrecer soluciones prácticas.²⁵⁷
 - **Mesas Redondas con Expertos:** Invitar a expertos en áreas legales, financieras o técnicas relevantes para los sectores objetivo, generando un espacio de discusión y aprendizaje.
 - **Desayunos o Almuerzos de Networking:** Facilitar la conexión entre empresarios de los sectores objetivo, posicionando a [REDACTED] Seguros como un conector clave.
- **Experiencias Digitales Interactivas:**
 - **Herramientas de Autodiagnóstico de Riesgos (Simplificadas):** Una sección en la web donde las empresas puedan responder un breve cuestionario y obtener una idea general de sus principales exposiciones a riesgos y los tipos de seguros recomendados.
 - **Calculadoras de Estimación de Primas (Para ciertos ramos simples, si es viable):** Ofrecer transparencia y facilitar una primera aproximación.
- **Programas de Fidelización:** Ofrecer beneficios adicionales a clientes leales, como acceso prioritario a nuevos productos, descuentos en renovaciones o servicios de

valor agregado (ej. charlas de prevención de riesgos para sus empleados).

- **Storytelling:** Contar historias de cómo una adecuada gestión de seguros ha ayudado a empresas (de forma anónima o con permiso) a superar situaciones difíciles, humanizando la marca y conectando emocionalmente.²⁶⁴
- **Uso de Tecnología para Mejorar la Experiencia:** Implementar CRM para un seguimiento personalizado ²⁶³, y considerar herramientas de IA para personalizar la comunicación y las ofertas.²⁶⁰

El objetivo es que cada punto de contacto con [REDACTED] Seguros sea memorable y refuerce la percepción de experticia y confianza.²⁵⁸

3.7.3. Participación en Eventos y Ferias Sectoriales

La participación activa en eventos y ferias relevantes para los sectores de ingeniería, construcción y comercio exterior es crucial para la visibilidad, el networking y la generación de leads.

- **Identificación de Eventos Clave:**
 - **Construcción:**
 - **Expocamacol:** Organizada por CAMACOL, es una de las ferias más importantes del sector en Colombia.¹¹⁷ Próxima edición: 24-27 de agosto.
 - **Congreso Colombiano de la Construcción:** Evento anual de CAMACOL.¹¹⁷ Próxima edición: 22-24 de octubre de 2025 en Barranquilla.
 - **Expo Feria de Vivienda en Pereira:** Evento relevante para el sector inmobiliario y constructoras en el Eje Cafetero.²⁷⁰ Se realizó en marzo de 2025.
 - **Ferias de Construcción y Edificación Internacionales (si aplica para clientes con operaciones fuera):** Eventos como Sydney Build Expo, Domotex Asia.²⁷²
 - **Eventos de CAMACOL Regionales:** Participar en ferias y ruedas de negocios organizadas por CAMACOL Valle ²⁷³, CAMACOL Risaralda ¹¹⁷, CAMACOL Quindío ²⁷⁴ y CAMACOL Caldas.¹¹⁷
 - **Ingeniería:**
 - **Congresos de Ingeniería ACOFI:** La Asociación Colombiana de Facultades de Ingeniería (ACOFI) organiza congresos y eventos relevantes.²⁸⁴ El III Congreso Internacional de Ciencia e Ingeniería (CICI 2025) se realizará en mayo de 2025.²⁸⁶
 - **II Congreso Internacional de Ingeniería con Sentido Social (CISS 2025):** Se realizará en Bogotá en mayo de 2025, con ejes temáticos como

innovación en infraestructura y construcción sostenible.²⁸⁷

- **Expoingeniería Perú (referencia de formato):** Evento que reúne diversas ramas de la ingeniería, con stands y conferencias.²⁸⁸ Se podría buscar eventos similares en Colombia.
- **Eventos de Asociaciones de Ingenieros Regionales:** Como los organizados por ACIEM Capítulo Quindío ²⁸⁹ o la Asociación de Ingenieros del Valle (AIVALLE).²⁹²
- **Comercio Exterior y Logística:**
 - **Macrorruedas de Negocios ProColombia:** Eventos clave para conectar exportadores con compradores internacionales. La Macrorrueda "Colombia el país de la belleza 2025" se realizará en Cali en julio de 2025.²⁹⁵
 - **Congreso Internacional de Cadena de Suministro y Logística (Cartagena):** Programado para mayo de 2025.²⁹⁷
 - **Eventos de ANALDEX:** Como el XIV CONGRESO INTERNACIONAL DE SUPPLY CHAIN Y LOGISTICA 2025 (mayo) y el XIV FORO REGIONAL IMPO-EXPO CALI 2025 (junio).²⁹⁸
 - **Trans EXPO Armenia y E-Logi Fest Armenia (Internacional):** Aunque son en Armenia (país), sirven como referencia de eventos logísticos y de transporte.²⁹⁹
- **Ferias Empresariales Generales en la Región:**
 - **Expocamello (Pereira):** Feria de emprendimiento y congreso empresarial. La edición XXI será del 18 al 20 de julio de 2025.³⁰³
 - **Feria Empresarial y de Emprendimiento 'Manizales del alma' (Manizales):** Se realizó del 30 de mayo al 1 de junio de 2025.³⁰⁴
 - **D-CON (Pereira):** Conferencia creativa del Eje Cafetero organizada por Areandina, con enfoque en arte, videojuegos, cine y tecnología, relevante para entender tendencias de comunicación.³⁰⁵
 - **ExpoIndustrial (Cali):** Feria industrial programada para mayo de 2025.³⁰⁶
- **Estrategia de Participación:**
 - **Stand Informativo:** En ferias clave, con material promocional claro y personal capacitado para asesorar.
 - **Ponencias y Charlas:** Ofrecerse como ponente en temas de gestión de riesgos y seguros para los sectores objetivo.
 - **Networking Activo:** Participar en ruedas de negocios y espacios de networking para establecer contactos directos.
 - **Patrocinios Estratégicos:** Considerar patrocinios en eventos de alto impacto para aumentar la visibilidad de la marca.

3.7.4. Relaciones Públicas y Alianzas Estratégicas

- **Relaciones con Medios:**

- Establecer contacto con periodistas y medios de comunicación económicos y sectoriales del Valle del Cauca y Eje Cafetero (ej. El País de Cali, La Crónica del Quindío, La Patria de Manizales, El Diario del Otún en Pereira, y revistas de negocios como Revista P&M ³⁰⁷, Revista Ritmo Empresarial de la Cámara de Comercio de Cali ³⁰⁸, Revista Empresarial de la Cámara de Comercio de Pereira ³⁰⁹, Revista SISPAAC Antioquia y Eje Cafetero ³¹⁰, y publicaciones económicas del Banco de la República para el Eje Cafetero ³¹¹).
- Generar comunicados de prensa sobre temas de interés, nuevos servicios, participación en eventos, o análisis del sector asegurador.
- Ofrecer a [REDACTED] Seguros como fuente experta para artículos sobre seguros y gestión de riesgos.

- **Alianzas con Asociaciones Gremiales:**

- **Ingeniería:**

- Asociación Colombiana de Ingenieros (ACIEM) y sus seccionales (Quindío ²⁸⁹, Valle ²⁸⁵, Caldas ³¹², Risaralda ³¹³).
- Sociedad Colombiana de Ingenieros (SCI) y sus capítulos.²⁸⁵
- Asociación de Ingenieros del Valle del Cauca (AIVALLE).²⁸⁵
- Otras asociaciones especializadas listadas por COPNIA y ACOFI.²⁸⁴

- **Construcción:**

- Cámara Colombiana de la Construcción (CAMACOL) y sus regionales en Valle del Cauca ¹¹⁷, Risaralda ¹¹⁷, Quindío ¹¹⁷ y Caldas.¹¹⁷
- Instituto Colombiano de la Construcción con Acero (ICCA).³²⁴
- Otras asociaciones como Asocreto, Asogravas.³²¹

- **Comercio Exterior:**

- Asociación Nacional de Comercio Exterior (ANALDEX) y sus seccionales Suroccidente (Cali) y Eje Cafetero (Pereira).²⁹⁸
- Federación Colombiana de Agentes Logísticos en Comercio Internacional (FITAC).³²⁵

- **Cámaras de Comercio:**

- Cámara de Comercio de Cali.³⁰⁸
- Cámara de Comercio de Pereira.³⁰³
- Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío.³³⁸
- Cámara de Comercio de Manizales por Caldas.³⁴¹

- **Estrategia de Alianza:** Ofrecer charlas informativas, webinars conjuntos, descuentos especiales para afiliados de estas asociaciones, o patrocinar



eventos gremiales. Esto puede generar credibilidad y acceso directo a la audiencia objetivo.

4. Estrategia de Comunicación

4.1. Mensajes Clave

Los mensajes clave de [REDACTED] Seguros deben reforzar su posicionamiento y propuesta de valor se centran en un concepto sombrilla que potencie cada uno de los frentes de servicio.

Este concepto ancla estará apalancado en un insight que es transversal y crítico dentro de la categoría de los aseguradores y que establece un diferenciador claro entre una gran compañía de seguros y un corredor.

Este insight transversal se centra en LA ATENCIÓN. Atención entendida en su sentido amplio y que se conecta con el servicio cercano, el enfoque en las necesidades del cliente, la personalización y el acompañamiento permanente. Atención que se revierte en un escenario de empatía dentro de una categoría del mercado basada en la confiabilidad y la racionalidad.

Por lo anterior, el concepto general que se propone para [REDACTED] seguros se plantea de la siguiente manera:

[REDACTED] SA Seguros, Tiene Toda Nuestra Atención. Siempre.

Definido el concepto ancla, los mensajes clave por cada frente de negocio se definen de la siguiente manera:

- **Experticia y Especialización:** "En [REDACTED] Seguros, entendemos los riesgos únicos de su sector (ingeniería/construcción/comercio exterior). Le ofrecemos soluciones de seguros diseñadas por expertos, atendiendo hasta los mínimos detalles, para proteger su patrimonio y asegurar la continuidad de su negocio."
- **Asesoría Integral y Personalizada:** "Más que una póliza, en [REDACTED] Seguros le brindamos una asesoría integral. Estamos atentos a sus necesidades específicas para construir un programa de seguros a su medida, acompañándolo en cada paso."
- **Tranquilidad y Respaldo:** "En [REDACTED] Seguros, atendemos totalmente a su empresa en el Valle del Cauca y Eje Cafetero, con la tranquilidad de estar respaldada por un aliado estratégico en gestión de riesgos."
- **Cobertura Completa para Empresas:** "Desde Riesgos Laborales y Cumplimiento hasta la protección de sus mercancías y activos PYME, [REDACTED] Seguros le ofrece una cobertura completa para todos los desafíos de su empresa, atendiendo sus expectativas en cuanto a tranquilidad y confiabilidad."
- **Compromiso Regional:** "Conocemos el dinamismo y los retos del Valle del Cauca



y el Eje Cafetero. ■■■■■ Seguros está comprometido con la seguridad de las empresas de nuestra región, atendiendo sus necesidades de crecimiento sostenido."

