



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

**Implementación de ERP para la reestructuración de los procesos logísticos en
función de los productos TNGS**

Carlos Alfredo Cortes Cortes

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Estudiante de Negocios Internacionales
Bogotá, D.C
2020

**Implementación de ERP para la reestructuración de los procesos logísticos en
función de los productos TNGS**

Carlos Alfredo Cortes Cortes

Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título
de:

Negociador Internacional

Docente:

Jack Alfonso Torres Villamil

Universidad Santo Tomás
Facultad de Negocios Internacionales
Estudiante de Negocios Internacionales

Bogotá, D.C

2020

RESUMEN

En el siguiente informe encontrará el plan de mejora continuo realizado a la organización The Next Generation Sports de la ciudad de Valencia, España. Donde durante cuatro (4) meses se realizó una investigación enfocada a la organización de procesos y creación de estrategias de crecimiento, se explicará más a fondo la estructura organizacional de la compañía y por supuesto algunas ideas estratégicas para introducir dentro de la metodología de TNGS; Encontrará un manual de funciones, diseñado durante la práctica y el cual se implementará durante el segundo periodo del año por la organización para darle apertura a un nuevo ciclo.

En el informe encontrará algunas preguntas problema, y que durante el tiempo de realización de las prácticas se crearon estrategias con la finalidad de darle solución o posibles soluciones para el crecimiento de marca, empresa y organización.

AGRADECIMIENTOS

Para haber llegado hasta este momento, se tuvieron que afrontar demasiados retos, los cuales en lo personal no fueron nada fácil, en esta medida quiero agradecer en primera instancia a Dios por haberme abierto las puertas en lugares que jamás pensé que estaría, A mis padres por siempre tener la fe intacta y siempre apoyarme en cada paso que he dado durante mi vida, A mi tío Fray Mauricio Cortés por hacer de esta práctica profesional una experiencia de vida espectacular. También quiero agradecer a: la Universidad Santo Tomás y a la Universidad Politécnica De Valencia por permitirme vivir un intercambio académico y profesional desde el otro lado del océano, A Pepe Jabaloyes por guiarme en este camino desde el primer día y estar siempre al tanto de mi situación, permitiendo aprender de cada una de sus clases.

Agradecer enormemente a TNGS la organización que me brindó la oportunidad de aprender de ellos, de su cultura, de sus metodologías, de sus sueños, de sus proyectos. Agradecer a todos y cada una de esas personas que tal vez no nombre pero que hicieron de esta maravillosa experiencia algo significativo e importante para mi vida profesional y personal, gracias a todos.

Carlos Alfredo Cortés Cortés

INTRODUCCION

Dentro de la organización TNGS se manejan estándares de gestión de calidad, donde para la organización es supremamente importante establecer una metodología de trabajo para el funcionamiento

Para entrar en contexto, dentro de TNGS se encontrarán cuatro áreas que son el pilar fundamental y la base estructural de la organización. esas áreas son:

- Área deportiva
- Área académica
- Área residencial
- Área administrativa/marketing (esta última va muy ligada a la de marketing)

ya que el área de marketing está impulsada por algunos de los administrativos.

Dentro de TNGS se evidencia que en todas las áreas se pone como tareas asignadas algunos de los siguientes procesos: acompañamiento, tutorización, seguimiento, delineamientos de objetivos personales, trabajo en conjunto y demás, ya que para TNGS es importante hacer que todas las áreas se complementan y se guíen con base a unos estándares de calidad, pero más allá de eso es seguir creando estrategias con el propósito de realizar una mejora continua a todos los procesos donde se evidencian fallas y se puedan hacer los ajustes necesarios.

Adicionalmente poder hallar los puntos clave y las herramientas necesarias para establecer un protocolo frente a las nuevas estrategias que vayan surgiendo y poder mejorar cada una de las áreas. Todas las áreas están estrechamente vinculadas entre ellas ya que son el núcleo general de la organización.

ÍNDICE

ESTRUCTURACIÓN ORGANIZACIONAL PARA LA COORDINACIÓN DE FUNCIONES SISTÉMICAS.

Resumen y Agradecimientos

Introducción

PARTE I – La Empresa

1. La Empresa

1.1 Aspectos Generales.

1.1.1 Misión, Visión y Valores.

1.1.2 Ubicación Geográfica.

1.1.3 Estructura Organizativa

1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

1.1.4.1 Análisis DOFA.

1.1.4.2.1 Fortalezas.

1.1.4.2.2 Oportunidades.

1.1.4.2.3 Debilidades.

1.1.4.2.4 Amenazas.

PARTE II – Planteamiento de Plan de Mejora

2.1 Planteamiento central del informe de prácticas profesionales.

2.2 Importancia, limitaciones y alcances del trabajo de prácticas profesionales.

2.3 Objetivo General del informe de prácticas.

2.3.1 Objetivos Específicos.

PARTE III – Contenido Plan de Mejora

3.1 Propuesta de Mejora.

3.2 Conclusiones.

3.3 Bibliografía.

3.4 Anexos.

PARTE IV – Seguimiento Practica Profesional

4.1 Programación de actividades realizadas en la organización.

4.1.1 Cumplimiento de objetivos.

4.1.1.1. Ciclos.

Parte I – La Empresa

THE NEXT GENERATION SPORTS

Es una consultora que facilita a deportistas, entrenadores y entidades deportivas las herramientas necesarias para alcanzar el éxito en su disciplina. The Next Generation Sports (TNGS) es una empresa especializada en la formación de deportistas de alto rendimiento, cuya sede central se encuentra en Valencia (España).

