

PASANTÍA EMPRESARIAL

PASANTE EN EL ÁREA COMERCIAL DE LA EMPRESA CODINSO S.A.S



Por:

Kevin Rodrigo Sánchez García



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL

VILLAVICENCIO

2022

PASANTÍA EMPRESARIAL
PASANTE EN EL ÁREA COMERCIAL DE LA EMPRESA CODINSO S.A.S

Por:

Kevin Rodrigo Sánchez García

Documento final presentado como opción de grado para optar al título profesional de
ingeniero civil

Aprobado por:

Ing. Joe Alexander Martínez Gómez

Tutor Universidad

Ing. Johathan Andrés Gaviria Contreras

Tutor Empresa

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE INGENIERÍA CIVIL
VILLAVICENCIO

2022

Autoridades Académicas

Fray José Gabriel Mesa Ángulo, O. P.

Rector General

Fray Eduardo González Gil, O. P.

Vicerrector Académico General

Fray José Antonio Balaguera Cepeda, O. P.

Rector Sede Villavicencio

Fray Rodrigo García Jara, O. P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Julieth Andrea Sierra Tobón

Secretaria de División Sede Villavicencio

Ing. Manuel Eduardo Herrera Pabón

Decano de la Facultad de Ingeniería Civil

Nota de aceptación

Ing. Manuel Eduardo Herrera Pabón.

Decano Facultad Ingeniería Civil

Ing. Joe Alexander Martínez Gómez

Director de Trabajo de grado

Ing. Oscar Felipe Sáenz

Jurado

Villavicencio, 5 de agosto de 2022

Dedicatoria

En dedicatoria a mi padre y a mi madre, quienes me han apoyado siempre y me han impulsado a alcanzar mis metas, mis sueños y todo aquello que me proponga, me han ayudado a formar mi ser de manera íntegra, por su soporte y paciencia en los momentos más difíciles y por su amor incondicional, lo cual, ha sido el motor y ha forjado las bases de mi construcción como profesional.

A mi familia, amigos y maestros que siempre han estado a mi lado y me han aportado conocimientos para la vida y para mi carrera, los cuales, me ayudan a tomar mejores decisiones, a mi abuela que ha sido una persona que siempre se ha preocupado por mi bienestar y salud y que me recuerda lo orgullosa que se siente por ser la persona en la que me he convertido y por quien seré.

Agradecimientos

Agradecer a mi padre que ha sido mi espejo en la vida personal y profesional, quien ha hecho su papel como padre y profesor para aquellos temas que no lograba entender, que me ha apoyado emocionalmente y económicamente para el desarrollo de mi carrera y desempeño como profesional.

A mi madre quien ha sido mi consejera de vida y me ha brindado soporte emocional en situaciones complicadas de mi vida y de mi carrera, quien ha velado por mi seguridad, me motiva a ser mejor cada día y me recuerda las capacidades y talentos que tengo, lo cual, ha hecho que no me rinda y me trace metas cada vez más altas.

Agradecer a docentes como el ingeniero Luis Fernando Díaz Cruz, el ingeniero German Ernesto Chicangana y el ingeniero Iván Sabogal, quienes han sido excelentes maestros y han hecho que ame mi carrera y me motive a aprender e indagar más allá de lo que se conoce en el aula de clases.

Agradecer a la empresa CODINSO SAS que me dio la oportunidad de iniciar mi vida laboral, donde me sentí muy acogido con un excelente ambiente laboral, lo cual, hizo muy amena mi pasantía y de una gran experiencia de aprendizaje para la construcción de mi vida profesional.

Tabla De Contenido

1	Introducción.....	10
2	Perfil De La Empresa	11
3	Marco Normativo	12
4	Actividades Realizadas.....	13
5	Análisis DOFA	38
5.1	Análisis DOFA Empresa.....	38
5.2	Análisis DOFA Personal	39
6	Aportes	40
7	Lecciones Aprendidas	45
8	Recomendaciones.....	47
9	Síntesis.....	48
10	Bibliografía	49

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Actividades ejecutadas semanalmente</i>	14
Tabla 2 <i>Cronograma De Actividades Generales Desarrolladas</i>	14
Tabla 3 <i>Aportes Del Pasante En La Empresa</i>	40

Lista de Figuras

Figura 1 Análisis DOFA Empresa CODINSO SAS	38
Figura 2 Análisis DOFA Personal Pasante	39

1 Introducción

La sociedad está llena de necesidades y es menester de la ingeniería civil suplir y satisfacer las exigencias de la ciudad, contribuir al progreso y crecimiento para una mejor calidad de vida, pues, las decisiones tomadas por los ingenieros civiles, afectan directamente las vidas de las personas y al medio ambiente; el ingeniero civil es un profesional que está en la capacidad de resolver problemas involucrados con la infraestructura y el desarrollo de la sociedad, así mismo, tiene unas labores más específicas de acuerdo al área en la que se desempeñe su rol como profesional.

Una de esas áreas es la interventoría de obras civiles, donde se tiene como objetivo el control, apoyo y seguimiento de una obra o proyecto a ejecutar, allí, el ingeniero civil debe garantizar el cumplimiento y la correcta ejecución de la obra, hacer del proceso de dicho proyecto, lo más eficiente posible, en cuanto a costos, medio ambiente, materiales y capital humano.

Para poder desempeñar la labor de ingeniero civil en una obra, es necesario del arte de licitar. Las licitaciones son el proceso de participación, por medio del cual, las empresas o profesionales buscan adquirir o aplicar a un proyecto, a través, de un concurso de convocatoria que se desarrolla en plataformas como SECOP 1 y SECOP 2, para así, otorgarse la contratación o servicio a prestar.

El presente informe se realiza para indicar la labor del pasante, evidenciar las actividades y tareas desarrolladas desde el 7 de febrero hasta el 05 de agosto del año 2022, en el área comercial de la empresa CODINSO SAS, empresa que se dedica a la Consultoría, Interventoría, Diseño y construcción de obras civiles, participando y contribuyendo al crecimiento de la sociedad colombiana y del desarrollo de la ciudad tanto urbana como rural.

La labor específica del pasante, fue enfocada en la selección de procesos de contratación, organización del área comercial de la empresa CODINSO SAS, búsqueda y presentación de propuestas para la participación de procesos ofertados en las plataformas SECOP I y SECOP II, lo cual, conlleva a la elaboración de los distintos tipos de formatos exigidos por las entidades responsables, para la elaboración de una licitación, donde la empresa, pueda adquirir la contratación a un proyecto, también la elaboración de jurídicos (formatos para la elaboración de una propuesta cuando se realiza en consorcio con una empresa aliada) además del respectivo seguimiento a las propuestas presentadas para conocer su estado y adjudicación.

2 Perfil De La Empresa

CODINSO SAS o Construcciones Y Diseños De Ingeniería Soluciones operativas S.A.S, es una empresa fundada el 10 de noviembre del año 2008, es una sociedad de acciones simplificadas, catalogada por la cámara de comercio de Villavicencio como microempresa, la cual, su sede principal reside en el municipio de Castilla La Nueva en el departamento del Meta.

CODINSO es una microempresa que se dedica a la Consultoría, Interventoría, Diseño y construcción de obras civiles, contribuyendo al crecimiento del departamento del Meta y participando en diversos proyectos a nivel nacional.

Está conformada por 2 accionistas, el personal de trabajo consta de 5 personas en su planta física, incluyendo al representante legal, director comercial, dos personas encargadas del área comercial, una contadora y administradora, también posee un personal itinerante, que no es fijo pero cada que se presentan proyectos, participan en ellos como parte de la empresa, los cuales son, tres cuadrillas de trabajo, donde cada cuadrilla tiene un maestro, un oficial y tres obreros y una comisión de topografía.

Posee dos vehículos tipo campero y un camión, utilizados para la movilización y transporte en los proyectos, enfocada especialmente a participar de procesos de construcción, consultoría e interventoría.

3 Marco Normativo

Se evidencian aquellas normas que hacen referencia a proceso de contratación estatal en Colombia, dichas leyes o decretos son:

-Ley 80 de 1993 Por la cual se expide el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.

-Ley 489 de 1998 Por la cual se dictan normas sobre la organización y funcionamiento de las entidades del orden nacional, se expiden las disposiciones, principios y reglas generales para el ejercicio de las atribuciones previstas en los numerales 15 y 16 del artículo 189 de la Constitución Política y se dictan otras disposiciones.

-Ley 816 de 2003 Por medio de la cual se apoya a la industria nacional a través de la contratación pública.

-Ley 1150 de 2007: Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con Recursos Públicos.

-Ley 1474 de 2011: Por la cual se dictan normas orientadas a fortalecer los mecanismos de prevención, investigación y sanción de actos de corrupción y la efectividad del control de la gestión pública.

-Ley 1978 del 2019: Por la cual se moderniza el Sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones -TIC, se distribuyen competencias, se crea un Regulador Único y se dictan otras disposiciones.

