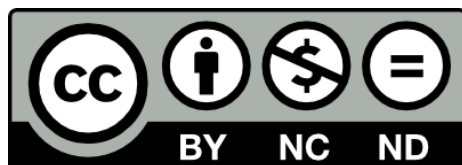


INFORME DE OPCIÓN DE GRADO, PRÁCTICA EMPRESARIAL GRUPO EMPRESARIAL
KM



MARIA ALEXANDRA ARENAS KOWOLL



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

INFORME DE OPCIÓN DE GRADO, PRÁCTICA EMPRESARIAL
GRUPO EMPRESARIAL KM

MARIA ALEXANDRA ARENAS KOWOLL

Informe de grado final de práctica presentado como requisito para optar al título de profesional en
Negocios Internacionales

Tutor: JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS
Profesional en Comercio Internacional

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

Autoridades académicas.

Fray JOSÉ GABRIEL MESA ANGULO, O.P.

Rector general

Fray EDUARDO GONZALEZ GIL, O.P.

Vicerrector académico general.

Fray JOSÉ ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

Fray. RODRIGO GARCIA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Dr. ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNANDEZ

Decano Facultad de Negocios Internacionales

Agradecimientos

Agradecer a Dios por permitirme vivir esta experiencia tan enriquecedora a nivel personal como profesional, y a los dos grandes pilares de mi vida que son mis hijas Maria Sofia Hernández Arenas y Maria Emilia Hernández Arenas las cuales fueron mi motivación e impulso para lograr cumplir uno de mis mas grandes sueños que hoy en día se convierte en una realidad de ser una gran profesional, brindando lo mejor de mis capacidades.

Quiero agradecer a mis papás Alexander Arenas y Maritza Kowoll por apoyarme en esta etapa y proceso de mi vida ayudándome a discernir entre prep

arar mi camino y prepararme para el camino, lo cual, me permitió entender que este proceso era prioridad para mi vida, también quiero agradecer a mi familia en especial a mi abuela Mercedes Mendoza, mi tía Nohorys Arenas y mi hermana Maria Jose Martínez por acompañarme en esta etapa e incitándome a cumplir con mis objetivos, agradecer a mis amigas Angela Suarez, Karen Cortés y Diana Pinzón por ser un apoyo fundamental quienes me dieron un gran impulso a ser mejor cada día logrando conformar un equipo motivacional, reflexionando, valorando y permitiendo materializar las grandes aspiraciones profesionales para mi vida.

Finalmente agradecer a los profesores por impartir en mis conocimientos, y a la Universidad Santo Tomás por el acompañamiento en este proceso brindándome las herramientas necesarias para lograr mi culminación en los estudios como profesional en los Negocios Internacionales.

Contenido

Glosario	6
Resumen	7
Abstract.....	8
Introducción.....	9
1. Objetivos.....	10
1.1 Objetivo General.....	10
1.2 Objetivos Específicos	10
2. Perfil de la institución.....	11
2.1 Valores.....	12
2.2 Elementos estratégicos	12
2.3 Misión:.....	12
2.4 Visión:	12
2.5 Objetivo General.....	13
3. Área de trabajo.....	14
3.1 Organigrama	14
4. Cargo y funciones	15
4.1 Nombre del cargo	15
4.2 Funciones del cargo	15
5. Actividades realizadas	18
6. Conclusiones.....	19
7. Referencias	20

Glosario

Caracterización: Es un documento que define los lineamientos y la interacción de un proceso. (Universidad católica de Manizales, 2016)

Comercializadora: Una comercializadora es una gran organización empresarial especializada en una determinada gama de productos cuyo propósito es comprar productos a proveedores/fabricantes en grandes volúmenes, ya sea para venderlos en sus países o en cualquier otro mercado emergente a través de canales de distribución establecidos. (Máster logística, 2021)

Contratación: La contratación es el proceso mediante el cual se realiza una transacción en la que una parte se compromete a transferir recursos económicos a cambio de la recepción de un determinado servicio. Como su nombre lo indica, el proceso de contratación implica un contrato, es decir, un documento en el que ambas partes hacen un compromiso, compromiso que será avalado por un determinado orden jurídico (Economía gestión a su favor, 2022)