Está compuesta por un equipo multidisciplinar, realizando proyectos a medida de las necesidades de todos los clientes. Desde deportistas, entrenadores, líderes deportivos, federaciones y entidades públicas. Asesoran, forman e implementan programas orientados a la excelencia. Llevan involucrados en consultoría deportiva más de 10 años.

Durante todo este tiempo, TNGS ha desarrollado una amplia gama de productos con la idea de apoyar a todos y cada uno de los actores que intervienen en el deporte (consultoría, asesoramiento metodológico, investigación, formación, organización de campus, etc.)

Algunos de los productos ofrecidos en TNGS son los siguientes:

- Academia TNGS: En la que los jugadores trabajan junto con reconocidos entrenadores españoles como Igor Oca, para poder posteriormente establecerse en las Ligas Europeas de Fútbol, sus equipos nacionales Sub-20 o para obtener una beca universitaria en Estados Unidos.
- TNGS Tour: Dando a equipos y clubes deportivos extranjeros la posibilidad de experimentar una semana de entrenamientos intensivos y excursiones memorables. Con este producto han llegado a clientes de Corea del Sur y Estados Unidos.
- campamentos TNGS: Consisten en campos de fútbol organizados con otros clubes de fútbol a nivel internacional, como el Alajyal o la Academia de Fútbol Jeddah Pro en Arabia Saudita, juntos son pioneros en apoyar el fútbol femenino y querer desarrollarlo aún más.

MISIÓN

The Next Generation Sports tiene como misión dotar a los futuros profesionales del deporte de las herramientas necesarias para sacar lo mejor de sí, y poder ser formados bajo el parámetro de una nueva metodología de educación, formando así personas íntegras y preparadas.

VISIÓN

Para TNGS será fundamental que a través del deporte y del fútbol, pueda unir el mayor número de territorios en el mundo compartiendo así la pasión por el fútbol, ofreciendo y destacándose como uno de los pilares de consultoría deportiva, siendo esta la formación más dinámica y completa, para de esta manera poder cumplir el sueño de muchos jóvenes deportistas.

VALORES

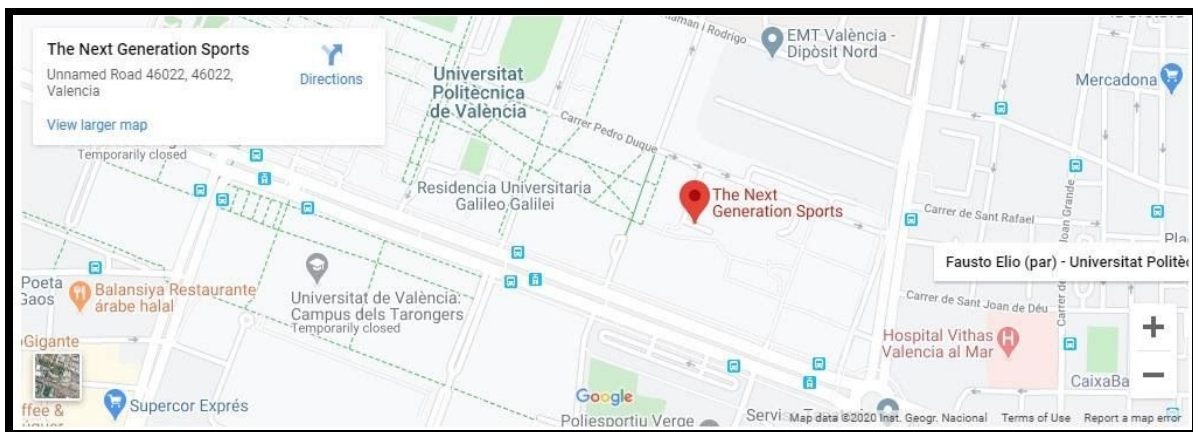
En TNGS una de las principales tareas es fomentar a los jóvenes que desarrollen una mentalidad de crecimiento, dándoles herramientas para que logren su principal objetivo, seguido de esto los valores organizacionales de TNGS son:

- **INNOVACIÓN:** Se esfuerzan por ir un paso adelante.
- **CALIDAD:** Lograr lo mejor de los clientes implica ofrecer lo mejor de TNGS.
- **FORMACIÓN PERSONALIZADA:** Creer que cada ser humano es único.
- **TRABAJO EN EQUIPO:** Cada ser humano aporta su esencia y esto hace un aporte diferencial e integral.
- **PASION POR EL DEPORTE:** Con pasión, dedicación y entusiasmo las cosas salen mejor.