-Ley 2069 de 2020 Por medio de la cual, se busca establecer un marco que regule y propicie el emprendimiento y crecimiento, para garantizar la sostenibilidad de las empresas, así lograr el bienestar social y equidad.

-Decreto 1082 de 2015 Por medio del cual se expide, decreto único reglamentario del sector administrativo de planeación nacional

-Decreto 392 de 2018 Por medio del cual se reglamentan aquellos incentivos en los procesos de contratación a favor de personas con discapacidad previstos en la Ley 1618 de 2013.

-Decreto 1064 de 2020 Por medio de la cual, modifica la estructura del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

4 Actividades Realizadas

Las actividades desarrolladas en la empresa CODINSO SAS, fueron enfocadas en el área comercial de la institución, lo cual, se refiere a la búsqueda, actualización, selección, elaboración y presentación de licitaciones y procesos a los cuales la empresa desea aplicar, de acuerdo al perfil del proyecto, a través de las plataformas de SECOP 1 y 2.

Por lo tanto, se procede a la presentación de las actividades realizadas en la empresa, a lo largo de las semanas que comprenden desde el 7 de febrero de 2022 hasta el 5 de agosto de 2022, se muestran las evidencias pertinentes, dichas actividades son:

Introducción e inducción: Es el proceso durante las dos primeras semanas de pasantía, donde se asignó el puesto de trabajo y las labores a realizar, se encomendó la revisión de procesos anteriores para comprender la metodología de una licitación, así mismo, se asignaron distintos formatos, de propuestas para familiarizarse con el tema.

Elaboración de jurídicos: Es la elaboración de algunos formatos, anexando, los documentos que representan a la empresa y al representante legal, para adjuntarlos con la información y documentación del consorcio o empresa con la que se presentara una licitación de manera conjunta, es básicamente, ejecutar una propuesta individual, solo que la cantidad de documentos requeridos son menos, dado que, la empresa aliada realiza algunos de los formatos exigidos por la entidad.

Evaluación preliminar de procesos: Es la investigación que se realiza casi diariamente en las plataformas SECOP 1 y 2, en búsqueda de los procesos que cumplan con los perfiles de la empresa, teniendo en cuenta, el lugar o ciudad donde se desarrolle y si la cantidad de ingresos ofertada es viable para que la empresa participe en dicho proceso.

Elaboración de propuestas individuales: De acuerdo a los procesos convocados en la evaluación preliminar de procesos, se procede a la realización de los formatos exigidos en el pliego tipo que presenta la entidad del proceso convocado, realizando la oferta económica, experiencia del proponente y cada uno de los formatos con las especificaciones exigidas en el pliego; terminado esto, se envía al tutor quien hace las respectivas correcciones, para después continuar a la carga de la documentación en la plataforma correspondiente y así presentar la propuesta antes de su cierre.

Actualización de cuadro de procesos: se realiza esta actividad especialmente los días o las semanas en las que no hay ningún proceso convocado, por lo que se procede a actualizar un cuadro comercial propio de la empresa que se encuentra en un Dropbox y allí se colocan las nuevas fechas

de cierre, subsanación y adjudicación de los proyectos, además, se añaden procesos, se escriben las observaciones de cada proceso o si fueron suspendidos, se cambia de estado borrador a convocado o descartado si así ocurre, además de organizar las propuestas de acuerdo a SECOP 1 y SECOP 2, también se ordenan aquellas que se encuentran en revisión o en espera y las que ya fueron presentadas.

Tabla 1 *Actividades ejecutadas semanalmente.*

	FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
	SEMANAS																											
ACTIVIDADES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Introducción e inducción																												
Elaboración de jurídicos, consorcios																												
Evaluación preliminar de procesos																												
Elaboración de propuestas individuales																												
Actualización de cuadro de procesos																												

Tabla 2 *Cronograma De Actividades Generales Desarrolladas*

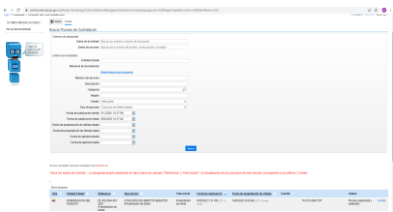
Fecha	Descripción	Objetivo propuesto	Evidencias
SEMANA 1 7/02/22 – 12/02/202	se conoció el área comercial, área donde desempeñaría la labor asignada, en este caso enfocada en licitaciones y propuestas.	Manejo de plataformas como SECOP 1 y 2 para realizar la evaluación preliminar de procesos.	 

Tabla 2. Continuación

- Se indicó una guía rápida de SECOP 1 y SECOP 2 teniendo en cuenta el modelo de contratación, los contratos enfocados a la parte de construcción, rehabilitación o mantenimiento de vías y con un rango de cuantías dependiendo los municipios en los que se presenten los diversos procesos.
- Conocimiento del cuadro de procesos del área comercial, para la actualización del mismo.
- Se realizó una búsqueda de procesos en la plataforma de SECOP 2 para ser incluidas en el cuadro de procesos del área comercial.
- Manejo de la plataforma de SECOP 2 para realizar una correcta evaluación preliminar de procesos con los perfiles buscados por la empresa CODINSO SAS.
- Tomar de ejemplos de procesos anteriores presentados por la empresa para una correcta realización de la nueva propuesta.
- Se trabajó en la primera propuesta de un proyecto ubicado en el municipio de Zipaquirá.

Tabla 2. Continuación

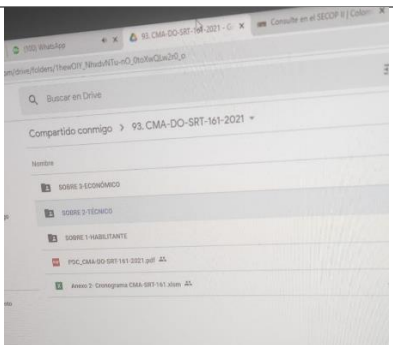
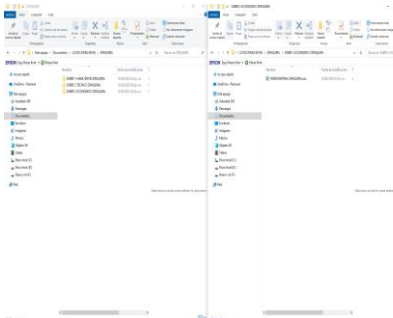
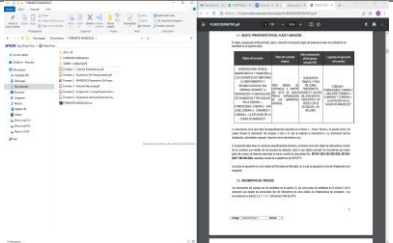
	Descarga, conocimiento y lectura del pliego de condiciones, indicaciones por parte del tutor acerca de la información clave del pliego tipo para el desarrollo de formatos.	Elaboración de sobre habilitante en el que se encuentran los formatos de carta de presentación, documentos propios de la empresa y del gerente, personal clave, aceptación y cumplimiento, si aplica el tema de personal de discapacitados; y el sobre económico, en el cual se carga la oferta económica de acuerdo al presupuesto oficial de la entidad.	 
SEMANA 2 14/02/22– 19/02/2022	Se desarrolla una nueva propuesta individual en el municipio de Manizales, se ejecutan formatos, tales como las especificaciones del personal clave necesario para el proyecto, la experiencia general y específica y el presupuesto oficial.	Culminar los formatos para la propuesta individual realizada con la menor cantidad de correcciones posibles. Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	  

Tabla 2. Continuación

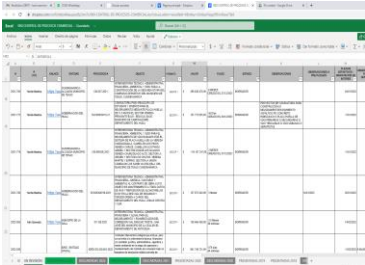
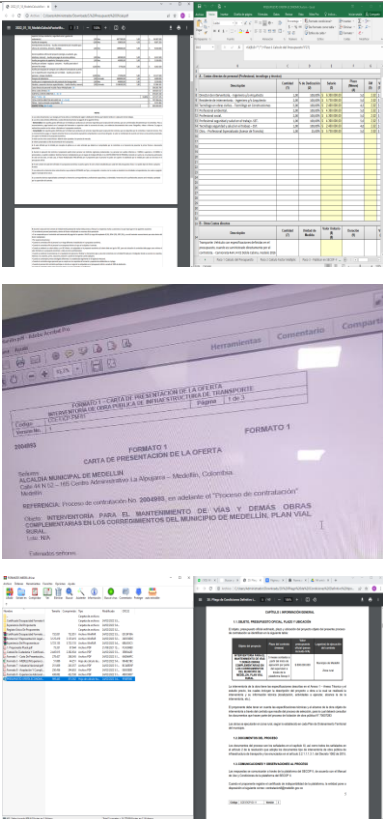
	se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado, también se analiza que la información emitida por la entidad este completa con respecto a los formatos exigidos.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	
SEMANA 3 21/02/22 – 26/02/2022	Elaboración de propuesta individual en la ciudad de Medellín por medio de la plataforma de SECOP 2, se realizan los formatos y documentos pertinentes identificados a detalle en la bitácora.	Realizar la oferta económica lo más adecuado al perfil de la empresa, teniendo en cuenta, que es la que más modificaciones recibe. Elaborar formatos de manera eficiente y eficaz teniendo en cuenta que ya se han realizado propuestas anteriores, por ende, el proceso de elaboración debe ser más rápido y sin errores.	

