

INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES. CLONHADAS LTDA.



CRISTIAN MALDONADO SALINAS



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2021

INFORME DE PRÁCTICAS PROFESIONALES. CLONHADAS LTDA.

CRISTIAN MALDONADO SALINAS

Informe de práctica 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

2021

Autoridades Académicas

P. José Gabriel MESA ANGULO, O. P.

Rector General

P. Eduardo GONZÁLEZ GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

Nota de aceptación

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad de Negocios Internacionales

ALFONSO CANÓNIGO GALVIS

Tutor trabajo de grado.

MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE

Jurado

JULIO ANDRÉS RAMÍREZ MORALES

Jurado

Villavicencio, Julio de 2021

Agradecimientos

En este momento quiero dar las gracias a mis padres Lorena Salinas y Gynno Maldonado que han sido el apoyo fundamental en cada momento de mi vida, me han guiado para ser un gran ser humano y un profesional ético, nunca desistieron a pesar de las adversidades y mantuvieron un apoyo incondicional en este proceso como lo es la formación profesional, también quiero dar las gracias a mi hermana Luisa Maldonado, que siempre fue un apoyo para mi en diferentes momentos a demás de ser ella la motivación continua para culminar este proceso con éxito.

A la señora Marcela Cabarcas y el señor Andrés Pabón gracias a su apoyo en momento críticos me permitieron seguir aprovechando esta gran oportunidad de forjarme como profesional.

A la universidad Santo Tomas, que gracias a su visión humanista no solo me permitió formarme como profesional si no también permitió forjarme con un persona ética y humanista, a los docentes por brindarme una pequeña parte de sus conocimientos en diferentes áreas que me permitieron mi formación continua como profesional, además a mi gran amigo Gilbert Castro un amigo que me regalo la universidad con el cual compartir alegrías, problemas y miedos y gracias a la universidad se forjo un laso muy fuerte de amistad.

A Paztoral y el centro de liderazgo, que fueron un eje fundamental ya que me permitieron vivir y recibir una formación integra, la cual genero un desarrollo en diferentes actitudes y aptitudes de mi vida, las cuáles hoy en día, están dando frutos en mi vida laboral permitiéndome usar estas habilidades para generar grandes proyectos en la compañía que hoy laboro, CLONHADAS LTDA.

Agradezco a Sergio Blanco que fue un colega, tutor, amigo y coordinador que contribuyó en mis últimos años en la universidad y me permitió aprovechar mis habilidades de mejor manera.

Contenido

	Pág.
Resumen.....	10
Abstract	11
Introducción	12
1. Objetivos.....	13
1.1. Objetivo general	13
1.2. Objetivos específicos.....	13
2. Perfil empresarial.....	14
2.1. Ubicación	14
2.2. Elementos estratégicos	14
2.2.1 Misión.....	15
2.2.2 Visión.....	15
2.3. Estructura organizacional	15
2.4. Historia	17
2.5. Certificación Cotton USA	18
2.6. Estrategia de producto	18
2.7. Estrategia de precios.....	18
2.8. Estrategias de promoción	18
2.9. Distribución.....	19
2.10. Proveedores	19
2.11. TLC.....	19
2.12. Portafolio de productos.....	20
2.13.1 Mujer	21
2.13.2. Hombre	22
2.13.3. Niño	22
2.12.4. Accesorios	23
3. Cargo desempeñado y funciones asignadas.....	24
3.1. Nombre del cargo	24
3.2. Objetivos del cargo.....	24

3.2.1. Actividades realizadas	24
4. Aportes.....	26
4.1. Aportes a la empresa.....	26
4.2 Aportes a la formación profesional	26
5. Conclusiones y Recomendaciones.....	27
6. Bibliografía.....	28
7. Anexos	29

Lista de Figuras

Figura 1 Organigrama, Clonhadas	16
Figura 2 Organigrama 2, Clonhadas.	17
Figura 3 Categorías Clonhadas.	20
Figura 4 Productos del catálogo Clonhadas.....	21
Figura 5. Productos de Clonhadas	22
Figura 6. Productos de Clonhadas.	23

Lista de Anexos

	Pág.
Anexo 1. Contrato con Porvenir	29
Anexo 2. comunicado a almacenes de convenio	30
Anexo 3. Cotizaciones de sitio web U.S.A.....	31
Anexo 4. Plan de desarrollo del proyecto U.S.A	31

Resumen

El presente documento posee el objetivo fundamental de exponer de forma minuciosa el proceso de realización de las practicas profesionales, actividad la cual es un requisito primordial para la Universidad Santo Tomas para culminar exitosamente la carrera actualmente cursada, denominada Negocios internacionales. Esta actividad se realiza en compañía de la empresa Clonhadas Ltda., la cual gracias a su entrega ha logrado generar un espacio seguro para la continuación del aprendizaje.

Clonhadas Ltda. es una empresa completamente colombiana la cual, a otorgado conocimiento, trabajo y pasión a todos sus trabajadores al país, en la actualidad además de preocuparse por el cuidado de las especies, generación de trabajo y conservación de la marca colombiana, se ha interesado por el desarrollo de conocimiento en los jóvenes, la transferencia de conocimiento se ha convertido en un factor fundamental para la empresa, por lo cual la recepción de profesionales de apoyo además de darle una oportunidad al estudiante de crecer profesionalmente, también se ha convertido en una herramienta para la organización, que le permite estar en vanguardia en todos los aspectos del mercado actual.

Palabras Clave: Práctica profesional, Clonhadas Ltda.

Abstract

This document has the fundamental objective of exposing in detail the process of carrying out the professional practices, activity which is a prerequisite for the University Santo Tomas to successfully complete the career currently studied, called International Business. This activity is carried out in the company of the company Clonhadas Ltda. Which thanks to its commitment has managed to generate a safe space for the continuation of learning.

Clonhadas Ltda. is a completely Colombian company which has given knowledge, work and passion to all its workers to the country, currently in addition to worrying about the care of the species, generation of work and conservation of the Colombian brand, has been interested in the development of knowledge in young people, the transfer of knowledge has become a fundamental factor for the company, so the reception of support professionals in addition to giving the student an opportunity to grow professionally, has also become a tool for the organization, which allows it to be at the forefront in all aspects of today's market.

Keywords: Professional practice, Gobernación del Meta, Clonhadas Ltda.