4.2. Tono y Estilo de Comunicación

El tono de comunicación de ■■■■■ Seguros será:

- **Profesional y Experto:** Transmitiendo conocimiento y seriedad.
- **Claro y Accesible:** Evitando jerga excesivamente técnica, explicando los conceptos de seguros de manera comprensible para los empresarios.
- **Confiable y Cercano:** Construyendo una relación de confianza, mostrando empatía y entendimiento de las preocupaciones del cliente.
- **Proactivo y Orientado a Soluciones:** Enfocándose en cómo ■■■■■ Seguros puede ayudar a resolver los problemas de riesgo de las empresas.
- **Consistente:** Mantener la misma línea de comunicación en todos los canales y puntos de contacto.³⁴⁵

4.3. Canales de Comunicación

Se utilizará una combinación de canales para alcanzar a la audiencia objetivo:

- **Sitio Web y Blog:** Plataforma central para información detallada, artículos de expertos y recursos descargables.
- **LinkedIn:** Principal red social para B2B, para compartir contenido, interactuar con profesionales y empresas, y publicidad segmentada.
- **Email Marketing:** Comunicación directa y personalizada con leads y clientes (newsletters, ofertas, invitaciones a eventos).
- **Eventos Sectoriales (Ferias, Congresos, Seminarios):** Para networking, generación de leads y posicionamiento como experto.
- **Webinars y Seminarios Online:** Para educar a la audiencia y generar leads.
- **Relaciones Públicas (Medios Locales y Sectoriales):** Para generar visibilidad y credibilidad.
- **Material Impreso (Folletos, Presentaciones):** Para reuniones comerciales y eventos. Deben ser de alta calidad y reflejar la profesionalidad de la marca.
- **Comunicación Directa (Teléfono, Reuniones):** Fundamental para la asesoría personalizada y el cierre de negocios.
- **WhatsApp Business:** Para comunicaciones rápidas y personalizadas con clientes y prospectos interesados, especialmente considerando su alta tasa de apertura en Colombia (98%).³⁴⁶

4.4. Plan de Contenidos Específico

El plan de contenidos se alinearán con la estrategia de marketing de contenidos B2B (ver sección 3.7.1.1) y los mensajes clave. Se desarrollará un calendario editorial que contemple:

- **Temáticas Centrales:**
 - Gestión de Riesgos Laborales en empresas de ingeniería/construcción.
 - Claves para Pólizas de Cumplimiento exitosas en licitaciones.
 - Protección Integral para PYMES de alta facturación: ¿Qué seguros necesita?
 - Seguridad en el Transporte de Mercancías: Coberturas esenciales para exportadores.
 - Navegando la normativa de seguros en Colombia para el sector empresarial.
 - Casos de éxito (anónimos o con permiso) de gestión de riesgos.
 - Tendencias en el sector asegurador y su impacto en las empresas.
- **Formatos:** Artículos de blog, whitepapers, ebooks, infografías, videos cortos, webinars, posts para LinkedIn.
- **Frecuencia:** Publicaciones regulares en el blog y LinkedIn (ej. 2-3 veces por semana), un newsletter mensual, y al menos un webinar trimestral.
- **Adaptación por Sector:** Crear contenidos específicos que resuenen con las particularidades de las empresas de ingeniería, construcción y comercio exterior. Por ejemplo, un webinar sobre "Seguros de Responsabilidad Civil para Proyectos de Infraestructura" o un artículo sobre "Coberturas Clave en Pólizas de Transporte para Café de Exportación".

Si bien [REDACTED] puede cubrir todas las necesidades, el crecimiento inicial y la diferenciación se lograrán mediante un enfoque estratégico en los ramos identificados como prioritarios para la audiencia objetivo. La comunicación y el esfuerzo comercial deben articular claramente el valor específico de [REDACTED] en cada uno de estos ramos:

- **Riesgos Laborales (ARL):**
 - **Mensaje Clave:** "Más allá del cumplimiento: estamos atentos para gestionar sus Riesgos Laborales protegiendo a su equipo y optimizando su negocio."
 - **Valor Articulado:** Ayudar a las empresas (especialmente construcción e ingeniería con personal en campo) no solo a cumplir con la obligación legal ⁶⁷, sino a seleccionar la ARL (entre opciones como Positiva, Sura, Bolívar, Colmena, etc. ²¹) que mejor se adapte a su perfil de riesgo y ofrezca programas de prevención efectivos. Destacar cómo una buena gestión de ARL impacta la productividad, reduce el ausentismo y controla costos asociados a accidentes y enfermedades laborales.⁷



- **Cumplimiento:**

- **Mensaje Clave:** "Facilitamos sus negocios: agilidad y experiencia en Pólizas de Cumplimiento para asegurar sus contratos, estando atentos a los más mínimos detalles."
- **Valor Articulado:** Posicionar a [REDACTED] como el experto que entiende la criticidad de estas pólizas para ganar licitaciones y ejecutar contratos (tanto con entidades estatales como particulares).²² Resaltar la capacidad de gestionar eficientemente los diferentes amparos (seriedad de oferta, buen manejo de anticipo, cumplimiento del contrato, pago de salarios, estabilidad de obra, calidad del servicio/bien)⁵⁴ y de trabajar con aseguradoras con amplia capacidad de suscripción en este ramo (ej. Sura, Bolívar, Chubb, Mapfre, Confianza, etc. ²²).

- **PYME:**

- **Mensaje Clave:** "Protección Integral para su PYME: aseguramos la continuidad y el crecimiento de su empresa, atendiendo los diferentes retos de su negocio."
- **Valor Articulado:** Dirigirse a las PYMEs de los sectores objetivo (ingeniería, construcción, comercio exterior) con una solución que consolide la protección de sus activos (edificios, maquinaria, inventarios) contra múltiples riesgos (incendio, terremoto, robo, daño por agua, etc.)¹⁹ y cubra su responsabilidad civil. Enfatizar cómo un seguro adecuado previene que un evento inesperado comprometa la estabilidad financiera de la empresa, un riesgo particularmente agudo para las PYMEs.⁹ Ofrecer personalización según la actividad específica.¹⁹

- **Transporte de Mercancías:**

- **Mensaje Clave:** "Aseguramos su carga, aseguramos su comercio: atendemos a todas las soluciones para el transporte nacional e internacional ofreciendo nuestra amplia experiencia."
- **Valor Articulado:** Para empresas de comercio exterior y aquellas con logística relevante, destacar la protección contra pérdidas o daños durante el tránsito.⁶⁰ Ofrecer soluciones específicas para diferentes modalidades (terrestre, marítimo, aéreo) y tipos de póliza (específica por trayecto, automática).⁶⁰ Para exportadores, resaltar la importancia de cubrir riesgos adicionales como guerra, huelga ⁶⁰ y potencialmente integrar con soluciones de seguro de crédito.²⁰

Una táctica clave dentro de este enfoque es ofrecer **soluciones integradas o paquetes de seguros**. Las empresas objetivo raramente necesitan solo una de estas

pólizas. Una constructora necesita ARL, Cumplimiento, TRC y RC como mínimo. Una empresa de ingeniería puede necesitar RC Profesional, ARL y PYME. Un exportador requiere Transporte y a menudo Cumplimiento y Crédito. [REDACTED] puede diferenciarse al realizar una evaluación de riesgos holística y proponer un programa de seguros coordinado que cubra las múltiples necesidades del cliente de manera eficiente, evitando duplicidades o brechas y simplificando la gestión para el cliente. Esto responde directamente al objetivo de "integración de negocios".

5. Inteligencia de Mercados y Uso de IA

5.1. Implementación de Inteligencia de Mercados

La inteligencia de mercados es crucial para entender la situación de [REDACTED] Seguros, planificar estrategias de crecimiento y descubrir nuevas oportunidades.³⁴⁷ Se implementará a través de:

1. Investigación de Mercado Continua:

- **Análisis de la Competencia:** Monitorear las ofertas, estrategias de marketing y comunicación, y posicionamiento de aseguradoras y corredores clave en la región.³⁴⁷
- **Análisis de la Demanda:** Identificar necesidades no cubiertas o insuficientemente atendidas en los segmentos objetivo. Utilizar datos de Fasecolda y la Superintendencia Financiera sobre penetración de seguros por ramo y región.¹
- **Encuestas y Entrevistas:** Realizar encuestas a empresarios de los sectores objetivo para entender sus percepciones, necesidades y puntos de dolor respecto a los seguros.

2. Análisis de Datos Internos:

- Analizar la cartera de clientes actual para identificar patrones de compra, productos más demandados por sector, y oportunidades de venta cruzada.
- Medir la efectividad de las campañas de marketing y comunicación a través de los KPIs definidos.

3. Vigilancia del Entorno:

- Monitorear cambios regulatorios en el sector asegurador y en los sectores de los clientes (ingeniería, construcción, comercio exterior).
- Estar atento a tendencias económicas y sociales que puedan impactar el mercado.

4. Fuentes de Información:

- Informes y estadísticas de Fasecolda.²

- Publicaciones de la Superintendencia Financiera de Colombia.³⁴⁸
- Estudios de gremios como CAMACOL¹¹⁷, SCI²⁸⁵, ANALDEX.²⁹⁸
- Informes de Cámaras de Comercio regionales.²⁹⁶
- Investigaciones de mercado de consultoras especializadas.³⁴⁷

5.2. Aplicación de Inteligencia Artificial (IA) en Marketing y Ventas

La IA ofrece numerosas oportunidades para optimizar las estrategias de marketing y ventas de [REDACTED] Seguros, especialmente en la personalización y eficiencia.⁵

- **Personalización de Contenidos y Ofertas:**

- Utilizar algoritmos de IA para analizar datos de comportamiento de los visitantes del sitio web y suscriptores de email, y así ofrecer contenido y recomendaciones de seguros más relevantes.³⁷³
- La IA puede ayudar a segmentar audiencias de manera más precisa para campañas de email marketing y publicidad digital.³⁷⁴

- **Automatización de Tareas de Marketing:**

- **Chatbots Inteligentes:** Implementar un chatbot en el sitio web para responder preguntas frecuentes 24/7, calificar leads básicos y dirigirlos al asesor adecuado.⁵ Los AI Agents son una evolución que pueden procesar pagos o agendar citas.³⁴⁶
- **Optimización de Campañas Publicitarias:** Herramientas de IA pueden ayudar a optimizar las pujas y la segmentación en Google Ads y LinkedIn Ads en tiempo real para mejorar el ROI.³⁷¹
- **Generación de Contenido Asistida por IA:** Utilizar herramientas de IA para ayudar en la redacción de borradores de artículos de blog, posts para redes sociales o líneas de asunto para correos, siempre con supervisión y edición humana para asegurar la calidad y el tono de la marca.³⁷³

- **Análisis Predictivo y Mejora de la Experiencia del Cliente:**

- La IA puede analizar grandes volúmenes de datos para identificar tendencias del mercado y anticipar comportamientos de compra de los clientes.³⁷¹
- Mejorar la experiencia del cliente al ofrecer interacciones más ágiles y personalizadas. El 68% de los consumidores abandonará una marca si no recibe atención rápida y adaptada.³⁴⁶
- En Colombia, el 77% de las MiPymes ya implementaron o están adoptando IA, reportando incrementos en productividad.³⁴⁶

- **Inteligencia Artificial Conversacional (ej. IR Drive Thru):** Aunque el "IR Drive Thru" parece ser un servicio específico de "Inteligencia Real" (la empresa ficticia del prompt inicial, no [REDACTED] Seguros) y los detalles son escasos³⁷⁸, el concepto de IA

conversacional es aplicable. [REDACTED] Seguros podría explorar soluciones de IA conversacional para:

- **Atención al Cliente Mejorada:** Agentes virtuales que puedan gestionar consultas complejas, procesar información y ofrecer respuestas naturales.³⁸⁰
- **Optimización de Procesos Internos:** Por ejemplo, para la primera línea de atención en la gestión de siniestros o consultas sobre pólizas.
- **Capacitación de Personal:** Simulaciones y herramientas de IA para entrenar a los asesores.