Tabla 2. Continuación

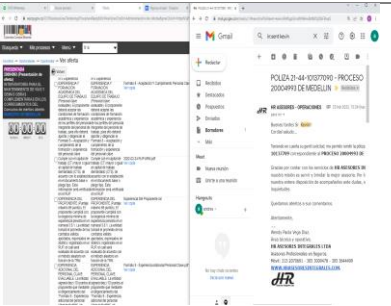
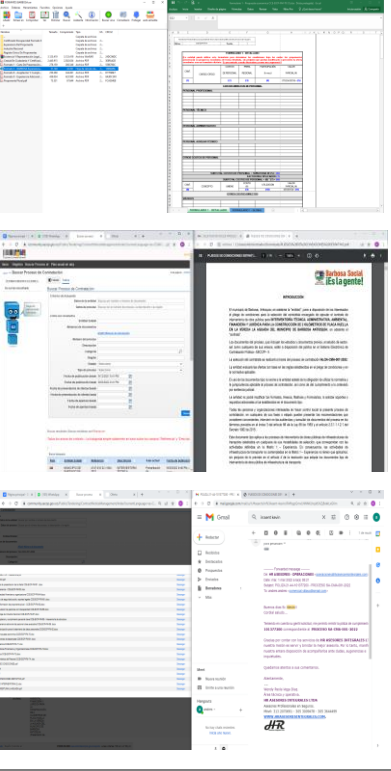
	Se solicita póliza de seguro, se conoce la entidad a la cual se contacta para solicitar la seriedad de la oferta por medio del correo electrónico, se organizan los documentos y se cargan a la plataforma de SECOP 2.	Se toma la responsabilidad de la carga de documentos y presentación formal de la propuesta ante la entidad, mejorar en próximas ocasiones, tener mayor claridad sobre los ítems exigidos en la plataforma teniendo en cuenta, que muchas veces no se es específico en los documentos requerido, pero se debe conocer a qué se refiere la entidad.	
SEMANA 4 28/02/22 – 5/03/2022	Elaboración de propuesta individual en la ciudad de Barbosa Antioquia por medio de la plataforma de SECOP 2, se realizan los formatos y documentos pertinentes identificados a detalle en la bitácora.	Elaborar los formatos de la licitación de manera eficiente y eficaz teniendo en cuenta que ya se han realizado propuestas anteriores, por ende, el proceso de elaboración debe ser más rápido y sin errores.	

Tabla 2. Continuación

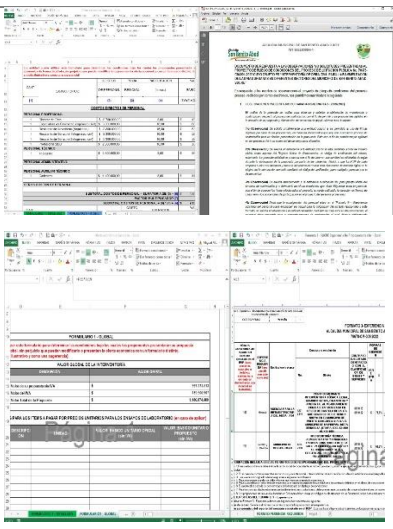
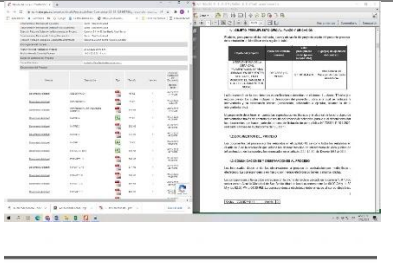
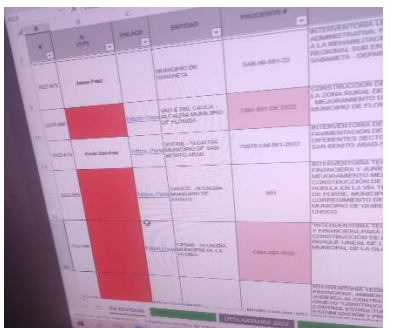
	Elaboración de propuesta individual en la ciudad de San Benito Abad-Sucre por medio de la plataforma de SECOP 1	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	
SEMANA 5 7/03/22 – 12/03/2022	Elaboración de los formatos restantes de la propuesta individual en San Benito Abad-Sucre por medio de la plataforma SECOP 1	Elaborar los formatos de la licitación de manera eficiente y eficaz teniendo en cuenta que ya se han realizado propuestas anteriores.	
	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	

Tabla 2. Continuación

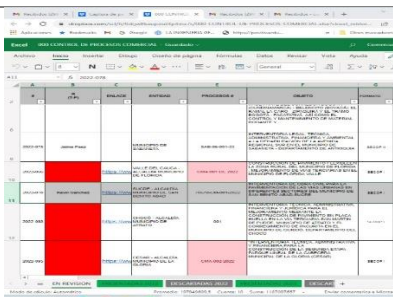
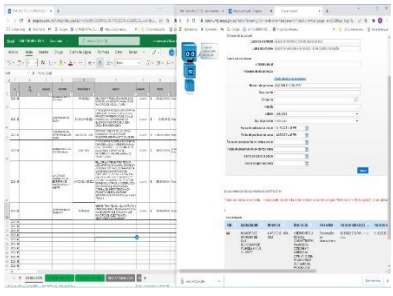
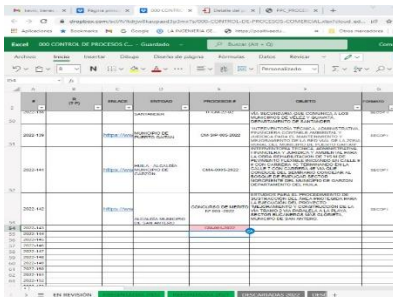
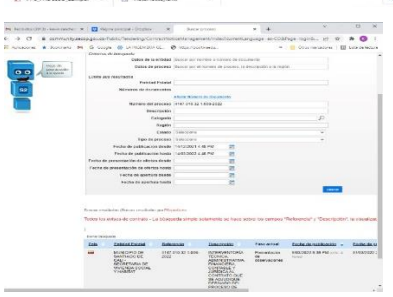
	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables para su desarrollo y brinden beneficio económico a la empresa.	 
SEMANA 6 14/03/22 – 19/03/2022	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa con respecto a los formatos exigidos.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	 
	Elaboración de propuesta individual en Leticia-Amazonas	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un	

Tabla 2. Continuación

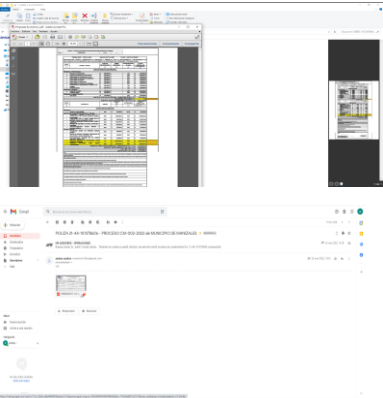
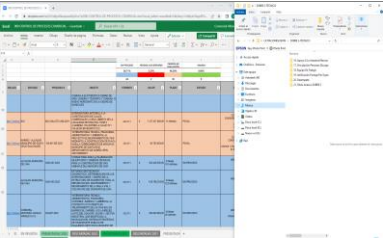
	por medio de la plataforma de SECOP 2.	tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	
	Elaboración de los formatos de proceso en Manizales por medio de la plataforma SECOP 2	Elaborar los formatos de la licitación de manera eficiente y eficaz teniendo en cuenta que ya se han realizado propuestas anteriores.	
SEMANA 7 22/03/22 – 26/03/202	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa con respecto a los formatos exigidos.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	