Introducción

Clonhadas Ltda. en la actualidad es una empresa la cual se encarga de diseñar, producir y comercializar diversas pijamas, pantuflas y batas para toda la familia, posee una trayectoria de 21 años en la cual ha sabido demostrar al mercado colombiano, que la marca país puede salir adelante si se posee la determinación suficiente. Esta organización es uno de los principales aportantes de empleos a madres cabezas de hogar, ya que esta comprometido a mejorar la calidad de vida de las familias colombianas.

Esta empresa posee un compromiso real con la población colombiana, por lo cual realizar las prácticas profesionales con esta organización permitió ampliar mi conocimiento no solo en el ámbito profesional, si no que en el social también, dando paso a que mi formación como persona fuese aun mayor y completa, por lo cual, puedo decir con certeza que esta experiencia ha generado que en la actualidad me sienta mas seguro sobre mis conocimientos y el papel que podre jugar en la sociedad para aportarle positivamente al país.

Este trabajo posee como eje fundamental dar un acercamiento al proceso desarrollado dentro de las pasantías profesionales, por lo cual contara con una contextualización completa sobre la empresa denominada Clonhadas Ltda., las actividades que se han realizado en las 960 (novecientas sesenta) horas de duración del programa y por último, se generara una narrativa sobre la experiencia laboral, que permitirá tener un mayor acercamiento a las diversas actividades realizadas, las cuales aportaron al crecimiento de la organización y al personal.

1. Objetivos

1.1. Objetivo general

Brindar un apoyo constante al crecimiento orgánico de la empresa en materia de redes sociales y pautas, esto con la finalidad principal, de desarrollar una mayor presencia en el mercado, llegar a una mayor cuota de consumidores y de esta forma brindar un crecimiento constante a la empresa.

1.2. Objetivos específicos

- Apoyar la creación de pautas para la empresa
- Generar estrategias de crecimiento orgánico
- Establecer un aumento en la presencia de las redes sociales
- Fortalecer las relaciones corporativas
- Brindar nuevas alianzas estratégicas a la empresa
- Apoyar a la empresa en el objetivo de entrar a nuevos mercados.

2. Perfil empresarial

Clonhadas Ltda. esta consolidada como una de las marcas de ropa para dormir mas importantes de todo el territorio nacional, se caracteriza por ser una de las empresas con mayor desarrollo en la innovación de su sector, creatividad y tecnología, las cuales, en conjunto, le han permitido generar un valor diferenciador que la hace destacar entre la competencia actual. Esta organización posee los estándares de calidad mas altos en todo el territorio nacional, además de siempre poseer un acompañamiento tanto nacional como internacional, Estados Unidos, España, China y Brasil son los principales actores los cuales proveen la distinguida calidad en los materiales que se usan en los productos, esta empresa ha logrado poseer tal reconocimiento, que se le fue otorgada la certificación “Cotton USA”, la cual avala a nivel internacional la calidad de la materia prima (Clonhadas, 2021).

2.1. Ubicación

Clonhadas Ltda. es una empresa a nivel nacional la cual posee sedes en diversas partes del territorio, un ejemplo de esto es Bogotá, en donde posee un total de once (11) sedes en los sectores del Prado (CALLE 128B # 46A-33), Fontanar (C.C. Fontanar), Unicentro 1 (Carrera 15 # 123-30 Local 1123), Unicentro 2 (Carrera 15 # 123-30 Local 2157), Plaza claro (av. 68 con av. la esperanza local 105), Hacienda Santa Barbara (Carrera 7 # 115-60 Local D-210), entre otros y a nivel nacional tiene presencia en Manizales, Pereira, Valledupar, Barranquilla, Bucaramanga, Villavicencio, Medellín y el Tesoro, lo cual convierte en una empresa accesible a todo tipo de mercado.

A nivel internacional la empresa se encuentra en países como Quito (Ecuador), Santo Domingo (República Dominicana) y distribuciones en Aruba y en Puerto Ordaz (Venezuela) (Clonhadas, 2021).

2.2. Elementos estratégicos

Clonhadas Ltda. enmarca su plan de desarrollo dentro de la misión, visión y política de gestión integran, objetivos medidores de impacto y los diversos análisis de riesgo, todo esto con

el principal objetivo de generar un alcance concreto y acertado de las diversas metas propuestas, además de generar una capacidad de respuesta a cada objetivo a desarrollar dentro del marco estratégico de la empresa (Clonhadas, 2021).

2.2.1. Misión

A continuación, se puede apreciar la misión de Clonhadas Ltda., el cual, en síntesis, busca crear productos de excelente calidad los cuales puedan superar en gran medida las expectativas del cliente, a través de la comodidad, distinción, materiales y diseños de las prendas. En su página web (Clonhadas, 2021) podemos encontrar textualmente la misión la cual establece “Brindar a toda la familia productos de excelente calidad que garanticen comodidad y distinción a través de diseños y materiales exclusivos atendiendo una permanente innovación en la moda.” Por lo anterior se determina que la organización siempre está buscando el bienestar de sus clientes a través de todos sus productos (Clonhadas, 2021).