Cooperación internacional: La cooperación internacional comprende todas las modalidades concesionales de ayuda y colaboración entre los países, que contribuyen a procesos de desarrollo mediante la transferencia de recursos técnicos y financieros entre diversos actores del sistema internacional. (Ministerio de relaciones exteriores, 2022)

Jefe de compras: es el encargado de gestionar las compras de una empresa, de la mano con el área financiera y el área de producción, en donde deben prestar especial atención a las cantidades a adquirir, la calidad de los productos y, por supuesto, su precio. (EUROINNOVA, 2022)

Marketing: El marketing consiste en un conjunto de acciones emprendidas para crear y mantener relaciones de intercambio con públicos objetivo. Más allá de atraer sencillamente a nuevos clientes y generar transacciones, el objetivo consiste en conservar a los clientes y hacer que aumenten sus negocios en la empresa. Los profesionales de marketing quieren crear fuertes relaciones proporcionando, de forma consistente, un valor superior al cliente. (Kotler et al., 2011, p. 17)

Sistematización: Proceso permanente y acumulativo de creación de conocimientos a partir de las experiencias de intervención en una realidad social. Registrar, de manera ordenada, una experiencia que deseamos compartir con los demás, combinando el quehacer con su sustento teórico, y con énfasis en la identificación de los aprendizajes alcanzados en dicha experiencia. (EcuRed, s.f)

Resumen

El presente documento da cuenta de la labor desarrollada en el grupo empresarial KM ubicado en la ciudad de Villavicencio en el tiempo transcurrido del mes de marzo al mes de agosto del año en curso, periodo en el cual se hacen las prácticas empresariales como opción de grado de la Universidad Santo Tomás. Se realizó el trabajo en coordinación con la Universidad Santo Tomás y el grupo empresarial KM gestionando proyectos de una manera específica en el área de contratación y compras.

A lo largo de este documento se presentará el proceso que se llevó a cabo durante la primera alianza de pasantías empresariales entre la Universidad Santo Tomás sede Villavicencio y grupo empresarial KM, viviendo una gran experiencia, en donde se permite dejar un vínculo abierto para el desarrollo de futuras pasantías en tan respetable y prestigiosa empresa colombiana.

Con las prácticas empresariales como opción de grado es la que más acerca al estudiante a los ámbitos laborales que se aspiran una vez egresado, es una de las experiencias más apropiadas para destacar el entorno laboral en el que se aspira participar y ser decisivos en un futuro. De las labores propias del cargo se me fue asignado, realizar el montaje de proyectos para la participación de diferentes contrataciones con el Estado y así mismo la importancia de adquirir conocimientos reforzando los saberes existentes para aportar desde mi experiencia personal y profesional buena información en áreas desconocidas en las diversas funciones ejecutadas.

Palabras clave: Comercializadora; Contrataciones con el Estado; Proyectos; Compras; Prácticas profesionales.

Abstract

This document aims to give an account of the work carried out in the KM business group in the time elapsed from March to August of the current year, a period in which business practices are carried out as a degree option of the Santo Tomás University. The work was carried out in coordination with the Universidad Santo Tomás and the KM business group, managing projects in a specific way in the area of contracting and purchasing.

Throughout this document, the process that was carried out during the first alliance of business internships between the Santo Tomás University Villavicencio headquarters and the KM business group will be presented, living a great experience, where it is allowed to leave an open link for the development of future internships. in such a respectable and prestigious Colombian company.

With business internships as a degree option, it is the one that brings the student closer to the work areas that are aspired once graduated, it is one of the most appropriate experiences to highlight the work environment in which they aspire to participate and be decisive in the future. From the tasks of the position I was assigned, to carry out the assembly of projects for the participation of different contracts with the State and likewise the importance of acquiring knowledge reinforcing the existing knowledge to contribute from my personal and professional experience good information in unknown areas in the various functions executed.

Keywords: Marketer; Contracting with the State; Projects; Shopping; Professional internships.

Introducción

Este informe dará a conocer como fue el proceso de las prácticas empresariales en Grupo Empresarial KM, durante el periodo de seis meses del año 2022 en el área de gestión de proyectos.