Tabla 2. Continuación

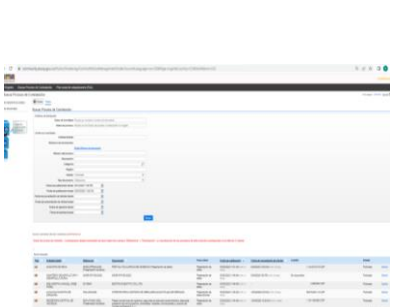
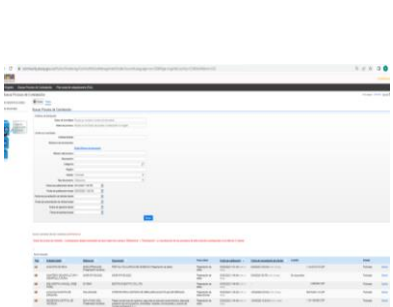
	Elaboración de propuesta individual en Puerto Gaitán por medio de la plataforma de SECOP 1.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	  
	Realización de formatos jurídicos correspondientes a la ciudad de Cali.	Elaborar los formatos jurídicos de manera eficiente y eficaz, enviarlos en la fecha correspondiente con la empresa consorciada.	  
SEMANA 8 28/03/22 – 2/04/2022	Elaboración de propuesta individual en el municipio de Cereté por medio de la plataforma de SECOP 1. Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta. Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables para su	  

Tabla 2. Continuación

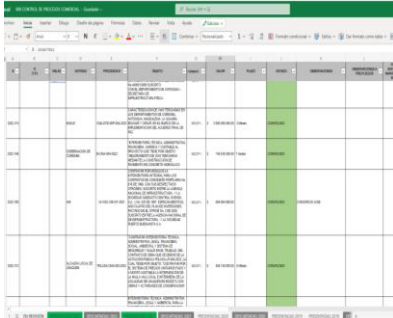
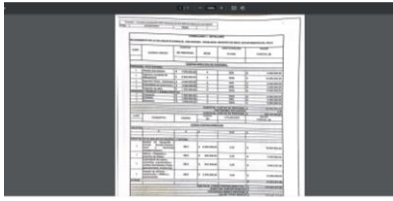
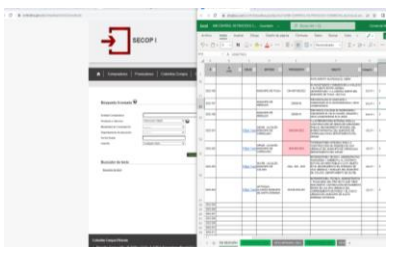
	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa con respecto a los formatos exigidos.	desarrollo y brinden beneficio económico a la empresa. Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	
SEMANA 9 4/04/22 – 9/04/2022	Elaboración de propuesta individual emitida por la gobernación de Huila por medio de la plataforma de SECOP 2.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	 
	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos	

Tabla 2. Continuación

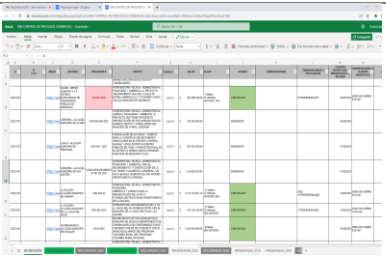
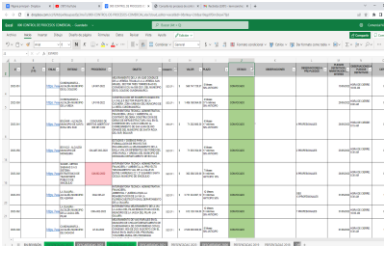
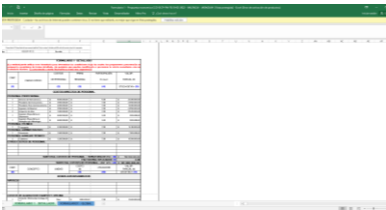
	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa con respecto a los formatos exigidos.	que sean viables para su desarrollo y brinden beneficio económico a la empresa. Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	 
SEMANA 10	SEMANA SANTA	SEMANA SANTA	SEMANA SANTA
SEMANA 11 18/04/22 – 23/04/202	Elaboración de propuesta individual en el departamento de Córdoba por medio de la plataforma de SECOP 2. Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	 

Tabla 2. Continuación

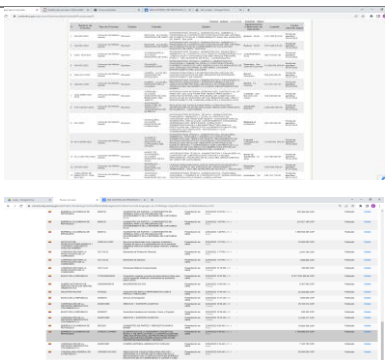
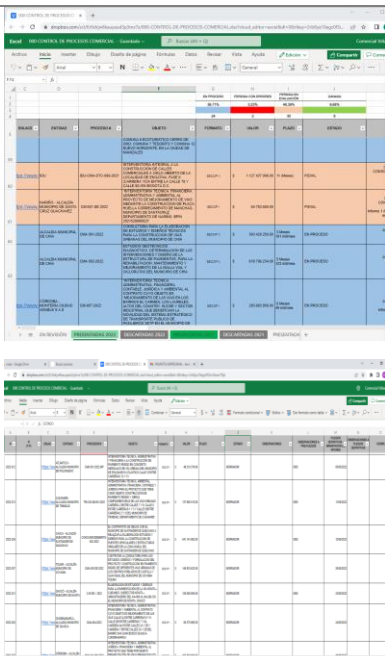
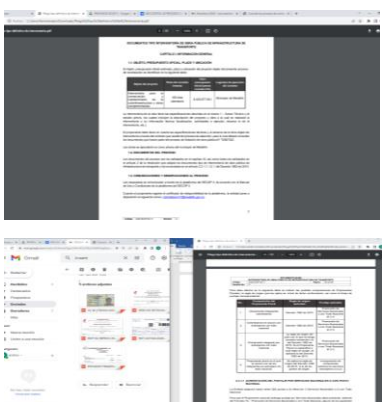
	de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexas procesos que sean viables para su desarrollo y brinden beneficio económico a la empresa	
SEMANA 12 25/04/22 – 30/04/2022	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa, respecto a formatos exigidos.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	
	Realización de formatos jurídicos correspondientes a un proceso en la ciudad de Medellín.	Elaborar los formatos jurídicos de manera eficiente y eficaz, enviarlos en la fecha correspondiente con la empresa consorciada.	

Tabla 2. Continuación

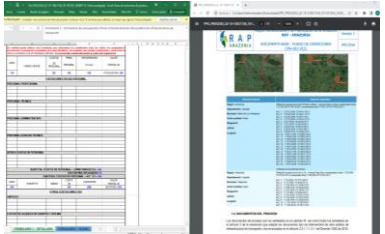
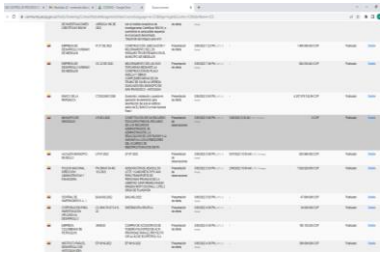
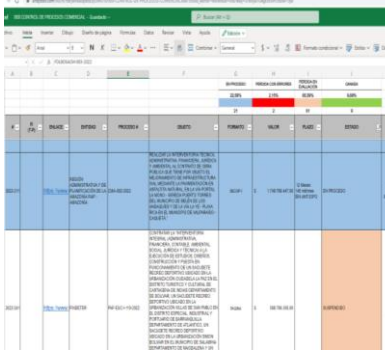
SEMANA 13	Realización de formatos jurídicos de manera eficiente y eficaz, teniendo como entidad a La Región Administrativa y de Planificación de la Amazonia –RAP del municipio de Valparaiso-Caqueta.	Elaborar los formatos jurídicos de manera eficiente y eficaz, enviarlos en la fecha correspondiente con la empresa consorciada.	 
2/05/22 – 7/05/2022	Se realiza una evaluación preliminar de procesos de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables para su desarrollo y brinden beneficio económico a la empresa.	 
	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, se verifica si el proceso fue convocado o descartado, y se analiza que la información emitida por la entidad esté completa.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	

Tabla 2. Continuación

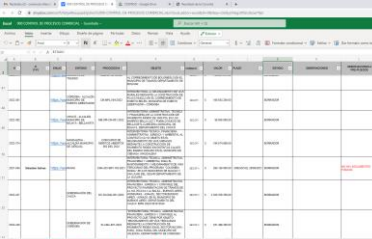
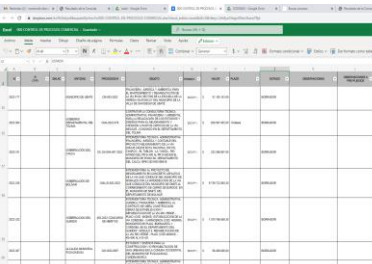
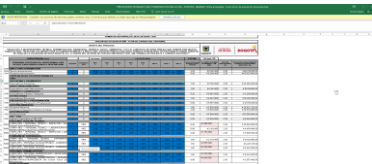
SEMANA 14 9/05/22 – 14/05/2022	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexas procesos que sean viables el desarrollo económico de la empresa.	 
SEMANA 2	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, analiza la información emitida por la entidad esté completa con respecto a los formatos exigidos.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	 
SEMANA 15 16/05/22 – 21/05/2022	Realización de formatos jurídicos correspondientes a un proceso del Fondo De Desarrollo Local De Bosa.	Elaborar los formatos jurídicos de manera eficiente y eficaz, enviarlos en la fecha correspondiente con la empresa consorciada.	 
SEMANA 2	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área	