2.2.2. Visión

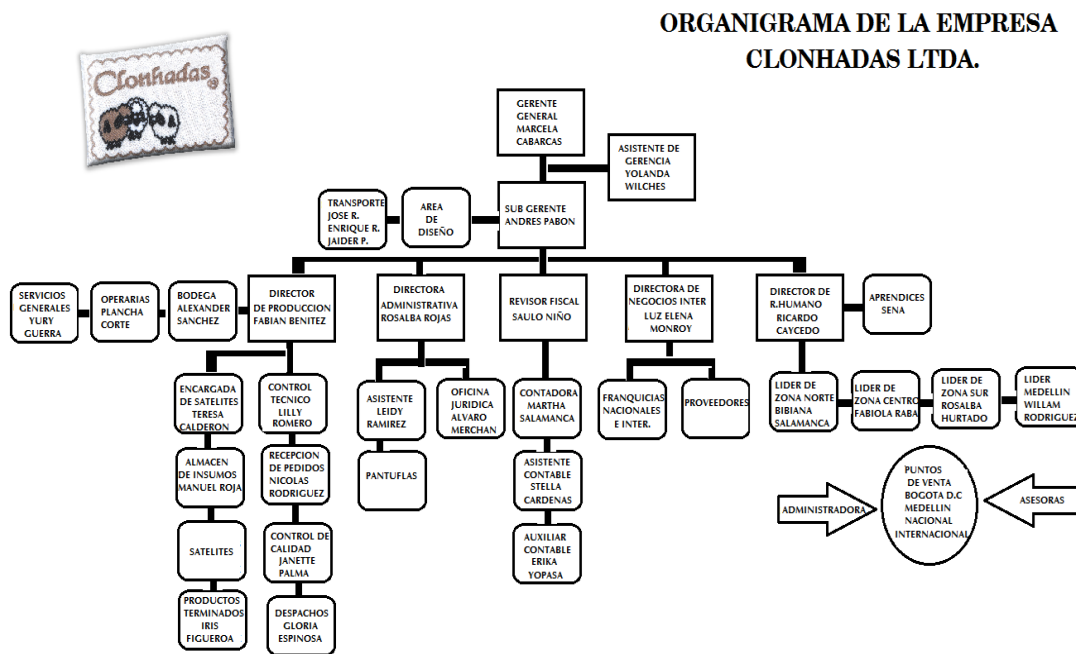
La visión de Clonadas es bastante realista gracias a su trayectoria histórica, puesto que acorde a su página web (Clonhadas, 2021) esta es “Consolidar a CLONHADAS LTDA. cómo, la única empresa orgullosamente colombiana que se destaque en la mezcla perfecta del diseño textil y la confección en Pijamas para satisfacer las necesidades del mercado local, nacional e internacional.” En pocas palabras, clonadas está a pocos pasos de conseguir el logro completo de su visión, dando paso a que pueda proponerse nuevas metas, que lo lleven en un futuro a ser la principal empresa de ropa de dormir más grandes en todo el mundo (Clonhadas, 2021).

2.3. Estructura organizacional

El organigrama estructural de Clonhadas, evidencia de forma práctica, como funciona de forma completa la entidad, ya que el éxito de la empresa se debe en gran parte a la forma como se organiza esta, puesto que mediante esta se logra la máxima eficiencia y eficacia, que permite a la empresa realizar todas sus actividades en el menor tiempo posible, con los menores recursos y

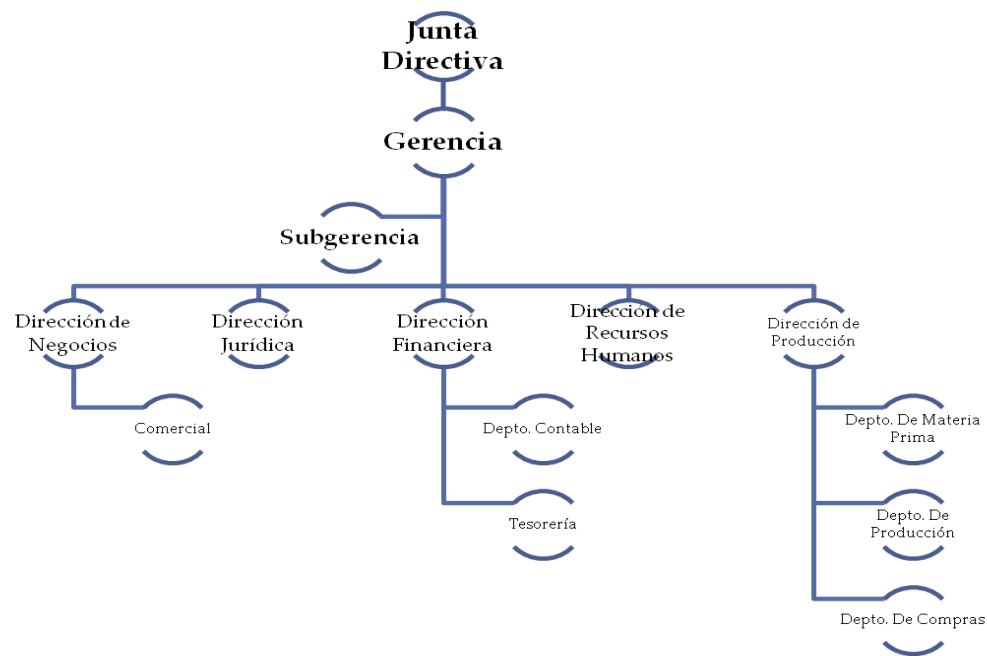
manteniendo la vitalidad del trabajador. Cabe recalcar que la organización utiliza un organigrama de tipo jerárquico ya que este facilita de gran manera la comunicación entre los diferentes niveles de autoridad en la empresa, permitiendo definir los roles y cadena de mando de manera adecuada. (Lens, 2021) (ver Figura 1 y la Figura 2)

Figura 1 Organigrama, Clonhadas



Nota. El organigrama anterior demuestra las diferentes dependencias y secretarías de la entidad. Adaptado de (Clonhadas, 2021)

Figura 2 Organigrama 2, Clonhadas.



Nota. La ilustración interior, demuestra de forma simplificada las diferentes direcciones que se encuentran en la empresa. Adaptado de (Clonhadas, 2021)

2.4. Historia

Clonhadas nace hace 22 años, fue fundada como una marca con el propósito final de crear la marca mas reconocida a nivel nacional de ropa para dormir. Esta historia empieza en Bogotá en donde un grupo de mujeres costureras, crean en conjunto sus propios diseños. El primer almacén que abrieron fue en Chía, a las afueras de Bogotá, en donde los instintos empresariales, calidad, exclusividad del producto, le abrieron un campo en el mercado nacional e internacional, aún en la actualidad esta empresa se sigue abriendo paso en el mercado y destacando por sus productos de primera.

En el presente Clonhadas cuenta con una fabrica de confección, un taller de punto, una bodega de materia prima y con 35 satélites, esto justo con la certificación Cotton USA de la que hablaremos mas adelantas, le han dado una completa exclusividad en sus diseños en el mercado. A demás de lo anteriormente mencionado, Clonhadas posee responsabilidad social, puesto que apoyan mujeres cabezas de hogar, otorgándoles trabajo para que puedan mejorar en gran medida su calidad de vida. (Clonhadas, 2021)

2.5. Certificación Cotton USA

Esta certificación, es otorgada a aquellas empresas las cuales posean productos elaborados a partir de los mejores algodones del mundo (perteneciente a Estados Unidos), esta certificación hace parte de Clonhadas desde el año 2007, lo que permite a los consumidores diferenciar los productos, además de confirmar que estos ofrecen confort y una calidad superior en comparación a su competencia. (Clonhadas, 2021)

2.6. Estrategia de producto

Los productos son dirigidos a aquellas familias que se encuentren en el ciclo de vida denominado “nido lleno” es decir parejas que ya posean hijos, estos productos son útiles para todas las estaciones del año.