En este departamento se aprendió a poner en práctica, los conocimientos obtenidos mediante mi carrera pudiendo profundizar y adquirir una experiencia la cual va a ser útil en una próxima oportunidad laboral.

Aprendí que, para el éxito de un proyecto hay unos aspectos fundamentales los cuales intervienen no solo desde una buena planeación y conocimiento, si no desde un buen liderazgo y un trabajo en equipo, con objetivos claros con mentes visionarias, que crean y persistan con eficacia y pensantes para obtener logros reales. Comprendí que es un engranaje completo de Amor y compromiso.

Que mediante una oficina de proyectos se puede traer beneficios tanto para la empresa que los realiza, como para una comunidad, de una manera cultural, mental, psicosocial o de emprendimiento.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Participar en la proyección y ejecución de proyectos, siendo intensional de manera específica con visión de importación y exportación.

1.2 Objetivos Específicos

Aplicar los conocimientos en el área de Comercio Electrónico con énfasis en estrategia de Marketing

Llevar a la empresa Colombiana Grupo Empresarial KM a un nuevo nivel de entendimiento en la compra y venta de comercio electrónico, desarrollando nuevas estrategias de Marketing de una manera global.

2. Perfil de la institución

El Grupo Empresarial KM, fue creada en el año 2014 por un grupo de empresas en las cuales se reúnen los diferentes perfiles necesarios para ser una empresa competitiva en el mercado, fortaleciendo lasos para la formulación, ejecución y gerenciamiento de proyectos en todas las áreas del conocimiento empresarial y social tales como:

- Consultorías en todas las ramas de ingeniería, arquitectura, salud y del desarrollo social
- Desarrollo y asesoría de proyectos con contenidos enfocados a la información, educación, comunicación e investigación social.
- Ejecución de proyectos de obra civil y de arquitectura.
- Interventorías
- Agencia de viajes
- Suministros en general
- Suministros de víveres y ejecución de proyectos alimentarios
- Diseño y ejecución de proyectos de redes eléctricas
- Proyectos de tecnología
- Transporte
- Realización de eventos artísticos, folclóricos y culturales.
- Investigación y diagnostico social
- Sistematización de experiencias
- Caracterización de grupos poblacionales y territorios
- Propiciar la aplicación de los derechos fundamentales de los colombianos y especialmente de los niños.
- Promover la asistencia y la protección a la mujer cabeza de familia de la juventud.
- Planeación, administración, ejecución y operación regional de proyectos de impacto nacional y cooperación internacional.
- Proyecto de autosuficiencia alimentaria a población indígena.

Para el 2025 El Grupo Empresarial KM será una de las sociedades Holding con mayor reconocimiento y experiencia en el país en el área de proyectos y contratación, será una empresa económicamente estable y prestigiosa, con equipos multidisciplinarios competentes y desarrollo de proyectos a gran escala.

2.1 Valores

- Comunidad
- Empoderamiento
- Innovación
- Responsabilidad
- Trabajo en equipo
- Compromiso
- Lealtad
- Inclusión
- Justicia
- Calidad

2.2 Elementos estratégicos

El Grupo Empresarial KM es una empresa netamente Colombiana de carácter privado con un enfoque integral de productos y servicios para la formulación, evaluación y ejecución de proyectos y programas de carácter gubernamental y privado, con unos valores y objetivos específicos, proyectándose metas donde será una de las sociedades Holding con mayor reconocimiento y experiencia en el país en el desarrollo de proyectos a gran escala.

2.3 Misión

Somos un Grupo Empresarial que ofrece portafolios Integrales de productos y servicios para la formulación, evaluación y ejecución de proyectos y programas de carácter estatal y privado bajo estándares de calidad con firmas reconocidas y profesionales competentes.

2.4 Visión

Para el 2025 El Grupo Empresarial KM será una de las sociedades Holding con mayor reconocimiento y experiencia en el país en el área de proyectos y contratación, será una empresa económicamente estable y prestigiosa, con equipos multidisciplinarios competentes y desarrollo de proyectos a gran escala

2.5 Objetivo General

Es administrar de una manera óptima las empresas que se encuentran adheridas a esta sociedad comercial controlando el funcionamiento de las mismas, logrando una fusión perfecta e integral para el desarrollo de los diferentes tipos de proyectos y contrataciones.