La adopción de IA debe ser estratégica, comenzando con aplicaciones que ofrezcan el mayor impacto en la eficiencia y la experiencia del cliente, siempre manteniendo el toque humano y la experticia que diferencia a [REDACTED] Seguros.³⁸⁵ Es importante considerar que la IA está transformando el empleo, creando nuevos perfiles profesionales como los "prompt engineers".³⁷⁷

6. Plan de Acción y Cronograma (Esquemático)

Fase 1: Preparación y Lanzamiento (Meses 1-3)

- **Mes 1:**
 - Definición final de KPIs y sistemas de medición.
 - Desarrollo/optimización del sitio web y perfiles en LinkedIn.
 - Investigación inicial de palabras clave para SEO y PPC.
 - Diseño de plantillas para email marketing.
 - Capacitación del equipo comercial en la nueva propuesta de valor y mensajes clave.
- **Mes 2:**
 - Creación del calendario editorial de contenidos (primer trimestre).
 - Producción de los primeros contenidos (artículos de blog, whitepaper inicial).
 - Configuración de campañas iniciales de Google Ads y LinkedIn Ads (presupuesto moderado para prueba).
 - Inicio de la estrategia de networking en LinkedIn.
- **Mes 3:**
 - Lanzamiento del blog y primeras publicaciones.
 - Lanzamiento de las primeras campañas de email marketing a base de datos existente (si la hay) y nuevos suscriptores.
 - Monitoreo inicial de campañas PPC y ajustes.
 - Identificación y contacto inicial con asociaciones gremiales clave.



Fase 2: Consolidación y Crecimiento (Meses 4-12)

- **Meses 4-6:**

- Producción y publicación continua de contenidos según calendario.
- Organización del primer webinar temático.
- Optimización de campañas PPC basada en resultados.
- Participación en el primer evento sectorial relevante.
- Desarrollo de alianzas iniciales con asociaciones.
- Implementación de herramientas básicas de IA (ej. chatbot sencillo).

- **Meses 7-9:**

- Análisis de resultados del primer semestre y ajuste de estrategias.
- Lanzamiento de contenidos más elaborados (ebooks, estudios de caso).
- Escalamiento de campañas PPC exitosas.
- Fortalecimiento de relaciones con medios y asociaciones.
- Considerar la implementación de un CRM más robusto si es necesario.

- **Meses 10-12:**

- Planificación de eventos propios (seminarios, mesas redondas) para el siguiente año.
- Intensificación de la generación de leads y esfuerzos de conversión.
- Evaluación de la estrategia de marketing experiencial y primeras pruebas.
- Revisión anual de objetivos y KPIs.

Fase 3: Expansión y Optimización Continua (Meses 13-24)

- **Meses 13-18:**

- Ejecución de eventos propios.
- Expansión de la estrategia de contenidos (nuevos formatos, mayor profundidad).
- Exploración de nuevas oportunidades de alianzas y canales.
- Optimización avanzada de campañas de IA y automatización.
- Medición del impacto en el reconocimiento de marca y participación de mercado.

- **Meses 19-24:**

- Consolidación del posicionamiento como líder experto en la región.
- Foco en la retención de clientes y maximización del valor por cliente (integración de negocios).
- Innovación continua en estrategias de marketing y comunicación.
- Evaluación final del cumplimiento del objetivo de crecimiento del 50% en ingresos.

7. Presupuesto Estimado

Establecer un presupuesto detallado requiere un análisis más profundo de los costos específicos de cada acción. Sin embargo, se pueden considerar las siguientes partidas principales:

- **Marketing Digital:**
 - **Publicidad PPC (Google Ads, LinkedIn Ads):** Esta será una de las inversiones más significativas. Los costos varían, pero para B2B se debe considerar una inversión mensual que permita obtener resultados. Para LinkedIn, se sugiere un mínimo de \$5.000-\$10.000 USD mensuales para impacto ²⁴⁶, aunque agencias en Colombia ofrecen planes B2B desde \$953.000 - \$1.270.000 COP mensuales.²⁴⁴ Google Ads para B2B puede tener un CPC promedio de \$3.33 USD.²⁴²
 - **Desarrollo y Mantenimiento Web/SEO:** Inversión inicial para un sitio optimizado y un fee mensual para SEO continuo. Los costos de diseño web pueden variar desde USD \$2.500 para landing pages hasta USD \$8.000+ para desarrollos personalizados.²⁵¹
 - **Herramientas de Email Marketing y CRM:** Costos de suscripción mensual según el tamaño de la base de datos y funcionalidades.
 - **Creación de Contenido:** Puede ser interno o externalizado (costo por artículo, video, diseño).
- **Marketing Experiencial y Eventos:**
 - **Participación en Ferias y Congresos:** Costos de stand, material promocional, viajes y personal.
 - **Organización de Eventos Propios:** Alquiler de espacios (si son presenciales), plataformas para webinars, honorarios de ponentes, material de apoyo.
- **Relaciones Públicas y Alianzas:**
 - Posibles costos de membresía en asociaciones.
 - Inversión en material para medios.
- **Consultoría y Agencia (Opcional):**
 - Si se decide contratar una agencia de marketing o consultores especializados, se deben considerar sus honorarios. Hay opciones de consultoría "express" o por horas.³⁶²
- **Herramientas de IA y Análisis:**
 - Costos de suscripción a plataformas de IA o desarrollo de soluciones personalizadas.

Recomendación: Asignar un porcentaje de los ingresos actuales o proyectados al



presupuesto de marketing. Iniciar con una inversión moderada en la Fase 1 para probar y optimizar, y luego escalar en las fases siguientes según los resultados. Es fundamental medir el Retorno de la Inversión (ROI) de cada acción para justificar y ajustar el presupuesto.

8. Conclusiones y Recomendaciones

Para que [REDACTED] Seguros alcance su ambicioso objetivo de crecimiento del 50% en ingresos, focalizándose en los ramos de Riesgos Laborales, Cumplimiento, PYME y Transporte de Mercancías para empresas de ingeniería, construcción y comercio exterior en el Valle del Cauca y Eje Cafetero, se requiere una estrategia de mercadeo y comunicación integral, experta y adaptada a las particularidades de su audiencia y mercado.

Conclusiones Clave:

1. **Mercado con Potencial pero Competitivo:** El sector asegurador colombiano, y específicamente en las regiones objetivo, presenta oportunidades de crecimiento, especialmente en seguros no-vida y para PYMES.¹ Sin embargo, la competencia es intensa, con la presencia de grandes aseguradoras y corredores consolidados.⁷
2. **Audiencia Exigente y Específica:** Las empresas de ingeniería, construcción y comercio exterior con alta facturación requieren soluciones de seguros especializadas y valoran la asesoría experta para gestionar riesgos complejos.¹
3. **Diferenciación Clave:** La propuesta de valor de [REDACTED] Seguros debe centrarse en la **asesoría experta, personalizada e integral**, con un profundo conocimiento de los sectores objetivo y la región.
4. **Estrategia Multicanal Integrada:** Es fundamental combinar esfuerzos de marketing digital (contenidos, SEO, PPC en Google y LinkedIn, email marketing), marketing relacional y experiencial, participación en eventos sectoriales y relaciones públicas.
5. **Importancia de la Inteligencia:** La inteligencia de mercados permitirá adaptar la estrategia continuamente, mientras que la IA puede potenciar la personalización y eficiencia de las acciones de marketing y ventas.⁵

Recomendaciones Estratégicas:

1. **Fortalecer la Propuesta de Valor:** Comunicar consistentemente el valor de la asesoría experta y el conocimiento especializado en los sectores de ingeniería, construcción y comercio exterior. Destacar la capacidad de ofrecer soluciones integrales y a la medida.

2. **Invertir en Marketing de Contenidos de Calidad:** Crear y distribuir contenido (artículos, whitepapers, webinars) que eduque a la audiencia sobre sus riesgos específicos y las soluciones de seguros, posicionando a [REDACTED] Seguros como un líder de opinión.
3. **Priorizar LinkedIn para B2B:** Desarrollar una presencia sólida y activa en LinkedIn, utilizando tanto el alcance orgánico (networking, contenido) como la publicidad pagada (LinkedIn Ads) para llegar a los tomadores de decisiones de las empresas objetivo.²⁴⁶
4. **Desarrollar una Estrategia de Email Marketing Segmentada:** Nutrir los leads generados a través de comunicaciones personalizadas y de valor, guiándolos a través del embudo de ventas.
5. **Participación Estratégica en Eventos:** Seleccionar cuidadosamente los eventos y ferias más relevantes de los sectores de ingeniería, construcción y comercio exterior en el Valle del Cauca y Eje Cafetero para generar contactos de calidad y aumentar la visibilidad.
6. **Fomentar Alianzas con Gremios y Asociaciones:** Establecer relaciones de colaboración con CAMACOL, SCI, ACIEM, ANALDEX y las Cámaras de Comercio regionales para acceder a sus redes de afiliados y generar credibilidad.¹⁰⁷
7. **Medir y Optimizar Constantemente:** Implementar un sistema robusto de seguimiento de KPIs para todas las acciones de marketing y comunicación, permitiendo ajustes y optimizaciones continuas para maximizar el ROI.
8. **Adoptar Tecnologías de Forma Gradual:** Iniciar con herramientas de marketing digital esenciales (web optimizada, email marketing, CRM básico) y explorar gradualmente la incorporación de IA para mejorar la personalización y la eficiencia, sin perder el enfoque en la asesoría humana experta.
9. **Enfoque en la Integración de Negocios:** Capacitar al equipo comercial para identificar oportunidades de venta cruzada y ofrecer soluciones integrales que cubran la totalidad de los riesgos de los clientes empresariales.
10. **Presupuesto Estratégico y Escalable:** Asignar un presupuesto inicial que permita probar las estrategias clave y escalarlo progresivamente en función de los resultados obtenidos y los objetivos de crecimiento.

Implementando esta estrategia de manera consistente y adaptativa, [REDACTED] Seguros estará en una posición sólida para alcanzar sus objetivos de crecimiento, consolidar su presencia en el Valle del Cauca y el Eje Cafetero, y ser reconocido como un referente en seguros para los sectores de ingeniería, construcción y comercio exterior.

