

**INFORME FINAL DE PRÁCTICAS PARA OPTAR AL TÍTULO DE PROFESIONAL  
EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Empresa**

**TECNOLOGÍA DE PROCESOS S.A.S**

**Estudiante**

**JHON WILSON RESTREPO MAYA**

**Código 2248878**

**Asesor**

**Dr. NÉSTOR RAÚL GAMBOA ARDILA**

**FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS**

**MEDELLÍN**

**2022**

## Contenido

	<b>Página</b>
• Introducción .....	3
• Contextualización .....	4
. Perfil de la Empresa .....	4
. Objeto Social de la Empresa .....	5
. Misión .....	6
. Visión .....	6
. Valores .....	6
. Historia .....	7
. Organigrama .....	9
. Portafolio .....	10
• Justificación .....	11
• Objetivo General .....	12
. Objetivos Específicos .....	12
. Actividades y Funciones del Cargo .....	12
• Diagnóstico .....	13
. Oportunidades de Mejora .....	14
• Resumen de la Práctica .....	17
• Conclusiones .....	19
• Referencias .....	20

## **Introducción**

Las prácticas profesionales pretenden brindarle al estudiante experiencias, herramientas y habilidades que le permitan un mejor desempeño en el campo laboral y profesional, el presente texto da a conocer la experiencia vivida por el estudiante en la empresa Tecnología de Procesos S.A.S.

Primeramente, se llevará a cabo un ejercicio de contextualización en el que el lector comprenderá a grandes rasgos las características de la organización en mención para posteriormente entender la posición que ocupó el estudiante desde diferentes dimensiones, sus aportes a la empresa

## **1. Contextualización**

Tecnología de Procesos SAS o Tekpro como es comúnmente llamada, es una mediana empresa con domicilio en jurisdicción del municipio de Sabaneta, Antioquia. Pertenece al sector metalmecánico pero su enfoque radica en la fabricación y comercialización de maquinaria para el procesamiento animal y de subproductos, tiene alrededor de 60 empleados y para la fecha en cual se redacta el presente documento ha estado presente en el mercado colombiano durante aproximadamente 45 años en los que ha conseguido un reconocimiento importante en Colombia y el continente americano.

### **1.1 Perfil de la Empresa**

**Nombre:** TECNOLOGIA DE PROCESOS S.A.S.

**NIT:** 8 9 0 9 2 2 7 4 2 - 2

**Dirección:** CR 48 65 SUR 114 SABANETA, ANTIOQUIA

**Teléfono:** (4) 3011431

**Correo Electrónico:** administracion@tekpro.com.co

**Página Web:** tekpro.com.co

**Jefe Inmediato:** Daniel Quintero Salgado, Director Comercial

## **1.2 Objeto Social de la Empresa**

La sociedad tendrá por objeto. La sociedad podrá realizar cualquier actividad económica lícita, de carácter civil o comercial incluyendo, pero sin limitarse a ellas, las siguientes:

1. Promoción y comercialización de productos y servicios colombianos en los mercados externos.

2. Desarrollo de tecnología, especialmente orientada a la racionalización de procesos industriales, para su difusión comercial en el mercado nacional para su transferencia a otros países.

3. La representación en Colombia de empresas de base tecnológica internacional y la representación del mismo tipo empresas de nacionalidad colombiana, en el exterior.

4. El desarrollo de procesos y productos industriales con el fin de patentarlos en Colombia y en los demás países de la comunidad internacional; negociación de marcas, patentes y modelos industriales y el otorgamiento de franquicias para su explotación en Colombia o en el exterior.

5. La participación en grupos de sociedades, sean nacionales o extranjeras, que desarrollen actividades afines o similares y la conformación de clúster, Joint- Venture, alianzas estratégicas y cualquier otra forma de integración empresarial.

6. La asociación con empresarios de otras nacionalidades y su participación en Empresas Multinacionales Andinas - Emas - su promoción y representación en los diferentes países de la comunidad andina.

7. El desarrollo de todas las actividades propias de la industria metalmecánica; diseño, producción, ensamble, montaje e instalación de máquinas y herramientas.