1.1.2 Ubicación Geográfica.

La Universidad Politécnica de Valencia es una universidad pública dentro de la comunidad valenciana, situada en el continente europeo, con más precisión en España. La

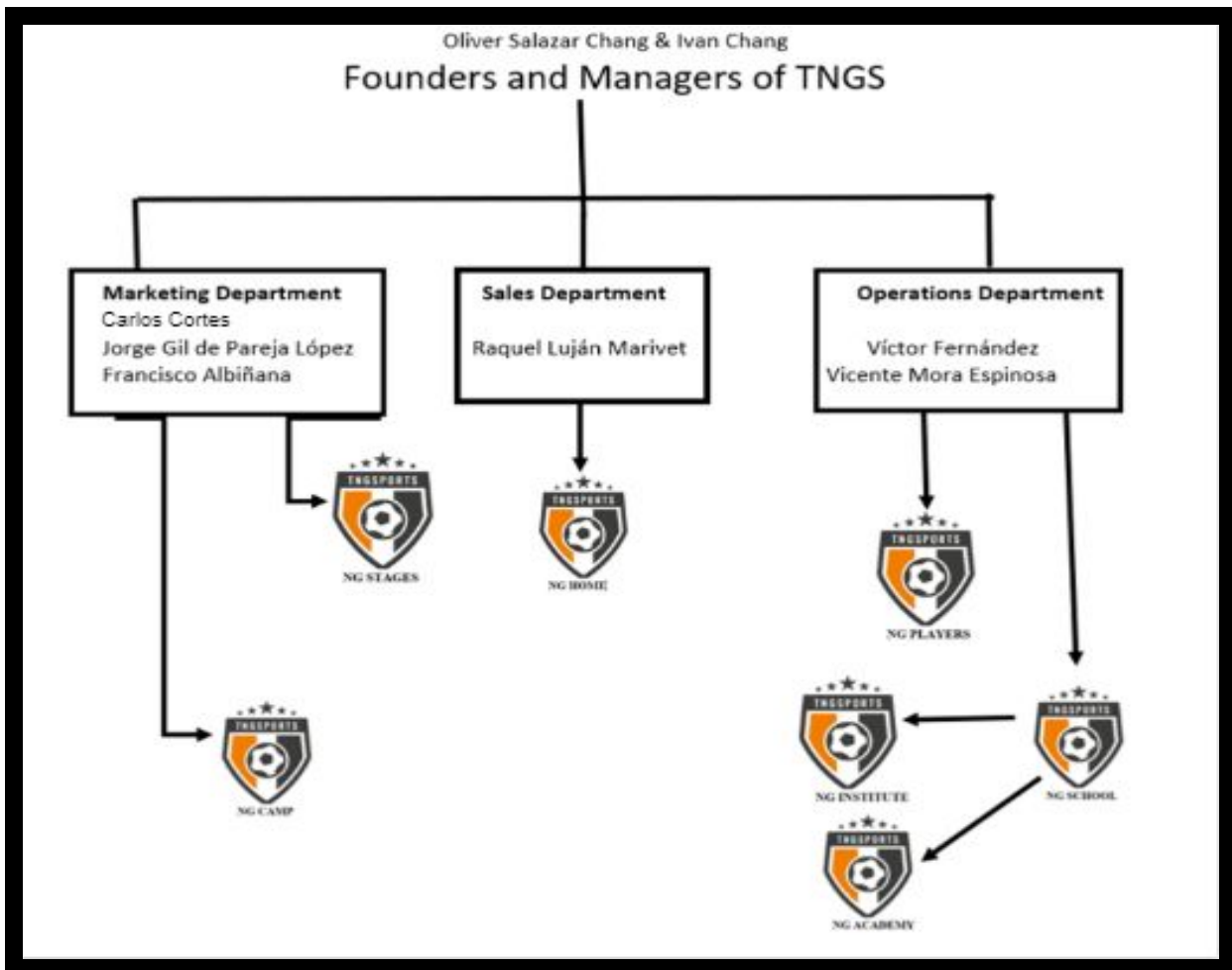
universidad ésta ubicada en la provincia de Valencia, la cual es capital de la comunidad valenciana, TNGS está ubicado dentro de la Universidad Politécnica de Valencia en Camí de vera s/n, código postal 46022 de valencia.



1.1.3 Estructura Organizacional.

Para poder desarrollar la metodología de los NG (Next Generation), se cuenta con una estructura de profesionales que son el activo más importante de la organización.

