



**Juan Mario Acevedo Padilla**  
51 años (Bogotá)

Casado \* 2 hijos

**Presidente Correcol S.A. Corredores Colombianos de Seguros S.A. (Bogotá)**

**Sector.** Intermediación de seguros  
Tiempo en el cargo: ocho años

**Trayectoria profesional.** Cuando terminó la universidad a finales de 1979, se fue a Nueva York a trabajar con la corredora de seguros Adams & Porter. Regresó a Bogotá en 1982 a trabajar con su padre en Colase (Corredores Latinoamericanos de Seguros) como subgerente general. En 1996 fundó Correcol con otros corredores. cinco años después muere su padre y desde entonces ha trabajado con su hermano hombro a hombro en Correcol.

**Logros.** "Correcol es una empresa familiar. La hemos consolidado y logrado confeccionar un protocolo de familia, manteniéndonos muy unidos y preparándonos para la tercera generación".

**Próximo reto.** Mantener a la empresa como el corredor independiente más grande del país, con muy buenas representaciones internacionales y sólida estructura organizacional y de servicio a los clientes

**Visión del sector.** Menos jugadores, nuevas generaciones, más multinacionales, programas más sofisticados en gerencia de riesgos.

**Estudios.** **Bachillerato:** Nueva Granada, Bogotá \* **Pregrado:** Administración de Empresas, Univ. de Kansas, Estados Unidos \* **Posgrado:** Especialización en Seguros y Riesgos, College Insurance, Nueva York

**Idiomas.** Inglés, francés y algo de japonés.

**Hobbies.** La música, el golf, el campo y la familia.

**Frase o refrán favorito.** "No hacer negocios de día que no dejen dormir de noche".

**Película.** "La gente de la Universal".



**David Aguirre Mejía**  
60 años (Girardot)

Casado con Luz Marina Quiroga \* 3 hijos

**Presidente KPMG Ltda. (Bogotá)**

**Sector.** Servicios profesionales

Tiempo en el cargo: un año y cinco meses

**Trayectoria profesional.** Toda su trayectoria profesional ha sido en KPMG, donde ingresó siendo estudiante de contaduría pública; luego de haber recorrido la pirámide organizacional por 38 años, desde asistente hasta socio a cargo de la función de auditoría y revisoría fiscal, aceptó el cargo de presidente para Colombia a partir de octubre de 2008.

**Logros.** Obtener la certificación ISO 9001:2000 para dos prácticas de la firma (auditoría e impuestos) y la recertificación para la tercera (asesoría).

**Próximo reto.** Lograr que el mercado perciba a la compañía como la primera opción de servicios profesionales, no sólo de auditoría y revisoría fiscal, sino también como asesores de impuestos y gerenciales.

**Visión del sector.** La crisis financiera generará nuevas fusiones y adquisiciones, siendo Colombia uno de los países atractivos de los que están en proceso de desarrollo, por su estabilidad y crecimiento consistente en los últimos años. Esto exigirá mayor especialización en la prestación de servicios específicos, no sólo de banca de inversión

sino de sinergias que agilicen el proceso de integración corporativa.

**Estudios.** **Bachillerato:** San Bartolomé, Bogotá \* **Pregrado:** Contaduría Pública, Universidad Nacional, Bogotá \* **Posgrado:** Programa de Desarrollo Directivo, Inalde, Bogotá  
**Idiomas.** Inglés

**Hobbies.** Escuchar música y jugar golf  
**Frase o refrán favorito.** "El secreto del éxito está en la capacidad de descubrir sus fortalezas para aplicarlas disciplinadamente en lo que ama hacer".  
Autor: Marcus Buckingham y Donald Clifton.

**Película.** "La vida es bella"



**Alejandro Alzate Donoso**  
49 años (Ortega, Tolima)

Casado \* 3 hijos

**Presidente Seguros BBVA (Bogotá)**

**Sector.** Compañías de Seguros

Tiempo en el cargo: cinco años

**Trayectoria profesional.** Ha desempeñado importantes cargos en el sector privado y público. Representó al país en el programa de las Naciones Unidas para la protección del medio ambiente con sede en Santiago de Chile. Impulsó la ley 100 en 1993, y dentro del grupo BBVA logró la estabilización de los negocios previsionales.

**Logros.** Del año 2004 al 2007 logró con su equipo de trabajo la estabilización de las compañías de seguros, redefiniendo claramente los mercados, las líneas de negocios rentables y los canales de comercialización. En 2007 y 2008 estuvo a cargo de dimensionar adecuadamente el negocio del seguro previsional.

**Próximo reto.** En el corto plazo, enfrentar de la forma más comprometida la enfermedad frente a la cual está luchando.