El sistema de producción se basa en la “producción en cadena” la cual permite producir mayor cantidad de productos, ofrecer precios accesibles, además de mantener una calidad alta en todos sus productos.

El sistema de proveedores se basa en las alianzas estratégicas con actores nacionales e internacionales, esto con el fin principal de garantizar innovación y exclusividad en todos los productos que ofrece la marca. (Clonhadas, 2021)

2.7. Estrategia de precios

La estrategia principal usada por la organización es la denominada “selección” puesto que esta hace énfasis en generar un precio superior al medio generado por la competencia, puesto que se ofrecen características inigualables en el mercado, como lo son, la exclusividad, diseño, materiales, entre otros, que le permiten darse el lujo de tener precios altos. (Clonhadas, 2021)

2.8. Estrategias de promoción

Las principales estrategias usadas por la organización para dar a conocer sus productos, son el uso continuo de medios masivos, tanto ATL como BTL, un ejemplo de esto son periódicos

nacionales como el “Tiempo”, apariciones en la televisión colombiana, y presencia en las redes sociales, para poder llegar a todas las generaciones de consumidores posibles para ampliar el mercado.

Los eventos a nivel nacional ha sido clave para la entrada a nuevos mercados, las ofertas permiten llegar a un nuevo tipo de mercado el cual, busca confort a un precio accesible. (Clonhadas, 2021)

2.9. Distribución

La distribución se realiza por parte de los diferentes centros comerciales ubicados en todo el territorio nacional y salen directamente de la fábrica ubicada en Bogotá, además de lo anteriormente mencionado, se esta haciendo uso de la plataforma de contra oferta WHISH, la cual permite vender los productos a través del internet, otorgando seguridad tanto al comprador como al vendedor. (Clonhadas, 2021)

2.10. Proveedores

Para Clonhadas es de vital importancia generar una alianza duradera e imponente con los diversos proveedores por esto busca las mejores compañías que poseen los mejores estándares de calidad, que le permitan a la empresa mantener su estatus, los proveedores con los que mantiene mayor relación son:

- Fabricato (Colombia)
- Toptex (Colombia)
- Compañía Industrial Cataguases (Brasil)
- Juan Boluda S.A. (España)
- Gencörme Tekstil (Turquía) (Clonhadas, 2021)

2.11. TLC

El TLC ha significado una nueva ventana de oportunidades ya que Estados Unidos es el mercado mas grande del mundo con mas de 308 millones de habitantes y un per cápita de US\$

47.400 dólares, por lo cual tener la oportunidad de entrar a este mercado, permite que la empresa pueda extender en gran medida su mercado objetivo, expandirse y consolidarse como una empresa colombiana de gran relevancia en todo el mundo.

2.12. Portafolio de productos.

La empresa sabe que al manejar un mercado tan amplio como lo es el familiar, es necesario dividir marcadamente cada una de las diversas categorías que posee, por eso en su pagina web se pueden encontrar cuatro (4) secciones las cuales son, mujeres, hombres, niños y accesorios, las cuales se especializan en cada uno de los integrantes de la familia, enfocándose en los gustos que marcan las tendencias para cada una de las categorías. (ver Figura 3)

Figura 3 Categorías Clonhadas.



Nota. La imagen anterior se puede apreciar las diferentes categorías que se encuentran dentro de la página web.

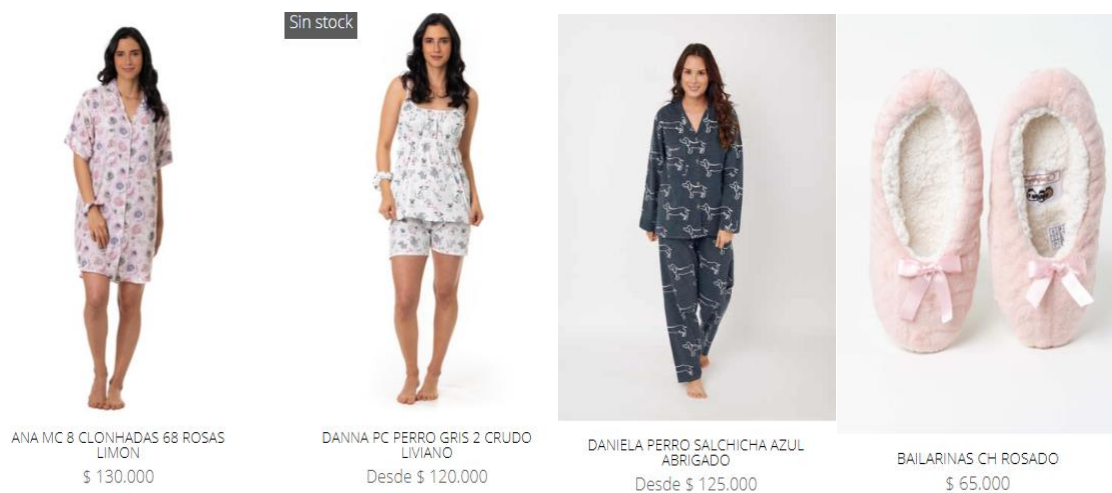
Lo anterior, también funciona como estrategia, para definir cual población es la que mas compra dentro de la pagina web, esto funge como una actividad para definir las próximas estrategias comerciales especializadas que permitirán llegar más rápido al punto de recordación del consumidor, dando paso a que sea mas probable que el individuo complete la compra en menor tiempo, ya que se esta enviando el mensaje deseado para responder a las necesidades del sector principal.

Adicionalmente se crea una plataforma virtual, altamente amigable e intuitiva que permite a las personas de cualquier edad, desde la generación de las baby boomers, gen z, millenials entender rápidamente como funciona y concretar la compra en pocos pasos.