**8.** La comercialización en Colombia o en los mercados internacionales de bienes de la industria metalmeccánica fabricados o ensamblados por la sociedad o por terceros.

**9.** La prestación en Colombia o en el exterior de servicios y asesorías en todas las actividades que hacen parte del objeto social de la compañía.

### **1.3 Misión**

Ofrecemos soluciones integrales de calidad para el procesamiento en la industria alimentaria nacional e internacional, mediante el Diseño, la Asesoría Técnica, Fabricación y Montaje de diferentes plantas de beneficio, asegurando la satisfacción y confiabilidad de nuestros clientes, accionistas y empleados.

### **1.4 Visión**

Seremos reconocidos a nivel nacional e internacional como una empresa de soluciones integrales de calidad para el procesamiento en la industria alimentaria, apoyados en un talento humano motivado y comprometido con una gestión innovadora orientados hacia la satisfacción del cliente

### **1.5 Valores Institucionales**

**Compromiso**

**Lealtad**

**Innovación**

**Eficiencia**

**Necesidad del Cliente**

**Transparencia**

**Efectividad**

## **1.6 Historia**

La historia Tekpro nace con el Sr. Carlos Julio Puerta quien, en el año 1972, después de terminar sus estudios técnicos, decidió instalar un taller metalmecánico en su casa ubicada en el Municipio de Envigado.

Sus buenas relaciones y su capacidad de desarrollar ideas, lo llevaron a conocer en el año 1974 un grupo de procesadores de pollo quienes lo invitaron a conocer una planta de procesamiento avícola de fabricación holandesa que cambiaba por completo la concepción de producción que se tenía en el país. Después de esta visita, el Sr. Puerta reconoció que en Colombia no había desarrollo metalmecánico para este tipo de maquinaria especializada y vio la oportunidad para fabricarlas con nuestra tecnología; Incluyendo en ellas, mejoras y adaptaciones a las necesidades del mercado nacional.

“Pollo Coa”, hoy en día Cárnicos y Alimentos S.A.S fue nuestro primer cliente, sus dueños hicieron una bonita amistad con el Sr. Carlos Julio y decidieron poner en sus manos la construcción de una planta completa para sacrificio con una capacidad para procesar 450 pollos por hora (PPH). Como resultado del éxito obtenido con esta planta y debido al reconocimiento de este primer proyecto, en 1976 el señor Puerta decidió darle un nombre a esta naciente empresa y la llamó

Industrial Avícola. Nombre que surgió como inspiración de la revista Industria Avícola de amplia distribución y reconocimiento en el ámbito avícola.

Su buen prestigio le permitió seguir ampliando sus negocios y en 1979 se constituyó oficialmente como empresa y se registró bajo el nombre de Industrial Avícola LTDA. Mas adelante en la década de los 80's se une a la empresa su hermano, el Dr. Jorge Eduardo Puerta quien con su formación profesional, asume el cargo como gerente general y asume el reto de transformar el taller en una empresa con carácter exportador y esto generó un impulso y dinámica diferente en el interior de la organización porque se asumió el reto de traspasar las fronteras y esto implicaba seguir mejorando y asegurando la asertividad en los procesos.

En el año 1991, se decide participar en el Congreso Latinoamericano de Avicultura en Ecuador. Durante este evento se logra este objetivo realizando varios negocios ampliando con esto el círculo de amigos en este país vecino. La buena aceptación de los equipos dejó muy en alto a Industrial Avícola. Ya para 1994, seguimos ampliando nuestra participación exportadora, abriendo los mercados de Venezuela y Perú. Transformándonos en Sociedad Anónima con el nombre de Industrial Avícola S.A.

Por necesidad de organizar nuestra capacidad instalada gracias a los exitosos negocios internacionales y la venta de la propiedad familiar en 1998 nos trasladamos al municipio de Sabaneta. Nuestra sede actual.

