

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL MEDTRONIC



JORGE ANDRES VANEGAS GUATAVITA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL MEDTRONIC

JORGE ANDRES VANEGAS GUATAVITA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de Profesional en
Negocios Internacionales

Tutora

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Mg en Educación

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

VILLAVICENCIO

2022

Autoridades Académicas

Padre José Gabriel MESA ANGULO, O.P.

Rector General

Fray Eduardo GONZÁLEZ GIL, O.P.

Vicerrector Académico General

Padre José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

Fray Rodrigo GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Dr. ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano Facultad de Negocios Internacionales

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Director Trabajo de Grado

Villavicencio, 2022

Agradecimientos

Agradezco a Dios por permitirme completar un logro más en mi vida, brindándome así sabiduría y entendimiento para afrontar cada uno de los retos que fueron surgiendo en mi formación profesional.

Igualmente, agradezco a mi familia por apoyarme con el inicio de mis estudios profesionales, por los valores, principios, consejos y por el amor incondicional que me han brindado, siendo así mi mayor motivación para trabajar por mis metas personales.

Así mismo, a la Universidad Santo Tomás, docentes y compañeros de estudio, por ofrecerme un espacio íntegro y los conocimientos necesarios para culminar mi carrera profesional, basándose siempre en una visión ética y humanista.

Por último, doy gracias a Medtronic por confiar en mí y permitirme desarrollar mis prácticas profesionales, ya que de esta forma he logrado afianzar los conocimientos obtenidos durante estos cuatro años y así tener mi primera oportunidad laboral.

Contenido

	Pág.
Resumen.....	10
Abstract.....	11
Glosario.....	12
Introducción	13
Justificación	14
1.Objetivos.....	15
1.1 Objetivo general.....	15
1.2 Objetivos específicos.....	15
2. Perfil de la empresa.....	16
2. 1. Razón social de la empresa	16
2.2 Objeto social de la empresa.....	16
2.3 Historia de la empresa	16
2.4 Misión.....	18
2.5 Visión	18
2.6. Organigrama.....	18
2.7. Portafolio de productos y/o servicios de la empresa	20
3. Cargos y funciones.....	24
3.1 Área de trabajo	24
3.2 Cargo	24
3.3 Funciones	24
3.4. Actividades realizadas.....	25
4. Aportes.....	27

4.1. Aportes de la empresa al practicante.....	27
4.2. Aportes del practicante a la empresa.....	27
5. Conclusión	29
6. Referencias.....	30
7. Anexos	32

Lista de figuras

Figura 1. Logotipo de Medtronic	16
Figura 2. Línea de tiempo Medtronic	18
Figura 3. Organigrama de Medtronic	20

Tabla de anexos

Anexo 1 Visita a la oficina principal de Medtronic Colombia	33
Anexo 2 Diligenciamiento de factura en eCats	33
Anexo 3 Acuse de recibido firmado por el paciente Andrés Archila	34
Anexo 4 Reporte de licitaciones y cotizaciones en Excel	34
Anexo 5 Cotización en Bionexo	35
Anexo 6 Cumplimiento de contrato en Secop II	35
Anexo 7 Formulario Sarlaft diligenciado	36
Anexo 8 Captura de pantalla de inducción laboral	36

Resumen

El desarrollo de los negocios del mundo actual ha generado que sea sumamente necesario que dentro de las compañías se cuente con profesionales en Negocios Internacionales, con el fin de brindarles una visión más amplia y globalizada a estas mismas. Es así, como el presente informe tiene como objetivo mostrar el proceso realizado dentro de las prácticas profesionales, al aplicar los conocimientos adquiridos en el transcurso de la formación académica dentro de una organización, de manera tal que se tenga un acercamiento del entorno laboral, desarrollando habilidades y aptitudes, que permitirán afrontar los distintos retos y desafíos que se encuentran dentro del mercado actual altamente competente.

De esta forma, en el documento se observa el paso empresarial realizado dentro de la compañía Medtronic, la cual es una multinacional con sede en la ciudad de Bogotá D.C, enfocada en la comercialización de dispositivos médicos, que la ha convertido en un líder global dentro de este mercado. Adicionalmente, sus diferentes procesos implementados para el cumplimiento de sus objetivos han estado direccionados en generar una correcta distribución de dispositivos médicos, brindar continuas capacitaciones al personal de salud, desarrollo de licitaciones y cotizaciones con entidades públicas, que le han permitido tener el posicionamiento actual que poseen.

De esta manera, que a lo largo de este informe se identifique el proceso y el aporte realizado en el cargo de Sales Operarios, al desempeñar las diferentes funciones dentro de la compañía, como la validación de las facturas en la plataforma ECATS, generación de cotizaciones, revisión de contratos con proveedores y clientes; facilitando así los numerosos procesos a los que se ve enfrentado la compañía y el mercado en general, desde la contribución como profesional.

Palabras clave:

Dispositivos médicos, multinacional, cotización, licitación, bienestar humano, biomédica

Abstract

The development of business in today's world has made it extremely necessary for companies to have professionals in International Business, to provide them with a broader and more globalized vision. Thus, as this report aims to show the process carried out within professional practices, by applying the knowledge acquired during academic training within an organization, in such a way that there is an approach to the work environment, developing skills and aptitudes, which will allow them to face the different challenges that are found within the highly competent current market.

In this way, the document shows the business step carried out within the Medtronic company, which is a multinational based in the city of Bogotá D.C, focused on the commercialization of medical devices, which has made it a global leader within of this market. Additionally, its different processes implemented for the fulfillment of its objectives have been aimed at generating a correct distribution of medical devices, providing continuous training to health personnel, development of tenders and quotes with public entities, which have allowed it to have the current position that they own

In this way, throughout this report the process and the contribution made in the position of Sales Operations are identified, when performing the different functions within the company, such as the validation of invoices in the ECATS platform, generation of quotes, review of contracts with suppliers and customers; thus, facilitating the numerous processes that the company and the market in general are faced with, from the contribution as a professional.

Key words:

Medical devices, sales operations, multinational, quotation, bidding, human wellness, biomedical.

Glosario

Licitación: “Participación en una subasta pública ofreciendo la ejecución de un servicio a cambio de la obtención de dinero u otros beneficios” (RAE, 2022).