Tabla 2. Continuación

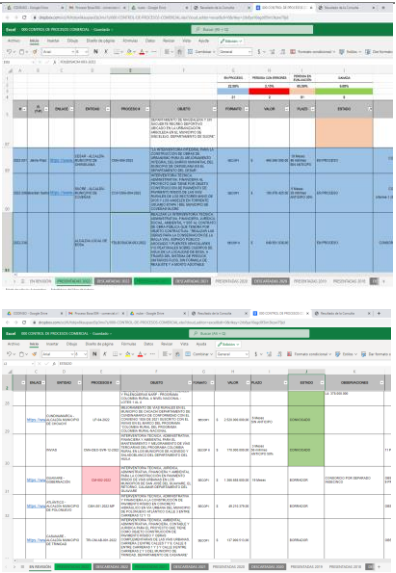
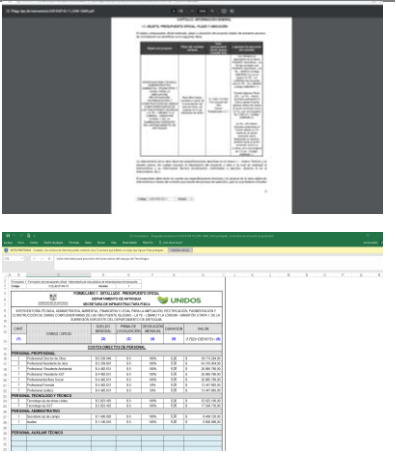
	proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa con respecto a los formatos exigidos.	comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo	
SEMANA 16 23/05/22 – 28/05/2022	Realización de formatos jurídicos correspondientes al departamento de Antioquia.	Elaborar los formatos jurídicos de manera eficiente y eficaz, enviarlos en la fecha correspondiente con la empresa consorciada.	
	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables el desarrollo económico de la empresa.	
	Se revisa el cuadro de procesos del área	Actualizar y organizar el cuadro de procesos	

Tabla 2. Continuación

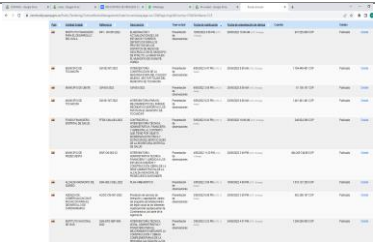
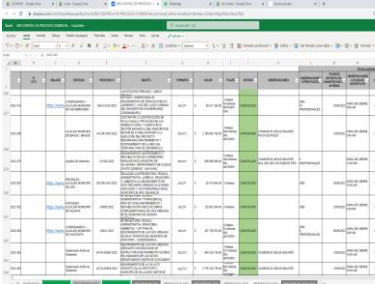
	comercial, donde cada proyecto se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa, respecto a formatos exigidos.	brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	 
SEMANA 17 31/05/22 – 4/06/2022	Realización de formatos jurídicos correspondientes al departamento de Santander.	Elaborar los formatos jurídicos de manera eficiente y eficaz, enviarlos en la fecha correspondiente con la empresa consorciada.	   
	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables el desarrollo económico de la empresa.	
	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador,	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área	

Tabla 2. Continuación

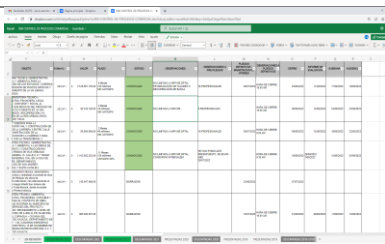
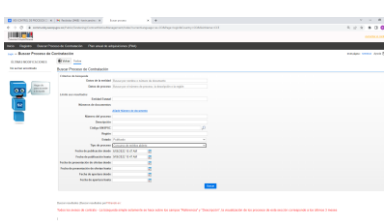
	se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa, respecto a formatos exigidos.	comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	
SEMANA 18 6/06/22 – 11/06/2022	Elaboración de propuesta individual en el municipio de Castilla La Nueva por medio de la plataforma de SECOP 2.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	    
	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables para su desarrollo y brinden beneficio económico a la empresa.	
	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador,	Actualizar y organizar el cuadro de procesos	

Tabla 2. Continuación

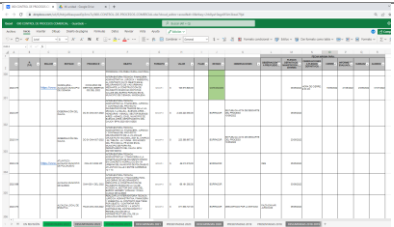
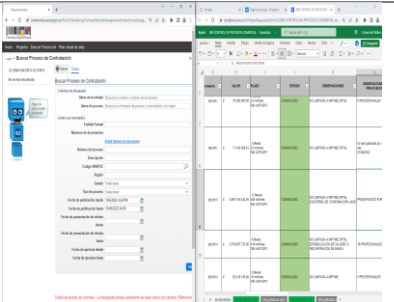
	se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa, respecto a formatos exigidos.	brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	
SEMANA 19 13/06/22 – 18/06/2022	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa, respecto a formatos exigidos. Elaboración de propuesta individual en la ciudad de Medellín por medio de la plataforma de SECOP 2.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo. Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	  

Tabla 2. Continuación

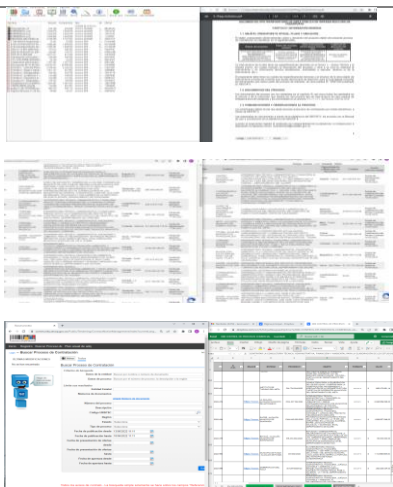
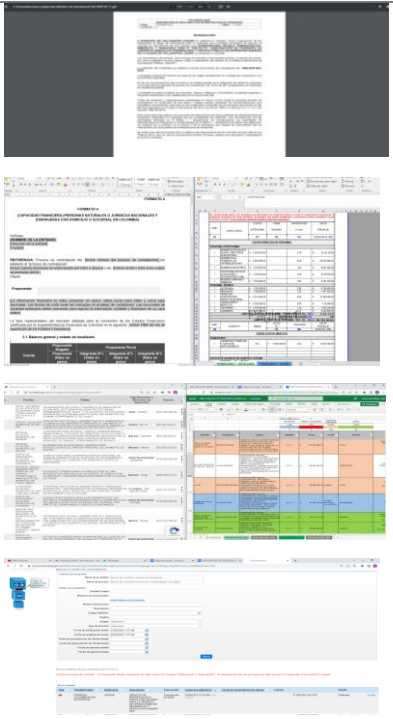
	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables para su desarrollo y brinden beneficio económico a la empresa.	
SEMANA 20 21/06/22 – 25/06/2022	Elaboración de propuesta individual en la ciudad de Valledupar por medio de la plataforma de SECOP 2. Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta. Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables para su desarrollo.	
SEMANA 21 28/06/22 – 2/07/2022	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador,	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando	

Tabla 2. Continuación

se verifica si fue el estado de los procesos
convocado o y determinando sus
descartado, también se fechas de cierre para que
analiza que la la empresa decida, a que
información emitida proyectos presentarse y el
por la entidad esté tiempo que dispone para
completa, respecto a hacerlo.

formatos exigidos.

Elaborar los formatos
Realización de jurídicos de manera
formatos jurídicos eficiente y eficaz,
correspondientes para enviarlos en la fecha
fiduprevisora con el correspondiente con la
objeto de empresa consorciada.

infraestructura

educativa y social.

