

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL
SPEAL S.A.S



DANIEL FELIPE DE CASTRO LÁZARO



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2019

**INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL
SPEAL S.A.S**

DANIEL FELIPE DE CASTRO LÁZARO

**Trabajo presentado como requisito para optar al título de profesional en Negocios
Internacionales**

Asesor

**ALFONSO CANÓNIGO GALVIS
Profesional en Comercio Exterior**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO**

2019

Autoridades Académicas

P. JOSE GABRIEL MESA ANGULO, O.P

Rector General

P. EDUARDO GONZALES GIL, O.P

Vicerrector Académico General

P. JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

FRAY RODRIGO GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Nota De Aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de Facultad de Negocios Internacionales

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS

Director Trabajo de Grado

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

MARÍA ANGÉLICA REYES PACHECO

Jurado

Villavicencio, Septiembre de 2019

Dedicatoria

*A Dios y a mis padres, quienes son
mi motor y apoyo en todo momento.*

Contenido

Página

Resumen.....	9
Abstract	10
Introducción	11
1. Objetivos	12
1.1 Objetivo general.....	12
1.2 Objetivos específicos	12
2. Información de la empresa.....	13
2.1 Nombre	13
2.2 Logotipo.....	13
2.3 Misión	13
2.4 Visión.....	14
2.5 Área de trabajo.....	14
2.6 Portafolio de productos	14
2.7 Organigrama	15
3. Funciones laborales.....	16
3.1 Cargo.....	16
3.2 Actividades realizadas	16
4. Aportes.....	17
5. Recomendaciones	18
Conclusiones	19
Bibliografía	20
Anexos	21

Lista de imágenes

Página

Imagen 1. Logotipo de Speal S.A.S.....	13
Imagen 2. Organigrama	15

Lista de anexos

Anexo 1. Piezas gráficas realizadas por el autor.....	21
---	----

Resumen

Este documento es uno de los requisitos exigidos por la Universidad Santo Tomás, para que el estudiante Daniel Felipe De Castro Lázaro pueda optar a su título como profesional en Negocios Internacionales. Este trabajo explica de forma detallada la experiencia del autor al momento de realizar sus prácticas profesionales en la empresa Speal S.A.S, cuáles fueron sus funciones, responsabilidades y cómo aplicó sus conocimientos obtenidos en la universidad a la hora de cumplirlas; así mismo, se explica cuál fue el impacto del cargo, y que aporte personal trajo para el estudiante realizar esta labor.

Palabras clave: Speal S.A.S, Mercadeo, Práctica profesional, Experiencia.

Abstract

This document is one requirement from the University Santo Tomas, for the student Daniel Felipe De Castro Lázaro, in order for him to be able to get his professional degree in International Business. This paper explains in detail, the author's experience when he got done his internship at the company Speal S.A.S. He also explains what his assignments and responsibilities were, and how he applied the knowledge given by the university at the time he had to fulfill those. Furthermore, he shares the impact that brought to him his position as an intern; and which personal contribution stuck to him.

Key words: Speal S.A.S, Marketing, Internship, Experience.

Introducción

Las prácticas profesionales tienen una gran importancia en el proceso formativo de un estudiante el cual se encuentra próximo a obtener su título como profesional. Esta labor trae consigo grandes beneficios para quien la desarrolla, como lo es ganar experiencia, responsabilidad y entender como debe afrontar las situaciones del mundo laboral. Con el fin de sustentar la anterior afirmación, un artículo del periódico *El Tiempo* indica que las prácticas profesionales “son la primera oportunidad para vincularse a una empresa e iniciar un trabajo formal, o una buena manera de empezar a hacer ‘hoja de vida laboral’ para encontrar un empleo”. Adicionalmente, el mismo artículo habla de cómo la universidad difiere de la vida real, ya que “El jefe no dice ‘a tu balance financiero le faltaron unas cositas, te doy un 4,2; vas bien’ ” (Peña, 2019).

En este trabajo se evidencia la experiencia del autor al realizar su práctica profesional con Speal S.A.S, la cual es un empresa colombiana con más de 20 años de experiencia en la producción, desarrollo y comercialización de productos los cuales se enfocan principalmente en el uso y aplicación del oxígeno y agua; ofreciendo soluciones innovadoras y sostenibles. Algunos productos que ofrece son: Filtros de agua enriquecida con oxígeno, plantas de agua potable y residual, equipos de aire, generadores de oxígeno disuelto para cultivos piscícolas, generadores de ozono, plantas de energía solar y plantas generadoras de oxígeno de grado medicinal entre otros.