Base de datos: “Memoria informática en la que pueden integrarse datos dispuestos de modo que sean accesibles individualmente por medios electrónicos o de otra forma” (RAE, 2022)

Bionexo: “Es una empresa de tecnología que ofrece soluciones digitales para la gestión de procesos en la salud” (Bionexo, 2022)

SharePoint: “Herramienta que se usa como un lugar seguro donde almacenar, organizar y compartir información desde cualquier dispositivo, así como acceder a ella” (Microsoft, 2022)

Secop II: “Plataforma transaccional con cuentas para las Entidades Estatales y los proveedores, que desde sus cuentas las Entidades Estatales crean, evalúan y adjudican procesos de contratación” (Colombia Compra Eficiente, 2022)

Misión: “Es el propósito de la empresa, es decir, hace referencia a las razones por las que existe la compañía. En la declaración de misión, la empresa resume por qué existe y por qué su contribución los hace especiales con respecto a los clientes y a la sociedad.” (Startup Guide IONOS, 2022)

Visión: “Se expresa como el objetivo a largo plazo o un estado deseable y se representa la imagen ideal a la que se aspira.” (Startup Guide IONOS, 2022)

Organigrama: “Es la representación gráfica de la estructura organizacional y el capital humano de una organización, que muestra la línea de reporte de todos los puestos y empleados, así como la relación entre los diferentes departamentos.” (Integratec, 2022)

Introducción

El presente documento está sustentado en mostrar la integración entre la formación de la institución académica con la aplicación del sector económico, al realizar las prácticas profesionales dentro de una organización, permitiendo fortalecer los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la carrera académica. De esta manera, que este proceso reúna y evalúe las aptitudes, valores y debilidades que tiene el estudiante, para poder ingresar a un mercado laboral próximo de manera más apta y productiva.

En primera medida, se hace una descripción sobre las generalidades de la empresa Medtronic, al ser una multinacional y líder global en tecnología y servicios médicos, contribuyendo directamente dentro de la salud mundial. Así mismo, se encuentra el perfil corporativo, su objetivo como organización, la trayectoria que posee para lograr convertirse en la empresa que es hoy en día, y el portafolio de cada uno de los productos y/o servicios que ofrece a sus millones de usuarios, que hacen una diferenciación de las demás organizaciones.

En segunda medida, se realiza dentro del documento una explicación tanto del cargo como de las distintas funciones que se desempeñaron en la organización dentro del área Sales Operation, donde se llevaban a cabo todos los tramites de facturación con los proveedores ECATS, actualización de bases de datos de las ventas y clientes, realización de cotizaciones en la plataforma Bionexo, manejo de la plataforma colombiana SECOP II, participación para la optimización del mercado, envió de reportes y manejo de Sarlaft.

Finalmente, se evidencia los diferentes aportes que se realizaron dentro de Medtronic transversalmente, desde la aplicación de mis conocimientos dentro de la organización, que permitieron una mejora productiva y eficaz de sus procesos, como desde la experiencia desarrollada en mi formación laboral, al conceder habilidades para el desempeño adecuado en la vida empresarial.

Justificación

La práctica empresarial como opción de grado, permite al estudiante poder estar inmerso en una experiencia laboral real, donde logre aplicar todos los conocimientos obtenidos en su formación académica dentro de una organización, formando un profesional altamente competente. Por lo cual, es una experiencia que plasma aportes de manera recíproca, pues el estudiante ayuda a la empresa a crecer y mejorar sus procesos en el mercado, y, por su parte, la empresa le aporta al estudiante una gran variedad de conocimientos, habilidades y aptitudes necesarias para estar capacitado por completo. Ahora bien, el realizar las prácticas en una empresa del sector como Medtronic, permitió fortalecer competencias como la toma de decisiones, la comunicación, la productividad y el trabajo en equipo, desde un enfoque tanto nacional como internacional, al ser una multinacional. Además, de identificar el rol tan importante que realiza un negociador dentro de estas áreas de ventas, al darle un direccionamiento comercial a la organización y así aumentar su participación en el mercado, incrementando los márgenes en sus ventas.

1.Objetivos

1.1 Objetivo general

Apoyar las actividades definidas para el área de Sales Operations de Medtronic, generando así aportes al cumplimiento de objetivos comerciales, financieros y económicos de la empresa.

1.2 Objetivos específicos

- ✓ Generar propuestas para la optimización de los diferentes procesos de Medtronic, de manera tal que se cumplan con las metas comerciales de la organización.
- ✓ Realizar y gestionar por medio de diferentes bases de datos, la información comercial del último año, con el fin de planificar planes de trabajo que aporten al cumplimiento del área.
- ✓ Generar acompañamiento en los procesos de licitaciones y cotizaciones de los diferentes clientes de la compañía, brindando así un mayor fortalecimiento empresarial.

2. Perfil de la empresa

2. 1. Razón social de la empresa

- Nombre: Medtronic
- NIT: 830.025.149 – 8
- Logotipo: Medtronic cuenta con un logotipo que permite ser identificado de forma clara en el mercado global y plasma una identidad corporativa estable.

Figura 1. Logotipo de Medtronic

The image shows the Medtronic logo, which consists of the word "Medtronic" in a bold, blue, sans-serif typeface.

Nota: Adaptado del departamento de talento humano Medtronic Colombia.

2.2 Objeto social de la empresa

El objeto social de Medtronic es desarrollar ingeniería para lo extraordinario y ser los líderes en tecnología aplicada a la atención de la salud. Con perspectivas e ideas nuevas que impulsen a solucionar los problemas de salud del mundo, no solo al ayudar a explorar nuevas terapias, sino también a darle forma a nuestro rol positivo en la sociedad. Así mismo, brindar soluciones innovadoras de tecnología aplicada a la atención de la salud para las enfermedades más complejas y desafiantes e inspirar esperanza y nuevas posibilidades en personas de todo el mundo (MEDTRONIC, 2021).

2.3 Historia de la empresa

Durante más de 70 años, Medtronic ha liderado el camino con tecnología de atención médica orientada a un propósito. En 1949, Earl Bakken, un estudiante de posgrado en ingeniería eléctrica, y su cuñado Palmer Hermundslie, un ingeniero emprendedor, iniciaron un negocio de

reparación centrado en la electrónica médica. La pareja estaba impulsada por la pasión y el profundo propósito de utilizar sus habilidades científicas y empresariales para ayudar a los demás. A medida que aumentaba el trabajo, agregaron un puñado de empleados, que se autodenominaban "la pandilla del garaje", una referencia a su espartana oficina en dos furgones utilizados como garaje en la casa de Minneapolis de la familia Hermundslie (MEDTRONIC, 2021).