Elaboración de propuesta individual en el municipio de Armenia por medio de la plataforma de SECOP 2.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.
---	---

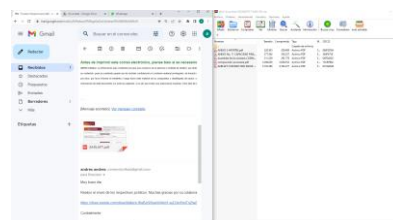
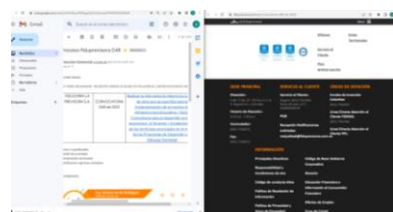
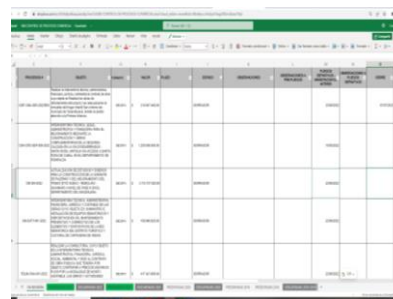


Tabla 2. Continuación

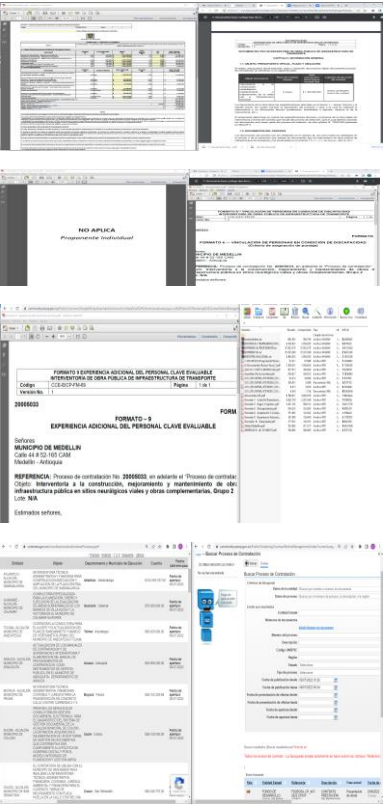
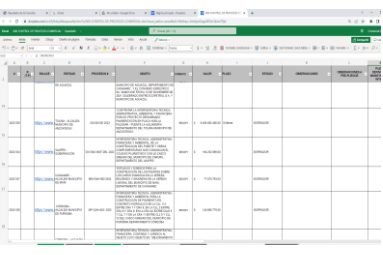
SEMANA	Elaboración de	Realizar las propuestas	
22	propuesta individual	individuales en el menor	
5/07/22 –	en la ciudad de	tiempo, así, se tiene un	
9/07/2022	Medellín distrito	tiempo prudente para la	
	especial de ciencia y	revisión por parte del	
	tecnología por medio	tutor y correcciones	
	de la plataforma de	necesarias antes del cierre	
	SECOP 2.	de la oferta.	
	Se realiza una	Analizar y determinar los	
	evaluación preliminar	procesos que cumplan	
	de procesos a través de	con el perfil de la	
	las plataformas	empresa, anexar procesos	
	SECOP 1 y 2.	que sean viables para su	
		desarrollo y brinden	
		beneficio económico a la	
	Se revisa el cuadro de	empresa.	
	procesos del área		
	comercial, donde cada	Actualizar y organizar el	
	proyecto que se	cuadro de procesos	
	encuentra en borrador,	brindando apoyo al área	
	se verifica si fue	comercial, identificando	
	convocado o	el estado de los procesos	
	descartado, también se	y determinando sus	
	analiza que la	fechas de cierre para que	
	información emitida	la empresa decida, a que	
	por la entidad esté	proyectos presentarse y el	
	completa, respecto a	tiempo que dispone para	
	formatos exigidos	hacerlo.	

Tabla 2. Continuación

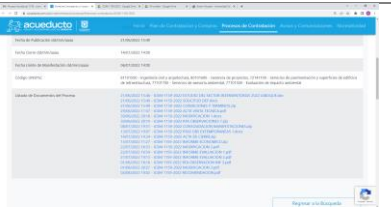
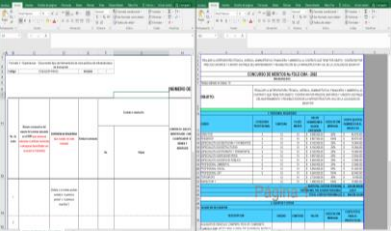
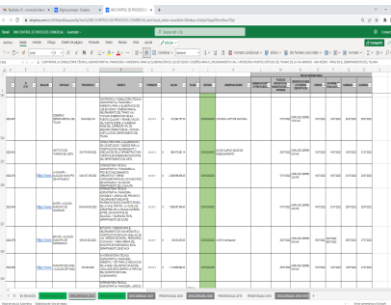
SEMANA 23	Realización de formatos jurídicos de manera correspondientes para el proceso de acueducto y alcantarillado de bogotá-esp.	Elaborar los formatos jurídicos de manera eficiente y eficaz, enviarlos en la fecha correspondiente con la empresa consorciada.	     
11/07/22 – 16/07/202			
2			
	Elaboración de propuesta individual en la localidad de Engativá de Fondo De Desarrollo Local De Engativá por medio de la plataforma de SECOP 2.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	
	Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad esté completa, respecto a formatos exigidos.	Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse y el tiempo que dispone para hacerlo.	

Tabla 2. Continuación

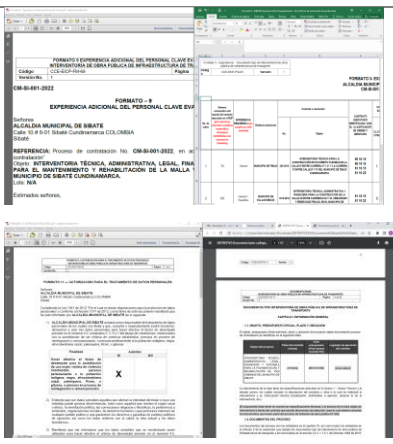
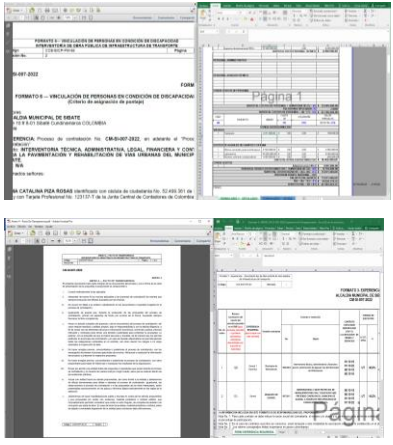
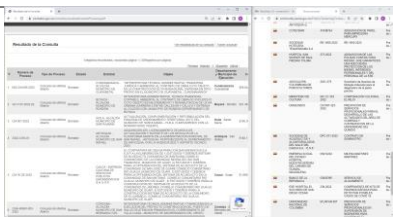
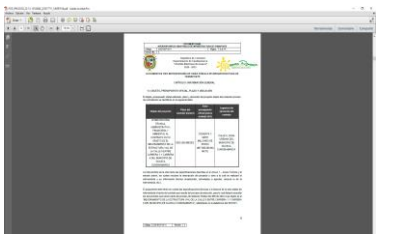
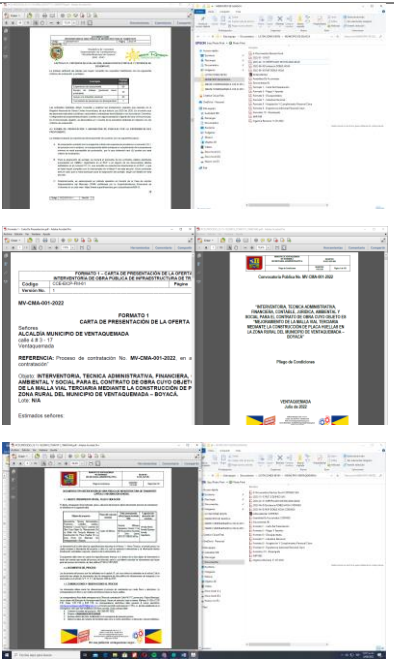
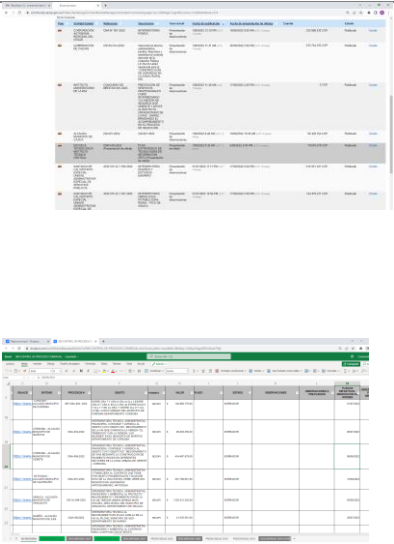
SEMANA 24 18/07/22 – 23/07/202 2	Elaboración de propuesta individual en Sibaté- Cundinamarca por medio de la plataforma de SECOP 2.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	 
SEMANA 25 25/07/22 – 30/07/202 2	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables para su desarrollo y brinden beneficio económico a la empresa.	
	Elaboración de propuesta individual en el municipio de La Guasca por medio de la plataforma de SECOP 1.	Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un	

