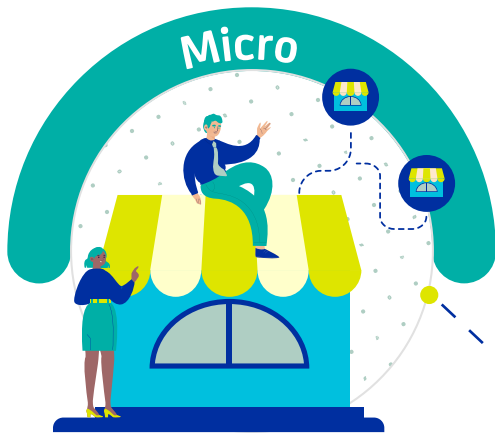




Somos un punto de encuentro donde  
hacemos equipo con las empresas.

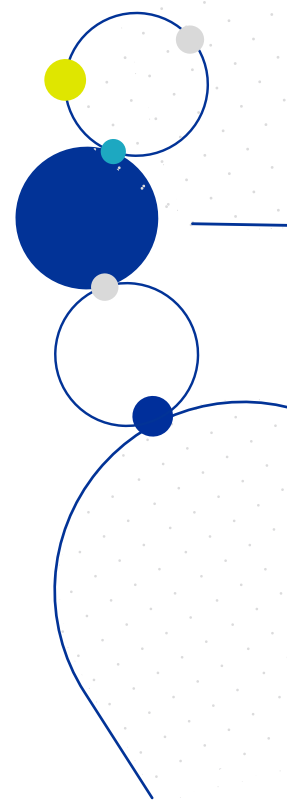


**Empresa**



# Nos ocupamos en comprender los desafíos en cada campo de acción

Entendiendo la transformación del entorno como una acción retadora y que habilita nuevas oportunidades, en Empresas SURA queremos acompañar a las empresas a desarrollar y fortalecer su competitividad empresarial, como una capacidad que les permite alcanzar, sostener y potenciar su relevancia en un mercado. Esto lo hacemos profundizando en las **verticales de la competitividad**.



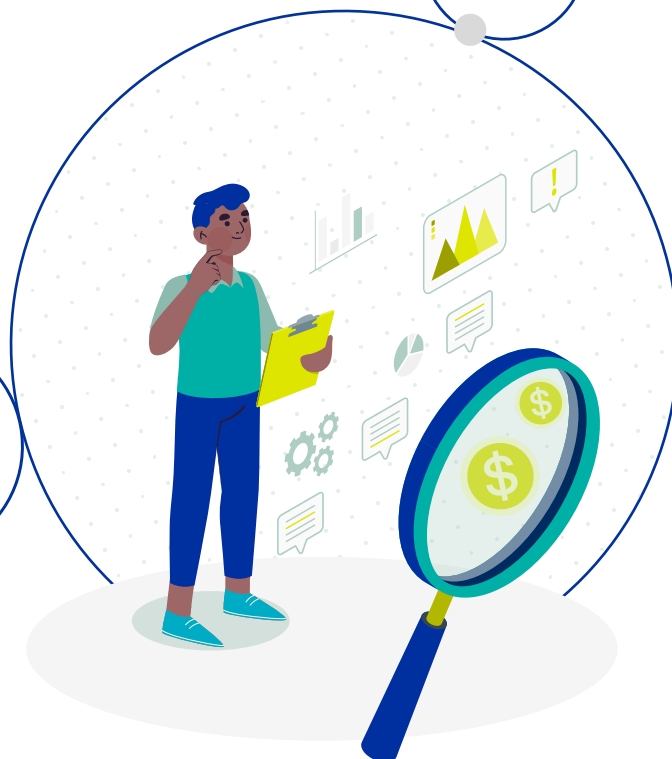


# Verticales de la competitividad

Hemos identificado algunos procesos, focos o campos de acción que son relevantes en la gestión de las empresas y que denominamos verticales.

Estas verticales cuentan con expertos, quienes determinan el plan de trabajo, entregando herramientas que apoyan la implementación de los objetivos planteados o las acciones que se deben llevar a cabo para potenciar oportunidades y cerrar las brechas.