En Minneapolis en Halloween de 1957, Hermundslie, un piloto consumado, voló por todo Estados Unidos entregando marcapasos a los clientes. Pronto, el marcapasos Medtronic "portátil" se distribuyó por todo el mundo. Un año después, Medtronic produjo el primer marcapasos implantable. En 1977, se presentó la válvula cardíaca mecánica de Medtronic-Hall, por lo que el diseño de la válvula de disco basculante fue un avance significativo y fue la elección de los médicos de todo el mundo durante casi un cuarto de siglo (MEDTRONIC, 2021).

Por último, en el 2015, Medtronic adquirió Covidien y logró fortalecer el compromiso de resolver algunos de los mayores desafíos de la atención médica, lo que les permitió ayudar a tratar a más personas, en más lugares, que nunca (MEDTRONIC, 2021).

Figura 2. Línea de tiempo Medtronic



Nota: Adoptado del departamento de talento humano, Medtronic Colombia.

2.4 Misión

En el mercado global es fundamental contar con una idea clara de lo que se busca cada día para poder lograr los objetivos de la compañía, es por eso por lo que la misión es de gran importancia en cada organización, ya que permite tener claro por qué existe la empresa y las actividades que realiza. En el caso de Medtronic, su misión es “Contribuir al bienestar humano mediante la aplicación de la ingeniería biomédica en la investigación, el diseño, la fabricación y la venta de instrumentos o dispositivos que alivian el dolor, restauran la salud y prolongan la vida” (MEDTRONIC, 2021).

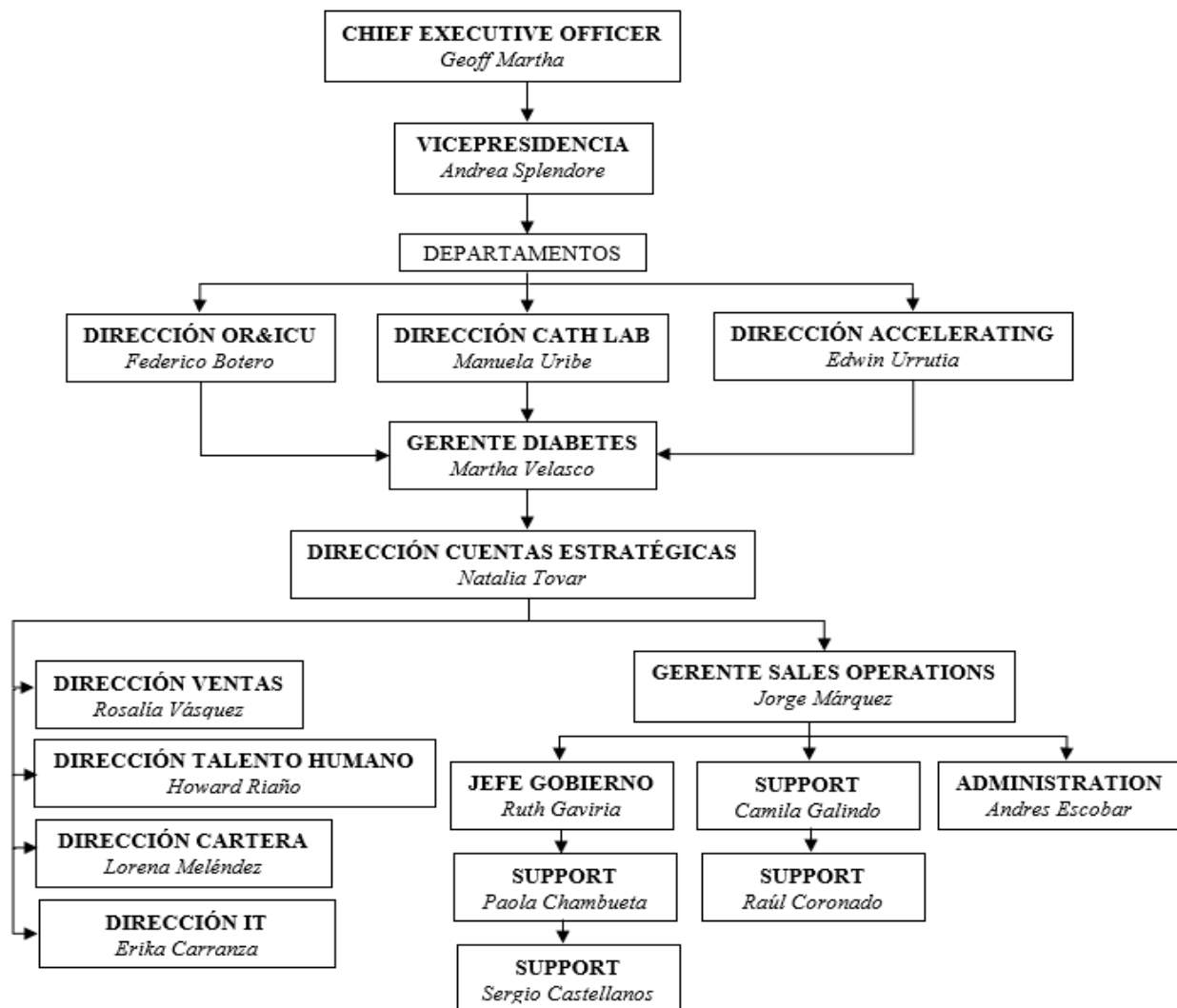
2.5 Visión

Cada empresa busca ser exitosa en el mundo, es por eso por lo que cada día trabajan en pro de lograr metas y cumplir con las funciones estipuladas, así mismo, cada empresa cuenta con una visión que permite tener claro hacia donde se quiere ir o a lo que se quiere llegar. En el caso de Medtronic, su visión es “Ser pilares en ingeniería para lo extraordinario y brindar soluciones innovadoras de tecnología aplicada a la atención de la salud para las enfermedades más complejas y desafiantes. Inspiramos esperanza y nuevas posibilidades en personas de todo el mundo” (MEDTRONIC, 2021).