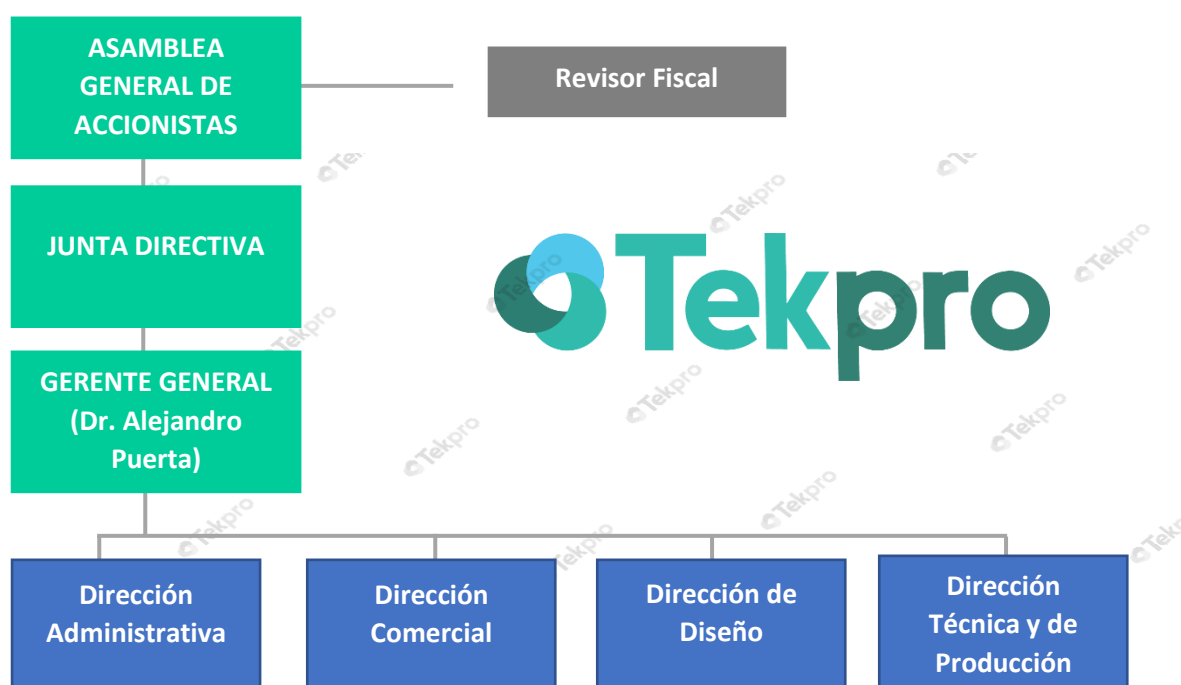
En el 2000, abrimos más el mercado latino americano en Panamá y Centro América y decidimos cambiar de razón social para resaltar el carácter exportador y recibir mayores beneficios, por lo tanto, evolucionamos como Comercializadora Internacional Industrial Avícola Internacional, C.I.I.A.I.

En el 2001, haciendo uso de la innovación y desarrollo, permanentes en nuestro sector, lanzamos las líneas compactas y económicas: MINI COMPACT y CHICK LINE. Que se convierten en un éxito total y son recibidos con excelente aceptación.

El año 2002 nos trajo muchos cambios entre ellos el lanzamiento de la marca Tekpro e iniciamos un proceso de transformación total de la cultura y la marca empresarial.

Durante el 2008 logramos abrir aún más nuestro mercado traspasando la barrera del continente y con la ayuda de nuestra alianza con la comercializadora internacional, exportamos las primeras plantas: una hacia Filipinas y la otra hacia Indonesia. Hoy en día seguimos en constante crecimiento y aprendizaje, consolidados como una de las empresas más importantes del sector del procesamiento animal.

### 1.7 Organigrama



## 1.8 Portafolio Empresarial

Tecnología de Procesos S.A.S es una empresa dedicada al suministro, fabricación y comercialización de equipos, repuestos y servicios para el sector alimenticio, la oferta de la compañía consta de 4 universos para atender su mercado y se dividen de la siguiente manera:

**Universo Avícola:** Es el más antiguo de los universos y en muchos años la razón de ser de la empresa, ofrece maquinaria para el procesamiento de todo tipo de aves su catálogo se compone de equipos para procesos manuales, plantas semiautomatizadas y automáticas desde 60 pollos por hora.