1. Perspectivas de crecimiento y desafíos del mercado de seguros en Colombia - EY, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://www.ey.com/es_co/insights/insurance/perspectivas-crecimiento-y-desafios-mercado-seguros-colombia
2. www.fasecolda.com, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://www.fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2025/02/COMUNICADO_CIFRASSECTOR_FINAL_DEF.pdf
3. PANORAMA DE LA INDUSTRIA ASEGURADORA - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2024/09/Panorama-de-la-Industria-Aseguradora-2024.pdf>
4. Análisis regional del mercado asegurador: Colombia proyecta un ..., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/sala-de-prensa/fasecolda-en-linea/noticias/noticias-2024/analisis-regional-del-mercado-asegurador-colombia-proyecta-un-crecimiento-del-65-para-2026/>
5. Conózca cinco tendencias que transformarán al sector asegurador en 2025, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://portalerp.com.co/conozca-cinco-tendencias-que-transformaran-al-sector-asegurador-en-2025>
6. Distribución regional de - los seguros en Colombia - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/cms/wp-content/uploads/2023/12/DISTRIBUCIO%CC%81N-REGIONAL-DE-LOS-SEGUROS-EN-COLOMBIA.pdf>
7. Nosotros - Integral de Seguros Eje Cafetero, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://integraldesegurosejecafetero.com/nosotros/>
8. Nosotros - Arrendamientos Eje Cafetero, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://www.gptarrendamiento.com.co/?page_id=63
9. Asa Seguros Colombia: Inicio, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.asacolombia.com/>
10. ASA AGENCIA DE SEGUROS LTDA. - Datos de empresas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.datacreditoempresas.com.co/directorio/asa-agencia-de-seguros-ltda.html>
11. Sociedades corredoras de seguros y reaseguros - Superintendencia Financiera, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.superfinanciera.gov.co/loader.php?Servicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=descargar&idFile=9>
12. Corredores de seguros del Valle - Correvalle, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://correvalle.com/portal/>
13. Corredores de Seguros del Valle S.A. Perfil de Compañía - Colombia | Finanzas y ejecutivos clave | EMIS, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://www.emis.com/php/company-profile/CO/Corredores_de_Seguros_del_Valle_SA_es_1190184.html
14. Sector comunicaciones - Seguros SURA Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/paginas/empresas/sector/comunicaciones.aspx>
15. Sector construcción - Seguros SURA Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/paginas/empresas/sector/construccion.aspx>
16. Seguros SURA Colombia - ¡Asegúrate de vivir!, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/paginas/empresas.aspx>
17. Seguros Para Empresas - Seguros SURA Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/Paginas/empresas/inicio.aspx>
18. Seguros SURA Colombia - ¡Asegúrate de vivir!, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.sura.co/seguros>
19. Seguro de Responsabilidad del Empleador, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/paginas/empresas/responsabilidad-civil/responsabilidad-del-empleador.aspx>
20. Plan Pyme Protegido - Seguros SURA Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/paginas/bancaseguros/plan-pyme.aspx>
21. Seguro de Transportadores Terrestres de Carga, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/Paginas/empresas/transporte/terrestres-carga.aspx>
22. Seguro de Transporte de Mercancías Específico, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/paginas/empresas/transporte/transporte-mercancias-especifico.aspx>
23. Oficinas - EPS Sura, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.epssura.com/oficinas>
24. segurossura.com, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://segurossura.com/co/blog/revista-empresas-sura/empresas-sura-paso-a-paso/#:~:text=Agenda%20tu%20cita%20en%20Empresas%20SURA%20Medell%C3%ADn%20San%20Fernando%20Plaza,empresasuramed%40suramericana.com.co>
25. Construcción de marca: recordación y buena reputación - Seguros SURA Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://segurossura.com/co/blog/empresas/construccion-de-marca-recordacion-y-buena-reputacion/>
26. SURA promueve construcciones amables con el medioambiente - Suramericana, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://segurossura.com/co/blog/corporativo/sura-promueve-construcciones-amables-con-el-medio-ambiente/>
27. Bienvenidos, Estudiantes - Allianz Careers, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://careers.allianz.com/Espana/go/Estudiantes/5158001/>
28. Allianz - Aseguradora En México Con Experiencia Mundial, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.allianz.com.mx/>
29. Business insurance in Colombia - Allianz Commercial, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://commercial.allianz.com/global-offices/colombia.html>

30. Colombia - Allianz.com, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.allianz.com/en/about-us/company/contact/colombia.html>
31. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.allianz.co/empresas.html>
32. Compañías afiliadas - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/fasecolda/companias-afiliadas/>
33. Nuestras Oficinas y Centros Médicos - allianz.co, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.allianz.co/contacto/oficinas-y-centros-medicos.html>
34. Esteban Delgado, nuevo líder comercial de Allianz Colombia | Uniandes - Ingeniería, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://ingenieria.uniandes.edu.co/es/noticias/esteban-delgado-nuevo-lider-comercial-allianz-colombia>
35. ASA, Zurich, Allianz, Mundial y Solidaria, entre las mejores empresas para trabajar en Colombia para las Mujeres en 2024 - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/sala-de-prensa/fasecolda-en-linea/noticias/noticias-2024/asa-zurich-allianz-mundial-y-solidaria-entre-las-mejores-empresas-para-trabajar-en-colombia-para-las-mujeres-en-2024/>
36. Beneficios de AXA Colpatria para nuestros clientes - AXAColpatria, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.axacolpatria.co/beneficios>
37. Red de oficinas - AXA Colpatria, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.axacolpatria.co/porta/publico-lf-red-de-oficinas>
38. Beneficios para clientes - Axa Colpatria, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.axacolpatria.co/porta/publico-lf-beneficios-clientes>
39. Directorio - AXA Colpatria, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.axacolpatria.co/gestionesvirtuales/directorio.html>
40. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.axacolpatria.co/porta/empresas>
41. Sucursales y Oficinas - Grupo Bolívar, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://www.grupobolivar.com.co/wps/portal?&urile=wcm%3Apath%3A%2Fbolivar_es%2Finicio%2Fsucursales%2F609ced47-2ed2-4bc5-a967-ebd9c3587d82
42. Seguros para empresas, de cumplimiento, empleados y más, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurosbolivar.com/empresas>
43. Sucursales y Oficinas / Seguros Bolívar, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://www.grupobolivar.com.co/wps/portal?¤t=true&urile=wcm:path/bolivar_es/inicio/sucursales/609ced47-2ed2-4bc5-a967-ebd9c3587d82
44. Directorio subdirección de riesgos laborales, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.minsalud.gov.co/proteccion-social/RiesgosLaborales/Paginas/directorio-subdireccion-riesgos-laborales.aspx>
45. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.segurosbolivar.com/empresas>
46. Seguros para Empresas | MAPFRE Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mapfre.com.co/empresas/>
47. Red de Oficinas - MAPFRE Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mapfre.com.co/contacto/red-oficinas/>
48. Oficinas MAPFRE en Valle del Cauca - MAPFRE Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mapfre.com.co/buscador-de-oficinas/oficina/valle-del-cauca/>
49. MAPFRE en el top 5 de las compañías de seguros en Calidad del Servicio, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mapfre.com.co/sobre-nosotros/sala-prensa/noticias/top-seguros-calidad-servicio/>
50. Seguros de Transporte de Mercancías- MAPFRE Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mapfre.com.co/empresas/seguros-transporte/>
51. Espacio de marca | MAPFRE, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mapfre.com/espacio-de-marca-mapfre/>
52. MAPFRE Seguros, Cuidamos lo que te importa, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mapfre.es/particulares/>
53. 3 factores que afectan el monto a pagar por un seguro para tu negocio - Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/co-es/pymes/articulos/factores-que-afectaran-cuanto-pagaras.html>
54. Seguros para Empresas - Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/cl-es/empresas.html>
55. Seguro de Responsabilidad Civil Profesional para Arquitectos e Ingenieros - Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/co-es/empresas/productos/poliza-rc-profesional/responsabilidad-civil-profesional-para-arquitectos-e-ingenieros.html>
56. Compañías autorizadas - Transporte - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/ramos/transporte/companias-autorizadas/>
57. Seguros en Colombia para Pequeñas y Medianas Empresas | Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/co-es/empresas/productos/pyme-seguros.html>
58. Cuáles son los seguros para las obras de construcción - Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/co-es/pymes/articulos/tipos-de-seguros-para-construccion.html>
59. Chubb Seguros Contactenos, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/mx-es/about-us/chubb-seguros-contactenos.html>

60. Seguro de Transporte de Carga y Mercancías - Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/co-es/empresas/productos/seguro-transporte-mercancias.html>
61. Póliza de Seguro de Cumplimiento - Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/co-es/pymes/articulos/poliza-de-seguro-de-cumplimiento.html>
62. Oficinas Chubb Seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/mx-es/about-us/oficinas-chubb-seguros.html>
63. Seguro de transporte de mercancías (póliza específica) en Colombia - Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/co-es/historico-de-condicionados/generadores-de-carga-seguo-de-transporte-de-mercancias-poliza-especifica.html>
64. Seguros para empresas en Colombia - Chubb, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.chubb.com/co-es/empresas.html>
65. Vida HDI - HDI Seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://nonprodportal.libertyseguros.co/empresas/seguros-vida>
66. HDI en mi Empresa o Múltiple Empresarial | HDI SEGUROS México, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.hdi.com.mx/empresas/empresa/>
67. Compañías autorizadas - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/ramos/cumplimiento/companias-autorizadas/>
68. Transporte de Mercancías HDI - HDI Seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.hdiseguros.com.co/empresas/seguros-transporte/de-mercancias>
69. Inicio | HDI Seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.hdiseguros.com.co/empresas>
70. Seguro Todo Riesgo Construcción y Montaje - Aseguradora Solidaria, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://aseguradorasolidaria.com.co/PJ-Sector-Estatal/seguros-de-ingenieria/seguo-todo-riesgo-construccion-y-montaje.aspx>
71. Listado de Agencias - Aseguradora Solidaria, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://aseguradorasolidaria.com.co/contactanos/red-de-agencias/agencias-solidaria.aspx>
72. Jmalucelli Travelers Seguros S.A Company Profile - Colombia ..., fecha de acceso: mayo 6, 2025, [https://www.emis.com/php/company-profile/CO/Jmalucelli Travelers Seguros SA en 3512120.html](https://www.emis.com/php/company-profile/CO/Jmalucelli%20Travelers%20Seguros%20SA%20en%203512120.html)
73. JMALUCELLI TRAVELERS SEGUROS SA - Unidad Solidaria, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.unidadsolidaria.gov.co/sites/default/files/archivos/POLIZA%20Y%20APROBACION%20DE%20POLIZA%202013.pdf>
74. Travelers' Joint Venture with J. Malucelli Completes Acquisition of Majority Interest in Colombian Surety Start-Up, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://investor.travelers.com/newsroom/press-releases/news-details/2015/Travelers-Joint-Venture-with-J-Malucelli-Completes-Acquisition-of-Majority-Interest-in-Colombian-Surety-Start-Up/default.aspx>
75. Seguros del Estado: Home Page, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurosdelestado.com/>
76. Informe de Estadísticas del Mercado de Cumplimiento en América Latina, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://nacionaldeseguros.com.co/noticias/mercado-de-cumplimiento-informe/>
77. Solunion Colombia: Seguros de Crédito, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.solunion.co/>
78. UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSE DE CALDAS CONVOCATORIA PUBLICA No. 001 DE 2022 OBJETO: "SELECCIONAR CORREDOR DE SEGUROS L, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://procesoscontractuales.udistrital.edu.co/local/storage/app/DOCUMENTOS/2022/abril/19232.pdf>
79. Corredores de Seguros - Superintendencia Financiera, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/61377/consumidor-financiero/historico-informacion-general/defensor-del-consumidor-financiero/entidades-que-han-adoptado-las-decisiones-de-su-defensor-del-consumidor-financiero-como-obligatorias/entidades-con-pronunciamientos-no-obligatorios-de-los-defensores-del-consumidor-financiero-corredores-de-seguros-61377/>
80. Delima Marsh SA 2014 - Informe de Responsabilidad Social Empresarial, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/content/dam/marsh/Documents/PDF/LAC/LAC-es/Colombia/Informe%20RSE%202014%20Colombia.pdf>
81. Marsh | Lider Mundial en Corretaje de Seguros y Gestión de Riesgos, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/es/home.html>
82. Informe de Riesgos Globales - Marsh, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/es/risks/global-risk.html>
83. Pequeñas y Medianas Empresas | Corretaje de Seguros y Manejo de Riesgos - Marsh, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/es/services/small-business-insurance.html>
84. INFORME DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL - Marsh, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/content/dam/marsh/Documents/PDF/LAC/LAC-es/Informe%20de%20Responsabilidad%20Social%20Empresarial%20LAC.pdf>
85. Marsh | Lider Mundial en Corretaje de Seguros y Gestión de Riesgos, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/mx/home.html>