2.6. Organigrama

Es fundamental para las empresas contar con un organigrama, ya que este permite generar un orden jerárquico y una estructura clara de la compañía, así mismo, muestra la organización de los departamentos y su relación. Teniendo en cuenta eso, Medtronic cuenta con un organigrama bastante extenso para el cumplimiento de todas sus funciones, sin embargo, a continuación, se muestra de forma específica los departamentos con los cuales se tuvo relación durante el proceso de las prácticas profesionales, teniendo en cuenta que el eje central fue Sales Operations.

Figura 3. Organigrama de Medtronic Colombia



Nota: Adaptado del departamento de talento humano Medtronic Colombia.

Medtronic al ser una multinacional cuenta con un organigrama demasiado amplio, por lo que, por practicidad del trabajo, se toma en cuenta el departamento administrativo y el área donde se realizaron las prácticas.

2.7. Portafolio de productos y/o servicios de la empresa

Los servicios y productos que oferta Medtronic están netamente centrados en el área de la salud, los cuales son los siguientes:

- **Balones Coronarios:**

- Catéter de dilatación con balón semicomplaciente Euphora™: Se ofrece un catéter de dilatación que integra su experiencia, genera una capacidad de entrega superior y permite un rendimiento óptimo para la técnica de Kissing Balloon Technique (KBT).
- Catéter de dilatación con balón no complaciente NC Euphora: Se ofrece un catéter de dilatación que combina la tecnología con rendimiento controlado de alta presión.
- Catéter de dilatación con balón semicomplaciente SuperCrosser de 1,25 Sprinter™ Legend™ RX: Se ofrece un catéter de dilatación que propone un perfil de cruce excepcional, el cual es perfecto para situaciones difíciles por su delgadez.
- Catéter de dilatación con balón semicomplaciente Sprinter™ OTW: Se ofrece un balón semicomplaciente con perfiles de punta y una matriz de tamaño integral. Es perfecto para facilitar lesiones complejas.

- **Catéteres Coronarios:**

- Catéter de aspiración Export Advance™: Se ofrece un catéter que permite un poder de aspiración uniforme, ya que restaura el flujo y protege a los pacientes.
- Catéter de aspiración Export™ AP: Se ofrece un catéter de aspiración con tecnología Full-Wall con punta suave para una captura perfecta de partículas.

- Catéter de diagnóstico DxTerity™: Se ofrece un catéter con tecnología de pared completa permitiendo así una torsión de respuesta para diferentes casos.
- Catéter de diagnóstico DxTerity™ TRA: Se ofrece un catéter con una colección de cinco curvas universales para casos coronarios transradiales.
- Catéter guía Launcher™: Se ofrece un catéter con una mezcla de flexibilidad, soporte y visualización para intervenciones coronarias percutáneas transradiales y femorales.
- Catéter guía Sherpa NXTM: Se ofrece un catéter guía coronario con flexibilidad, control y soporte para intervenciones coronarias complejas.
- Extensión de catéter guía Telescope™: Se ofrece un catéter de extensión con una punta de polímero suave y tecnología SmoothPass, perfecto para el acceso a las lesiones distales.
- Guía y Accesorios Coronaria:
- Guía robusta de Nitinol Cougar™: Se ofrece una guía que contiene un alambre central de nitinol que facilita la maniobrabilidad y el soporte, además de una punta suave de doble bobina.
- Guía robusta avanzada Intuition™: Se ofrece una guía con tecnología Accu-Core y un gramo de peso en la punta para mejorar el rendimiento de la torsión y la precisión en casos complejos.
- Guía de Cruce ProVia™: Se ofrece una guía con una punta no hidrofílica de 1 mm y tecnología Accu-Core para mejorar el rendimiento de la torsión siendo perfecta para lesiones complejas.
- Guía de soporte adicional Thunder™: Se ofrece una guía con un diseño de acero inoxidable con núcleo hasta la punta, lo que ofrece torsión, control de la punta y maniobrabilidad.

- Guía robusta de acero inoxidable Zinger™: Se ofrece una guía con un alambre central de acero inoxidable que aporta maniobrabilidad y control de torsión. Es una de las versiones más liviana.
- Dispositivo de inflado desechable Everest™: Se ofrece un dispositivo que permite un inflado sencillo del balón combinando una perilla de torsión y una empuñadura ergonómica tipo pistola.

- **Stent Coronarios:**

- Sistema de Stent Liberador de Fármaco Resolute Integrity™: Se ofrece un stent liberador de fármaco y catéter con balón que ofrece mayor capacidad de entrega y flexibilidad en intervenciones coronarias percutáneas.
- Sistema de Stent Liberador de Fármaco Resolute Onyx™: Se ofrece un stent liberador de fármaco que se usa para el tratamiento de lesiones de novo únicas hasta las lesiones más complejas en arterias coronarias.
- Dispositivos de Electrocirugía: Se ofrece plataformas de energía, generadores electro quirúrgicos y accesorios para diferentes procesos quirúrgicos, como lo son: plataformas de energía Valleylab, carros generadores, accesorios para generadores y de argón.
- Ventilación Mecánica: Se ofrece soluciones de ventilación, ventiladores portátiles, sus accesorios, el software y filtros de ventilación, como lo son: ventiladores Puritan Bennett y Newport.
- Grapado Quirúrgico: Se ofrecen grapadoras quirúrgicas que permiten al personal de salud manejar una amplia gama de tejidos, como lo son: grapadoras laparoscópicas, grapadoras abiertas, recargas y carros inteligentes de grapado.
- Bomba de insulina/monitor continuo de glucosa: Se ofrece una bomba de insulina que proporciona un mejor control de la glucosa en comparación con la terapia de inyecciones diarias.

- Pillcam: Se ofrece una capsula del tamaño de una multivitamina que captura imágenes a medida que viaja de forma natural por el tracto gastrointestinal, esta capsula obtiene imágenes claras que permiten al personal de la salud determinar el mejor tratamiento.
- **Servicios:**
 - Capacitación al personal de la salud del uso de bomba de insulina: Se ofrece sesiones de capacitación a diferentes personas de la salud para la adaptación de las bombas de insulina a pacientes.