Tabla 2. Continuación

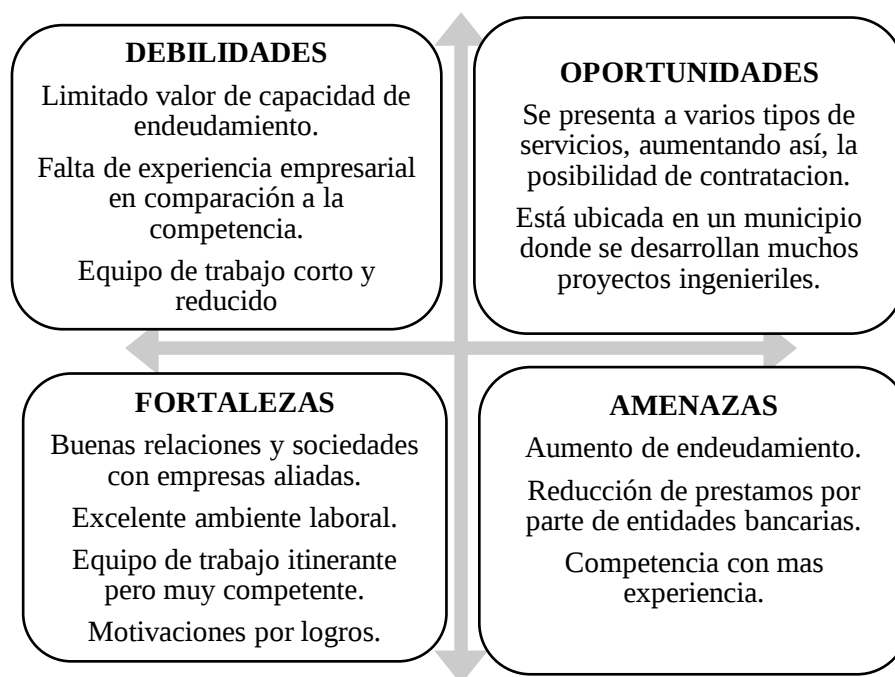
	Elaboración de otra propuesta individual en el municipio de Ventaquemada por medio de la plataforma de SECOP 1.	tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta. Realizar las propuestas individuales en el menor tiempo, así, se tiene un tiempo prudente para la revisión por parte del tutor y correcciones necesarias antes del cierre de la oferta.	
SEMANA 26 1/08/22 – 5/08/2022	Se realiza una evaluación preliminar de procesos a través de las plataformas SECOP 1 y 2. Se revisa el cuadro de procesos del área comercial, donde cada proyecto que se encuentra en borrador, se verifica si fue convocado o descartado, también se analiza que la información emitida por la entidad.	Analizar y determinar los procesos que cumplan con el perfil de la empresa, anexar procesos que sean viables para su desarrollo y Actualizar y organizar el cuadro de procesos brindando apoyo al área comercial, identificando el estado de los procesos y determinando sus fechas de cierre para que la empresa decida, a que proyectos presentarse.	

5 Análisis DOFA

5.1. Análisis DOFA Empresa

El puesto a desempeñar se realizó en el área comercial, un puesto de trabajo, donde se conoce mucho acerca de la empresa, especialmente, en el ámbito socio-económico. Permite estar al tanto, de la situación actual de la empresa, su posición, economía, alcances, relaciones y, además, de determinar la proyección que podría tener en un futuro. El impacto que genera las actividades realizadas en este cargo, afecta directamente al crecimiento social y económico de la empresa, teniendo en cuenta que, un buen trabajo en el área comercial, puede beneficiar en gran magnitud, al buen desarrollo de la compañía. Así mismo, se realiza un análisis DOFA a la empresa CODINSO SAS para determinar y conocer de forma detallada, su funcionamiento, pros y contras, en busca de su evolución:

Figura 1 Análisis DOFA Empresa CODINSO SAS



5.2 Análisis DOFA Personal

En la ejecución de la labor como pasante, se identificaron habilidades, las cuales, se conocían previamente, pero que se fortalecieron con el desarrollo de la pasantía, también se lograron determinar algunas falencias o aspectos a mejorar. Dichas actitudes identificadas son:

Figura 2 Análisis DOFA Personal Pasante



6 Aportes

Se desarrollaron cerca de 20 propuestas individuales para la empresa, de las cuales, dos de ellas se encuentran en los primeros puestos como oferentes con posibilidad de ganarse la contratación, además de cerca de 10 formatos jurídicos de consorcios, de ellas, se han ganado dos procesos, se contribuyó con la organización del cuadro de procesos del área comercial de la empresa, para tener mayor facilidad en el orden de los procesos anexados y convocados.

Tabla 3 Aportes Del Pasante En La Empresa

Aspecto	Descripción	Impacto
Técnico Administrativo	Se organiza y se filtra el cuadro de procesos del área comercial, aportando orden y facilidad en la búsqueda de procesos e información	Mejor organización por medio de los filtros aplicados en el Excel, se disminuye el ruido visual y la información acerca de cada proyecto es más entendible y fácil de observar, además de facilitar y agilizar la actualización de los estados de cada proceso, reduciendo el tiempo de trabajo.
Social Económico	Se ganó un consorcio del cual se elaboró jurídicos y con posibilidad de ganar dos propuestas individuales.	Empresas aliadas obtuvieron la participación en obras y contratos realizados con CODINSO, lo cual, genera un ingreso para la empresa, además de fortalecer la relación social y económica con los consorciados.

Tabla 3. Continuación

Técnico Administrativo	Se actualizan constantemente los documentos de la empresa y del representante legal, además, de mantener al tanto, la información y los documentos faltantes o necesarios para renovar y participar de manera efectiva en licitaciones, tales como, el formato de discapacitados, además, el certificado de antecedentes del representante legal, en cada entidad correspondiente, como lo es, la procuraduría y policía nacional, de manera mensual.	Permite al representante legal y demás encargados del área comercial, tener conocimiento de los documentos que se necesitan renovar o aquellos que hacen falta adicionar, para la debida elaboración de licitaciones y la cuestión del papeleo de la empresa en cuanto a datos e información de la misma, brindando un orden necesario, además de facilitar la búsqueda de información, acerca de formatos, documentos y procesos.
Técnico Administrativo	Se desarrollaron actividades extracurriculares en la plataforma de Secop 2, pues, en múltiples ocasiones, informes y actas de proyectos que se encontraba realizando la empresa, debían cargarse a la plataforma en un tiempo determinado, para cumplir con las exigencias del contrato y la entidad contratante. Estos, usualmente estaban listos para subir en horas de la noche, es decir, fuera del horario laboral	Permite a la empresa, cumplir con las horas y documentos necesarios para cargar en la plataforma, para que de esta manera se estuviera cumpliendo el alcance del proyecto, además, de acelerar el tema de la paga, teniendo en cuenta, que la mayoría de proyectos generan ingresos de acuerdo al porcentaje desarrollado.

Tabla 3. Continuación

Administrativo Económico	Se estaba en contacto, con algunos arquitectos e ingenieros que desarrollan los proyectos de la empresa en diversos municipios, por temas de tiempo, el representante legal y gerente se encontraba ocupado y no podía responder o solucionar peticiones y necesidades del personal de obra, por lo que, se comunicaban conmigo y trataba de darles solución, en caso de ser un tema más complejo, yo mismo se lo comunicaba al gerente de acuerdo a la urgencia del asunto	Liberaba de ciertas ocupaciones al gerente, quien estaba cargado de responsabilidades y viajes, por lo cual, realizaba el envío y recibimiento de documentos, informes y formatos de las obras en proceso, para organizarlos o en su defecto, facilitar el desarrollo y la obtención de los mismos, al personal de obra calificado que lo necesita, además de funcionar como canal receptor con el gerente por estar de forma presencial.
Económico Científico	Pregunté al gerente acerca de presentarse a proyectos de acueductos y alcantarillados, pues la mayoría de obras de CODINSO son infraestructura o vías, pues en el secop, existen muchas propuestas del sector de aguas. Dado a la poca experiencia, no se planteaba participación en este sector, pero al hablar del tema con el gerente, fue consciente que tiene las relaciones para involucrarse en dichas obras.	Permite a la empresa ampliar su catálogo de servicios, pues tiene relaciones que podrían ayudar bastante en este sector y más cuando es un área poco desarrolla en el país, por ende, con mucha oportunidad laboral y con ingresos bastante altos.

Tabla 3. Continuación

Científico	En la empresa CODINSO SAS, se tiene un Excel, el cual, fue elaborado desde que se participa en contratos y licitaciones, donde, a medida de que la empresa se gana un contrato, allí se escriben las puntuaciones en cuanto al valor ponderado, relacionado con la experiencia brindada por contrato, Este Excel es actualizado y establece rangos de valores de acuerdo a la magnitud del proyecto y los contratos que se tienen que anexar para estar en dicha media y tener más oportunidades de ganar la licitación	Al actualizar constantemente este Excel, se permite una mayor probabilidad de acertar a la media de valores que permitan a la empresa ganar una licitación, teniendo en cuenta, que una licitación se gana por pocos puntos y pequeños detalles, por ende, entre mayor precisión, más probabilidad de ganar.
Técnico Administrativo	Estar al pendiente de las observaciones, requeridas y realizadas por parte de las entidades, relacionadas a los procesos y licitaciones en curso.	Permitir la participación en diversos procesos, teniendo en cuenta, que algunas licitaciones se han perdido, por la falta de observación en cuanto a los cambios y solicitudes que realiza la entidad, para ganar el proceso de contratación.
Administrativo	Mantener actualizados el cuadro de experiencia de contratos de la empresa, solicitando a los ingenieros y al gerente, los informes y las actas finales de las obras en ejecución y aquellas ya realizadas.	Organización y posibilidad de utilizar, los nuevos proyectos y obras, para presentarse a nuevas propuestas y licitaciones que se ajusten a dichos perfiles.

