

ARUS S.A.S

INFORME DE PRACTICAS

PRESENTADO POR:  
ANGELA LIZETH MAHECHA FERNANDEZ

ASESORES:  
EDUARDO NICOLAS CUETO FUENTES

FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
UNIVERSIDAD SANTO TOMAS MEDELLIN

2026

## Índice

|                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------|----|
| Resumen .....                                                             | 3  |
| Agradecimientos .....                                                     | 4  |
| Introducción .....                                                        | 5  |
| Aspectos generales de Arus .....                                          | 6  |
| Propósito, visión y Principios .....                                      | 7  |
| Ubicación geográfica .....                                                | 8  |
| Estructura organizativa .....                                             | 9  |
| Análisis DOFA .....                                                       | 10 |
| Planteamiento central del informe de prácticas profesionales .....        | 11 |
| Importancia, limitaciones y alcances de las prácticas profesionales ..... | 12 |
| Objetivo general .....                                                    | 12 |
| Objetivos específicos .....                                               | 12 |
| Propuesta de mejora .....                                                 | 13 |
| Conclusiones .....                                                        | 14 |
| Programación de actividades realizadas en Arus .....                      | 14 |
| Desarrollo de prácticas en 4 ciclos .....                                 | 15 |
| Referencia Web grafica .....                                              | 15 |

## **Resumen**

Las prácticas profesionales son la etapa más importante en el proceso de aprendizaje de cualquier programa de formación académico, en mi caso el haber tenido la oportunidad de realizarlas en Arus, fue allí donde me enfrente por primera vez al mundo laboral lo cual fue un reto que a medida que iba pasando el tiempo se fue convirtiendo en una experiencia llena de aprendizaje que me aporó al desarrollo y descubrimiento de ciertas habilidades que me interesan mejorar para ser más competitiva profesionalmente.

En el transcurso de este proceso comprendí un poco más cómo opera Arus lo cual me ayudo para identificar cual es nuestra posición como empresa dentro de la industria de soluciones tecnológicas, y como estamos relacionados con mayoristas, fabricantes y demás proveedores, así como con los clientes. Gracias a lo anteriormente expuesto logre identificar dificultades y oportunidades.

## **Agradecimientos**

Agradezco a la universidad Santo Tomas por la formación y acompañamiento brindado durante la etapa de prácticas profesionales, la cual se convirtió en una experiencia valiosa para mi desarrollo profesional.

De igual manera expreso mi más sincero agradecimiento a la empresa Arus por brindarme la oportunidad de realizar mis prácticas y permitirme hacer parte de su equipo de trabajo del área de compras con quienes estoy muy agradecida por su acompañamiento, disposición y apoyo en mi proceso de aprendizaje.

## **Introducción**

En el siguiente informe expondré la experiencia adquirida durante mis prácticas profesionales realizadas a lo largo de un año en la empresa Arus s.a.s , donde brindé mi apoyo al área de compras y abastecimiento, participando en diferentes actividades relacionadas con la gestión de proveedores, seguimiento a ordenes de compras, solicitud de cotizaciones, generación de reportes, seguimiento al ingreso de las facturas, acuses de recibo de estas, entre otras actividades que seguramente mencionare más adelante.

## **Aspectos generales de Arus**

Empresa de tecnología con más de 34 años de experiencia, especializada en impulsar la transformación digital a través de soluciones tecnológicas innovadoras, con su conocimiento y talento humano, potencia negocios, construye confianza y crea nuevas oportunidades para evolucionar cada día.

Simplifica procesos, avanza con visión de futuro y diseña experiencias únicas para enfrentar los desafíos actuales con agilidad, calidad, innovación y sostenibilidad.

## **Propósito**

Unimos lo humano con lo digital para transformar la sociedad.

## **Vision**

Hacemos posible la transformación digital de nuestros clientes.

## **Principios**

Los principios de la sociedad no son negociables, deben regir las normas internas y creencias básicas sobre la forma como cada uno de sus integrantes, independientemente de su área de responsabilidad, nivel jerárquico, edad y formación, debe orientar sus actuaciones, de tal manera que contribuyan con el crecimiento y desarrollo de las demás personas, de la empresa y del entorno; estos principios deben prevalecer por encima de las estrategias, proyectos y planes de trabajo de la organización. Los Principios que orientan la relación de la Sociedad con los empleados, accionistas, proveedores, comunidad y demás grupos de interés, son:

**Equidad:** Entendida como el trato justo y equilibrado en la relación laboral, comercial y/o cívica con los empleados, asesores, accionistas, clientes, proveedores y comunidad en general. Igualdad de trato para con todas las personas independientemente de sus condiciones sociales, económicas, raciales, sexuales y de género. Se manifiesta, entre otras, en las siguientes conductas:

✓ Tomar decisiones pensando en el bien común y no en intereses particulares que beneficien a unos pocos.