3. Cargos y funciones

3.1 Área de trabajo

El área de trabajo donde se realizarían las prácticas sería en la Avenida Calle 116 # 7 - 15 Piso 11 – Oficina 1101 – Edificio Cusezar – Bogotá, Colombia; sin embargo, por la contingencia del COVID – 19, fueron realizadas por teletrabajo desde mi residencia en Villavicencio, Meta. Así mismo, las prácticas se ejercieron en el área de Sales Operations, bajo el cargo de Jorge Márquez, quien fue el jefe inmediato durante el semestre. Cabe destacar que se realizó una visita a la oficina principal para conocer las instalaciones, jefe, compañeros y los procesos laborales de forma más integra. (Ver Anexo 1)

3.2 Cargo

Practicante en el área de Sales Operations de Medtronic.

3.3 Funciones

Las funciones principales realizadas desde el cargo de practicante de Sales Operations fueron:

- Trámite de facturas de proveedores en plataforma ECATS: esta función se realiza con la finalidad de registrar la facturación de los proveedores en la plataforma eCats, la cual permite llevar un control económico y legal de dichas actividades. (Ver Anexo 2)

- Llamadas a pacientes para recolección de acuses de recibido: esta función se realiza con la finalidad de organizar y llevar un control de las entregas de los insumos a los pacientes para generar un informe mensual en ventas. (Ver Anexo 3)

- Creación y envío de reportes: esta función se realiza con la finalidad de mostrar una organización clara de los diferentes valores económicos, comerciales y legales, para ver si se están cumpliendo los objetivos propuestos. (Ver Anexo 4)

- Apoyo en alimentación y mantenimiento de bases de datos en plataforma SharePoint: esta función se realiza con la finalidad de mantener las herramientas con la mayor cantidad de información verídica y actualizada posible, para poder facilitar los procesos de la empresa.

- Realizar cotizaciones en plataforma Bionexo: esta función se realiza con la finalidad de generar diferentes cotizaciones a los clientes que solicitan dicha información por la plataforma Bionexo, teniendo en cuenta que se genera de forma directa y agiliza el proceso de ventas. (Ver Anexo 5)

- Optimizar la oferta y la demanda en el mercado por medio de la plataforma Colombia Compra Eficiente – SECOP II: esta función se realiza con la finalidad de aumentar la capacidad comercial con clientes públicos, permitiendo generar un mayor alcance por dicha plataforma. (Ver Anexo 6)

- Diligenciamiento de formularios Sarlaft: esta función se realiza con la finalidad de mantener la información de la compañía actualizada en cada una de las bases de datos de los proveedores. (Ver Anexo 7)

- Apoyo en plataformas en base a contratos con proveedores, clientes y gobierno: esta función se realiza con la finalidad de analizar y generar un control de los contratos que se han realizado con diferentes entidades, para disminuir el riesgo de problemáticas comerciales, económicas o legales para la compañía.

3.4. Actividades realizadas

Durante el desarrollo de las prácticas profesionales en el semestre se realizaron las siguientes actividades:

- Asistir a la inducción institucional donde el personal de talento humano compartió datos corporativos, experiencias, recomendaciones y actividades de inclusión a la compañía.
- Asistir a la inducción laboral con el departamento de Sales Operations donde se generó un encuentro para la presentación de los objetivos y funciones a cumplir durante las prácticas profesionales. (Ver Anexo 8)

- Participar en reunión Medtronic – Bionexo para analizar propuesta de actualización de ruta de trabajo con el fin de optimizar el proceso de cotizaciones.
- Diseño de plan de trabajo para la obtención de acuses de recibido por parte de los clientes faltantes para disminuir la brecha del objetivo comercial.
- Asistir a capacitación para el uso adecuado de la herramienta Ecats con el fin de actualizar el estado de diferentes contratos de la compañía.
- Apoyar el desarrollo y mejora de la plataforma SharePoint para así encontrar puntos por arreglar y que puedan facilitar los procesos relacionados a ella.
- Conocer la oficina principal de Medtronic para identificar los procesos de forma más directa, compañeros y adaptarse a la vida laboral en oficina.
- Actualización de base de datos con información de representantes de ventas, clientes, proveedores, entre otros, para así facilitar el proceso empresarial de la compañía en el mercado.

4. Aportes

4.1. Aportes de la empresa al practicante

La experiencia de realizar las prácticas profesionales en Medtronic ha sido muy gratificante en todo sentido, desde lo económico hasta lo académico; es por esto por lo que la compañía ha generado un gran aporte en las habilidades presentadas, por lo que se ha mejorado la capacidad de expresión para presentar ideas a un equipo de trabajo, demostrando así seguridad y validez en lo que se dice.

Por otro lado, ha permitido la capacitación y mejora de herramientas como Excel, Power Point, Ecats, entre otras, las cuales son fundamentales para el desempeño adecuado en la vida empresarial. Así mismo, la compañía ha generado un aporte en la capacidad de trabajo en equipo, demostrando así que dicho concepto es fundamental para lograr los objetivos requeridos, ya que en el área que se trabajó cada proceso contaba con la anuencia de varios compañeros.

Por último, la compañía permitió tener una visión clara de una vida laboral a futuro, teniendo en cuenta que es muy importante contar con conocimientos académicos, pero también es fundamental contar con valores que apoyen el trabajo a desarrollar, es por eso por lo que Medtronic ha demostrado la importancia del respeto, inclusión, responsabilidad, honestidad, compañerismo y muchos más en el trabajador.

4.2. Aportes del practicante a la empresa

En el trabajo de practicante de Sales Operations se generaron diferentes aportes a la compañía y su equipo de trabajo, tales como el desarrollo y actualización de una base de datos maestra donde los empleados podrán encontrar información del equipo de ventas, clientes, proveedores y demás para poder agilizar procesos comerciales. Así mismo, se planteó el desarrollo de un formato en Excel para el control de las cotizaciones diarias realizadas en Bionexo para así poder analizar mes a mes las ventas realizadas por esta plataforma y obtener estrategias para mejorar dichos resultados. (Ver Anexo 4)

Por otro lado, se realizaron aportes al desarrollo y mejora de la plataforma SharePoint, dando así la opción que tanto representantes de ventas como personal de la salud cuenten con acceso a ella para el uso diario y contar con la información actualizada en cada momento, de esta forma poder agilizar procesos con pacientes directos. Por último, se plantearon ideas para el fortalecimiento empresarial de la compañía, identificando problemas que de otra forma pueden solucionarse para seguir liderando el mercado de los dispositivos médicos.