El equipo de profesionales está asignado a cada una de las Áreas que conforman la organización, para poder desarrollar los servicios que prestan. Con unos estándares muy altos de calidad, siguiendo la estructura organizacional que se muestra a continuación:



1.1.4 Unidad o Departamento en el que se desarrolla la práctica.

Marketing Department: Este departamento está conformado por otra subárea, que en este caso su nombre es gestión de procesos, donde las funciones que se establecen es el análisis de operaciones que están encaminados a la

estructuración interna, donde se le da una respectiva organización a cada uno de los puestos de trabajo, asignando como tal unos objetivos y funciones respecto al cargo que ocupan dentro de la organización, estableciendo un manual de funciones y un mapa de procesos. (FUNCIONA COMO CONSULTOR Y AUDITOR)

1.1.4.1 Análisis DOFA.

• FORTALEZAS A) TNGS cuenta con una amplia base de datos de clientes y colaboradores para gestionar los procesos de operaciones nacionales e internacionales. B) En TNGS se abren posibilidades de interactuar con grandes organizaciones y compañías del sector deportivo y educativo, con el propósito de brindar oportunidades reales a los jóvenes deportistas. C) Durante los 10 (Diez) años de operaciones TNGS ha fortalecido relaciones con países de todos los continentes, fortaleciendo un puente de comunicación entre todas las culturas y llevando el rendimiento deportivo a lo más alto.	• DEBILIDADES A) Dentro de la organización se evidencian procesos logísticos no estructurados, lo cual produce una desorganización en temas de operaciones logísticos (entrenamientos, instituto y residencia). B) En TNGS los manuales de funciones y el mapa de operaciones no se encuentran debidamente planificados, esto produce una metodología poco efectiva en función a las áreas que conforman la organización. C) Tecnológicamente TNGS no tiene establecido, ni contratado un ERP haciendo su gestión operativa poco eficiente.
---	--

D) TNGS visualiza y proyecta planes estratégicos para cada uno de sus NG Players, con el propósito de prepararlos para afrontar el futuro dentro y fuera del terreno de juego.	
• OPORTUNIDADES A) Establecer relaciones comerciales con partner's y sponsor's del sector deportivo. B) Convertirse en la consultora más rentable dentro de Suramérica en cuanto a su idea de negocio. C) Potenciar las redes sociales y gestionar acuerdos marco en función de gestión de calidad.	• AMENAZAS A) Entrada de nuevos competidores al sector, de acuerdo con las grandes demandas que requiere el sector deportivo. B) Variaciones en los precios de acuerdo con las tasas de cambio en los países que no pertenecen a la unión europea. C) Entrada de medidas de emergencia sanitaria en el mundo, que fuerce la suspensión de las operaciones dentro y fuera de la unión europea.

Parte II – Planteamiento de plan de mejora

2.1 Planteamiento central de informe de prácticas profesionales

ORGANIZACIÓN LOGÍSTICA DEL MODELO INTERNO DE LA COMPAÑÍA

Consiste en una reestructuración del modelo logístico, implementado por la organización para identificar todos y cada uno de los procesos, donde son asignados aleatoriamente según el área correspondiente, con el fin de encontrar una metodología efectiva y adaptable a las necesidades que se manifiestan internamente. Este modelo operacional tiene como principal finalidad, fortalecer la idea de negocio, implementando estrategias que sean totalmente óptimas para su pleno funcionamiento, utilizando de la mejor manera todos los recursos disponibles y así optimizar los recursos, así mismo los profesionales encargados de desarrollar su trabajo. Generando así una operación simultánea y coordinada, con la finalidad de obtener una operación efectiva, eficiente y eficaz.

2.2 Limitaciones y Alcances del trabajo de practicas profesionales

El proceso de reestructuración en cuanto a la modalidad en la que se trabaja, se puede decir que no es constante y asimétrica, efecto del poco flujo de información, es decir, una transición muy lenta debido a aspectos técnicamente sistemáticos, ya que toda la información implementada para los procesos, es información no congruente y no verídica, debido a que ninguna herramienta o plataforma ha establecido un orden en función de las responsabilidades de cada área de la organización. Es por esto, que para el proceso de reajuste del mapa de procesos es importante tener un sistema ERP que integre toda aquella información, para que pase a ser evaluada y establezca como una planificación estratégica, más no como procesos sin autenticidad alguna.

El mayor alcance generado fue implementar un sistema ERP, el cual ayudó a orientar el mapa de procesos e identificar la información importante para la reestructuración de cada una de las áreas, ya que con esto brinda una mayor facilidad para comprender cada uno de los procesos que se manejan dentro de la compañía y facilita el desarrollo de todas las actividades, siguiendo una metodología sin afectar la idea principal de los procesos que allí se manejan, permitiendo concentrar toda la fuerza de trabajo a estimular y promover de mejor manera el servicio prestado por la organización, esto es importante ya que con esto se busca generar una estructura sólida en cuanto a la evaluación de procedimientos y la búsqueda de una mejora con el ERP que busca desarrollar un modelo de negocio eficiente y efectivo.