86. Ranking 2025 corredores seguros y reaseguros de Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://lanota.com/index.php/CONFIDENCIAS/ranking-2025-corredores-seguros-y-reaseguros-de-colombia.html>
87. Liderazgo - Marsh, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/co/about/leadership.html>
88. DeLima Marsh S.A. Los Corredores de Seguros - BNAmericas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.bnamericas.com/es/perfil-empresa/delima-marsh-sa-los-corredores-de-seguros>
89. Founder of Colombian Insurance Brokerage DeLima & Cia Dies at 91 - AM Best News, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://news.ambest.com/newscontent.aspx?refnum=253508&altsrc=9>
90. Marsh McLennan: 150 años siendo faro para otras empresas - El Colombiano, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.elcolombiano.com/informes-comerciales/las-marcas-hablan/marsh-mclennan-150-anos-siendo-faro-para-otras-empresas-CC17044327>
91. Ciencias de la Vida | Corretaje de Seguros y Gestión de Riesgos - Marsh, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/co/industries/life-sciences.html>
92. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.marsh.com/co/services/risk-consulting-services.html>
93. Lider Mundial en Corretaje de Seguros y Gestión de Riesgos - Marsh, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/co/home.html>
94. Consultoría de Riesgos | Corretaje de Seguros y Manejo de ... - Marsh, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/co/services/risk-consulting.html>
95. Services - Marsh, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.marsh.com/co/services.html>
96. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.linkedin.com/company/delima-marsh/>
97. Corredores de Seguros - Personas Jurídicas - SBS, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.sbs.gob.pe/supervisados-y-registros/registros/registros-del-sistema-de-seguros/intermediario-y-auxiliares-de-seguros/directorios-de-intermediarios-y-auxiliares-de-seguros/corredores-de-seguros-personas-juridicas>
98. Acerca de Aon, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/colombia/about-aon/about-aon.jsp>
99. Contáctenos - Aon, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/colombia/about-aon/contact.jsp>
100. Productos y Servicios - Aon, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/colombia/products-and-services/products-and-services.jsp>
101. El número de catástrofes multimillonarias en 2023, el más alto jamás registrado: Informe de Aon - NOA, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://noa.aon.es/catastrofes-multimillonarias-2023-mas-alto-jamas-registrado-informe/>
102. Aon Risk Services Colombia Corredores de Seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/colombia/default.jsp>
103. Aon es reconocida por tercer año como "Top Employer" en Colombia - Garrapatudo.com, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://garrapatudo.com/2025/01/16/aon-es-reconocida-por-tercer-ano-como-top-employer-en-colombia/>
104. Descripción de la Compañía - Aon, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/colombia/about-aon/company-overview.jsp>
105. Semana Económica: Portal de negocios y economía, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://semanaeconomica.com/>
106. Aon: Better Decisions, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/en/>
107. 7 LinkedIn B2B Marketing Strategies to Try - Brafton, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.brafton.com/blog/social-media/linkedin-b2b-marketing-strategy/>
108. Environmental Insurance Program Design for Construction Site Stakeholders - Aon Insights - North America, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://insights-north-america.aon.com/total-cost-of-risk/aon-environmental-insurance-program-design-for-construction-site-stakeholders-whitepaper>
109. Construction & Infrastructure - Aon, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/getmedia/3bed5428-6168-47fa-bd99-1602b6fe1586/Aon-Regional-Variations-Whitepaper.aspx>
110. 2021 Encuesta Global de Gestión de Riesgos - Aon, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/2021-global-risk-management-survey/latam/es>
111. AON - Encuesta: el 72% de las empresas latinoamericanas ya incluyen perspectiva de género en sus políticas de diversidad, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://tiempodeseguros.com/notas/aon-encuesta-el-72-de-las-empresas-latinoamericanas-ya-incluyen-perspectiva-de-genero-en-sus-politicas-de-diversidad>
112. Sistema de Atención al Consumidor Financiero (SAC) - Aon, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aon.com/colombia/about-aon/sac.jsp>
113. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.aon.com/colombia/soluciones-empresariales.jsp>
114. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.aon.com/colombia/soluciones-empresariales/administracion-de-riesgos/consultoria-en-administracion-de-riesgos.jsp>
115. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.aon.com/colombia/products-services/products-and-services.jsp>
116. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.linkedin.com/company/aon-colombia/>
117. Camacol | Cámara Colombiana de la Construcción, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacol.co/>

118. La perspectiva que te impulsa I Riesgo, Broking, RRHH, Beneficios - WTW - Willis Towers Watson, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.wtwco.com/es-es>
119. WILLIS TOWERS WATSON COLOMBIA CORREDORES DE SEGUROS SA - Datos de empresas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.datacreditoempresas.com.co/directorio/willis-towers-watson-colombia-corredores-de-seguros-sa.html>
120. Riesgos en la construcción - WTW - Willis Towers Watson, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.wtwco.com/es-co/industries/construction>
121. Salud y beneficios - WTW - Willis Towers Watson, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.wtwco.com/es-co/solutions/health-and-benefits>
122. Gerente Comercial de Nuevo Negocio - Bogotá, Bogota, Colombia - WTW Careers, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://careers.wtwco.com/fr-FR/jobs/gerente-comercial-de-nuevo-negocio-bogota-bogota-colombia>
123. Willis Towers Watson Colombia Corredores de Seguros S.A., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.wtwco.com/-/media/wtw/notices/willis-towers-watson-corredores-de-seguros-colombia-sa-informe-eeff-2020-2019.pdf>
124. Industria Energética en Colombia - WTW - Willis Towers Watson, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.wtwco.com/es-co/insights/campaigns/industria-energetica-en-colombia>
125. La perspectiva que te impulsa I Riesgo, Corretaje, RH, Beneficios ..., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.wtwco.com/es-co>
126. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.wtwco.com/es-co/solutions>
127. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.linkedin.com/company/wtw-colombia/>
128. Howden Corredores de Seguros S.A. Perfil de Compañía ... - EMIS, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.emis.com/php/company-profile/CO/Howden Corredores de Seguros SA es 1218254.html>
129. Howden Insurance Colombia - Corredor Especialista, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroup.com/co-es>
130. Construcción e ingeniería | Howden Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroup.com/co-es/sector/construccion-e-ingenieria>
131. Casos de éxito de transportistas - Breakthrough Fuel, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.breakthroughfuel.com/es/success-stories/>
132. Contacto | Howden Insurance Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroup.com/co-es/contact>
133. PYMES - Pequeñas y medianas empresas Colombia - Howden, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroup.com/co-es/pymes>
134. Howden enters Peruvian insurance market with acquisition of Contacto, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroupholdings.com/news/howden-enters-peruvian-insurance-market-with-acquisition-of-contacto>
135. About us - Howden Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroup.com/co-en/about-us>
136. Howden Insurance Colombia - Specialist Broker, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroup.com/co-en>
137. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.linkedin.com/company/howden-colombia/>
138. Correcol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.correcol.com/servicios/generales-patrimoniales/>
139. Correcol S.A. Corredores de Seguros - Diseño de páginas web profesionales en Bogota, Cali, Medellín y Barranquilla Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.platinoweb.com/contacto/directorio/correcol-s-a-corredores-de-seguros.html>
140. Propiedad, Patrimonial e Ingeniería - Correcol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.correcol.com/servicios/generales-patrimoniales>
141. Beneficios - Correcol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.correcol.com/servicios/beneficios/>
142. Conozca nuestros servicios - Correcol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.correcol.com/index.php/es/component/content/article/23-gobierno-corporativo/43-conozca-nuestros-servicios?Itemid=101>
143. Seguros de Beneficios y Riesgos Laborales - Correcol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.correcol.com/index.php/es/seguros/seguros-de-beneficios-y-riesgos-laborales/21-beneficios>
144. UNIVERSIDAD POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO PROYECTO PRÁCTICAS: ESTRUCTURACIÓN SGA CORRECOL S.A EMPRESA: CORREDORES COLOMBIANOS DE, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://alejandria.poligran.edu.co/bitstream/handle/10823/2850/ESTRUCTURACI%C3%93N%20SGA%20CORRECOL%20S.A%20%281%29.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
145. Portafolio Correcol Español by Fred King - Issuu, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://issuu.com/energex/docs/portaf-espanol-sep27-2013-b>
146. Agentemotor - Acelerador de Ventas de Seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.agentemotor.com/>
147. Correcol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.correcol.com/>
148. casos de éxito - CCR Ingenieros Asociados, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://ccringenieros.com/casos-de-exito/>

149. Casos de éxito - Vq ingeniería, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.vqingenieria.com/casos-de-exito>
150. Noticias - Correcol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.correcol.com/index.php/es/noticias>
151. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.linkedin.com/company/correcol-s-a-/>
152. Corredores de Seguros - Canales de venta - SURA Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.sura.co/segueros/canales-venta/corredores>
153. Soluciones Financieras A Tu Medida | Acciones Y Valores, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.accivalores.com/>
154. Anuncian corredores viales seguros en el Valle para proteger a los viajeros - YouTube, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=iCglh8fGTXk>
155. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.csv.com.co/>
156. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/reportes-y-cifras/cifras/establecimientos-de-credito/consultas/listado-general-de-oficinas-60931>
157. CORREDORES DE SEGUROS ASOCIADOS S.A - Datos de empresas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.datacreditoempresas.com.co/directorio/corredores-de-segueros-asociados-sa.html>
158. TÉRMINOS Y CONDICIONES - Corredores de Seguros Asociados S.A., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://correseguros.co/wp-content/uploads/2020/11/T%C3%89RMINOS-Y-CONDICIONES.pdf>
159. Corredores de Seguros Asociados S.A.: Corre Seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://correseguros.co/>
160. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.csa.com.co/>
161. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.einforma.co/empresa/CORREDORES-DE-SEGUROS-ASOCIADOS-SA>
162. Integral de Seguros Eje Cafetero - Asesores profesionales en seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://integraldesegurosejecafetero.com/>
163. ▷ 7 Riesgos laborales en la construcción que debes conocer, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://ekipa-t.es/riesgos-laborales-en-la-construccion/>
164. Riesgos laborales más comunes en una empresa y cómo evitarlos, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.poli.edu.co/blog/poliverso/riesgos-laborales-mas-comunes-en-una-empresa-y-como-evitarlos>
165. 8 riesgos a los que se enfrenta el sector de la construcción de cara a 2023, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.libertyspecialtymarketslatam.com/la-es/article/8-riesgos-a-los-que-se-enfrenta-el-sector-de-la-construccion-de-cara-a-2023>
166. Seguros para Empresas » iKiwi.co, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://ikiwi.co/segueros/para-empresas/>
167. Seguros para Ingeniería, Construcción e Infraestructura | Howden Iberia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroup.com/es-es/sector/ingenieria-construccion-e-infraestructura>
168. Vivienda Segura SURA, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/paginas/empresas/ingenieria/vivienda-segura-sura.aspx>
169. Seguro Todo Riesgo Construcción | Empresas - BBVA Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.bbva.com.co/empresas/productos/segueros/seguro-todo-riesgo-construccion.html>
170. Seguro de Construcción, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/Paginas/empresas/ingenieria/construccion.aspx>
171. ¿Cuáles son los seguros para tu empresa de construcción?, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://breezysegueros.com/es/segueros-para-tu-empresa-de-construccion/>
172. Seguros Para Compañías De Construcción - Dulcinea Insurance, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.dulcineainsurance.com/post/companias-de-construccion/>
173. ¿Qué Seguro Necesito Para Mi Empresa de Construcción? - Ascendant Insurance Solutions, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.acicompanies.com/es/Blog/108/construction-business-insurance>
174. Seguro Todo Riesgo en Construcción Empresas - Bancolombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.bancolombia.com/empresas/productos-servicios/segueros/asociado-a-deuda/todo-riesgo-construccion>
175. Riesgos y peligros más comunes en un sitio de construcción - Napoli Shkolnik, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.napolilaw.com/es/article/riesgos-y-peligros-mas-comunes-en-un-sitio-de-construccion/>
176. Informe Semanal La construcción en su laberinto - Investigaciones Económicas Corficolombiana, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://investigaciones.corfi.com/documents/38211/0/250113%20Sectores.pdf/0f1e0d34-c9a2-be16-f2bb-2092f41703c6>
177. Principales riesgos del comercio internacional y cómo mitigarlos - Finkargo, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.finkargo.com/blog/riesgos-del-comercio-internacional/>
178. www.clmcargo.com, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.clmcargo.com/es-co/riesgos-en-la-exportaci%C3%B3n-colombiana#:~:text=La%20exportaci%C3%B3n%20en%20Colombia%20presenta,desaf%C3%ADos%20que%20enfrenta%20los%20exportadores.>
179. Seguro comercio internacional: claves para proteger tu negocio - Riesgoempresas.com, fecha de acceso: mayo 6, 2025,