5. Conclusión

Se debe concluir, que cada uno de los conocimientos aplicados durante la realización de las prácticas profesionales, permitieron entender en mayor medida como se realizan los negocios desde un sector industrial- comercial como lo es Medtronic, para lograr ser efectivos, y de esta manera aumentar los ingresos y la participación de su organización. Por lo cual, como negociador internacional, permitió comprender esto desde un punto de vista más global y enfrentarse a diferentes desafíos, al negociar con proveedores, gestionar las bases de datos de la organización, y el desarrollar las licitaciones y las cotizaciones de los diferentes clientes, que permitieron generar un buen fortalecimiento a la organización, al darle una optimización a sus procesos, que permitieron directa e indirectamente un desarrollo constante en la gestión comercial de la compañía Medtronic.

6. Referencias

- Bionexo (2017). Quiénes somos. <https://co.bionexo.com/institucional/acercadebionexo/#:~:text=Bionexo%20es%20una%20empresa%20de,eficiente%20nunca%20fue%20tan%20necesaria.>
- Colombia Compra Eficiente (2020). ¿Qué es el SECOP II? <https://www.colombiacompra.gov.co/secop-ii/que-es-el-secop-ii>
- Integratec (2016). ¿Qué es un organigrama y para qué sirve? <https://www.integratec.com/blog/que-es-un-organigrama-y-para-que-sirve.html>
- Medtronic (2021). Misión. <https://latinoamerica.medtronic.com/xles/our-company/mission.html#>
- Medtronic. (2021). Datos clave. <https://latinoamerica.medtronic.com/xles/our-company/mission.html#>
- Medtronic. (2021). Nuestra historia. <https://global.medtronic.com/xgen/our-company/history.html>
- Medtronic. (2021). Productos. https://www.medtronic.com/es_co/index.html?intcmp=mdt_com_country_selector_dropdown_o_mni2021
- Microsoft (2022). ¿Qué es SharePoint? <https://support.microsoft.com/es-es/office/-qu%C3%A9-es-sharepoint-97b915e6-651b-43b2-827d-fb25777f446f>
- Real Academia Española (2022). Base de datos. <https://dpej.rae.es/lema/basede-Real>
- Real Academia Española (2022). Licitar. <https://dle.rae.es/licitar>
- Santander (2022). ¿Qué son los objetivos empresariales? <https://www.becassantander.com/es/blog/objetivos-empresariales.html#:~:text=Glueck%2C%20los%20objetivos%20empresariales%20%E2%80%9Cson,todos%20sus%20miembros%20para%20conseguirlo.>
- Startup Guide IONOS (2019). Concepto de misión empresarial. <https://www.ionos.es/startupguide/creacion/mision-y-vision-de-empresa/>
- Startup Guide IONOS (2019). Concepto de visión empresarial. <https://www.ionos.es/startupguide/creacion/mision-y-vision-de-empresa/>

Universidad de La Sabana (2017). ¿Qué son las prácticas profesionales?

<https://www.unisabana.edu.co/programas/carreras/facultad-de-comunicacion/comunicacion-social-y-periodismo/practicas/practicas-profesionales/que-son-las-practicas-profesionales/>

7. Anexos

Anexo 1 Visita a la oficina principal de Medtronic Colombia.



Anexo 2 Diligenciamiento de factura en eCats.

Workflow

Agreement Lifecycle Management

Payment Req | Info

Create Milestone - 1

Basic Data Documents

Number: 1

Milestone title: Dra. Ana María Gómez Fari AM111

Milestone description: Entrenamiento \$33,049,172

Other Party: Ana María Gómez Medina (30302441)

Currency: COP - Colombian Peso

Status: Approved Async Andres (AYALAA20) 02/16/2021 17:26

Using organizations: Diabetes Group

Milestone Notification Date: 02/11/2021

Completed date: 02/11/2021

Mark completed on milestone notification date

Amount: 33,049,172.00

Value in USD: 8,409.44 USD

Comment: Bogota

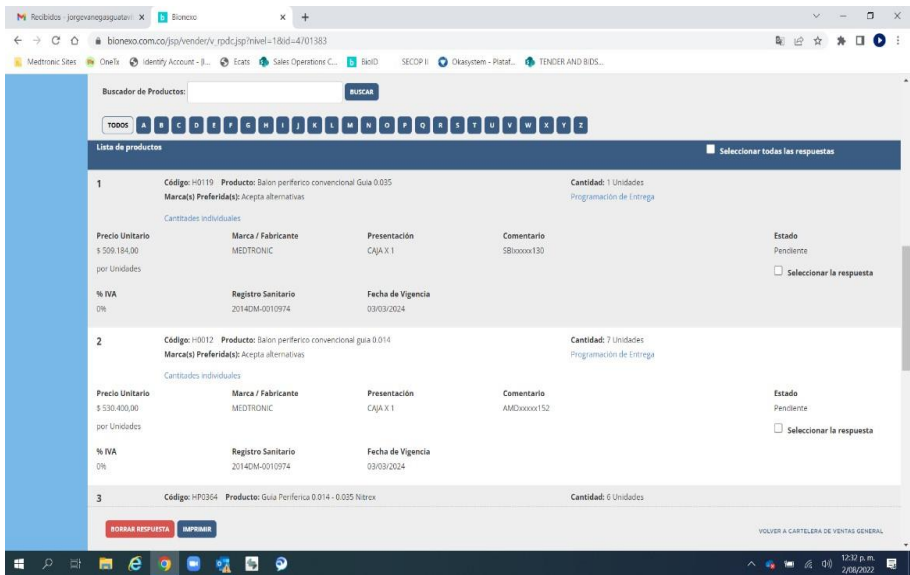
Notifications

Notifications	Title	Notification sent	Notification Type
X	Dra. Ana María Gómez Fari AM111	02/11/2021 16:33	Finance approval
X	Dra. Ana María Gómez Fari AM111	02/11/2021 16:10	Approval