El estudiante, y autor de este documento, Daniel Felipe De Castro Lázaro, inició su labor como practicante del área de mercadeo el día 19 de marzo de 2019 y finalizó el 2 de septiembre del mismo año, cumpliendo así un total de 960 horas, requisito exigido por la universidad Santo Tomás. Durante dicho tiempo sus actividades se centraron en la implementación de estrategias de marketing digital, y demás responsabilidades, las cuales se evidencian en el capítulo 3.2 *Actividades realizadas*.

1. Objetivos

1.1 Objetivo general

Trabajar durante 960 horas como practicante en la empresa Speal S.A.S para poder optar al título de profesional en Negocios Internacionales.

1.2 Objetivos específicos

- Aportar mis conocimientos universitarios en mercadeo para generar campañas, administrar, optimizar y crear contenido para redes sociales.
- Cumplir las responsabilidades estipuladas en el cargo y/o brindar apoyo en demás actividades que requieran ayuda.
- Ganar conocimiento y experiencia en el área de mercadeo para desempeñarme de forma apropiada en mi vida profesional.

2. Información de la empresa

2.1 Nombre

SPEAL S.A.S.

2.2 Logotipo

La identidad visual de la empresa Speal S.A.S es un logotipo. Como explica la autora Blanca Flórez en su libro *Guía para diseñar una marca*, “el logotipo está constituido por tipografía cuyo diseño gráfico particular refuerza el significado. El Logotipo es el “discurso”, versión gráfica y estable del nombre de marca” (Flórez Calderón, 2015)



Imagen 1. Logotipo de Speal S.A.S

Tomado de la información brindada por la empresa.

2.3 Misión

SPEAL S.A.S. es una empresa dedicada a proveer soluciones en la producción y comercialización de gases derivados del aire y de métodos de purificación de aguas de última tecnología, innovadores, y con gran impacto social, eficiente en costos y medio ambiente, aplicables a la industria y medicina, con el fin de generar crecimiento y desarrollo de ventajas competitivas en el mercado nacional e internacional. (S.A.S, 2019)

2.4 Visión

En el 2020, ser reconocidos en Colombia, y todo el continente americano, como un referente de soluciones en la producción y comercialización de gases derivados del aire y de métodos de purificación de aguas con los más altos estándares de calidad en tecnología e innovación, gran impacto social y eficiente en costos y medio ambiente. (S.A.S, 2019)

2.5 Área de trabajo

Desde el 19 de marzo de 2019 hasta el 31 de mayo del mismo año desarrollé mi labor como practicante en la oficina principal, la cual está ubicada en la Calle 17 N° 33-40 barrio La Florida Villavicencio, Meta. A partir del 3 de junio, por orden del jefe y dueño, Pedro Ardila, continué laborando de forma remota, es decir, trabajando desde casa.

2.6 Portafolio de productos

- AECO2 (Filtros de agua enriquecida con oxígeno).
- Plantas de agua potable
- Plantas de agua residual.
- Sistemas de aire medicinal.
- Mangueras difusoras.
- Generadores de oxígeno disuelto para cultivos piscícolas.
- Sistema integral de recirculación de agua para acuaponía.
- Generadores de ozono.
- Analizadores de gases.
- Plantas generadoras de oxígeno de grado medicinal.
- Plantas de energía solar.
- Equipos de vacío para aplicaciones hospitalarias.
- Línea de gases industriales comprimidos: Oxígeno, Argón, Acetileno, Helio, CO₂, Nitrógeno, NitroSpeal y otros gases.

2.7 Organigrama

En la siguiente imagen se observa la estructura interna y el orden jerárquico de los diferentes cargos y departamentos de Speal S.A.S. Como lo indica la escritora Inmaculada Pavía, en su libro *Organización empresarial y de recursos humanos*, el organigrama es clave en las empresas ya que “son una representación gráfica de la estructura de la organización que aporta de manera esquemática información referente a la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos y las líneas de autoridad”. (Pavía Sánchez, 2012)