Tabla 3. Continuación

Social Administrativo	Mantener actualizado el directorio y la información de los posibles socios estratégicos de la empresa.	Facilidad para la elaboración de propuestas y jurídicos, además de mantener el vínculo y relación entre las empresas.
--------------------------	--	---

7 Lecciones Aprendidas

El desarrollo de la pasantía, ha brindado el primer acercamiento al mundo laboral, de una forma amena, contando con un excelente ambiente laboral gracias a la empresa CODINSO SAS, donde se aprendió mucho acerca de una empresa, su parte administrativa, social y económica, conocimientos que eran casi nulos antes de la ejecución de la pasantía, lo cual, permite un entendimiento, no solo con la ingeniería civil, sino con el crecimiento de una empresa, la participación de cada miembro del equipo de trabajo, los gastos, el mercado de contratación, la competencia, como se gana un contrato, entre muchas cosas más.

Gracias a la realización de las propuestas y licitaciones, se comprendió el proceso que se da entre el estado, gobernación, alcaldía o cualquier otro tipo de entidad, en el momento de contratar y ofertar un proyecto, el cual, se obtuvo la aprehensión de que, una pequeña empresa tiene posibilidades de competir con una gran empresa, en unos términos que se han tratado de convertir en equitativos, brindando una igualdad de condiciones en la participación.

Se supo de antemano por lo dicho en el párrafo anterior, que una microempresa tiene opciones para obtener un crecimiento y que puede participar en procesos con la esperanza de ganarlos sin amañes, corrupción o ventaja por parte de empresas más antiguas y con mayor experiencia, así mismo, se identificó que, no toda propuesta es viable, depende su lugar de ejecución, su duración, el personal de trabajo requerido y su valor, todo ello debe ajustarse al perfil de la empresa, su capacidad financiera y de endeudamiento, donde, no necesariamente un contrato con gran valor, pueda ser beneficioso o realizable por una pequeña empresa, es allí, donde entran en juego los consorcios, donde gracias a la pasantía, se experimentó en la relación socio-económica con otras empresa.

Se aprendió que la constante presentación en múltiples propuestas individuales, generan un costo por póliza de seguro, por ello, se debe ser muy selectivos en cuanto a los procesos que la empresa se va a presentar, calidad es mejor que cantidad.

Se tuvieron conocimientos más personales, como el trabajo en equipo, las jerarquías existentes en una empresa, el desarrollo como persona y como profesional, donde se tuvo que ser más organizado, responsable, eficiente, puntual e innovador, teniendo en cuenta, que el crecimiento personal, brinda el crecimiento colectivo, por lo tanto, el trabajo desarrollado por el pasante y su

crecimiento como profesional, afectaría positivamente a la empresa CODINSO SAS, la cual, hizo todo lo posible para que dicha evolución fuera posible.

Se aprendió acerca de las relaciones entre empresas, los documentos que se necesitan anexar, para la participación en consorcios y como funciona el tema de porcentajes en un proyecto, el aporte de la experiencia por parte de una compañía y el personal por parte de otra.

Se conoció de manera más profunda y detallada, el tema de como se gana una licitación, teniendo en cuenta, la tasa representativa del mercado, el promedio de valores ponderados por parte de los contratos de experiencia de la empresa, entre otros formatos que, si son bien realizados y presentados, permite mayor precisión y posibilidad de ganarse un contrato.

Se obtuvo un mejor aprendizaje, en cuanto a los canales de comunicación con las entidades, por medio del uso de la plataforma de Secop 2, además, de estar al tanto de las observaciones diariamente, para que sea una comunicación efectiva en el debido tiempo estipulado.

Se conocieron los diversos procesos de contratación, a los que la empresa se presentaba, en cuanto a la diversidad de formas de licitaciones y si eran de carácter público o privado, siendo un proceso muy similar, pero obteniendo una aprehensión mas especifica en cuanto a las características de cada estilo de licitación.

Siendo los pliegos tipo, una nueva forma de la contratación, la cual hasta ahora esta siendo implementada, para realizar de manera mas justa y equilibrada, la participación y oportunidad de ganar para todo tipo de empresa, se aprendió de forma detallada, de acuerdo al DECRETO 342 DE 2019 de adoptar Documentos Tipo para los pliegos de condiciones de los procesos.

Se conoció de antemano, el proceso de la información y documentación que debe ser cargada en tiempos estipulados por la entidad, en las obras que se encuentra actualmente en curso, sabiendo que, actas e informes deben entregarse, así como las evidencias, del proceso que se encuentra en marcha y que de la presentación de dichos documentos, dependen, anticipos y adelantos en cuanto a los ingresos y paga del proyecto, pues en la mayoría de los casos, las entidades consignaban de acuerdo al avance de obra, el cual, se evidenciaba en los informes presentados y cargados a la plataforma de Secop 2.

8 Recomendaciones

A pesar de que existen roles específicos para cada trabajador incluyendo los pasantes, se recomienda por parte de la empresa, realizar un acercamiento a la práctica de campo con los pasantes, teniendo en cuenta, que su trabajo es netamente de escritorio y en oficina, la participación o visita a una de las obras de los proyectos que la empresa se encuentra ejecutando, brindaría una mejor experiencia para el pasante y un mejor entendimiento de la labor que realiza en oficina, trasladada y observada, a lo que se ejecuta en campo.

9 Síntesis

La pasantía desarrollada en la empresa CODINSO SAS fue muy agradable y nutritiva a nivel personal y profesional, se conoció un área de trabajo, de la cual, poco se escucha o se conoce, se establecieron los primeros peldaños en el campo de la experiencia laboral, se generó confianza para el desarrollo de la vida profesional, además de motivarlo a poner en práctica los conocimientos obtenidos en su carrera e incentivarlo a desarrollar estudios después de culminar la universidad.

Se participó en múltiples procesos de propuestas individuales y en consorcio, de las cuales, se realizaron cada vez con mayor eficiencia y rapidez, comprendiendo la metodología y elaborando los formatos exigidos por la entidad de forma eficaz, esperando contribuir de forma positiva y económica a la empresa.

CODINSO SAS es una microempresa que tuvo la solidez necesaria, para seguir de pie después de la pandemia ocurrida en años anteriores, lo cual, no le permitió conservar o incrementar el crecimiento que estaba experimentando antes de ese imprevisto, de igual manera, tiene las capacidades para volver a ser competente en el mercado y evolucionar, además que tiene excelentes conexiones y relaciones con empresas más experimentadas, las cuales, han servido de apoyo especialmente en momentos tan difíciles, lo que le permite, tener un soporte y un impulso para volver a potenciar su situación económica y social.

Al pasante le gustaría desarrollar labores de campo, pero también ejecutar trabajos en el área comercial un tiempo más antes de la practica en campo, debido a que, en dicha área, se genera confianza y conocimiento previo, el cual, si se solidifica, puede ser muy beneficioso en el momento de aplicarlo en la práctica, esta perspectiva, surgió en base al desarrollo de la pasantía, lo cual, habla muy bien de la experiencia ejecutando esta labor y trabajando para CODINSO SAS.

10 Bibliografía

- Codinso SAS. (2008). Información general de la empresa.
<https://www.lasempresas.com.co/villavicencio/construcciones-y-disenos-deingenieriasoluciones-operativas-sas/>
- Colombia Compra Eficiente (2007) Manual de uso entidades estatales.
<https://www.colombiacompra.gov.co/ciudadanos/manuales-del-secop-i>
- Congreso de la República de Colombia. (16, julio de 2007). Ley 1150 de 2007 Por medio de la cual se introducen medidas para la eficiencia y la transparencia en la Ley 80 de 1993 y se dictan otras disposiciones generales sobre la contratación con Recursos Públicos. Artículo 2 Núm. 3. Concurso de méritos. Diario Oficial No. 46.691.
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1150_2007.html#:~:text=LEY%201150%20DE%202007&text=Por%20medio%20de%20la%20cual,la%20contrataci%C3%B3n%20con%20Recursos%20P%C3%BAblicos.
- Congreso de la República de Colombia (31, diciembre, de 2020). Ley 2069 de 2020. Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. Diario Oficial No. 51.544.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=160966>
- Colombia Compra Eficiente (2015) Guías de uso del Secop 2.
<https://www.colombiacompra.gov.co/manuales-guias-y-documentos-tipo/guias-de-usodelsecop-ii>