- <https://riesgoempresas.com/seguero-comercio-internacional-claves-para-proteger-tu-negocio/>
180. LegisComex. Sistema de Inteligencia Comercial., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.legiscomex.com/Documentos/SEGUREXPO>
 181. Estudio de demanda de seguros - Banca de las Oportunidades, fecha de acceso: mayo 6, 2025, [https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2019-02/Banca InformeSeguros WEB-Final%20vslmpresa-Feb2019 0.pdf](https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2019-02/Banca%20InformeSeguros%20WEB-Final%20vslmpresa-Feb2019%20.pdf)
 182. Assekuransa - Seguros para el comercio internacional, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://assekuransa.com/>
 183. Administradoras de Riesgos Laborales - QueSeguro.co, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://quesequero.co/QS-Blog/Empresas/Administradoras-de-Riesgos-Laborales>
 184. Seguro de riesgos laborales - Viva Seguro Fasescolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.vivaseguerofasescolda.com/segueros/segueros-obligatorios/seguero-de-riesgos-laborales/>
 185. Ley-1562-de-2012.pdf - Ministerio de Salud y Protección Social, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley-1562-de-2012.pdf>
 186. www.ochgroup.co, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.ochgroup.co/en/riesgos-y-auditoria-en-la-industria-de-la-construccion/#:~:text=Riesgos%20de%20Seguridad%20y%20Salud,qu%C3%ADmicos%20t%C3%B3xicos%20y%20materiales%20peligrosos.>
 187. Seguro de Cumplimiento a Favor de Particulares, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/Paginas/empresas/cumplimiento/favor-particulares.aspx>
 188. Póliza de Cumplimiento - mhseguerosresponsables.com, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://mhseguerosresponsables.com/service/cumplimiento/>
 189. El seguro - Fasescolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasescolda.com/ramos/cumplimiento/el-seguero/>
 190. Seguros de cumplimiento Colombia - Howden, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.howdengroup.com/cos/segueros/credito-y-capital/segueros-de-cumplimiento>
 191. Seguro de cumplimiento - Cesce Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.cesce.co/-/seguero-de-cumplimiento>
 192. Seguro de Cumplimiento a Favor de Entidades Estatales, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/Paginas/empresas/cumplimiento/favor-entidades-estatales.aspx>
 193. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.larepublica.co/empresas/el-seguero-de-cumplimiento-una-herramienta-clave-para-la-transparencia-empresarial-3769175>
 194. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.grupoacs.com.co/blog/segueros-de-cumplimiento-en-colombia-todo-lo-que-necesitas-saber/>
 195. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.rankia.co/blog/mejores-segueros-colombia/3941762-que-seguero-cumplimiento-colombia-cuales-son-mejores>
 196. Cámara - Fasescolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasescolda.com/ramos/cumplimiento/>
 197. Pymes en Colombia: un potencial mercado para el sector de los seguros | Blog - Finesa, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.finesa.com.co/blog/pymes-en-Colombia-un-potencial-mercado-para-el-sector-de-los-segueros>
 198. Guía completa para elegir seguros para empresas en Colombia - Asegúrate mejor, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aseguratemejor.com.co/segueros-para-empresas/>
 199. Seguro PYME - SBS Seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.sbsegueros.co/empresas/pymes/seguero-pyme>
 200. Pyme - Fasescolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasescolda.com/ramos/propiedad-e-ingenieria/los-segueros/pyme/>
 201. Seguros PYME | Empresas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://segueros.sura.cl/empresas/pyme>
 202. Transporte específico mercancías - AXA Colpatría, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.axacolpatría.co/porta/publico-lf-transporte-especifico-mercancias>
 203. Las 17 mejores ideas para generar clientes potenciales en seguros ..., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.growform.co/es/las-17-mejores-ideas-para-generar-clientes-potenciales-en-segueros-de-salud-para-2024/>
 204. Axioma B2B Marketing - Soluciones de marketing en América Latina, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.axiomab2b.com.co/>
 205. Seguro de Transporte de Mercancías Automático, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurossura.com.co/paginas/empresas/transporte/transporte-mercancias-automatico.aspx>
 206. Tamaño del mercado de carga y logística de Colombia y análisis de acciones - Informe de investigación de la industria - Tendencias de crecimiento - Mordor Intelligence, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/colombia-freight-logistics-market-study>
 207. Las 10 principales empresas de transporte de carga en 2025 - Basenton, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://es.basenton.com/top-10-freight-forwarding-companies-in-2024/>
 208. Evolución del seguro de transporte de mercancías - Revista Fasescolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025,

- <https://revista.fasecolda.com/index.php/revfasecolda/article/download/723/691/1299>
209. Transportador de carga - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/ramos/transporte/los-seguros/transportador-de-carga/>
210. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.procolombia.co/publicaciones/seguo-de-transporte-de-mercancias>
211. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.fitac.net/images/Comercio Exterior/Cartilla Seguro de Transporte de Carga.pdf>
212. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.fasecolda.com/ramos/transporte-de-mercancias/>
213. ¿Cómo contratar un seguro? - Paso a paso y recomendaciones - Pérez Lara, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://perezlara.com/como-contratar-un-seguro/>
214. listado de aseguradoras en colombia - serficenter seguros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.serficenterseguros.com/aseguradoras.php>
215. Seguros de todo riesgo para empresas - MAPFRE Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mapfre.com.co/empresas/seguros-todo-riesgo/>
216. Agencia de Seguros - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/servicios/directorio/categorias/>
217. Las 10 mejores agencias de marketing B2B en Colombia - 2025 Reseñas - Sortlist, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.sortlist.com/es/s/marketing-b2b/colombia-co>
218. Corredores de seguros del Valle - Correvalle, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://correvalle.com/>
219. Listado de Corredores de Seguros - Persona Jurídica - CMF, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://cmfchile.cl/educa/621/w3-article-1315.html>
220. IA01, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2020/Diciembre/S-326-di2020.XLS>
221. Select by Mercer Marsh Benefits, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mercer.com/es-es/solutions/health-and-benefits/seguros-personales-y-beneficios-para-pymes/>
222. Empresas de Seguros - Portal SBS, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.sbs.gob.pe/supervisados-y-registros/empresas-supervisadas/directorio-del-sistema-de-seguros/empresas-de-seguros>
223. Preguntas frecuentes - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/ramos/propiedad-e-ingenieria/preguntas-frecuentes/>
224. 1681746366112-RELATORIA-OK-933.docx, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://relatoria.colombiacompra.gov.co/wp-content/uploads/2024/05/1681746366112-RELATORIA-OK-933.docx>
225. CAPITULO TERCERO: ASPECTOS RELATIVOS A LOS CORREDORES - Superintendencia Financiera, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.superfinanciera.gov.co/loader.php?IServicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=descargar&idFile=1070655>
226. Canales y estrategias de marketing B2B que deberías implementar, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://lemon.digital/canales-y-estrategias-de-marketing-b2b-que-deberias-implementar/>
227. Tendencias en Marketing Digital 2025: Estrategias y Engagement - The Orange Lab, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://theorangelab.co/tendencias-y-novedades-en-marketing-digital-para-2025-impulsa-tu-negocio/>
228. Tendencias de Marketing Digital en Colombia 2025 - Símbolo Interactivo, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.simbolointeractivo.com/tendencias-de-marketing-digital-en-colombia-2025/>
229. Tendencias Digitales 2025: Un Encuentro con el Futuro del Marketing Digital - SM Digital, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://smdigital.com.co/articulo/tendencias-digitales-2025-un-encuentro-con-el-futuro-del-marketing-digital/>
230. 17 Emerging B2B Marketing Trends To Watch For In 2025 - Forbes, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.forbes.com/councils/forbescommunicationscouncil/2024/12/17/17-emerging-b2b-marketing-trends-to-watch-for-in-2025/>
231. The Biggest Marketing Trends for 2025 - Meltwater, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.meltwater.com/en/blog/marketing-trends-2025>
232. 6 Tácticas de Marketing de Contenidos Para Empresas B2B Que Deberías Empezar a Usar Hoy - Neil Patel, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://neilpatel.com/es/blog/6-tacticas-de-marketing-de-contenidos-para-empresas-b2b-que-deberias-empezar-a-usar-hoy/>
233. Tipos de marketing de contenidos para empresas B2B - Artyco, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://artyco.com/tipos-de-marketing-de-contenidos-b2b/>
234. Marketing B2B: concepto, estrategias y ejemplos - Blog de HubSpot, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://blog.hubspot.es/marketing/marketing-b2b>
235. Qué es el marketing de contenidos | Oracle Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.oracle.com/co/cx/marketing/content-marketing/>
236. Email Marketing B2B: Mejores prácticas para maximizar resultados - MDirector, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mdirector.com/blog/email-marketing-b2b/>