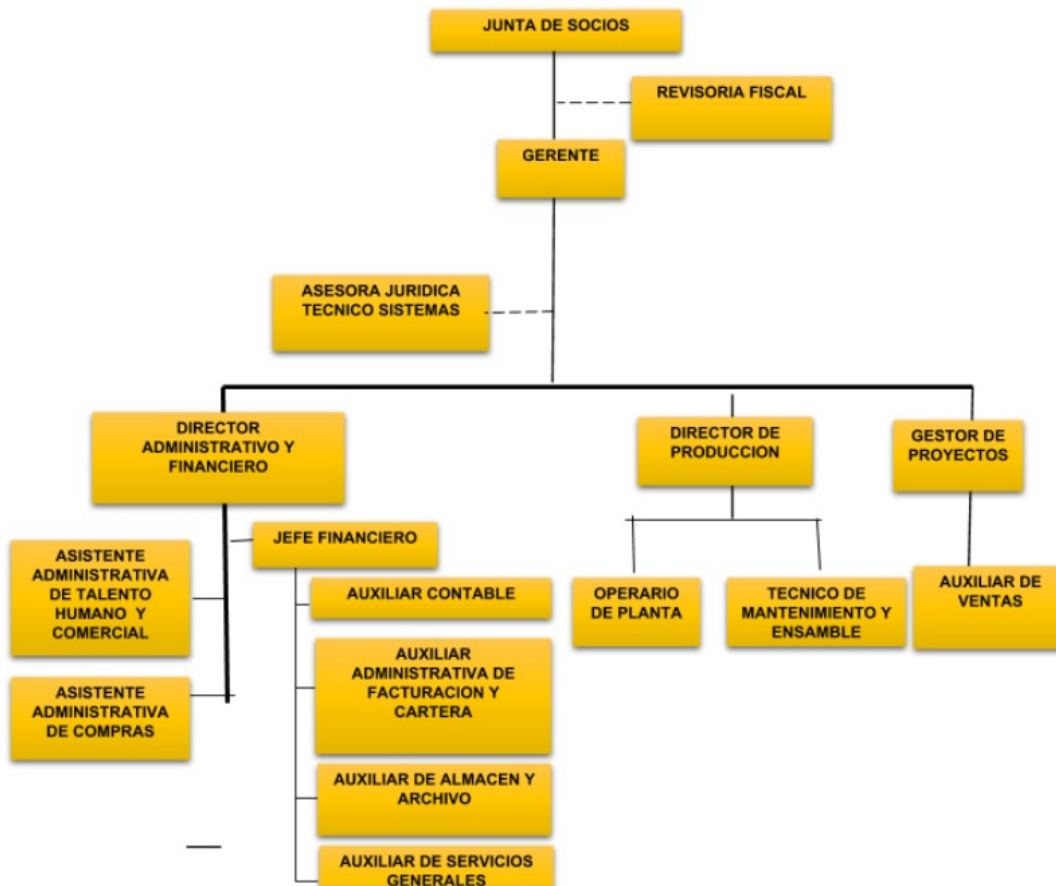


Imagen 2. Organigrama

Tomado de la información brindada por auxiliar contable de Speal S.A.S.

Pedro Piñeros Ardila, además de ser el jefe directo, es el gerente y dueño de Speal S.A.S. Aunque en el organigrama brindando por la empresa no se puede apreciar, el estudiante se encontraba ubicado debajo de la asistente administrativa de compras, como practicante del área de mercadeo.

3. Funciones laborales

3.1 Cargo

Practicante del área de mercadeo.

3.2 Actividades realizadas

- Crear, administrar, optimizar y publicar contenido para las redes sociales usadas por la empresa: *Facebook, Instagram, Twitter, YouTube y LinkedIn*.
- Editar la página web.
- Crear bases de datos de clientes potenciales y empresas, tales como: clínicas y hospitales en Colombia, Venezuela y México; acuaponía y piscicultura en Chile, Costa Rica, Ecuador y Colombia, e Instituciones educativas en Colombia (universidades y colegios, tanto del sector público como privado)
- Realizar llamadas a través de *Skype*, y enviar correos a clínicas y hospitales de diferentes países ofreciendo plantas generadoras de oxígeno. Cabe mencionar que dicho programa, como su página de preguntas frecuentes lo indica, “es un software que permite que todo el mundo se comuniquen” Su ventaja principal es “que con poco dinero, se puede llamar a teléfonos y enviar mensajes SMS y permite pagar a medida que se usa o comprar un plan” (Skype, 2019).
- Enviar correos con la respectiva información a empresas del sector de la acuaponía y piscicultura de diferentes países, y a instituciones educativas en Colombia.
- Brindar apoyo en las demás actividades que requerían mi ayuda.
- Generar piezas gráficas: Debido a que no contaba con programas profesionales para la realización de dichas piezas, utilicé un programa en línea llamado *Canva*, el cual como su página de bienvenida indica “es una herramienta que hace posible diseñar cualquier cosa, y publicar donde sea, ya que su interfaz es amigable con el usuario, y tiene miles de plantillas personalizables” (Canva, 2019). En el Anexo 1, se puede observar algunas de las piezas gráficas realizadas por el practicante.