2.12.1. Mujer

Dentro de esta categoría, que es la que primero aparece podemos encontrar ropa de dormir para toda la gama de mujeres, puesto que encontramos conjuntos y pantuflas que poseen camisas manga corta, manga larga, pantalón o short para las diversas exigencias del mercado, en varios estampados los cuales responden a las tendencias actuales del mercado. (Ver Figura 4) Los precios de estos productos rondan entre los 65.000 cop (en el caso de las pantuflas) y desde \$115.000 cop a \$225.000 cop (en el caso de los pijamas) (Clonhadas, 2021)

Figura 4 Productos del catálogo Clonhadas.



Nota. En la anterior ilustración podemos observar algunos de los diversos productos que se encuentran en la sección de mujer.

Además de lo anteriormente expuesto, que es en lo que se especializan, la organización también ofrece productos para la maternidad, cardiganes, chaquetas y sudaderas, todo en la línea de la ropa para dormir, ofreciendo siempre la mejor calidad en todos sus productos a base de algodón estadounidense. (Clonhadas, 2021)

2.12.2. Hombre

Esta sección al igual que la anterior, ofrece productos como pijamas, batas, pantuflas y chaquetas a base de algodón en el rango de precios de \$100.000 cop a \$225.000 cop, a diferencia que esta sección no ofrece cardiganes ya que entiende que el mercado actual de varones colombianos no hace uso de ese tipo de prendas (ver Figura 5). (Clonhadas, 2021)

Figura 5. Productos de Clonhadas



Nota. En la imagen anterior se puede observar la gama de productos que posee Clonhadas para su mercado masculino

2.12.3. Niño

Este apartado trae la mayor carga de tendencias actuales, ya que entiende que en la actualidad los padres se preocupan mucho sobre el estilo de sus hijos, por lo cual, además de ofrecer las pijamas, chaquetas y pantuflas para ambos sexos, ofrecen un nuevo producto denominado sudadera, los cuales son conjuntos de ropa que pueden utilizar en cualquier momento del día ya que son tipo deportivo, estos productos rondan el calor de \$130.000 cop, en cuanto al resto de los productos estos están en un rango de precios entre \$65.000 cop a \$225.000 cop

Figura 6. Productos de Clonhadas.



Nota. En la imagen anterior se puede observar la gama de productos que posee Clonhadas para su mercado infantil.

2.12.4. Accesorios

Este es el ultimo apartado que se encuentra en la tienda, este posee productos como anti fluidos los cuales son overoles y deportivos, estos en la actualidad se encuentran en desarrollo por lo cual, no se encuentran disponibles en la pagina web. (Clonhadas, 2021)

3. Cargo desempeñado y funciones asignadas

3.1. Nombre del cargo

El cargo a realizar dentro de la empresa se denomina “Asistente de jefe de marketing”

3.2. Objetivos del cargo

Los objetivos principales del cargo eran los siguientes:

- Realizar pautas y crecimiento orgánico y pago de las redes sociales de la empresa.
- Manejo de las relaciones corporativas
- Búsqueda de nuevas alianzas estratégicas para la empresa
- Ser parte del equipo de trabajo denominado

3.2.1. Actividades realizadas

La empresa Clonhadas me otorgo el cargo de community manager que según (Moreno, 2021) en su libro denominado “El gran libro del community manager” este se define como “un profesional especializado en el uso de herramientas y aplicaciones 2.0 que se encarga de gestionar las redes sociales y los nuevos canales de comunicación de una empresa. Es el embajador de la marca en internet, ante sus clientes y ante sus potenciales clientes.” Esta definición no esta fuera de lo real, puesto que fue exactamente lo que me toco realizar como pasante, además de generar diseños, ilustraciones, estrategias de pautas, es decir que dentro de mi papel debía generar los diversos diseños que se iban a postear, teniendo en cuenta variables como, el mercado a dirigir, edad del público, atracción del post dependiendo de la red social utilizada, que mensaje se quiere transmitir, paleta de tonos y sub tonos a usar, entre otros.

En agregado, tenia la responsabilidad de determinar el presupuesto que se iba a llevar acabo en cada uno de los post, debía determinar estratégicamente, cuanto dinero se invertiría en el post y en qué momento, para realizar esta compleja tarea tenia que estudiar los diversos comportamientos de cada una de las aplicaciones, teniendo en cuenta los horarios de mayor trafico digital, tendencias de consumo, hashtags, tendencias generales, todo esto lo realizaba usando

constantemente herramientas de Google apps, las cuales gracias a la práctica constante, se manejar muy fluidamente.

Gracias a la confianza que me gane por mi buen desempeño, me otorgaron mas responsabilidades, como las alianzas estratégicas, esta parte de mi trabajo me permitió tener reuniones con varios clientes nacionales, que permitieron a la empresa ampliar su campo de acción y mercado, esta experiencia me dio la oportunidad de mejorar en gran medida mis habilidades de negociación ya que debo hacer diferentes actividades de acuerdos y tratados con países como Estados Unidos, puesto que la próxima meta a cumplir por parte de la empresa, es expandirse a ese gran mercado.

Para llegar a este nuevo mercado, cree una estrategia de expansión, la cual está esperando la aprobación de Bancóldex para empezar a realizarse en agregado, también he estado desarrollando la propuesta para el próximo fan page de Clonhadas dirigido al nuevo mercado estadounidense.

4. Aportes

4.1. Aportes a la empresa

Desde la perspectiva personal, siento que le brinde una visión nueva y refrescante sobre el futuro de las redes sociales, además de un nuevo manejo sobre estas, que permitieron a la empresa mantener un mayor contacto con el cliente y determinar que en la actualidad es mas que necesario un puesto de community manager ya que según (Moreno, 2021, pág. 32) esta profesión puede ser vista como un desperdicio o una burbuja ya que cualquiera, sin estudios previos, puede realizar la actividad en cuestión, por lo cual estoy orgulloso de saber que con mis perspectivas y trabajo arduo, puede cambiar en gran parte la concepción que algunas personas del medio tenían sobre esta profesión.

4.2. Aportes a la formación profesional

La organización brindo a mi crecimiento tanto profesional como personal, ya que me permitió determinar cuales son mis habilidades mas fuertes, para poder seguir desarrollándolas y concertar cuales son mis debilidades para trabajar en ellas, además de ayudarme a ser una persona mas abierta y confiada con todos a mi alrededor, provocando así que me pudiese desenvolver con mas facilidad en los nuevos escenarios que me presentaban y resolver con mas habilidad todos las problemáticas y barreras que encontraba en mi día a día.