3. Área de trabajo.

República de Colombia, departamento del Meta ciudad Villavicencio.

Ubicación: Calle 48 No 33-53 barrio El Caudal.

Teléfono:(+57) 320 450 12 36

Correo:direccion@grupokm.com.co

3.1 Organigrama

El Grupo Empresarial KM es una empresa bien estructurada con respecto a sus divisiones y funcionalidad, estructurando así cada departamento que la conforma.

Figura 1. Organigrama del grupo empresarial



Nota. Organigrama, la Flecha Azul: Ubicación del área donde esta el departamento de gestión de proyectos.

4. Cargo y funciones

A continuación, expongo las funciones, obligaciones y aportes que se desarrollaron en oficina de Gestión de proyectos en el área de contratación, en el grupo Empresarial KM bajo el perfil de profesional de negocios internacionales.

4.1 Nombre del cargo

Resource Manager en el departamento de contratación y gestión de proyectos.

4.2 Funciones del cargo

Se trata del profesional encargado de diseñar la estrategia adecuada para proporcionar y gestionar los recursos humanos del proyecto. Identificará los perfiles que mejor se adapten a las funcionalidades y objetivos que se quieran alcanzar al finalizar el proyecto.

Tabla 1 Manual de Funciones Comercializadora KM

	Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo	
	MANUAL N°:	MAN-SST-CKM-003
	☒	SG-SST
MANUAL DE FUNCIONES COMERCIALIZADORA KM	Fecha:	Febrero 01/2021
	Versión:	001
	Página 16 de 20	
Identificación del Cargo		
Nombre del cargo	Jefe de compras	
Nivel	Operativo	
Dependencia	Financiera	
Jefe inmediato	Gerente	
Requisitos Mínimos		
Requisitos de formación		
Técnico o Tecnólogo o seis (6) semestres de carreras de Administración de Empresas, Ingeniería Industrial, Comercio Exterior o Negocios internacionales.		
Conocimientos: Manejo de paquete Office. Tener conocimiento en el manejo del proceso de compras y control inventarios.		
Requisitos de experiencia		
Seis (6) meses a un año (1) en cargos específicos.		
Objetivo Principal		
Organizar, coordinar y controlar las adquisiciones y entrega de mercancías, suministros, documentos, bienes y demás elementos necesarios para el desarrollo normal de las actividades.		
Funciones Esenciales		
Elaborar y mantener actualizado el registro de proveedores de la empresa y suministrar información a la Gerencia y Jefe de Ventas. Solicitar cotizaciones para la compra de equipos, mercancías y materiales requeridos para el desarrollo de los objetivos. Elaborar y tramitar las órdenes de compra aprobadas por Gerencia. Preparar a la Gerencia un programa mensual de compras e informarle de su ejecución. Supervisar los artículos y mercancías entregadas por los proveedores verificando que estén de acuerdo con las especificaciones, la calidad y cantidad estipulada en los pedidos. Confirmar por escrito a los proveedores la asignación de la compra. Mantener la retroalimentación de la información con los proveedores mediante comunicación escrita; sobre rechazos, devoluciones y demás observaciones sobre los productos. Velar por que las transacciones comerciales, se lleven a cabo en su totalidad, aún con el ingreso físico al almacén de la empresa de las mercancías de acuerdo con los requisitos establecidos y los plazos pactados. Elaborar y presentar informes mensuales de las estadísticas de compras clasificadas en sus diferentes programas o rubros Realizar estudios y proyección de nuevos proveedores (Busca evaluar precios), como respuesta a la constante oferta y demanda de los mercados. Desempeñar las demás funciones inherentes al cargo que le sean asignadas en forma regular u ocasional por su superior inmediato. Mantener estricta reserva de la información confidencial por motivos de su cargo. Las demás funciones que le sean asignadas y correspondan a la naturaleza del cargo.		