**Universo Cárnico:** Dedicado a atender el mercado que procesa bovinos, porcinos y caprinos.

**Universo Rendering:** Su unión con Anco, empresa Norteamericana, nos permite ofrecer todos los equipos para el aprovechamiento de subproductos de origen animal como plumas, vísceras, sangre y pelo, entre otros, transformando estos desperdicios en materias primas para Laboratorios Farmacéuticos, Pet Food, Concentrado Animal, Piensos, y Abonos Orgánicos.

**Universo Ambiental:** Equipos de aprovechamiento energético de Biogás y Biomasa, Proyectos de calentamiento y autogeneración con Biogás, Sistemas de Calidad de Aire (hasta grado farmacéutico), así como una amplia gama de lubricantes “Grado Alimenticio” aptos para el mantenimiento y buen desempeño de la maquinaria en planta.

## **2. Justificación**

La globalización es un proceso irreversible y ha obligado a que las sociedades se transformen, estos cambios han convertido a la universidad en un actor indispensable para la sustentación y reproducción de esta transición social (Alvarado-Borrego, 2009), en este sentido se concibe a los centros de educación superior como motor de desarrollo para el mejoramiento de la productividad en las empresas mediante dos ejercicios, la sustentación de modelos productivos eficientes resultado de la investigación científica que se da en su interior y una formación de alta calidad que le permita a los educandos adquirir las competencias que requiere el sector empresarial, permitiendo una mejor transición entre los aspectos académico y laboral (Universidad Autónoma de Sinaloa, 2010).

La práctica profesional como ejercicio de reciprocidad entre la universidad y la empresa, se convierte en un elemento sustantivo dentro del proceso de formación, que le permite al educando entre otras cosas, conocer de primera mano la realidad laboral de las organizaciones en donde determinará logros y deficiencias en su proceso formativo, además de sumar a su conocimiento teórico habilidades a través de experiencias reales del sector en el que se desempeña (Universidad de la Sabana, 2017). Por su parte la empresa también recibe algunos beneficios: a) Jóvenes universitarios que pueden, a través de su inquietud y conocimientos técnicos, apoyar los procesos de renovación empresarial que se den al interior de la organización, b) como un proceso óptimo de captación de personal en el que se ahorrarán costos y tiempos en los procesos de contratación, c) se permea a la organización de conocimientos recientes provenientes de una persona que al ser ajena a la organización siente menos influencia por parte de sus superiores (Revista Compensar, 2021).

### **3. Objetivo General**

Apoyar al departamento comercial de la empresa Tecnología de Procesos SAS a través de la realización de tareas propias del área en el período que comprende desde el 15 de marzo hasta el 15 de septiembre del año 2021

#### **3.1 Objetivos Específicos**

- Adquirir habilidades propias de los negocios internacionales como lo son las ventas y negociaciones con clientes del exterior
- Diseño de estrategias de ventas e introducción a nuevos mercados
- Elaboración de informes e indicadores del departamento comercial

#### **3.2 Actividades y Funciones del Cargo**

- Solicitud de creación de códigos cuando sean productos nuevos que no estén en el sistema
- Elaboración de pedidos y seguimiento
- Activación de órdenes de producción y seguimiento
- Seguimiento a los despachos con base en las fechas de entrega. Comunicación fluida con los departamentos de producción, almacén y comercio exterior
- Solicitud de peso y dimensiones para la cotización de fletes
- Cotización de fletes cuando los elementos sean inferiores a 70 kg
- Apertura de garantías en el sistema y envío del formato a Producción