Conclusiones y Recomendaciones

Esta fue una experiencia bastante enriquecedora que me permitió establecer que mis conocimientos, mis aportes para la sociedad y cuales cualidades debo desarrollar, cambiar y potenciar, siento que esta debe ser una actividad que todos mis compañeros deben desarrollar, porque permite esclarecer la incertidumbre que todo estudiante atraviesa al final de la carrera, el cual es “¿Cuál va a ser el impacto que voy a dejar en el mundo?”, además que permite encontrar diversos personajes que servirán como guías y mentores en la vida laboral, estos estarán encargados de abrir la mente a nuevas posibilidades y experiencias, además de ayudarnos a encontrar nuestro verdadero yo y propósito.

Clonhadas fue la mejor empresa en la que pude haber pedido realizar las practicas profesionales, ya que me otorgo nuevo conocimiento, me permitió practicar todos los conocimientos adquiridos en la Universidad y lo mas importante me brindo un espacio seguro y lleno de sabiduría, en donde podía aprender sin miedo a cometer errores ya que tenia grandes mentores que me permitía fallar para poder crecer como persona.

Referencias bibliográficas

- Aristizabal Gonzalez, C. A. (2018). *Informe De Practicas Empresariales-ORII USTA Villavicencio*. Villavicencio.
- Clonhadas. (07 de Julio de 2021). *Somos Soñadores*. Obtenido de Clonhadas: <https://www.clonhadas.co>
- CRAIUSTA. (2021). *Apuntes Sobre Normas Apa Para Trabajos De Grados Universidad Santo Tomás – Villavicencio*. Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/34056/Estilo%20APA%207ta%20Edici%3b3n.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Lens, A. (28 de Junio de 2021). *Organigrama empresa ¿Qué son, tipos y para qué sirven?* Obtenido de Factorial Blog: <https://factorial.mx/blog/organigrama-empresa-tipos/>
- Moreno, M. (2021). *Las cualidades del community manager*. Gestion 2000.