Tabla1. Continuación

Competencias Requeridas
Facilidad de expresión y comunicación, poseer un léxico acorde con el cargo que ejerce. Excelente presentación personal y uso adecuado del uniforme asignado. Responsabilidad y cumplimiento, disciplina y ética, honestidad, trabajo en equipo, compañerismo, capacidad de organización y análisis, tolerancia a trabajar bajo presión. Buena disponibilidad para atender, escuchar, dar y recibir información. Discreción y prudencia en el manejo de la información, concentración, orden en el desarrollo de las actividades confiadas. Trabajo que implica un esfuerzo físico ligero. Colaboración e iniciativa en las diferentes actividades y procesos inherentes a su trabajo.

5. Actividades realizadas

Las acciones que se ejecutaron pertinentemente fueron las señaladas dentro de mis funciones específicas, como lo fue la verificación de los diferentes perfiles profesionales para la estructuración de los equipos que harían parte de los proyectos a ejecutar así como la formulación y gestión de diferentes proyectos del Estado a nivel psicosocial, comunidades y de afrodescendientes.

La auditoría de la viabilidad de los proyectos Participativos a través de la plataforma del SECOP II gubernamental al Grupo Empresarial KM, la auditoría del cumplimiento del cronograma de los proyectos a ejecutar y trabajar de la mano con el Departamento de compras para la viabilidad y funcionalidad de los proyectos.

Como profesional de negocios internacionales les di a conocer la importancia de la implementación y uso de E-commerce esto con el fin de generar más cobertura a nivel nacional e internacional público y privado.

6. Conclusiones

Conseguir culminar exitosamente mis prácticas empresariales en la empresa grupo empresarial KM me confiere una gran complacencia, no simplemente por haber obtenido mis logros a nivel personales y profesional de una manera más directa y realista, permitiéndome finalizar de manera acertada mi gestión de formación como Negociadora Internacional, fue un placentero y agradable aprendizaje el poder dirigir y ser partícipe de un gran equipo de trabajo en busca de un gran desarrollo a nivel empresarial.

Gracias a la calidad de la compañía donde logre destacar mis prácticas empresariales, eso de la mano a la totalidad de experiencias a nivel personal que he adquirido con el pasar de los años en la destreza en el sector privado pude perfeccionar mis puntos de vista y conocimientos solicitados todo esto con el objetivo de poseer las diferentes herramientas para la toma de decisiones que como profesional poseo para lograr un gran desarrollo en mis habilidades empresariales, inclusive en distintos escenarios laborales como lo son la formulación, gestión y ejecución de proyectos a nivel tanto nacional como internacional.

El rol que desarrollamos en cada labor y cada función es de suma importancia para el perfeccionamiento de cualquier empresa, esto gracias a los conocimientos y deberes que divisé y desarrollé en mis funciones como practicante. Esto me permite reflexionar acerca de la dedicación y compromiso con cada función realizada para desempeñar cada labor de una manera más beneficiosa

Mi paso por la Universidad Santo Tomás, y el Grupo empresarial Km no solo logro brindarme grandes y maravillosas vivencias y sapiencias sino que logro fortalecer las bases para continuar buscando ser mejor en mi profesión, esclareciendo el enfoque de que paso dar, permitiéndome reconocer tanto mis fortalezas como mis debilidades, con el propósito de conseguir ser esa persona honrada, erudita y profesionalmente ética.

7. Referencias

- EcuRed. (s.f). Definición de Sistematización. <https://www.ecured.cu/Sistematizaci%C3%B3n>
- Enciclopedia Asigna. (2022). Definición de Contratación. <https://economia.org/contratacion.php>
- Euroinnova. (2022) El jefe de compras ¿De qué se trata este cargo?
<https://www.euroinnova.co/blog/funciones-de-un-jefe-de-compras>
- Máster logística. (2021).¿Sabes qué es una Comercializadora?.
<https://www.masterlogistica.es/que-es-una-comercializadora/>
- Ministerio de relaciones exteriores. (2022). Cooperación internacional
<https://www.cancilleria.gov.co/cooperacion-internacional>
- Universidad católica de Manizales. (2016).¿Que es una caracterización? Manizales:
<https://www.ucm.edu.co/sig/faqconc/que-es-una-caracterizacion/>