2.3 Objetivo General

Estructurar y digitalizar cada uno de los procesos desarrollados durante un plan de formación, teniendo como principal herramienta la observación y la identificación de indicadores que nos ayuden a tener una visión más amplia de las labores que se realizan, debidamente desde el aspecto académico, deportivo y residencial, con la finalidad de extraer la información de las operaciones que necesitan reevaluarse desde el aspecto empresarial.

2.3.1 Objetivos Específicos

- Reestructurar la logística organizacional de la compañía, para entender mejor los procesos que allí se evalúan, junto con unos parámetros y criterios que están establecidos en el manual de funciones.
- Proporcionar la información suficiente de cada proceso que se desarrolla dentro de las áreas, para el fácil entendimiento del resto del personal del staff, teniendo así una conexión y una armonía entre los procesos que allí se evalúan.
- Capacitar e informar a todos los integrantes de la organización sobre la implementación de un ERP que sirva como planteamiento base a realizar todo el reajuste de procesos dentro de las áreas interesadas.
- Acelerar el proceso de capacitación con sesiones más productivas, aplicando a profundidad los temas relacionados al desarrollo de funciones basadas en el manual organizacional.

Parte III – Contenido plan de mejora

3.1 Propuesta de Mejora

TNGS Implementación ERP: Odoo

Como se ha explicado anteriormente dentro de la organización TNGS no se ha implementado anteriormente un sistema de planificación organizacional, que apoye el modelo logístico que se utiliza actualmente.

Se propone instalar y poner en práctica un ERP llamado Odoo, el cual será puesto en marcha con el propósito de mejorar la eficiencia y efectividad de las operaciones, dado que en algunos de los procesos se evidencia la no coordinación y la no planificación de las actividades, funciones y responsabilidades del personal interno. Sumándole a esto una reestructuración basada en las operaciones internas y externas. Esta herramienta sirve como software integrado, donde da la facilidad de integrar todas las áreas ya que es un paquete de aplicaciones de código abierto que se dirige a compañías como TNGS, para impulsar y promover la optimización de sus operaciones. La idea principal para implementar esta herramienta es poder potenciar cada una de las áreas de TNGS. Se distribuye en varios módulos, estos son los que harán un cambio drástico al modelo operacional, se explicará cuáles son los módulos más importantes y lo que integran cada uno de ellos para potenciar el negocio e integrar todo en un software multifuncional.

Odoo da la posibilidad de aumentar las ventas, integrar servicios, optimizar operaciones, construir sitios de web que impacten, manejo y gestión de las finanzas, expandir el alcance de las estrategias de marketing, personalizar y desarrollar según a sus necesidades.

Los módulos que componen cada uno de estos beneficios son los siguientes:

- **AUMENTO DE VENTAS**
 - **CRM:** Permite tener la visualización de potenciales clientes, un seguimiento, tener más claridad respecto a las oportunidades de negocio que tiene y la previsión precisa.
 - **VENTAS:** Enviar presupuestos claros y completos a clientes prospectivos. Añadir descripciones de productos, imágenes impactantes e información adicional arrastrando y soltando los distintos módulos.
- **OPTIMIZAR OPERACIONES**
 - **INVENTARIO:** Obtener un método de almacenamiento más eficiente con la posibilidad de mejorar todas las operaciones internas.

- **COMPRAS:** Mejora el rendimiento de las compras e inventarios con reglas de contratación en función de los niveles de existencias, normas logísticas, órdenes de venta, órdenes de fabricación previstas etc.
- **MANEJO DE LAS FINANZAS**
 - **FACTURACIÓN:** Potencia la estrategia de aceptar pagos online, Los seguimientos automatizados son muy fáciles de configurar y ayudarán a agilizar la facturación para obtener pagos rápidos y cómodos.
 - **CONTABILIDAD:** Crear y enviar facturas profesionales y recibir pagos en línea. Implementación de recursos como recordatorios a sus deudores con solo unos pocos clics. Simplemente establecer y automatizar seguimientos para recibir los pagos más rápido. Hacer facturas de forma automática para órdenes de venta, órdenes de entrega o basadas en tiempo e insumos.
- **EXPANSIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING**
 - **MARKETING POR MAIL:** Optimiza los resultados enviando las campañas a grupos específicos de la base de datos. Selecciona directivos, clientes o cualquier otro grupo de la lista de contactos por país, fecha, función y más; todo ello diseñado para asegurar que envía su contenido sólo a la gente con la que quiere compartir su campaña.
 - **AUTOMATIZACION DE MARKETING:** Segmenta la base de datos de los clientes potenciales para dar el mensaje indicado al cliente potencial indicado en el momento preciso. Obtener un control total sobre el contenido y formato del correo electrónico gracias a una interfaz intuitiva basada en hacer clic y arrastrar.