Anexos

Anexo 1. Contrato con Porvenir

Fuente	Página	Estilos	Edición	Voz	Ed																		
INTERESADO EN GENERAR ALIANZA CON: CLONHADAS LTDA PORVENIR PREFERENCIAL 1. INFORMACIÓN GENERAL. <table border="1"> <tr> <td>EMPRESA PROPONENTE:</td> <td>CLONHADAS LTDA.</td> </tr> <tr> <td>SERVICIO O PRODUCTO:</td> <td>fabricación y Comercialización de prendas para dormir</td> </tr> <tr> <td>DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL- CIUDAD:</td> <td>BOGOTÁ / CARRERA 46 #127D-03</td> </tr> <tr> <td>TELÉFONO:</td> <td>(031)2583983</td> </tr> <tr> <td>CELULAR:</td> <td>310 764 7707</td> </tr> <tr> <td>SEDES-DIRECCIÓN:</td> <td> BOGOTÁ PRADO CALLE 128D # 46A-33 Tel: (+57 1) 510 64 03 C.C. FONTANAR - KM 2,5 VIA CHIA-CAJICA LOCAL 214 Tel: (+57 1) 884 47 32 C.C. UNICENTRO 1 - CARRERA 15 # 123-39 LOCAL 1128 Tel: (+57 1) 219 96 69 C.C. UNICENTRO 2 CARRERA 15 # 123-39 LOCAL 2157 Tel: (+57 1) 213 52 74 C.C. PLAZA CLARO AV. 68 CON AV LA ESPERANZA LOCAL 165 Tel: (+57 1) 743 63 62 C.C. HACIENDA SANTA BÁRBARA CARRERA 7 # 115-60 LOCAL D-210 Tel: (+57 1) 497 42 65 HACIENDA SANTA BARBARA OUTLET -CARRERA 7 # 115-60 LOCAL B-108 Tel: (+57 1) 612 18 58 C.C. EL RETIRO - CALLE 62 # 11-75 LOCAL 1-198 Tel: (+57 1) 276 41 23 C.C. SANTAFÉ - CALLE 185 # 45-03 LOCAL 1-081 Tel: (+57 1) 680 41 12 C.C. GRAN ESTACIÓN - AV CALLE 26 # 62-47 LOCAL 1088 Tel: (+57 1) 571 71 89 </td> </tr> </table>						EMPRESA PROPONENTE:	CLONHADAS LTDA.	SERVICIO O PRODUCTO:	fabricación y Comercialización de prendas para dormir	DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL- CIUDAD:	BOGOTÁ / CARRERA 46 #127D-03	TELÉFONO:	(031)2583983	CELULAR:	310 764 7707	SEDES-DIRECCIÓN:	BOGOTÁ PRADO CALLE 128D # 46A-33 Tel: (+57 1) 510 64 03 C.C. FONTANAR - KM 2,5 VIA CHIA-CAJICA LOCAL 214 Tel: (+57 1) 884 47 32 C.C. UNICENTRO 1 - CARRERA 15 # 123-39 LOCAL 1128 Tel: (+57 1) 219 96 69 C.C. UNICENTRO 2 CARRERA 15 # 123-39 LOCAL 2157 Tel: (+57 1) 213 52 74 C.C. PLAZA CLARO AV. 68 CON AV LA ESPERANZA LOCAL 165 Tel: (+57 1) 743 63 62 C.C. HACIENDA SANTA BÁRBARA CARRERA 7 # 115-60 LOCAL D-210 Tel: (+57 1) 497 42 65 HACIENDA SANTA BARBARA OUTLET -CARRERA 7 # 115-60 LOCAL B-108 Tel: (+57 1) 612 18 58 C.C. EL RETIRO - CALLE 62 # 11-75 LOCAL 1-198 Tel: (+57 1) 276 41 23 C.C. SANTAFÉ - CALLE 185 # 45-03 LOCAL 1-081 Tel: (+57 1) 680 41 12 C.C. GRAN ESTACIÓN - AV CALLE 26 # 62-47 LOCAL 1088 Tel: (+57 1) 571 71 89						
EMPRESA PROPONENTE:	CLONHADAS LTDA.																						
SERVICIO O PRODUCTO:	fabricación y Comercialización de prendas para dormir																						
DIRECCIÓN OFICINA PRINCIPAL- CIUDAD:	BOGOTÁ / CARRERA 46 #127D-03																						
TELÉFONO:	(031)2583983																						
CELULAR:	310 764 7707																						
SEDES-DIRECCIÓN:	BOGOTÁ PRADO CALLE 128D # 46A-33 Tel: (+57 1) 510 64 03 C.C. FONTANAR - KM 2,5 VIA CHIA-CAJICA LOCAL 214 Tel: (+57 1) 884 47 32 C.C. UNICENTRO 1 - CARRERA 15 # 123-39 LOCAL 1128 Tel: (+57 1) 219 96 69 C.C. UNICENTRO 2 CARRERA 15 # 123-39 LOCAL 2157 Tel: (+57 1) 213 52 74 C.C. PLAZA CLARO AV. 68 CON AV LA ESPERANZA LOCAL 165 Tel: (+57 1) 743 63 62 C.C. HACIENDA SANTA BÁRBARA CARRERA 7 # 115-60 LOCAL D-210 Tel: (+57 1) 497 42 65 HACIENDA SANTA BARBARA OUTLET -CARRERA 7 # 115-60 LOCAL B-108 Tel: (+57 1) 612 18 58 C.C. EL RETIRO - CALLE 62 # 11-75 LOCAL 1-198 Tel: (+57 1) 276 41 23 C.C. SANTAFÉ - CALLE 185 # 45-03 LOCAL 1-081 Tel: (+57 1) 680 41 12 C.C. GRAN ESTACIÓN - AV CALLE 26 # 62-47 LOCAL 1088 Tel: (+57 1) 571 71 89																						
C.C. CENTRO CHIA - AVENIDA PRADILLA 906 LOCAL 1037 Tel: (+57 1) 891 83 65 PUNTOS DE VENTA NIVEL NACIONAL MANIZALES C.C. SAN CANCIO LOCAL 861 Tel: (+57 6) 887 18 37 PEREIRA - C.C. UNICENTRO LOCAL C-11 Tel: (+57 6) 320 23 18 C.C. PEREIRA PLAZA LOCAL 230 Tel: (+57 6) 335 39 52 VALLEDUPAR - C.C. ORBE PLAZA LOCAL 123 Tel: (+57 5) 570 42 93 BARRANQUILLA C.C. BUENAVISTA LOCAL 1-15 Tel: (+57 5) 3356205 C.C. VIVA LOCAL 2-43 Tel: (+57 5) 300 23 23 BUCARAMANGA - C.C. QUINTA ETAPA LOCAL 319 Tel: (+57 7) 696 02 24 MÓVIL: (+57) 311 273 08 73 VILLAVICENCIO - C.C. PRIMAVERA URBANA SECTOR EL BUQUE LOCAL 231 Tel: (+57 8) 681 48 37 MEDELLÍN C.C. SANTAFÉ CARRERA 43A # 7 SUR-26 EL POBLADO LOCAL 1152 Tel: (+57 4) 321 12 32																							
<table border="1"> <tr> <td>RESPONSABLE O REPRESENTANTE ANTE EL CONVENIO:</td> <td>Cristian Camilo Maldonado Salinas</td> </tr> <tr> <td>CARGO:</td> <td>Sub Gerente de mercadeo</td> </tr> <tr> <td>CELULAR:</td> <td>319 330 0143</td> </tr> <tr> <td>EMAIL:</td> <td>Comerciointernacional@clonhadas.com.co</td> </tr> <tr> <td>PÁGINA WEB:</td> <td>https://www.clonhadas.co/</td> </tr> <tr> <td>NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL:</td> <td>Carlos Andrés Pabón Cabarcas</td> </tr> <tr> <td>No. CEDULA REPRESENTANTE LEGAL</td> <td>1.032.367.978</td> </tr> </table> 2. INFORMACIÓN DEL BENEFICIO: <table border="1"> <tr> <td>1 PROMOCIÓN</td> <td>Este incluye todos los productos de la tienda física y virtual</td> </tr> <tr> <td>2 DESCUENTO</td> <td>15% de descuento en toda la compra</td> </tr> </table> 3. INFORMACIÓN CONDICIONES Y RESTRICCIONES: ✓ No acumulable con otras promociones. ✓ Aplica en tienda online y Puntos físicos en todo Colombia ✓ Hasta agotar existencias 4. VIGENCIA DEL CONVENIO: DESDE 1 DE ABRIL DE 2021 HASTA 1 DE ABRIL DE 2022 5. FIRMA QUIEN AUTORIZA Y/o APRUEBA LA ALIANZA. Incluye autorización para realizar la publicidad en plan de medios:						RESPONSABLE O REPRESENTANTE ANTE EL CONVENIO:	Cristian Camilo Maldonado Salinas	CARGO:	Sub Gerente de mercadeo	CELULAR:	319 330 0143	EMAIL:	Comerciointernacional@clonhadas.com.co	PÁGINA WEB:	https://www.clonhadas.co/	NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL:	Carlos Andrés Pabón Cabarcas	No. CEDULA REPRESENTANTE LEGAL	1.032.367.978	1 PROMOCIÓN	Este incluye todos los productos de la tienda física y virtual	2 DESCUENTO	15% de descuento en toda la compra
RESPONSABLE O REPRESENTANTE ANTE EL CONVENIO:	Cristian Camilo Maldonado Salinas																						
CARGO:	Sub Gerente de mercadeo																						
CELULAR:	319 330 0143																						
EMAIL:	Comerciointernacional@clonhadas.com.co																						
PÁGINA WEB:	https://www.clonhadas.co/																						
NOMBRE REPRESENTANTE LEGAL:	Carlos Andrés Pabón Cabarcas																						
No. CEDULA REPRESENTANTE LEGAL	1.032.367.978																						
1 PROMOCIÓN	Este incluye todos los productos de la tienda física y virtual																						
2 DESCUENTO	15% de descuento en toda la compra																						
Nombre: CRISTIAN CAMILO MALDONADO SALINAS Cargo: SUB GERENTE DE MERCADEO Celular: 319 330 0143 Email: Comerciointernacional@clonhadas.com.co Firma _____ 6. ADJUNTAR: - o Cámara de Comercio. - o Logotipo on alta. - o Fotos en alta. Observación: Se autoriza a la publicación de las piezas gráficas proporcionadas, bajo los siguientes lineamientos • Toda pieza gráfica tiene que ser previamente autorizada por Clonhadas antes de ser enviada o publicada en cualquier medio o plataforma. • Toda pieza gráfica publicada en redes sociales debe tener el #clonhadas además de etiquetar a clonhadas en cada publicación, esto con el objetivo de medir la cantidad de publicaciones realizadas por PORVENIR																							