4. Aportes

En mi labor como practicante del área de mercadeo siempre busqué que las actividades realizadas generara un impacto en la empresa y dejaran aportes para esta. Uno de estos aportes fue mejorar la presencia de la empresa en redes sociales. Hoy en día es de vital importancia que las empresas (sin importar lo grande o pequeñas que sean) hagan uso del marketing digital, ya que en esta era, la mayoría de personas recurren a las redes cuales para buscar información, en lugar de hacerlo a través de medios tradicionales como directorios o periódicos. Además, se reforzó el uso de Facebook e Instagram, publicando contenido y aumentando el numero de seguidores, buscando así, atraer clientes.

Otro aporte fue dar a conocer los diferentes productos y servicios que ofrece la empresa. En mi labor, pude observar que se estaba dejando de lado exhibir y dar conocer todo el portafolio de productos, ya que se estaba enfocando en unos pocos los cuales habían sido lanzados recientemente; así que de la mano de redes sociales, enviando correos y llamando a empresas de diferentes sectores, se dieron a conocer los productos y servicios que carecían de promoción.

Como tercer aporte, generé múltiples bases de datos con información de empresas y personas particulares, de diferentes sectores comerciales, con los cuales ya hubo un contacto o están pendiente de contactar, para ofrecer los productos y servicios. Algunas de estas bases de datos fueron de: empresas en Colombia y otros países dedicadas a la piscicultura y acuicultura, hospitales y clínicas en Colombia y otros países, e institutos de educación media y superior (tanto del sector público como privado) de Colombia.

5. Recomendaciones

Concluida mi labor como practicante del área de mercadeo, considero importante que la empresa continúe creando contenido y dando uso a las redes sociales, para mantener el número de seguidores y seguir llegando a nuevos clientes. Adicionalmente, la fachada de la empresa no cuenta con el logo de esta, o con carteles que muestren sus productos y servicios, así que con el fin de atraer a las personas que recorren la zona en donde está ubicada la empresa y no la conocen, recomiendo poner vallas publicitarias en las puertas del establecimiento para lograr dicho fin.

Como recomendación para la Universidad Santo Tomás, respecto a las prácticas profesionales, considero importante que se sigan creando alianzas estratégicas con empresas de la región de la Orinoquía, ya que de este modo los estudiantes pueden ampliar su visión de las posibilidades y las oportunidades con las que cuenta la región, para generar así ideas de emprendimiento, además de ganar experiencia y poner en práctica los conocimientos obtenidos durante la carrera.

Conclusiones

Una vez finalicé mi proceso educativo como estudiante de Negocios Internacionales en la Universidad Santo Tomás, gracias a mi promedio, tuve la oportunidad de elegir cual sería mi opción de grado. A pesar de las diferentes opciones yo sabía que la mejor era optar por la práctica profesional, ya que como lo indiqué en la introducción, esta brinda experiencia y enseña como actuar en el mundo real y laboral; y efectivamente tomé la decisión correcta.

Estoy agradecido con la empresa Speal S.A.S, ya que permitirme laborar como practicante del área de mercadeo fue sin duda una experiencia enriquecedora. Gracias a mi énfasis en mercadeo, logre aplicar mis conocimientos en el cargo, proponiendo ideas y desarrollando actividades en dicha área. Realizar dicha práctica profesional como opción de grado, reconfirmó mi pensamiento de que fue la mejor opción para mi vida como profesional, ya que me enfrenté a un cargo real, en donde aporté a la empresa y así mismo, donde yo también adquirí conocimiento el cual me será muy útil en el futuro.

Bibliografía

Flórez Calderón, B. N. (2015). *Guía para diseñar una marca*. Editorial UOC.

Pavía Sánchez, I. (2012). *Organización empresarial y de recursos humanos*. IC Editorial.

Canva. (2019). *Welcome to Canva*. Obtenido de Canva: <https://support.canva.com/getting-started/canva-intro/welcome-to-canva/>

Skype. (2019). *Preguntas Frecuentes Skype*. Obtenido de Skype: <https://support.skype.com/es/faq/FA6/que-es-skype>

Peña, C. C. (25 de Mayo de 2019). *Prácticas profesionales: una oportunidad que no se puede desperdiciar*. Obtenido de Diario El Tiempo: <https://www.eltiempo.com/vida/educacion/por-que-son-importantes-las-practicas-profesionales-o-pasantias-367066>

S.A.S, S. (2019). *Misión & Visión*. Obtenido de Speal S.A.S: <http://speal-intl.com/>