Estos son algunos de los módulos de los que se trabajan dentro de Odoo, facilitando la operación interna de TNGS, sin embargo, hay otras aplicaciones más que permiten optimizar los procesos logísticos, para dejar claro la interfaz. Está milimétricamente basada en la manera que se trabaja al interior de la organización, y perfectamente se acopla a las necesidades requeridas.

3.2 Conclusiones

- ❖ Se introduce este sistema de planificación con el propósito de capacitar a todo el personal interno de TNGS y al personal externo que funciona como apoyo,

planificando sesiones semanales para instruir a toda la organización, desde directivos hasta practicantes externos, se evidenciara un mejor funcionamiento de la parte logística, ya que se optimizan los recursos con los que cuenta.

- ❖ Dentro de la retroalimentación que se hace semanalmente después de cada sesión cabe resaltar que los logros alcanzados mediante el trabajo del software Odoo, es importante recalcar que las operaciones internas mejoraran en cuanto a la recopilación de información.
- ❖ Se empieza a ser más eficiente y eficaz respecto a la entrega de indicadores de calidad a los clientes y se incrementa la responsabilidad, compromiso de todos los integrantes de la organización, teniendo como punto fuerte el conocimiento del manejo de la plataforma Odoo.

3.3 Bibliografía

Odoo (2005-2020) Software \n sencillo para realizar presupuestos Recuperado de:
https://www.odoo.com/es_ES/page/sales.

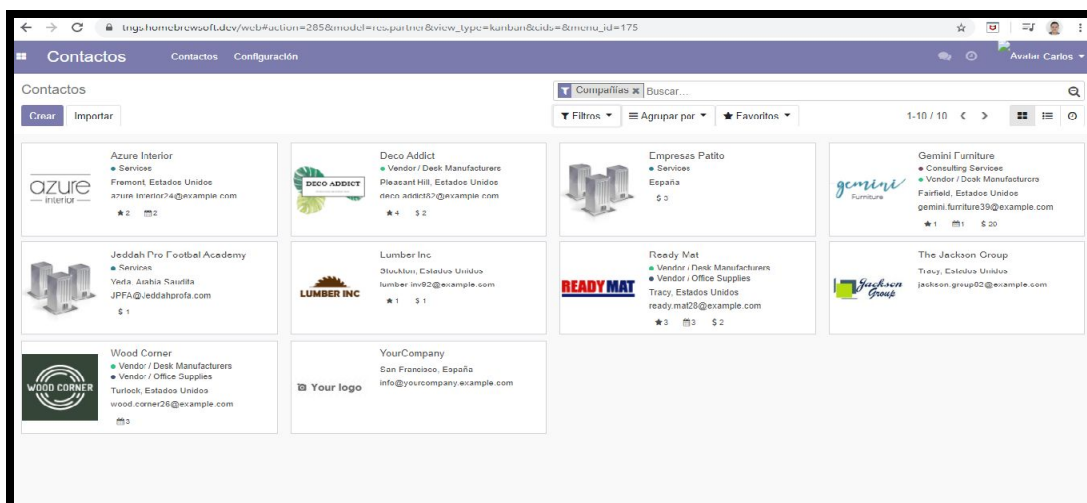
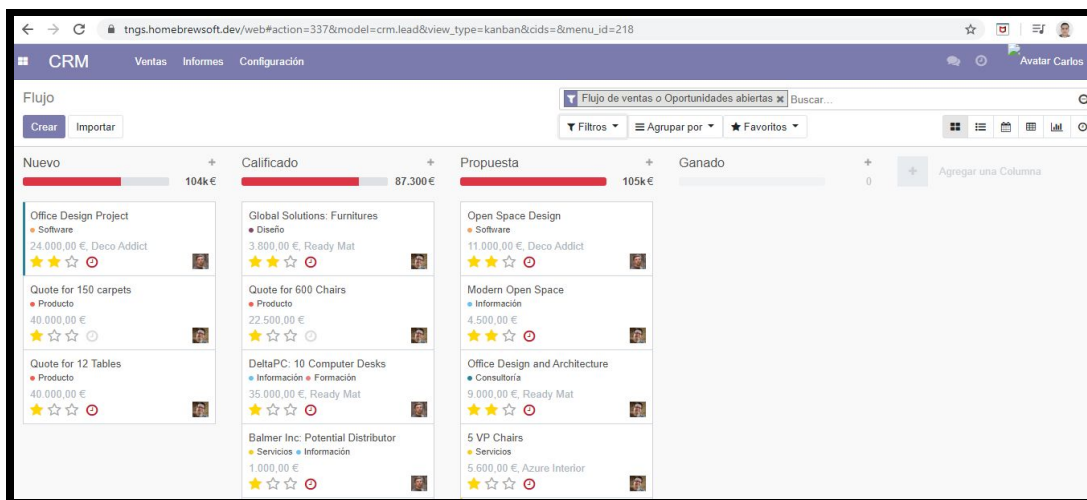
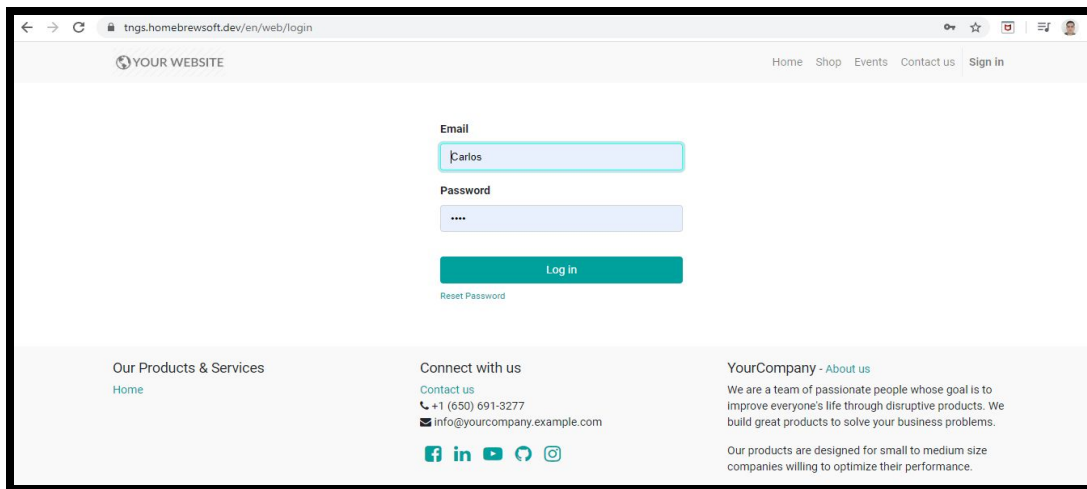
Odoo (2005-2020) Facilitación de la mercadotecnia por correo electrónico Recuperado de:
https://www.odoo.com/es_ES/page/email-marketing