- Elaboración de Ordenes de diseño, de mantenimiento interno, de instalación y montajes, de mantenimiento externo y de capacitaciones
- Seguimiento a la logística para los viajes de los técnicos, con el fin de mejorar la comunicación entre el cliente y la empresa
- Seguimiento a las cotizaciones
- Llenar cuadro de cotización y actualizarlo con facturación
- Apoyo con los informes de indicadores de gestión
- Apoyo con el cobro de cartera
- Gestión de actualización de datos de clientes y proveedores.
- Actualización de estado actual de los pedidos (notificación al cliente)
- Actualización de bases de datos de la línea

#### **4. Diagnóstico**

El departamento Comercial de la empresa está conformado por dos directores comerciales y dos asesores para atender las dos líneas principales de la empresa como lo son la avícola y la cárnica, con este escenario, sumado a la alta demanda de ventas y producción que vino después de la pandemia del COVID 19 se hizo necesario el apoyo de una quinta persona que pueda apoyar los procesos propios de este departamento y es así como nace la plaza de “Practicante Comercial” dirigido a jóvenes con espíritu de vendedores y con competencias enfocada a los negocios. Al iniciar la práctica profesional este cargo carecía de claridad debido a que nunca antes había existido

esta figura por lo que una de mis tareas fue la consolidación de los parámetros y definición del mismo.

#### **4.1 Oportunidades de mejora**

En el transcurso de la práctica profesional se pudo evidenciar que la información y el conocimiento organizacional depende de personas específicas en función del cargo que desempeñan, por lo que el intercambio de información que tiene como objetivo la creación de conocimiento explícito es aún un proceso incipiente que no responde asertivamente a la definición misma del concepto que demuestra que la gestión del conocimiento que se da al interior es todavía una tarea pendiente a la cual no se le presta la atención que amerita. De acuerdo con Adams & Lamon, (2003) la gestión del conocimiento es la habilidad que tiene una compañía de potencializar el conocimiento tácito a través de la generación de condiciones que permitan la socialización de la información organizacional entre sus colaboradores; por su parte Rosmaini, (2008) la define como: “un proceso de transformación de la información en un activo perdurable”. Un elemento en el que coinciden los académicos y empresarios es en que este aspecto es una dimensión fundamental para alcanzar y mantener la ventaja competitiva de cualquier organización.

Por las características propias de Tekpro como organización se propone la implementación del modelo de Gestión del conocimiento propuesto por Pereira-Alfaro (2011) que describe seis pasos o actividades dentro de un proceso sistemático que las empresas deberían llevar a cabo para gestionar de manera adecuada la información y el conocimiento organizacional y que se describen a continuación:

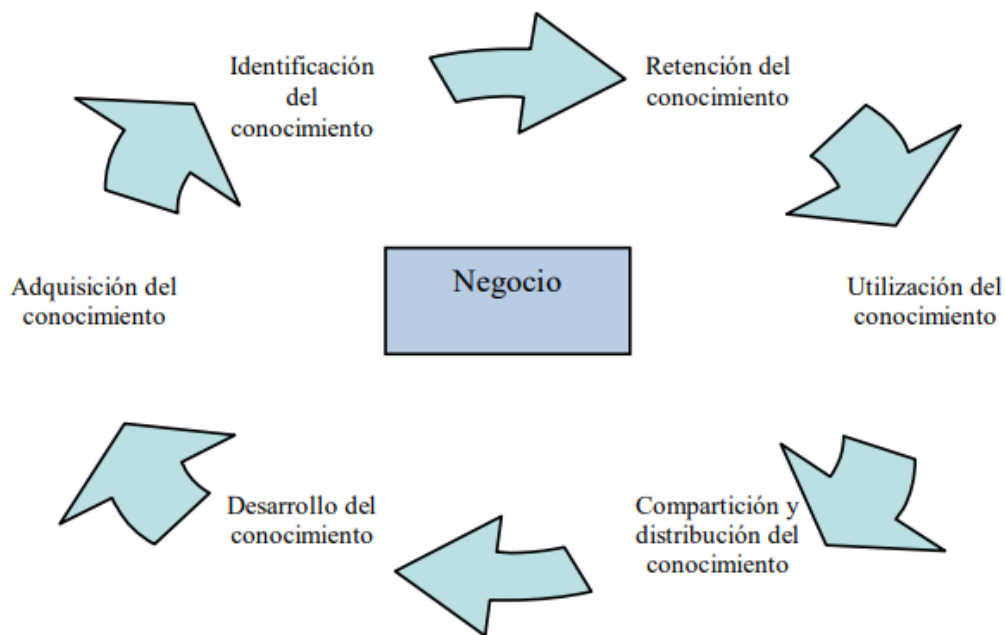
- “Identificar el conocimiento”: Analizando cuál es el conocimiento existente al interior de la empresa así como definiendo un horizonte al que se quiere llegar y determinando qué se