Anexo 2. comunicado a almacenes de convenio

Bogotá D.C., 24 de mayo de 2021

CLONHADAS LTDA**NIT.830.054.355-2****ASUNTO:** Convenios Clonhadas 2021

Se me permite informales el nuevo convenio, que maneja **CLONHADAS LTDA** a nivel Nacional con vigencia del 22 de mayo del 2021 al 22 de diciembre del 2021, el cual consiste en aplicar **15%** de descuento en todas las referencias de línea, es de vital importancia conocer los términos y condiciones de esta alianza

1. No es acumulable con otros descuentos o promociones vigentes.
2. Esta promoción es exclusiva para afiliados a **PORVENIR**, por lo tanto, sólo podrán obtener el descuento los afiliados que hayan recibido el código enviado previamente por correo electrónico, o por descarga en el portal de Porvenir Preferencial
3. No valida para outlets

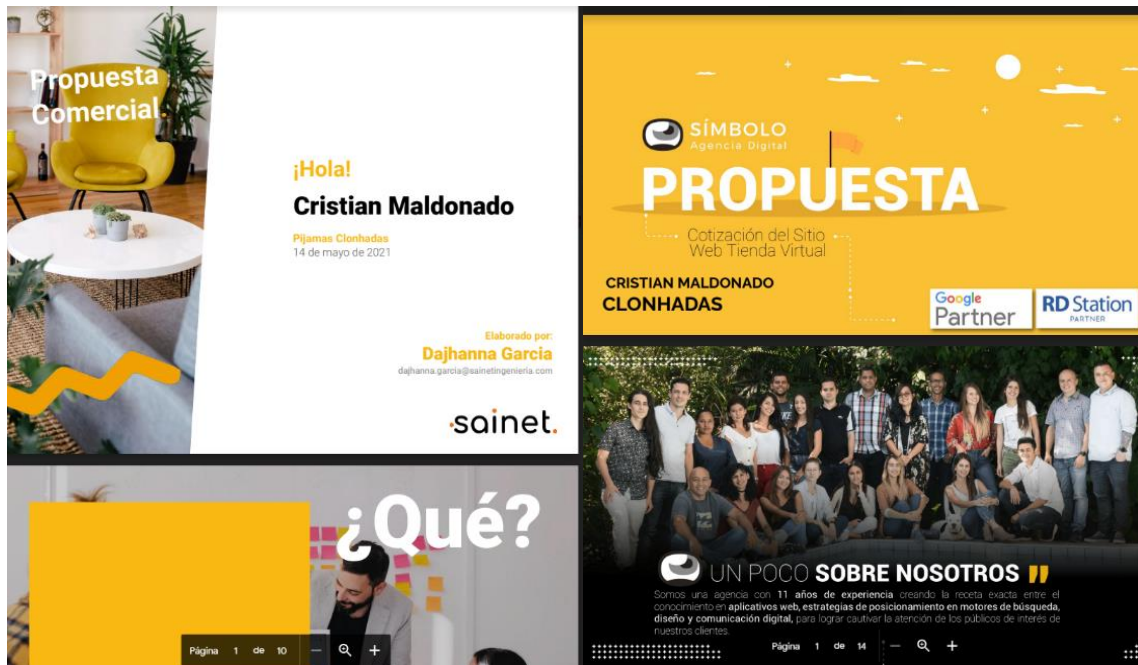
Para hacer efectivo el descuento, el cliente en cuestión se tiene que identificar con un carnet físico o virtual el cual estipule que es afiliado de Porvenir y además se tiene que diligenciar el formato de información adjuntado en el correo el cual es de vital importancia y se enviara semanalmente al siguiente correo mercadeoclonhadas@gmail.com.

En constancia de lo anterior cada administradora de las diferentes tiendas de Clonhadas Ltda. Se comprometen a informar a los clientes de Clonhadas del convenio anteriormente mencionado.

Cordialmente,

Cristian Maldonado
Sub gerente de Mercadeo
Celular 3193300143
Correo: ccms0429@gmail.com
mercadeoclonhadas@gmail.com

Anexo 3. Cotizaciones de sitio web U.S.A



Anexo 4. Plan de desarrollo del proyecto U.S.A

		CLOHADAS US LLC	
		Versión: 001	Fecha: 31/05/2021
		Página 1 de	
RESPONSABLES: CARLOS ANDRES PABON CABARCAS CRISTIAN CAMILO MALDONADO SALINAS			
ACTIVIDADES			
1. Post redes sociales. 2. Publicidad online. 3. Publicidad en medios tradicionales. 4. Hosting. 5. Diseño y construcción de ecommerce. 6. Mantenimiento de plataformas. 7. Material de oficina. 8. Alquiler de bodega y oficina. 9. Empleados. 10. Gastos de servicios. 11. Compra de equipos electrónicos. 12. Compra de equipos muebles. 13. Base de datos. 14. Inventario inicial.			
DESCRIPCION			
1) Redes sociales – símbolo interactivo.			
• Las redes sociales son un canal de comunicación digital indispensable para Clonhadas, con ellos lograremos tener presencia digital permanente, esto nos permitirá traer tráfico a nuestra ecommerce además de captar a clientes potenciales que capturemos a través de los post y pautas.			
Frecuencia:			
• Se publicará 3 veces por semana (martes, jueves y sábado) • Historias: se publicarán de 3 a 5 historias diariamente.			
• COSTO MENSUAL (USD) \$350 Aprox • COSTO ANUAL (USD) \$ 4.200 Aprox			
2) Publicidad online – Por definir.			
• Forma de promocionar a través del portal web (FACEBOOK ADS) o internet (GOOGLE ADS) para aumentar la presencia de la marca ante su público objetivo y tener un mayor alcance en general			
Objetivos:			
• Aumentar la visibilidad y notoriedad. • Aumentar el engagement. • Aumentar el tráfico web. • Aumentar los leads o clientes potenciales. • Aumentar las ventas			