Odoo (2005-2020) Realice su facturación online fácilmente Recuperado de:
https://www.odoo.com/es_ES/page/billing

Odoo (2005-2020) El CRM realmente centrado en los clientes Recuperado de:
https://www.odoo.com/es_ES/page/crm

3.4 Anexos

ERP ODOO



Facturación / Contabilidad

Clientes

Proveedores

Informes

Configuración

Avatar Carlos

Facturas

Buscar...

1-14 / 14

Crear

Importar

Cargar

Filtros

Agrupar por

Favoritos

☐	Número	Cliente	Fecha factura	Documento origen	Vendedor	Fecha vencimiento	Impuestos excluidos	Total	Importe adeudado	Estado
☐	/	Empresas Patito	15/04/2020		Arturo	30/04/2020	64.000,00 €	77.440,00 €	77.440,00 €	Borrador
☐	INV/2020/0010	Oscar Morgan	12/04/2020	S00012	Marc Demo	12/04/2020	2.962,50 €	2.962,50 €	2.950,00 €	Publicado
☐	INV/2020/0009	Empresas Patito	12/04/2020		Mitchell Admin	11/06/2020	147,00 €	147,00 €	0,00 €	Publicado
☐	INV/2020/0008	Oscar Morgan	12/04/2020	S00015	Marc Demo	11/06/2020	8.287,50 €	8.287,50 €	0,00 €	Publicado
☐	INV/2020/0006	Gemini Furniture	11/04/2020	S00007	Mitchell Admin	10/06/2020	14.981,00 €	14.989,40 €	14.941,00 €	Publicado
☐	INV/2020/0005	Gemini Furniture	11/04/2020	S00007	Mitchell Admin	10/06/2020	14.981,00 €	14.989,40 €	0,00 €	Publicado
☐	INV/2020/0004	Gemini Furniture	11/04/2020	S00007	Mitchell Admin	10/06/2020	14.981,00 €	14.981,00 €	0,00 €	Publicado
☐	INV/2020/0003	Gemini Furniture	11/04/2020	S00007	Mitchell Admin	10/06/2020	11.672,91 €	11.672,91 €	0,00 €	Publicado
☐	INV/2020/0002	Gemini Furniture	11/04/2020	S00007	Mitchell Admin	10/06/2020	11.672,91 €	11.675,86 €	11.675,86 €	Publicado
☐	INV/2020/0001	Gemini Furniture	11/04/2020	S00007	Mitchell Admin	10/06/2020	11.672,91 €	11.675,86 €	0,00 €	Publicado
☐	/	Gemini Furniture	S00007		Mitchell Admin		11.672,91 €	11.672,91 €	11.672,91 €	Borrador
☐	/	Oscar Morgan	S00032		Marc Demo	07/04/2020	19,48 €	19,48 €	19,48 €	Borrador
☐	/	# Creado por: Mitchell Admin	S00037		Mitchell Admin	06/06/2020	6.000,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	Borrador
☐	/	# Creado por: Mitchell Admin	S00036		Mitchell Admin	06/06/2020	6.000,00 €	7.260,00 €	7.260,00 €	Borrador
							179.051,12	195.033,82	133.219,25	