**01.**

### TALENTO HUMANO

*Son las personas quienes dan vida a las empresas. Hacemos equipo con los empresarios para desarrollar el talento de la organización.*

[VER MÁS](#)

**02.**

### TECNOLOGÍA Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

*La tecnología como un habilitador para la propuesta de valor. Trabajamos juntos para apropiar procesos y plataformas tecnológicas que permitan a las empresas ser relevantes y sostenibles.*

[VER MÁS](#)

**03.**

### MERCADO

*Visionar nuevos horizontes para explorar mercados y clientes. Sumamos experiencia para entender el entorno, interpretar el consumidor y desarrollar la competitividad y sostenibilidad en las organizaciones.*

[VER MÁS](#)



04.

## GESTIÓN FINANCIERA

*Las cifras financieras son el reflejo de las decisiones que se toman. Acompañamos a visualizar el impacto de las acciones para planear y proyectar el futuro de la empresa.*

VER MÁS

05.

## LEGAL

*Las empresas se enfrentan a retos y responsabilidades al momento de cumplir diferentes normas y ante entes regulatorios. Entregamos conocimiento que permita dar cumplimiento a la ley, para potenciar el valor y el posicionamiento de las empresas.*

VER MÁS

06.

## MODELO OPERATIVO

*Hacer tangible la propuesta de valor requiere de un modelo operativo que busque aportar a la generación de capacidades empresariales para que los procesos se desarrollen de manera eficiente, confiable y se integren de forma sostenible.*

VER MÁS

07.

## AMBIENTAL

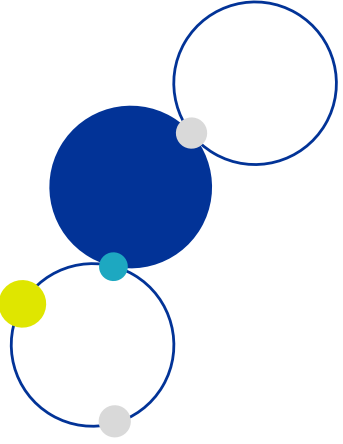
*Un crecimiento económico sin tener en cuenta el impacto e interacción con el medio ambiente no es sostenible en el tiempo. Acompañamos a las empresas a construir capacidades para mitigar los riesgos y aprovechar las oportunidades que surgen de la transición hacia modelos de negocio de menor impacto ambiental.*





# Internacionalización: el camino hacia nuevos horizontes

En Empresas SURA tenemos un servicio diseñado especialmente para preparar y desarrollar las capacidades en las micro, pequeñas y medianas empresas que están pensando en la internacionalización de sus productos, servicios y/o modelos de negocio.



## Cuatro pasos para ampliar las márgenes, generar alianzas estratégicas y encontrar otros mercados para crecer.



**PRIMERO:** se realiza un diagnóstico para identificar el potencial exportador y las brechas que se deben cerrar antes de llegar a un mercado internacional. Dentro de la conversación se hacen preguntas para conocer la experiencia exportadora, comprender la claridad del mercado al que se quiere llegar, con qué producto y/o servicio, entre otros.



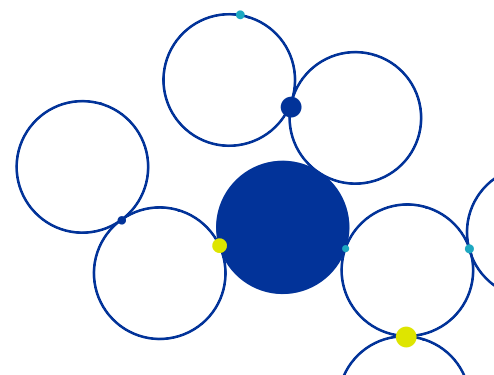
**SEGUNDO:** se priorizan algunas verticales, donde se le entregan servicios y herramientas que apuntan a que el empresario se prepare para lograr el propósito de internacionalizarse.