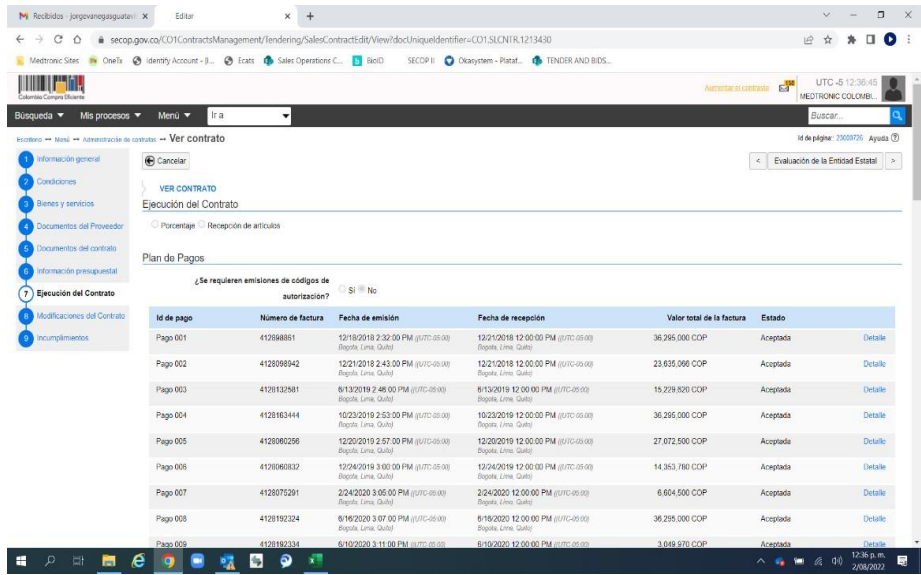
Medtronic

Cluster (Grupo)	Country (país)	City (ciudad)	Tender ID (Número Proceso)	Tender Value (Valor Presupuesto)	Quantity (Cantidad)	Tender Bids/Price (Precio de Licitación Presupuesto)	Tender Value (Valor)	Posting Date (Fecha de Publicación)	Submission Date (Fecha de Entrega)	Submission Due Date (Fecha límite de entrega)	Initials (Iniciales)	Offered Items (Ofertas)	Accepted Items (Aceptadas)
327	COLA	COLABAMA	470008	\$ 90,800		\$ 90,800	\$ 90,800	7/61/2002	7/61/2002	7/61/2002	8	1	
328	COLA	MANIZALES	470024	\$ 792,000		\$ 792,000	\$ 792,000	7/61/2002	7/61/2002	7/61/2002	1	1	
329	COLA	PASTO	470041	\$ 11,500,000		\$ 11,500,000	\$ 11,500,000	7/61/2002	7/61/2002	7/61/2002	4	4	
330	COLA	BAGUIE	470043	\$ 204,000		\$ 204,000	\$ 204,000	7/61/2002	7/61/2002	7/61/2002	2	1	
331	COLA	MANIZALES	470058	\$ 9,623,200		\$ 9,623,200	\$ 9,623,200	7/61/2002	7/61/2002	11/61/2002	5	5	
332	COLA	BAGUIE	470060	\$ 12,800		\$ 12,800	\$ 12,800	7/61/2002	7/61/2002	7/61/2002	2	1	
333	COLA	PASTO	470203	\$ 4,530,000		\$ 4,530,000	\$ 4,530,000	8/61/2002	8/61/2002	8/61/2002	4	4	
334	COLA	PASTO	470146	\$ 1,750,000		\$ 1,750,000	\$ 1,750,000	8/61/2002	8/61/2002	8/61/2002	1	1	
335	COLA	MANIZALES	470275	\$ 1,066,377		\$ 1,066,377	\$ 1,066,377	8/61/2002	8/61/2002	8/61/2002	4	1	
336	COLA	MANIZALES	470284	\$ 5,510,000		\$ 5,510,000	\$ 5,510,000	8/61/2002	8/61/2002	8/61/2002	82	9	
337	COLA	YOPAL	470284-YP	\$ 3,321,854		\$ 3,321,854	\$ 3,321,854	8/61/2002	8/61/2002	8/61/2002	84	14	
338	COLA	BAGUIE	470284-B	\$ 16,527,300		\$ 16,527,300	\$ 16,527,300	8/61/2002	8/61/2002	8/61/2002	224	40	
339	COLA	MANIZALES	470284-MZ	\$ 46,475,346		\$ 46,475,346	\$ 46,475,346	8/61/2002	8/61/2002	8/61/2002	218	23	
340	COLA	SANTA SANTA	470284-SM	\$ 10,289,828		\$ 10,289,828	\$ 10,289,828	8/61/2002	8/61/2002	8/61/2002	109	21	
341	COLA	YLLAVICHICO	470184	\$ 23,800,000		\$ 23,800,000	\$ 23,800,000	8/61/2002	11/61/2002	11/61/2002	5	5	
342	COLA	BUCARAMANGA	470454	\$ 38,100		\$ 38,100	\$ 38,100	11/61/2002	11/61/2002	11/61/2002	1	1	
343	COLA	MANIZALES	470596	\$ 4,639		\$ 4,639	\$ 4,639	11/61/2002	11/61/2002	11/61/2002	12	1	
344	COLA	SOGAMOSO	470573	\$ 1,115,800		\$ 1,115,800	\$ 1,115,800	11/61/2002	11/61/2002	11/61/2002	15	2	
345	COLA	SANTA SANTA	470155	\$ 1,154		\$ 1,154	\$ 1,154	11/61/2002	11/61/2002	12/61/2002	5	2	
346	COLA	BARROQUILLA	470649	\$ 19,930,000		\$ 19,930,000	\$ 19,930,000	12/61/2002	12/61/2002	12/61/2002	1	1	
347	COLA	PASTO	470706	\$ 300,000		\$ 300,000	\$ 300,000	12/61/2002	12/61/2002	12/61/2002	1	1	
348	COLA	SANTA SANTA	470691	\$ 11,609,030		\$ 11,609,030	\$ 11,609,030	12/61/2002	12/61/2002	12/61/2002	16	2	
349	COLA	MANIZALES	470685	\$ 286,400		\$ 286,400	\$ 286,400	13/61/2002	13/61/2002	13/61/2002	1	1	
350	COLA	BAGUIE	470684	\$ 18,633,800		\$ 18,633,800	\$ 18,633,800	13/61/2002	13/61/2002	13/61/2002	1	1	
351	COLA	MEDELLIN	1225	\$ 23,530,000		\$ 23,530,000	\$ 23,530,000	13/61/2002	13/61/2002	13/61/2002	102	18	
352	COLA	SANTA SANTA	470676	\$ 4,981,438		\$ 4,981,438	\$ 4,981,438	13/61/2003	13/61/2003	13/61/2003	1	1	

Anexo 5 Cotización en Bionexo.



Anexo 6 Cumplimiento de contrato en Secop II.