✓ Tratar a las personas con justicia, independientemente de su condición o posición.

- ✓ Promover un ambiente de igualdad, sin discriminación con los integrantes del equipo.
- ✓ Promover un trato justo entre los integrantes del equipo.
- ✓ Distribuir los recursos, oportunidades y responsabilidades equitativamente.
- ✓ Evitar el favoritismo.
- ✓ Tener coherencia entre lo que se dice y lo que se hace.

### **Respeto:**

Significa que más allá del cumplimiento legal de las normas y de los contratos pactados con los empleados, asesores, accionistas, clientes, proveedores y comunidad en general, se tienen presente sus puntos de vista, necesidades y opiniones. Implica reconocer al otro y aceptarlo tal como es. Se manifiesta, entre otras, en las siguientes conductas:

- ✓ Preocuparse y considerar los derechos, sentimientos, necesidades, intereses y opiniones de los demás.
- ✓ Actuar sin prejuicios. No emitir juicios de valor de los demás.
- ✓ Evitar criticar, despreciar, juzgar, rebajar o etiquetar a la gente.
- ✓ Valorar los conocimientos y capacidades tanto propias como de las otras personas. ✓ Respetar la diferencia y el derecho de los otros a opinar diferente.
- ✓ Dar un trato cálido y considerado a las personas sin distinciones ni discriminaciones de ninguna índole.
- ✓ No apropiarse de los logros ajenos.
- ✓ Reconocer el esfuerzo y trabajo adicional de las personas.
- ✓ Promover el equilibrio entre la vida personal y laboral.
- ✓ Promover sentimientos de autoconfianza y valía.
- ✓ Reconocer los errores propios y ajenos, aceptarlos y asimilarlos como oportunidades de mejoramiento.

## **Responsabilidad:**

La intención inequívoca de cumplir con los compromisos, protegiendo los bienes tanto de la Sociedad como de sus accionistas, clientes, proveedores y comunidad en general. Se manifiesta, entre otras, en las siguientes conductas:

- ✓ Reconocer y hacerse cargo de las consecuencias de sus propias acciones y conductas.
- ✓ Actuar con rectitud, integridad y veracidad.
- ✓ Cumplir a conciencia con lo que se dice y se compromete.
- ✓ Hacer las cosas bien desde el principio por convicción.
- ✓ Hacer propios los objetivos de la organización.
- ✓ Cumplir con las políticas de la Sociedad, los procesos y normas de convivencia.
- ✓ Utilizar de manera razonable los recursos de la Sociedad.
- ✓ Tomar decisiones con argumentos y asumir sus consecuencias.
- ✓ Actuar con base en los principios, normas y marco legal.

## **Transparencia:**

Las relaciones con la Sociedad están basadas en el conocimiento, dentro de los límites de ley y la reserva empresarial, de toda la información con base en la cual se rigen sus actuaciones. Se manifiesta, entre otras, en las siguientes conductas:

- ✓ Ser coherente entre lo que piensa, se dice y hace.
  - ✓ Hablar con franqueza y sin dobles intenciones.
  - ✓ Actuar de forma abierta, clara y oportuna, sin ocultar información.
  - ✓ No tomar ventaja de las situaciones que son adversas para los demás. ✓
- Guardar confidencialidad de la información.
- ✓ No tener dobles intenciones ni agendas ocultas.
  - ✓ No guardar información (no confidencial) que es vital en un momento

determinado. ✓ Minimizar el secreto, confiar la información necesaria.

✓ Actuar de manera honesta y ética.

### **Valores**

Tomando como punto de partida los principios antes enunciados, la Sociedad valora los siguientes atributos en su talento humano y promulgará el cumplimiento de los siguientes valores de acuerdo con su estrategia corporativa.

#### **Empatía:**

✓ Nos conectamos con las emociones de los demás, sin importar su nivel en la Organización.

#### **Integridad:**

✓ Somos coherentes entre lo que decimos, pensamos y hacemos.

#### **Pasión:**

✓ Amamos lo que hacemos y nos caracteriza la alegría.

#### **Transparencia:**

✓ Actuamos con responsabilidad.

✓ Nuestras conversaciones y comportamientos son sinceros, sin hacer daño a los demás.