requiere para lograrlo independientemente de si el conocimiento es tácito o explícito. Este punto le permitirá a la organización una mejor toma de decisiones y puede recogerse mediante diferentes tácticas como lo son las lluvias de ideas, mapas mentales o cualquier otro ejercicio grupal de participación.

- “Adquirir el conocimiento”: Apoyarse de terceros que cuenten con la suficiente pericia en el dominio de la temática con el fin de asesorar en la empresa en aspectos como la implementación de un modelo administrativo por procesos, la reclutación de talentos, la eliminación de barreras de comunicación entre empleados y departamentos , entre otros.
- “Desarrollar el conocimiento”: A través de la aplicación de ejercicios individuales y grupales en los que estén inmersos el desarrollo de la creatividad como elemento fundamental para la solución de problemáticas, la importancia de la comunicación fluida y la potencialización de trabajo en equipo como método eficiente para el logro de los objetivos individuales.
- “Compartir el conocimiento”: Hallados los vacíos de conocimiento en la organización es menester de esta transferirlo al lugar donde sea necesario, lo anterior puede hacerse mediante capacitaciones, compartiendo persona a persona, talleres grupales, reuniones, charlas, entre otros.
- “Utilizar el conocimiento”: Aplicando lo aprendido al día a día, entendiendo a la compañía como un solo proceso del cual todos son parte y tienen responsabilidad, compartiendo información y enseñando a otros, generando ambientes de comunicación fluida, entre otros.
- “Retener el conocimiento”: Este punto es en el cual la información y el conocimiento presente se convierte en un activo sustancial para la organización puesto que deja de pertenecer a personas específicas y pasa a ser de propiedad de la empresa que debe

resguardar componentes como experiencias de los empleados, buenos resultados en proyectos de los que se hizo parte, aplicación de técnicas como la recordación en pares, la documentación de procesos, entre otros.

**Figura 2:** Proceso de gestión del conocimiento



*Fuente: (Pereira-Alfaro, 2011)*

La puesta en marcha de un plan de gestión del conocimiento en tekpro le permitirá como organización la consolidación de procesos mucho más eficientes y fluidos en el que la comunicación entre empleados se convierte en una ventaja competitiva y la ausencia de una o varias personas no afecta en gran medida la normal marcha para seguir siendo productiva y sostenible en el tiempo.

Cabe anotar que la metodología aplicada para llegar a los análisis aquí descritos se dan como resultado de la experiencia propia del estudiante y los conceptos adquiridos a través de su proceso formativo, así como el sentir de algunos de las personas que allí laboran mediante intervenciones de tipo verbal sin la aplicación de instrumentos comunmente usados en la investigación científica como lo son las encuestas y las entrevistas de manera formal.

## **5. Resumen de la Práctica**

La práctica profesional realizada en la empresa en mención dio inicio el 15 de marzo del año 2021, época en la cual la compañía se encontraba recuperando su nivel de ventas después de atravesar las consecuencias que trajo consigo la pandemia del Covid-19, este aumento en la demanda ocasionó que la empresa se diera cuenta de la necesidad de una persona que entrar a formar parte y apoyar los procesos del departamento comercial de la compañía. El inicio de la práctica se hizo mediante una semana de capacitaciones de forma presencial dictadas por una de las asesoras comerciales de la empresa, en esta inducción se pretendía que el nuevo integrante conociera de la empresa, adquiriera dominio del software interno en el cual trabajaría y tuviera clara las funciones que desarrollaría, inducción que se dio de manera exitosa. Posteriormente en la primera etapa se dio paso al trabajo desde casa al igual que todo el personal administrativo para mitigar las consecuencias y efectos que trajo consigo la pandemia. Trabajar desde casa en una empresa que apenas empezaba a conocer fue todo un reto, era bastante difícil conectarse con los procesos de la compañía en un cargo que era nuevo y que nadie tenía claro cómo iba funcionar, sin embargo, poco a poco todo se fue llevando a feliz término, la práctica profesional se dio con bastante éxito con esta modalidad de trabajo, se logró que el cargo cumpliera con las expectativas y objetivos planteados inicialmente y que justificaban el papel del mismo en la empresa por lo que