Anexos

Anexo 1. Piezas gráficas realizadas por el autor

SPEAL | Water and Air Technology

SISTEMA MODULARES
RESIDENCIALES, INDUSTRIALES Y
PARA CIUDADES

**PLANTAS DE
AGUA RESIDUAL**

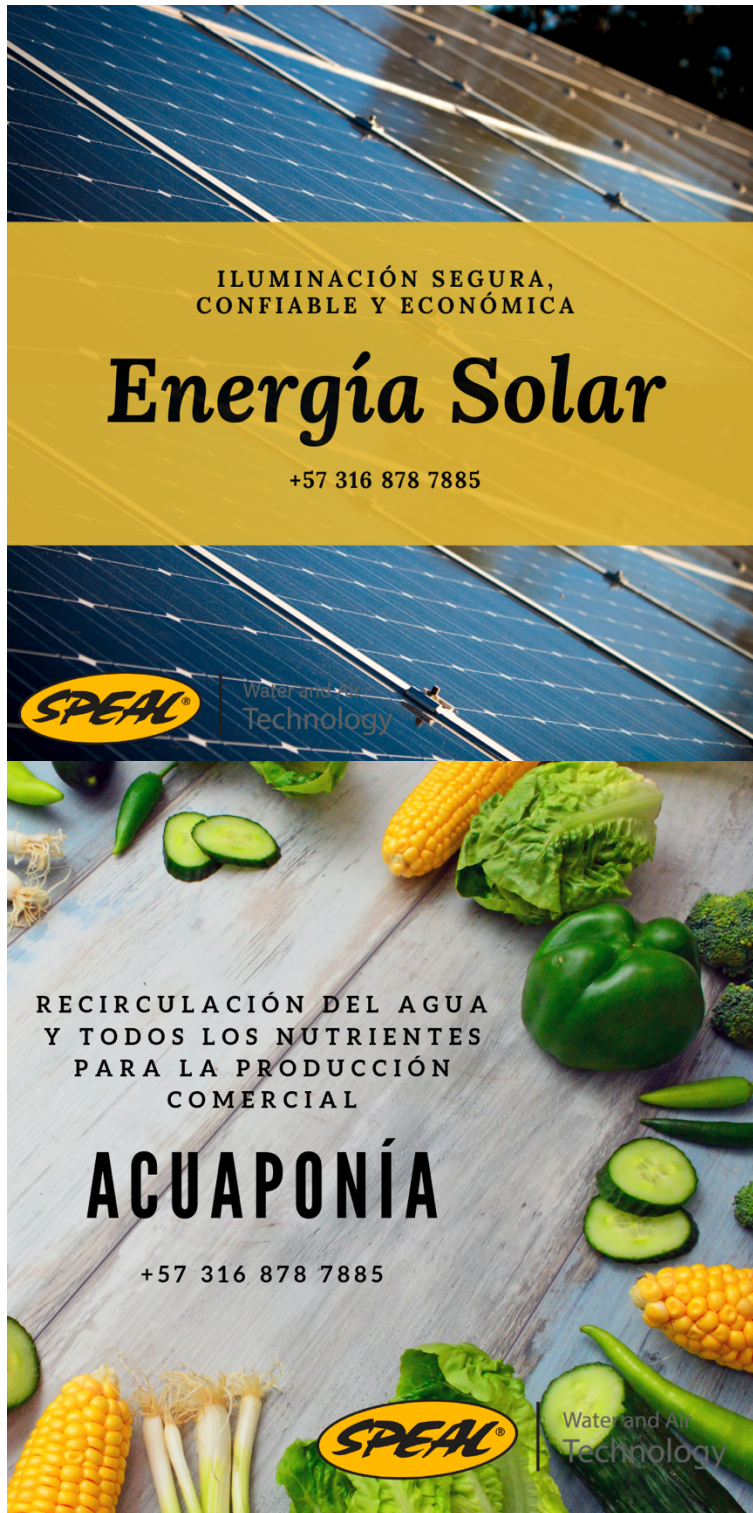
+57 316 878 7885

PRODUCCIÓN DE OXÍGENO
POR MEDIO DE OXÍGENO
GASEOSO PURO

**GENERADORES DE
OZONO**

INFO@SPEAL.COM.CO


SPEAL | Water and Air Technology



ILUMINACIÓN SEGURA,
CONFIABLE Y ECONÓMICA

Energía Solar

+57 316 878 7885




Water and All
Technology

RECIRCULACIÓN DEL AGUA
Y TODOS LOS NUTRIENTES
PARA LA PRODUCCIÓN
COMERCIAL

ACUAPONÍA

+57 316 878 7885



Water and All
Technology



**ANALIZADORES
DE GASES**
info@speal.com.co

SPEAL Water and Air
Technology



SPEAL Water and Air
Technology

**PLANTAS DE
AGUA
POTABLE**
+57 316 878 7885