### **Ubicación Geográfica**

Arus s.a.s tiene sede principal administrativa y de bodegaje en Medellín, Colombia, lo que internamente llamamos Zona Antioquia, adicional tenemos sucursales en Cali, (Zona Occidente), Barranquilla, (Zona Norte), y Bogotá, (Zona centro)

**Estructura Organizativa (es importante señalar su ubicación dentro de la organización).**



## **Análisis DOFA**

Este análisis se realizó con base en las variables identificadas durante mi estadía en Arus, considerando su estructura, sus procesos y los diversos factores, tanto internos como externos que hacen parte de su funcionamiento.

### **Fortalezas**

1. Ofrece un portafolio amplio de soluciones tecnológicas y servicios de TI.
2. Cuenta con aliados líderes en el sector de la tecnología.
3. Relaciones transparentes y confiables con mayoristas.
4. Capacidad de adaptación a nuevas tecnologías y procesos de optimización para ofrecer a sus clientes.

### **Oportunidades**

1. Expansión de soluciones tecnológicas y servicios de TI a nuevos sectores.
2. Acceso a nuevos mercados que resulten atractivos.
3. Crecimiento en tendencias tecnológicas como lo es la IA para automatizar procesos.
4. Innovación continua en el sector tecnológico.

### **Amenazas**

1. Competencia especializada en soluciones tecnológicas y servicios de TI.
2. Riesgos de ciberseguridad y manejo de datos.
3. Poca presencia internacional.
4. Riesgo reputacional por demoras en proyectos de transformación digital.

### **Debilidades**

1. Dependencia del stock de los mayoristas lo cual afecta los tiempos de entrega y se vuelve estresante para el cliente.
2. Procesos de implementación largos que impactan financieramente.

3. Dependencia económica de ciertos clientes.
4. Baja automatización de procesos interno.

### **Planteamiento central del informe de prácticas profesionales**

Arus al igual que cualquier otra compañía sea grande o pequeña enfrenta retos para mantener su competitividad y sostenibilidad en el mercado de soluciones tecnológicas y servicios de TI, debido a la presencia de competidores altamente especializados, riesgos crecientes en ciberseguridad y una limitada expansión internacional.

Estas amenazas se pueden ver potenciadas por debilidades internas relacionadas con procesos de implementación prolongados, baja automatización de procesos internos, dependencia económica de clientes y del stock de proveedores, que

impacta los tiempos de entrega y la experiencia del cliente. Para lo cual me resulta importante analizar cómo estas condiciones afectan la eficiencia operativa, la reputación organizacional y la capacidad de respuesta ante un entorno tecnológico dinámico.

### **Importancia, limitaciones y alcances de las prácticas profesionales.**

El proceso de prácticas profesionales me brinda la oportunidad de comprender algunos de los procesos administrativos y operativos de la empresa para identificar y analizar las distintas actividades del área en el que participe, lo cual fortalece mis habilidades como profesional y me deja un concepto del funcionamiento de una empresa que hace parte de una grande y dinámica industria. En Arus las limitaciones son casi inexistentes ya que el equipo incentivo a proponer, pero como practicante profesional está en un principio el periodo de adaptación para comprender los procesos internos, lo cual personalmente limito mi productividad inicial. La participación de diferentes actividades que son parte fundamental del área de compras, entre ellas la preaprobación de solicitudes de compras para el gasto, (necesarias para operar), el seguimiento y trazabilidad a las órdenes de compras generadas en general, es decir incluidas las compras tanto del gasto como del Core de negocio, la solicitud de cotizaciones a diferentes proveedores con el fin de comparar cual nos ofrece el mejor precio y tiempo de entrega, acuse de recibo y solicitud y de facturas para que ingresen dentro de los tiempos oportunos y sea un apoyo al área de contabilidad en sus procesos.

## **Objetivo General El objetivo general**

surge de la idea de prestar atención a los factores internos, (debilidades) que están dentro de nuestro alcance y que podemos mejorar con el fin de mitigar el impacto de los factores externos, (amenazas). Optimizar actividades operativas y comerciales de Arus mediante la digitalización integral de procesos internos y la evaluación estratégica de su cadena de valor, con el fin de reducir los tiempos de respuesta, mitigar riesgos críticos de ciberseguridad y consolidar una estructura financiera resiliente que facilite su expansión competitiva en mercados internacionales.

## **Objetivos Específicos**

1. Implementar un sistema de automatización de procesos internos con la ayuda de educadores de área de TI con el fin de mejorar y hacer más ágil la gestión de algunas tareas.
2. Ejecutar un plan de evaluación de la cadena de suministro y expandir la oferta comercial a dos sectores industriales adicionales para mitigar la dependencia económica.
3. Fortalecer la práctica de ciberseguridad a través de la obtención de certificaciones internacionales y el desarrollo de servicios especializados con el fin de elevar los estándares de confianza y facilitar el ingreso a nuevos mercados.