prosигuió con tranquilidad trayendo un sinfín de aprendizajes, cruciales en el crecimiento profesional y laboral.

Se podría decir que la segunda etapa de este proceso empieza con el trabajo presencial, el 02 de agosto de ese mismo año, la junta directiva decide que es hora que todos los empleados de la empresa retornen a sus puestos de forma presencial para seguir ejerciendo sus labores en las instalaciones destinadas para tal fin y que llevaban aproximadamente dos años sin ser ocupados. El retorno a la empresa también fue muy enriquecedor, allí la experiencia laboral se dio desde el trabajo en equipo y el calor humano que inspiran los empleados de Tekpro, siendo la anterior una de las cualidades más valiosas con las que se cuenta, y es que más que un equipo de trabajo se reconocen a sí mismos como una gran familia que trabaja unida para que los objetivos de la organización se cumplan y de esta forma, las cerca de setenta familias que se ven beneficiadas sigan asegurando su ingreso durante mucho tiempo.

El 15 de septiembre del año relacionado anteriormente se culminó este proceso de prácticas en el que para mi sorpresa, se me ofreció vincularme laboralmente con la compañía en el cargo de Analista Comercial debido a los buenos resultados brindados de mi parte a partir de mis competencias y que satisfacían a cabalidad las necesidades de la empresa en ese momento, es así que al día en el cual redacto este documento y después de ejercer como analista fui ascendido al cargo de Coordinador de Logística y distribución física internacional, en el que se me encomendaría dirigir la logística de la compañía desde sus componentes de aprovisionamiento, almacenamiento y distribución.

## **6. Conclusiones**

El exitoso resultado de este ejercicio académico y laboral me lleva a entender la práctica profesional como una oportunidad que tienen los estudiantes de complementar su formación académica y teórica desde experiencias que se viven en las empresas de nuestro país en el día a día, como un espacio para encontrar el matiz o enfoque que el futuro profesional le dará a su perfil laboral y en el cual quisiera desempeñarse y por último lograr ser vinculado o al menos obtener una buena referencia laboral que facilite las condiciones para salir victorioso en el proceso de búsqueda de empleo.

## 7. Referencias

- Adams, G., & Lamon, B. (2003). Knowledge Management Systems and Developing Sustainable Competitive Advantage. *Journal of Knowledge Management*, 142-154.
- Alvarado-Borrego, A. (2009). Vinculación universidad - Empresa y su contribución al desarrollo regional. *Ra Ximhai*, 407-414.
- Pereira-Alfaro, H. (2011). Implementación de la Gestión del. *CEGESTI Éxito Empresarial*.
- Revista Compensar. (Noviembre de 2021). *Revista Compensar*. Obtenido de <https://www.revistacompensar.com/comprendiendo/beneficios-contratar-practicantes/>
- Rosmaini, T. (2008). Gestión del conocimiento e innovación entre las empresas manufactureras de Malasia peninsular. Tesis doctoral .
- Universidad Autónoma de Sinaloa. (2010). Plan de desarrollo institucional 2005 - 2009. Ciudad de México: Editorial UAS.
- Universidad de la Sabana. (2017). *Unisabana*. Obtenido de <https://www.unisabana.edu.co/programas/carreras/facultad-de-comunicacion/comunicacion-social-y-periodismo/practicas/practicas-profesionales/que-son-las-practicas-profesionales/>