237. Email marketing: ¡aplicalo con éxito para generar más ventas! - TCC, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://tcc.com.co/portal/estrategia/email-marketing/>
238. Cómo vender seguros de autos: Estrategias de venta y marketing ..., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.figuro.la/blog-post/como-vender-seguros-de-autos>
239. Email Marketing: La Guía Completa para Campañas de Email Exitosas - RD Station, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.rdstation.com/es/email-marketing/>
240. 20 buenas prácticas de email marketing (2024) - Shopify, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.shopify.com/es/blog/buenas-practicas-de-email-marketing>
241. The Complete Guide to Cost of Advertising on Google - RVS Media, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.rvsmedia.co.uk/articles/the-complete-guide-to-cost-of-advertising-on-google/>
242. Google Ads Benchmarks for YOUR Industry [Updated!] - WordStream, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.wordstream.com/blog/ws/2016/02/29/google-adwords-industry-benchmarks>
243. Internet advertising costs (2023): Google and social networks, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://pencilspeech.com/en/internet-publicity/>
244. Precios de Marketing Digital en Colombia - Bogotá - FindMe Digital, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://findme.digital/planes-precios-marketing-digital/>
245. Agencia de Marketing Digital B2B - Lead Fishers, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://leadfishers.co/b2b/>
246. LinkedIn Advertising for B2B SaaS: is it worth it? - marketing - Reddit, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://www.reddit.com/r/marketing/comments/1fhzbtu/linkedin_advertising_for_b2b_saas_is_it_worth_it/
247. LinkedIn Ads vs. Google Ads vs. Facebook Ads: Who's the winner? | Factors Blog, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.factors.ai/blog/linkedin-ads-vs-google-ads-vs-facebook-ads>
248. Guide to Scaling a B2B Company With LinkedIn Ads, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.upgrow.io/blog/guide-to-scaling-a-b2b-linkedin-ads>
249. Why You Should Consider a LinkedIn Ads Strategy for Your Firm - Newfangled, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.newfangled.com/b2b-linkedin-ads-strategy-cost-analysis/>
250. Crecimiento del Marketing Digital en Colombia: Estadísticas, Tendencias y Retos 2025, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://almasagencia.com/blog/marketing-digital/crecimiento-del-marketing-digital-en-colombia/>
251. Nonica Studio · Estrategia de Marketing Digital B2B, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://nonicastudio.com/>
252. Conquista las SERPs con estas 5 Estrategias SEO para Empresas Aseguradoras, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://branch.com.co/marketing-digital/conquista-las-serps-con-estas-5-estrategias-seo-para-empresas-aseguradoras/>
253. Estadísticas de Marketing Digital en Colombia en el 2024 - Símbolo Interactivo, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.simbolointeractivo.com/estadisticas-de-marketing-digital-en-colombia-en-el-2024/>
254. Marketing en redes sociales para agentes de seguros - Predis.ai, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://predis.ai/es/recursos/marketing-en-redes-sociales-para-agentes-de-seguros/>
255. LinkedIn, Inteligencia Artificial y empleo... Lo que no has visto hasta ahora (y deberías), fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.youtube.com/watch?v=8UoRtd2fRk>
256. Microsoft y LinkedIn publican el Índice de Tendencias del Trabajo 2024 sobre el Estado de la Inteligencia Artificial en el Trabajo - News Center Latinoamérica, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://news.microsoft.com/es-xl/microsoft-y-linkedin-publican-el-indice-de-tendencias-del-trabajo-2024-sobre-el-estado-de-la-inteligencia-artificial-en-el-trabajo/>
257. Cómo aplicar estrategias de marketing experiencial (+ejemplos) - ClickUp, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://clickup.com/es-ES/blog/226049/marketing-experiencial>
258. Marketing experiencial un impacto duradero en tu punto de venta - AIM worldwide, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aimwww.com/marketing-experiencial>
259. Marketing experiencial: Qué es, ejemplos y estrategias para conectar con tu audiencia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.godaddy.com/resources/es/marketing/marketing-experiencial-guia-completa>
260. Marketing experiencial, cómo hacerlo infalible gracias a la inteligencia artificial - BigProfiles, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://bigprofiles.com/es/marketing-experiencial-como-hacerlo-infalible-gracias-a-la-inteligencia-artificial/>
261. Marketing experiencial: vuelve lo físico - Qbit Business School, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://qbitbs.com/marketing-experiencial-vuelve-fisico/>
262. Marketing experiencial: Mejor vivirlo a que te lo cuenten, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.puromarketing.com/44/18364/experiencial-mejor-vivirlo-cuenten>
263. Marketing Experiencial: el Arte de Generar Experiencias Positivas — - Blog numia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://blog.numia.co/marketing-experiencial/>
264. MARKETING EXPERIENCIAL COMO ESTRATEGIA PARA LA MEJORA DE LA EXPERIENCIA DEL USUARIO EN LOS DIFERENTES CANALES DE ATENCIÓN DE UN, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://repository.umng.edu.co/bitstreams/d1630905-2706-46e2-b032-e977a20b0a0b/download>

265. ▷ Cómo el Marketing Experiencial conquista al público - Imascono, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://imascono.com/marketing-experiencial/>
266. Marketing de Experiencia: Cómo Crear Conexiones con los Consumidores - Kiwop, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.kiwop.com/blog/inteligencia-artificial-en-el-marketing-de-experiencia>
267. El marketing experiencial y su salto a lo virtual: Cómo generar experiencia a través de internet, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://iddigitalschool.com/wp-content/uploads/2022/03/MEM_EXT_26645-SHEILA_CUEVAS_GOMEZ.pdf
268. Eventos - Camacol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacol.co/eventos>
269. Congreso Colombiano de la Construcción 2025 - Camacol, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacol.co/eventos/congreso-colombiano-de-la-construccion-2025>
270. La Expo Feria de Vivienda 2025 en Pereira está de regreso: fecha y cómo asistir al evento, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.wradio.com.co/2025/02/26/la-expo-feria-de-vivienda-2025-en-pereira-esta-de-regreso-fecha-y-como-asistir-al-evento/>
271. Expo Feria Vivienda 2025 - El Diario, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.eldiario.com.co/noticias/risaralda/pereira/expo-feria-vivienda-2025/>
272. Eventos de construcción y edificación - 10Times, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://10times.com/es/building-construction>
273. CAMACOL VALLE | Camacol - Cámara Colombiana de la Construcción, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacol.co/camacol-valle>
274. Camacol Valle - Camacol Valle, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacolvalle.org.co/>
275. CAMACOL RISARALDA | Camacol - Cámara Colombiana de la Construcción, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacol.co/camacol-risaralda>
276. Camacol Risaralda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacolrisaralda.co/>
277. www.camacolrisaralda.org, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.camacolrisaralda.org/>
278. www.camacolrisaralda.org, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.camacolrisaralda.org>
279. CAMACOL QUINDÍO | Camacol - Cámara Colombiana de la Construcción, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacol.co/camacol-quindio>
280. Camacol Quindio: Inicio, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacolquindio.com.co/>
281. CAMACOL CALDAS | Camacol - Cámara Colombiana de la Construcción, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacol.co/camacol-caldas>
282. POLÍTICA DE USO DE COOKIES CAMACOL REGIONAL CALDAS "CAMACOL CALDAS", fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://construoferta.co/politica-de-uso-de-cookies-camacol-regional-caldas-camacol-caldas/>
283. Camacol Caldas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacolcaldas.com/>
284. Publicaciones | ACOFI | Asociación Colombiana de Facultades de Ingeniería, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.acofi.edu.co/publicacion/>
285. Organizaciones relacionadas con la ingeniería en Colombia | ACOFI | Asociación Colombiana de Facultades de Ingeniería, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.acofi.edu.co/programas-de-apoyo/comisiondeestudios/organizaciones-relacionadas-con-la-ingenieria-en-colombia/>
286. III Congreso Internacional de Ciencia e Ingeniería (CICI 2025) - ACOFI, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.acofi.edu.co/eventos/iii-congreso-internacional-de-ciencia-e-ingenieria-cici-2025/>
287. CISS 2025: II Congreso Internacional de Ingeniería con Sentido Social - CFP, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://easychair.org/cfp/ciiss2025>
288. EXPO INGENIERIA - NACIONAL 2025, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://expo-ingenieria.com/>
289. Revista Facultad de Ingeniería Universidad de Antioquia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://revistas.udea.edu.co/index.php/ingenieria>
290. Directorio de agremiaciones o asociaciones en las que participe, fecha de acceso: mayo 6, 2025, [https://armeria.gov.co/wp-content/uploads/2022/Desarrollo Economico/DIRECTORIO DE AGREMIACIONES O ASOCIACIONES.xlsx](https://armeria.gov.co/wp-content/uploads/2022/Desarrollo%20Economico/DIRECTORIO%20DE%20AGREMIACIONES%20O%20ASOCIACIONES.xlsx)
291. :ACIEM: Asociación Colombiana de Ingenieros - Capítulo Quindío, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aciemquindio.org/>
292. Directorio de Agremiaciones y Asociaciones - Gobernación del valle, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.valledelcauca.gov.co/directorio/99/directorio-de-agremiaciones-y-asociaciones/>
293. Quiénes somos - ACIEM | Asociación Colombiana de Ingenieros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.aciemvalle.org/quienes-somos/>
294. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://aivalle.com/>
295. Herramientas del Exportador - Colombia Trade - Procolombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://procolombia.co/colombiatrader/exportador/herramientas-del-exportador>

296. La Macrorrueda 'Colombia el país de la belleza 2025', una oportunidad imperdible para los empresarios - Alcaldía de Santiago de Cali, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.cali.gov.co/desarrolloeconomico/publicaciones/185246/la-macrorrueda-colombia-el-pais-de-la-belleza-2025-una-oportunidad-imperdible-para-los-empresarios/>
297. Eventos de Logística y Transporte en Colombia - 10Times, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://10times.com/es/colombia/logistics-transportation>
298. Analdex - Asociación Nacional de Comercio Exterior -, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.analdex.org/>
299. Upcoming Logistics Conferences in Armenia 2025, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.allconferencealert.com/armenia/logistics-conference.html>
300. Upcoming Supply Chain Management Conferences in Armenia 2025, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.allconferencealert.com/armenia/supply-chain-management-conference.html>
301. Exhibitions - Transport and logistic in Armenia 2025-2026 - EXPO.am, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.expo.am/en/exhibitions/13/1/all>
302. E-Logi Fest 2025 - Darpass - Your pass to Tech Armenia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://darpass.com/event/e-logi-fest-2025/>
303. EXPOCAMELLO 2025 I FERIA DE EMPRENDIMIENTO Y CONGRESO - Cámara de Comercio de Pereira, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.camarapereira.org.co/es/expocamello>
304. Estos son los seleccionados para la Feria Empresarial y de Emprendimiento 'Manizales del alma' 2025 - Centro de Información, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://centrodeinformacion.manizales.gov.co/estos-son-los-seleccionados-para-la-feria-empresarial-y-de-emprendimiento-manizales-del-alma-2025/>
305. D-CON 2025: la conferencia creativa del Eje Cafetero | Areandina, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.areandina.edu.co/eventos/d-con-2025-la-conferencia-creativa-del-eje-cafetero>
306. Ferias en Cali, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.nferias.com/cali/>
307. Publicidad y Mercadeo - Lo que necesitas saber en Revista P&M, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.revistapym.com.co/>
308. Ritmo Empresarial I Cámara de Comercio de Cali, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.ccc.org.co/category/informes-economicos/ritmo-empresarial/>
309. Revista Empresarial - Cámara de Comercio de Pereira, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.camarapereira.org.co/es/revista-empresarial>
310. Revista SISPAZ ANTIOQUIA Y EJE CAFETERO - Formato Digital PDF (No Editable), fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.sispac.com.co/product-page/revista-sispac-antioquia-y-eje-cafetero-formato-digital-pdf-no-editable>
311. Boletín Económico Regional: Eje Cafetero, I trimestre de 2024 | Banco de la República, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.banrep.gov.co/es/publicaciones-investigaciones/boletin-economico-regional/eje-cafetero-1-trimestre-2024>
312. Directorio de gremios y asociaciones - Copnia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.copnia.gov.co/transparencia/directorio-de-gremios-y-asociaciones>
313. Directorio de Agremiaciones - Gobernación de Risaralda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.risaralda.gov.co/publicaciones/150075/directorio-de-agremiaciones/>
314. Somos parte de - Asociación de Ingenieros de Risaralda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://air.org.co/somos-parte-de/>
315. Sociedad Colombiana de Ingenieros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://sci.org.co/>
316. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://sci.org.co/capitulos-y-asociaciones/>
317. Revista Urbana - Camacol - Cámara Colombiana de la Construcción, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camacol.co/actualidad/publicaciones/revista-urbana>
318. Asociaciones Valle del Cauca | CONTE, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.conte.org.co/asesores/asociaciones-valle-del-cauca/>
319. AGEXPORT - Asociación de Exportadores de Guatemala, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.export.com.gt/>
320. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.infraestructura.org.co/seccionales/occidente/>
321. Gremios | CEMEX Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.cemexcolombia.com/sostenibilidad/asuntos-sociales/grupos-de-interes/relacion-con-grupos-de-interes/gremios>
322. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://camacol.co/valle>
323. Directorio de agremiaciones - Gobierno de Caldas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://site.caldas.gov.co/atencion-y-servicio-a-la-ciudadania/directorio-de-agremiaciones>
324. Nosotros - Instituto Colombiano de la Construcción con Acero - ICCA, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://icca.com.co/nosotros/>
325. Directorio de agremiaciones o asociaciones - DIAN, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.dian.gov.co/dian/entidad/Paginas/Directorio-de-agremiaciones-o-asociaciones.aspx>
326. Boletín de Comercio Exterior Colombiano - ANIF, fecha de acceso: mayo 6, 2025,