**TERCERO:** se remite al empresario a uno de los aliados para que de acuerdo con el mercado al que desee llegar, se ejecuten actividades del plan de internacionalización.



**CUARTO:** una vez el empresario ya cuenta con el plan de internacionalización, será remitido a otro aliado con el fin de que este acompañe la materialización de la estrategia comercial y pueda conectar inclusive con clientes en el exterior.



# Modelos de gestión de riesgos para materializar la propuesta de valor

Los modelos de gestión de riesgos permiten identificar la realidad de las empresas. Esto nos ayuda a analizar cómo podemos acompañar desde las necesidades manifiestas. Con estos hallazgos se traza una estrategia de fortalecimiento, a través de servicios y herramientas para habilitar capacidades desde tres modelos de gestión.





### MODELO LIVIANO

Se enfoca **en evaluar y reconocer asuntos que se han evidenciado como relevantes para la competitividad**. Este acompañamiento puede ser por medio de una conversación o a través de un autodiagnóstico, que se complemente con espacios grupales asistidos por expertos.



### MODELO AVANZADO

Este modelo hace un diagnóstico 360° de la empresa para revisar las prácticas y los procesos que la empresa ha desarrollado en las diferentes verticales de la competitividad y que requieren **una intervención personalizada para desarrollar o potenciar su competitividad empresarial**.



### MODELO ESPECIALIZADO

Por medio de este modelo se entregan **servicios diseñados especialmente a la medida del segmento en el que se encuentra la empresa, para potenciar su competitividad**. La intervención de aliados/proveedores se hace relevante para fortalecer y escalar el acompañamiento.

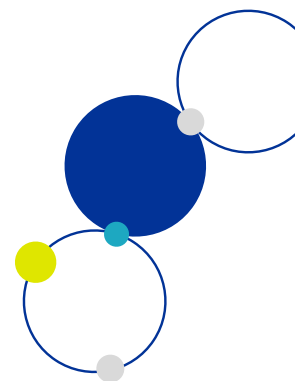


# La conversación: El punto de partida

Queremos entender la realidad de las empresas, por esto el punto de partida es la *conversación*.

A través de un diagnóstico inicial se identifica cómo está la empresa desde los factores claves de vulnerabilidad y competitividad. Estos insumos permiten desarrollar capacidades para resolver las problemáticas con mejores herramientas.

**La evaluación está enmarcada en las verticales de trabajo:** talento humano, tecnología y transformación digital, gestión financiera, mercado, legal, modelo operativo y los temas ambientales.





# La experiencia de Empresas SURA

Hemos diseñados dos momentos que son complementarios. **El diagnóstico**, que permite analizar 360° cómo está la empresa. En esta evaluación no hay respuestas buenas o malas, simplemente son el reflejo de una dinámica particular. Este diagnóstico es la base para el trabajo y el acompañamiento con expertos.

**El acompañamiento con experto** se determina de acuerdo con los objetivos trazados por la empresa en el diagnóstico y las priorizaciones que, desde talento humano, tecnología y transformación digital, gestión financiera, mercado, legal, modelo operativo y los temas ambientales, se quieren trabajar.



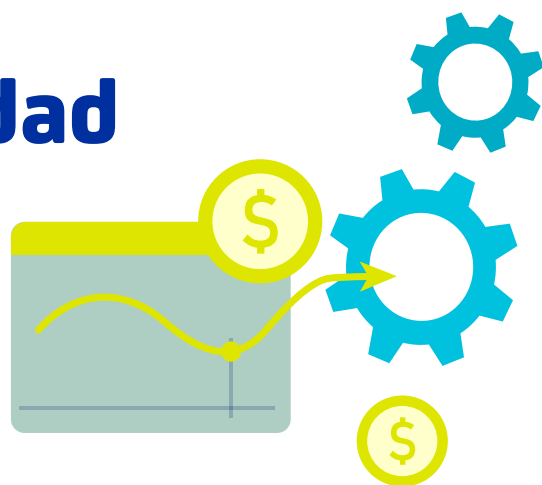
# Conexión con el ecosistema: los aliados de Empresas SURA

Contamos con un portafolio de aliados que son expertos en diferentes temas y que están dispuestos a acompañar a los empresarios a: fortalecer la gestión, implementar acciones de mejora en los procesos, desarrollar capacidades y entregar herramientas y conocimiento.