## **Plan de Mejora**

Durante mis prácticas profesionales pude identificar que la base principal para iniciar con la mejora de procesos internos es la comunicación organizacional ya que permite fortalecer la coordinación entre áreas y promover soluciones conjuntas (Drucker, 2007). es la comunicación entre los colaboradores, con esto quiero decir que sería de ayuda en planificar espacios de trabajo, (mesas de trabajo), con el objetivo de analizar, debatir y proponer soluciones, esto por lo menos cada trimestre. De igual manera me parece importante también que el tener espacios con las diferentes áreas con las que nos relacionamos nos ayuda a conocer y comprender como estamos conectados, por ejemplo:

Area de compras y abastecimiento trabaja muy de la mano con el área de contabilidad por lo que se comparte ciertas actividades diariamente de las cuales estoy segura tanto el área de compras como de contabilidad les gustaría mejorar ya

sea proponiendo un manejo diferente o incluso la automatización de las más repetitivas.

Adicionalmente tener espacios como el mencionado anteriormente con el área de TI que es bastante amplia y que cuenta con educadores nos serviría para manifestarles ciertas situaciones que tengamos con alguna tarea que realizamos día a día para que nos propongan opciones de mejora.

Finalmente, en cuanto a la dependencia de stock de los mayoristas, lo cual afecta los tiempos de entrega esta la idea de implementar un sistema de disponibilidad y seguimiento en tiempo real para que el cliente este enterado del estatus real de su orden, ya que Según Porter (1985), la cadena de valor permite identificar ventajas competitivas dentro de la organización.

## **Conclusiones**

A partir de la participación en actividades de seguimiento fue posible evidenciar la necesidad de implementar espacios de trabajo colaborativos y metodologías ágiles que favorezcan la mejora continua, la optimización de procesos y una mayor eficiencia en la ejecución de las actividades diarias. Y de la mano de lo anterior esta la integración entre áreas como compras, contabilidad y TI puede contribuir significativamente a la reducción de tiempos operativos y al fortalecimiento de la experiencia del cliente. La práctica profesional también me permitió comprender la importancia de fortalecer aspectos estratégicos relacionados con la cadena de suministro, la transformación digital y la ciberseguridad como elementos fundamentales para la competitividad de la empresa de ahí la idea de implementar herramientas de automatización y sistemas de seguimiento en tiempo real lo cual representaría una oportunidad para mejorar la trazabilidad de los procesos y la comunicación con los clientes frente al estado de sus solicitudes

## **Programación de actividades**

1. Seguimiento a órdenes de compra
2. Seguimiento de flujos de contrato en la herramienta de admiración de proveedores.
3. Seguimiento al diligenciamiento de formulario de TI
4. Revisión en lista de proveedores SARLAFT
5. Apoyo con solicitud de cotizaciones
6. Apoyo con solicitud de facturas pendientes

7. Descargue y elaboración de informes de compras diarios y semanales.
8. Alimentación y actualización de archivos de ordenes de compras.
9. Acuses de recibo a facturas 10. Gestión de casos BMC del área de compras
10. control a solicitudes de compra represadas en la herramienta de creación de OC
12. Reuniones de seguimiento con proveedores y mayoristas

### **Desarrollo de prácticas en 4 ciclos**

Ciclo 1, 20 mayo 2025 – 20 agosto 2025

Bienvenida a la empresa acompañado de un recorrido por las instalaciones de esta, presentación del equipo del área de compras y abastecimiento e inducción de los procesos internos respectivos.

Ciclo 2, 20 agosto 2025 – 20 noviembre 2025

Desempeño de actividades asignadas en apoyo a la administración de proveedores y actividades relacionadas con compras.

Ciclo 3, 20 noviembre – 20 febrero 2026

Asignación de nuevas tareas en apoyo al seguimiento constante de ordenes de compras, (solicitud de estatus, seguimiento de guías y confirmación de entregas).

Ciclo 4, 20 febrero 2026 – 19 mayo 2026

Apoyo en solicitud de cotizaciones y resolución de novedades relacionadas con facturas emitidas por proveedores y novedades de entrega de órdenes.

### **Referencias Web gráficas y bibliográficas**

<https://www.arus.com.co/>

Porter, M. E. (1985). Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior. CECSA.

Drucker, P. F. (2002). Los desafíos de la gerencia para el siglo XXI. Editorial Sudamericana.