- <https://www.anif.com.co/publicaciones/informes-economicos/boletin-comercio-exterior/>
327. Contáctenos - Analdex - Asociación Nacional de Comercio Exterior, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://analdex.org/contactenos/>
328. La hoja de ruta para reactivar el comercio exterior del Eje Cafetero - Analdex, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://analdex.org/2024/07/05/la- hoja-de-ruta-para-reactivar-el-comercio-exterior-del-eje-cafetero/>
329. Quiénes somos - Analdex - Asociación Nacional de Comercio Exterior, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.analdex.org/quienes-somos/>
330. Cámara de Comercio de Cali | La CCC, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.ccc.org.co/>
331. Cámara de Comercio de Cali - VC4A, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://vc4a.com/camara-de-comercio-de-cali/?lang=es>
332. Cámara de Comercio de Cali - YouTube, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.youtube.com/@camaradecomerciocali>
333. Informes Económicos archivos - Cámara de Comercio de Cali, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.ccc.org.co/category/informes-economicos/>
334. Cámara de Comercio de Pereira, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.camarapereira.org.co/>
335. Listado de eventos - Cámara de Comercio de Pereira, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.camarapereira.org.co/es/eventos/>
336. Cámara de Comercio de Pereira, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camarapereira.org.co/>
337. Centro de Estudios e Investigaciones Socioeconómicas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.camarapereira.org.co/es/investigaciones>
338. >Cámara de Comercio de Armenia - Datos de Contacto y Trámites, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camarasdecomercioencolombia.info/sede-camara-de-comercio-de-armenia/>
339. Cámara de Comercio de Armenia y del Quindío - La Cámara de ..., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.camaraarmenia.org.co/>
340. Estudios e Investigaciones - Cámara de Comercio de Armenia y del ..., fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://camaraarmenia.org.co/estudios/>
341. Cámara de Comercio de Manizales por Caldas | CCMPC, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.ccmppc.org.co/>
342. CALDAS - Procolombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, https://procolombia.co/system/files/2024-05/caldas_exportaciones_0.pdf
343. Manizales Cómo Vamos, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://manizalescomovamos.org/>
344. Estudios Económicos: Estudios Economicos, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://estudios.ccmppc.org.co/>
345. Cómo crear un portafolio de marketing digital con ejemplos - Pixpa, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.pixpa.com/es/blog/marketing-portfolio>
346. AI Agents en WhatsApp impulsan ventas en América Latina - Revista C-Level, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://revistaclevel.com/ai-agents-en-whatsapp-impulsan-ventas-en-america-latina>
347. Inteligencia de mercados: guía eficaz para tu empresa - Blog de HubSpot, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-inteligencia-de-mercado>
348. Recuadro. El impacto del COVID-19 en la siniestralidad de los ramos de seguros de vida - Superintendencia Financiera, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.superfinanciera.gov.co/loader.php?IServicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=descargar&idFile=1061024>
349. Industria aseguradora - Superintendencia Financiera, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.superfinanciera.gov.co/publicaciones/61137/informes-y-cifras/cifrasindustria-aseguradora-61137/>
350. Oportunidades empresariales en la baja penetración de seguros en Colombia. Richard Ferney Mayorga Zarta Código - Repositorio UMNG, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://repository.umng.edu.co/bitstreams/94690e9d-3620-4011-9a57-b31b0c27d787/download>
351. Las aseguradoras pagaron \$21,89 billones en siniestros durante 2023 - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/sala-de-prensa/fasecolda-en-linea/noticias/noticias-2024/las-aseguradoras-pagaron-2189-billones-en-siniestros-durante-2023/>
352. Una década siendo los líderes del Seguro de Cumplimiento. - Seguros del Estado, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.segurosdelestado.com/noticias/noticia/22>
353. Estadísticas del ramo - Cumplimiento - Fasecolda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.fasecolda.com/ramos/cumplimiento/estadisticas-del-ramo/>
354. El Expreso - Noticias de Risaralda y Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://elexpreso.co/>
355. La UFM estéreo - Universidad del Quindío, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.uniquindio.edu.co/emisora/>
356. Natal marca presença na WTM Latin America 2025 em São Paulo, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.natal.rn.gov.br/news/post/42219>



357. Secretaría De Agricultura de Manizales fortalece los negocios de los productores locales a través de capacitaciones - Centro de Información, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://centrodeinformacion.manizales.gov.co/secretaria-de-agricultura-de-manizales-fortalece-los-negocios-de-los-productores-locales-a-traves-de-capacitaciones/>
358. 1ra Rueda de Negocios de la Economía Popular en Armenia - El Quindiano, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://elquindiano.com/noticia/231674/1ra-rueda-de-negocios-de-la-economia-popular-en-armenia/>
359. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.camarapereira.org.co/es/investigaciones/estudios/>
360. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://estudios.ccmpe.org.co/category/analisis-economico/>
361. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://camaraarmenia.org.co/estudios-e-investigaciones/>
362. Consultoría Express en Marketing | CBP Consultoría, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://cbpconsultoria.com/portfolio-item/consultoria-express-en-marketing/>
363. Consultoría de Marketing Digital ✓ Consultores en Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://agenciadigitalamd.com/consultoria-de-marketing-digital/>
364. SRF Consultores, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://srfconsultores.com/>
365. Consultoría en Marketing Bogotá Colombia - Agencia de Marketing Digital, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.ruana.com.co/marketing-digital-bogota-colombia/consultoria-en-marketing/>
366. MARKETING EXPRESS BOGOTÁ S.A.S - Datos de empresas, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.datacreditoempresas.com.co/directorio/marketing-express-bogota-sas.html>
367. Market One, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://marketone.co/>
368. GTCloud | Consultoría SAP | Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.gtcloud.co/>
369. ORBIDI | Te ponemos en órbita, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.orbidi.com/>
370. American Express Global Business Travel Opens New Proprietary Office in Colombia - Amex GBT - Mexico, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.amexglobalbusinesstravel.com/mx/press-room/american-express-global-business-travel-opens-proprietary-office-colombia/>
371. Cómo la Inteligencia Artificial transformará el marketing en Colombia - América Retail, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://america-retail.com/secciones/innovacion/como-la-inteligencia-artificial-transformara-el-marketing-en-colombia/>
372. Cómo la Inteligencia Artificial está transformando el marketing digital y el ecommerce, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://webtilia.com/tendencias/como-la-inteligencia-artificial-esta-transformando-el-marketing-digital-y-el-ecommerce>
373. ¿Cómo se aplica la inteligencia artificial en el marketing digital?, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://lemon.digital/como-se-aplica-la-inteligencia-artificial-en-el-marketing-digital/>
374. La revolución del marketing digital con Inteligencia Artificial - Mercatonic, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://soymercatonic.com/la-inteligencia-artificial-en-el-marketing-digital/>
375. El papel de la inteligencia artificial en el marketing - Blog Netcommerce -, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://info.netcommerce.mx/inteligencia-artificial/>
376. Marketing y Branding inmersivo en Colombia #1 - El Creativo Web, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://elcreativoweb.com/marketing-y-branding-inmersivo/>
377. La inteligencia artificial transforma el empleo en España: más de 3 millones de puestos nuevos con el 60% de las tareas automatizadas - Infobae, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.infobae.com/espana/2025/05/04/la-inteligencia-artificial-transforma-el-empleo-en-espana-mas-de-3-millones-de-puestos-nuevos-con-el-60-de-las-tareas-automatizadas/>
378. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, <https://www.linkedin.com/company/inteligenciareal/>
379. fecha de acceso: diciembre 31, 1969, www.inteligenciareal.net
380. AI and Machine Learning Products and Services | Google Cloud, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://cloud.google.com/products/ai>
381. 5 ways McDonald's is using AI [Case Study] [2025] - DigitalDefynd, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://digitaldefynd.com/IQ/mcdonalds-using-ai-case-study/>
382. What if ChatGPT greeted you at the drive-thru? - Presto, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://presto.com/what-if-chatgpt-greeted-you-at-the-drive-thru/>
383. Conversational AI Powers Drive-Thru - Intel, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.intel.com/content/www/us/en/newsroom/news/conversational-ai-powers-drive-thru.html>
384. AI in restaurants: 9 ways artificial intelligence is shaping the food industry - Popmenu, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://get.popmenu.com/post/ai-in-restaurants>
385. Superando el Marketing Hecho por Inteligencia Artificial - Geniality, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://geniality.com.co/2024/02/28/superando-el-marketing-hecho-por-inteligencia-artificial/>
386. informe auditoria de seguimiento al mapa de riesgos por proceso - Contraloría Departamental del Valle del Cauca, fecha de acceso: mayo 6, 2025,

<https://www.contraloriavalledelcauca.gov.co/loader.php?lServicio=Tools2&lTipo=descargas&lFuncion=descargar&idFile=13586>

387. INFORME DE GESTIÓN 2023 - Federación Nacional de Cafeteros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://federaciondecafeteros.org/app/uploads/2024/05/Informe-del-Gerente-2023.pdf>
388. Publicaciones Facultad de Ingeniería | Uniandes, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://ingenieria.uniandes.edu.co/es/publicaciones>
389. Revistas científicas latinoamericanas indexadas: Ingeniería. - Accêsum, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://accensum.org/scielo-por-materia/revistas-latinoamericanas-indexadas-ingenieria/>
390. Plataformas de exportación en Colombia | CLM Cargo, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.clmcargo.com/es-co/plataformas-de-exportacion-en-colombia>
391. REVISTA 500 EMPRESAS QUE HACEN GRANDE A RISARALDA - PubHTML5, fecha de acceso: mayo 6, 2025, [https://pubhtml5.com/fbvi/fugx/REVISTA 500 EMPRESAS QUE HACEN GRANDE A RISARALDA/](https://pubhtml5.com/fbvi/fugx/REVISTA_500_EMPRESAS_QUE_HACEN_GRANDE_A_RISARALDA/)
392. Revista Vivendo | Proyectos de Vivienda Nueva en el Valle del Cauca, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.vivendo.co/revista-vivendo>
393. Directorio de agremiaciones, asociaciones y otros grupos de interés - Minvivienda, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.minvivienda.gov.co/ministerio-directorio-de-agremiaciones-asociaciones-y-otros-grupos-de-interes>
394. Gremios y entidades de apoyo - PIC Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.piccolombia.com/gremios-y-entidades-de-apoyo>
395. Construcción y Sostenibilidad - Revistas SENA, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://revistas.sena.edu.co/index.php/construccion>
396. Lista de revistas por materia - SciELO Colombia, fecha de acceso: mayo 6, 2025, http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_subject&lng=es
397. Revista OEE | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/revista-oeo>
398. ACIEM: Asociación Colombiana de Ingenieros, fecha de acceso: mayo 6, 2025, <https://aciem.org/>
- 399.