Un empresario es conectado o remitido a un aliado cuando el experto de la vertical detecta una oportunidad que puede ser resuelta a través de estos profesionales.



# Otras herramientas para habilitar la competitividad empresarial



## **Revista Empresas SURA**

Esta es una publicación bimestral. Los contenidos propuestos están pensados para fortalecer la sostenibilidad de las organizaciones. Los empresarios encuentran información de interés donde los ejes temáticos son las verticales de la competitividad y los artículos son desarrollados por un equipo de especialistas e invitados externos.



## **Aula abierta**

Mensualmente se propone un calendario de charlas virtuales para abordar temas de actualidad en la gestión empresarial. El propósito principal es compartir el conocimiento que tienen los expertos sobre temas de interés por ser de actualidad, tener relevancia o necesidad de profundización.



### Talleres grupales

Hemos identificado que algunos temas deben ser abordados desde la práctica. Nuestros talleres son espacios cerrados donde invitamos a los empresarios interesados a que tengan una mayor interacción con los expertos para resolver dudas, entender el tema a través de ejemplos y compartir experiencias de aprendizaje con otros colegas empresarios.



### Página Empresas SURA

En el micrositio, los empresarios pueden encontrar herramientas de auto gestión que contribuyen a la competitividad: guías, minutas, archivos de Excel, entre otros.

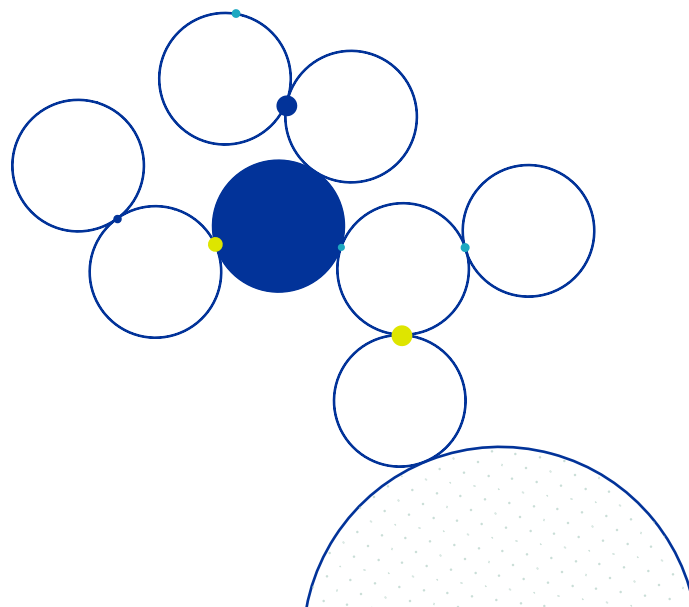
Así mismo, contamos con videos, podcast, infografías y documentos, que aportan conocimiento sobre procesos y herramientas en el mundo empresarial.



### Hazlo tú mismo - autodiagnóstico

En este espacio virtual los empresarios pueden realizar ellos mismos el mapa de diagnóstico en el tiempo que disponga. Al finalizar todo el mapa, es decir, responder en totalidad las preguntas de cada vertical, sale el resultado con los porcentajes y las gráficas correspondientes.

Posteriormente los empresarios son contactados por los expertos de Empresas SURA para comenzar el plan de trabajo de acuerdo con la priorización de las verticales.





# Empresas SURA en Colombia

Contamos con un equipo a nivel nacional que tiene la capacidad para acompañar a los empresarios en la resolución de sus incertidumbres.



**Correo electrónico** | [empresasura@sura.com.co](mailto:empresasura@sura.com.co)



**WhatsApp** | 315 275 7888, opción 2



[segurosura.com.co/empresasura/](https://segurosura.com.co/empresasura/)