	SEGUROS DE VIDA DEL ESTADO S.A. NIT. 860.009.578-6	FORMULARIO DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE PERSONA JURIDICA OFICINA GENERAL EJECUTIVA SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA		SEGUROS DE VIDA DEL ESTADO S.A. NIT. 860.009.174-4			
FECHA DE DILIGENCIAMIENTO	DÍA 12	MES 04	AÑO 2022	CIUDAD Bogotá D.C	SUCURSAL Principal	No FORMULARIO	
TODOS LOS CAMPOS DE ESTE DOCUMENTO DEBEN CUBRIR COMPLETAMENTE DILIGENCIADOS, POR LO ANTERIOR, EN AQUELLOS ESPACIOS EN LOS CUALES NO TENGA INFORMACIÓN PARA RELACIONAR, POR FAVOR ESCRIBA N/A. (NO APLICA).							
CLASE DE VINCUACIÓN					TIPO DE SOLICITUD		
☐ TOMADOR ☐ ASEGURADO ☐ AFIANZADO ☐ APODERADO ☐ BENEFICIARIO ☐ INTERMEDIARIO ☒ PROVEEDOR ☐ OTRA ¿Cuál? _____					☐ VINCUACIÓN ☐ RENOVACIÓN ☒ ACTUALIZACIÓN		
1. INFORMACIÓN GENERAL							
RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL MEDTRONIC COLOMBIA S.A					NIT 830.025.149	DV 8	
DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL							
PRIMER APELLIDO Baquero		SEGUNDO APELLIDO Prieto		NOMBRES Pedro Pablo			
TIPO DE IDENTIFICACIÓN (C.C. Cédula Ciudadanía; C.E. Cédula Extranjería; PA. Pasaporte; T.I. Tarjeta de Identidad; T.E. Tarjeta de Extranjería; R.C. Registro Civil)					SEXO F ☒ M ☐	ESTADO CIVIL CASADO ☐ SOLTERO ☒ DIVORCIADO ☐ UNIÓN LIBRE ☐ VIUDO ☐	
C.C. ☐ C.E. ☐ P.A. ☐ T.I. ☐ T.E. ☐ R.C. ☐ OTRO ☐ No. 80.425.249							
FECHA DE EXERCICIO LUGAR DE EXPEDICIÓN			FECHA DE NACIMIENTO LUGAR DE NACIMIENTO		NACIONALIDAD (SI ES EXTRANJERO)		
DÍA MES AÑO 14 12 1990 Bogotá D.C			DÍA MES AÑO 3 10 1972 Bogotá D.C				
ALGÚN ADMINISTRADOR "O" VINCUADO? VINCULACIÓN ANEXO 1 1. ¿ES PERSONA EXPUESTA POLITICAMENTE (PEP)? Si ☐ No ☒ 2. ¿ES PEP EXTRANJERO? Si ☐ No ☒ 3. ¿ES PEP DE ORGANIZACIONES INTERNACIONALES? Si ☐ No ☒ INDIQUE: _____ 4. ¿MANEJA RECURSOS PÚBLICOS? Si ☐ No ☒ ESPECIFIQUE: _____ 5. ¿EXISTE ALGUN VÍNCULO ENTRE ADMINISTRADOR Y PEP? Si ☐ No ☒ DILIGENCIE ANEXO 1 6. ¿ES USUJO SUETO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS EN OTROS PAÍSES? Si ☐ No ☒							
TIPO DE EMPRESA PÚBLICA ☐ PRIVADA ☐ MIXTA ☐ SIN ANIMO DE LUCRO ☐ OTRA ☐ ¿Cuál? _____					No de Empleados: 360		
ACTIVIDAD ECONÓMICA INDUSTRIAL ☐ COMERCIAL ☐ TRANSPORTE ☐ CONSTRUCCIÓN ☐ AGRICOLA ☐ CIVIL ☐ SERVICIOS FINANCIEROS ☐ CIUI					4 6 5 9		
DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL Avda. Calle. 116 No. 7 - 15 Piso 11 Oficina 1101 E			CIUDAD Bogotá D.C	DEPARTAMENTO Cundinamarca	PAÍS Colombia	TELÉFONO CELULAR 7427300	
DIRECCIÓN SUCURSAL O AGENCIA			CIUDAD	DEPARTAMENTO	PAÍS	TELÉFONO CELULAR	
DIRECCIÓN RESIDENCIA REPRESENTANTE LEGAL			CIUDAD	DEPARTAMENTO	PAÍS	TELÉFONO CELULAR	
CORREO ELECTRÓNICO rs.cientesocolumbia@medtronic.com				ZONA POSTAL 101111	RESPONSABILIDADES RUT RESPONSABLE IVA Si ☐ No ☒		
IDENTIFICACIÓN DE LOS ACCIONISTAS O ASOCIADOS QUE TENGAN DIRECTA O INDIRECTAMENTE MÁS DEL 5% DEL CAPITAL SOCIAL. APORTE O PARTICIPACIÓN (EN CASO DE REQUIRIR MÁS ESPACIO DEBE ANEXAR UNA RELACIÓN) SI ES A SU VEZ PERSONA JURÍDICA QUE NO COTIZA EN BOLSA DE VALORES DILIGENCIE ANEXO 2 HASTA RELACIONAR LA (S) PERSONA (S) NATURAL (ES) QUE EJERCEN EL CONTROL.							
No.	TIPO ID	NÚMERO ID	RAZÓN SOCIAL O NOMBRE COMPLETO	¿COTIZA EN BOLSA DE VALORES?	¿ES O ESTÁ VINCUADO CON PEP SI ANEXO 1	¿ES SUJETO DE TRIBUTACIÓN EN OTROS PAÍSES? Indique	% PARTICIPACIÓN
1	NIT	1997 2410082	Covidien Group SARL	Si ☐ No ☒	Si ☐ No ☒	No Aplica	68.7%
2	NIT	209 5972587	Covidien International (US) Holdings A, LLC	Si ☐ No ☒	Si ☐ No ☒	No Aplica	29.0%
3				Si ☐ No ☒	Si ☐ No ☒		
4				Si ☐ No ☒	Si ☐ No ☒		
5				Si ☐ No ☒	Si ☐ No ☒		

CC: Cédula Ciudadanía; CE: Cédula Extranjería; TI: Tarjeta de Identidad; NIT: Número de Identificación Tributaria; PA: Pasaporte; SEN: Sociedad Extranjera.

[illegible]