Eventos									
Eventos									
Próximos/En marcha Buscar... 1-2 / 2 Crear Importar Filtros Agrupar por Favoritos									
13	NG Camp Egypt								
may. 2020	A 21 de may. de 2020 10:50								
10:00	3 Asistentes estimados								
3	NG Camp Maldives								
ago. 2020	A 7 de ago. de 2020 14:00								
9:00	2 Asistentes estimados								
	1 Asistentes confirmados								

Se anexa los módulos con los que contamos actualmente dentro de la organización TNGS

Anexo 1: Ingreso con Usuario y contraseña, emitida por parte de la compañía contratante

Anexo 2: Módulo utilizado para el manejo de Customer Relationship Management (CRM)

Anexo 3: Módulo de contactos, donde se encuentran los contactos de las compañías colaboradoras y clientes potenciales

Anexo 4: Módulo de facturación y Contabilidad, con los primeros flujos activos.

Anexo 5: Módulo de Eventos, en este encuentra los próximos eventos organizados por TNGS para los próximos meses.

Parte IV – Seguimiento práctica profesional

4.1 programación de actividades realizadas en la organización

En los primeros 4 meses de práctica al interior de TNGS se planificaron actividades en los tres productos ofrecidos por la organización, ya que para la realización de este proyecto se tuvo que hacer una recopilación de información bastante ardua, donde se pudiera extraer información que fuera de vital importancia para el análisis de cada uno de los detalles que representa un cambio dentro del manejo del manual de funciones y del mapa de procesos. Durante cada mes se trabajó específicamente en cada uno de los productos (Campamento, Tour, Academia) con el propósito de encontrar aquellas falencias y aquellos detalles que no permiten el correcto funcionamiento, para realizar una digitalización de toda la información y para tener como resultado final la optimización de las operaciones internas.

4.1.1 Cumplimiento de Objetivos Trazados.

Ciclo I

- **3 de febrero del 2020** reunión corporativa de bienvenida – Edificio 8K de la Universidad Politécnica De Valencia, España.
- **12 de febrero del 2020** asistencia a sesión completa de los jóvenes deportistas,
Desde entrenamiento hasta su llegada a la residencia.
- **27 de febrero del 2020** reunión mensual, retroalimentación a los directivos de la primera fase de observación de procedimientos.

Durante este primer ciclo se recibe la información y la capacitación necesaria para emprender las labores asignadas a la práctica, durante algunas semanas se estuvo observando y analizando el comportamiento de los trabajadores para extraer su metodología de trabajo.

Ciclo II

- **17 de marzo del 2020** Feedback de procesos realizados al producto deportivo de la organización. Edificio 8K de la UPV.
- **30 de marzo del 2020** realización de cuestionario al staff interno del producto educativo de la organización. Edificio Nexus (6G) Aula 203 de la UPV.
- **31 de marzo del 2020** reunión con el personal del centro de gestión y profesor Jose Jabaloyes, retroalimentación de las actividades realizadas hasta el momento. Edificio 7A de la UPV.

Para el segundo ciclo la realización de recopilación de información se llevó a otro nivel, implementando mecanismo de extracción de esta con el propósito de obtener información verídica y de fuente real, llevando a cabo la realización de reuniones con directivos y personal del centro para determinar mecanismos y herramientas a implementar para consecución de la reestructuración de la logística.

Ciclo III

- **9 de abril del 2020** Videoconferencia para la capacitación del software Odoo, Jose Luis Diaz, coordinador e instructor del ERP contratante.
- **22 de abril del 2020** Videoconferencia con directivos de TNGS para la extracción de información concluyente de los procesos realizados a distancia.
- **30 de abril del 2020** Videoconferencia para la entrega de resultados obtenidos del ERP implementado por la organización.

En el tercer ciclo y el más laborioso, se realizaron actividades de programación y capacitación respecto al ERP contratado por la organización, durante varias semanas se realizaron videoconferencia con el propósito de capacitar a todo el personal interno y externo de TNGS, para crear un componente adicional que es el manejo remoto desde el hogar con todas las operaciones activas.

Ciclo IV

- **3 de junio del 2020** instalación total del sistema ERP Odoo para el funcionamiento coordinado de todas las áreas que agrupe TNGS.

Para este último ciclo se prevé la instalación completa del ERP con los ajustes que se vean necesarios de cambiar, para que dada la situación actual, se inicie una temporada 2020-2021 totalmente renovada, con herramientas implementadas de globalización y que

permitan acomodarse y adaptarse al mercado actual para también pronosticar lo que serán las siguientes temporadas con un sistema de planificación plenamente funcional y organizado.