

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

Informe final práctica empresarial – ALSTOM COLOMBIA S.A.



Karen Michelle Dallos Castellanos

Practica presentada para obtener el título de Profesional en Negocios Internacionales

Director

Dr. Luis Alfonso Afanador Gonzalez

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas

Facultad de Negocios Internacionales

2016

Tabla de contenido

	Pág.
Introducción	11
1. Justificación	12
2. Objetivos	12
2.1. Generales	12
2.2. Específicos	13
3. Perfil de la empresa	13
3.1. Razón social	13
3.2. Objeto social	14
3.3. Reseña histórica	15
3.4. Misión	16
3.5. Visión	16
3.6. Objetivos de la empresa	17
3.6. Valores corporativos	17
3.7. Portafolio	18
3.8. Organigrama	19
4. Cargo y Funciones	20
5. Marco conceptual	25
6. Aportes al cargo	28
6.1. Aportes personales al cargo	28
6.2. Aportes de la empresa a la formación profesional de practicante	28
6.3. Aportes de la universidad fundamentales para el desarrollo de la práctica	28

6.4. Aportes faltantes por parte de la universidad fundamental en el desarrollo de la práctica	29
7. Recomendaciones	30
8. Conclusiones	30
Bibliografía	32
Apéndice	34

Lista de tablas

Pág.

Tabla 1. Funciones

20

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1. Turbina Alstom	13
Figura 2. Portafolio	18
Figura 3. Organigrama	19

Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Relación de comisiones	34
Apéndice B. Formato de legalización, gastos de proyecto	35
Apéndice C. Seguimiento semanal de tareas	36
Apéndice D. Formato de requisición de compra	37

Glosario

Project Manager – PM: Ingeniero a cargo de la administración y desarrollo de proyectos.

Project Offer – PO: Oferta que se presenta para la adjudicación de un proyecto.

Thermal Service – TS: Es una de las áreas de enfoque de ALSTOM COLOMBIA S.A. en la cual se comercializan y realizan proyectos alrededor de la generación de energía mediante turbinas, hélices, rotores, etc.

Site Manager – SM: Ingeniero encargado de la administración del proyecto al que está asignado.

Systems, Applications, Products in Data Processing – SAP: Sistemas, aplicaciones y productos para procesamiento de datos.

SAP es un sistema ERP, desde el cual se puede administrar toda la empresa. Desde el ingreso de una factura, hasta la salida de mercadería, pasando por la gestión de los recursos humanos, etc.

Enterprise Resource Planning – ERP: Es un sistema de planeación de recursos empresariales que integran y manejan los negocios asociados con las operaciones de producción y de los aspectos de distribución de una compañía en la producción de bienes o servicios.

General Electric – GE: es una corporación conglomerada multinacional de infraestructura, servicios financieros, y medios de comunicación altamente diversificada con origen estadounidense.

Alternating current – AC: Se denomina corriente alterna a la corriente eléctrica en la que la magnitud y el sentido varían cíclicamente.

Direct Current – DC: La corriente continua se refiere al flujo continuo de carga eléctrica a través de un conductor entre dos puntos de distinto potencial, que no cambia de sentido con el tiempo.

Travel and living – T&L: Son las políticas de acomodación y viajes que deben cumplir los empleados.

Resumen

En el presente trabajo se evidenciara el desarrollo de la práctica empresarial, en la multinacional de origen francés ALSTOM COLOMBIA S.A. en donde se ponen en práctica los conceptos aprendidos en la Universidad Santo Tomas a lo largo del proceso académico.

Se podrán observar aspectos generales de la compañía como lo son su historia, misión, visión, organigrama, etc. Y de la misma manera las funciones realizadas, con sus especificaciones y apéndices para su total entendimiento.

Para finalizar se observaran las lecciones aprendidas, que hay por mejorar y lo que durante los pasados 6 meses formaron mi carrera profesional en esta excelente compañía.

Introducción

El siguiente trabajo es el resultado de la realización de las prácticas empresariales en ALSTOM COLOMBIA S.A., en el desarrollo de las funciones de apoyo en el área de Thermal Services. Dando a conocer las actividades que se están ejecutando durante este proceso, lo aprendido, lo mejorado y lo aportado por la empresa y la estudiante.

Se darán a conocer los aspectos generales de la compañía ALSTOM COLOMBIA S.A., tales como misión, visión y objetivos. De igual forma, se pretende dar a conocer las actividades desarrolladas por la estudiante durante el proceso de práctica empresarial, las cuales son requisito para obtener el título como profesional en Negocios Internacionales.

1. Justificación

El desarrollo de la práctica empresarial tiene como finalidad complementar las competencias profesionales vistas en la parte teórica y estudiada a lo largo del ámbito universitario. Es la oportunidad perfecta para poner en práctica todos los conocimientos adquiridos y demostrar en el ambiente laboral la capacidad competitiva.

Cabe resaltar que las prácticas empresariales no son solo una oportunidad de aprendizaje para el estudiante, también son un canal de relaciones para la universidad puesto que si el estudiante brinda una buena imagen de sí mismo y de sus conocimientos también se verá reflejado el nivel de calidad de la institución universitaria.

El contacto con el mundo laboral es el primer paso para formar una carrera profesional productiva, gracias a las empresas que abren sus puertas a practicantes es más fácil para los futuros recién egresados entrar a competir y en muchos casos la misma empresa puede brindarles la oportunidad de un primer empleo de acuerdo con el rendimiento laboral presentado.

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

- Afianzar los conocimientos aprendidos durante el proceso de formación académica mediante el desarrollo de actividades de logística en el campo de la energía eléctrica.

2.2. Objetivos específicos

- Realizar el seguimiento de los pagos por comisiones a la unidad TS Colombia.
- Velar por el cumplimiento de las políticas de T&L de la compañía.
- Cumplir con todas las actividades designadas por el PM y el equipo de TS Colombia.

3. Perfil de la empresa

3.1. Razón social

ALSTOM COLOMBIA S.A.



Figura 1. Turbina Alstom

<http://www.rechargenews.com/wind/1369954/Alstom-to-have-GE-JV-sales-clause>

3.2. Objeto social

A) Diseñar, fabricar, reparar, reacondicionar, modernizar, ensamblar, montar, construir, poner en funcionamiento, equipos y sistemas de transporte de pasajeros y carga, subterráneo y de superficie y en general sistemas ferroviarios, metros trenes y tranvías, equipos para generación de energía, equipos hidromecánicos, equipos para transmisión de energía eléctrica, equipos para subestaciones, automatización y control, estructuras metálicas, estructuras hidráulicas, térmicas, eólicas, eléctricas, así como repuesto y accesorios, aparatos en general, maquinarias, complementos y accesorios electricos relacionados a la producción y transmisión de energía eléctrica, equipos y sistemas de tratamiento de aire, gases y líquidos para control ambiental, en centrales de generación de energía eléctrica, lo mismo que en industrias, irrigación y saneamiento básico, estaciones de bombeo, secado industrial, tratamiento de superficie y transporte neumático, locomotoras, motores eléctricos puentes-grúa y otros equipos de izamiento, equipos y maquinas en general, inclusive aquellos relacionados directa e indirectamente a transportes terrestres, sistemas eléctricos de propulsión para vehículos terrestres (trolebús) y ferroviarios (metro y trenes suburbanos), equipos para señalización y control ferroviario, equipos y sistemas destinados a las centrales de generación de energía hidráulica, a gas, a fuel oil, eólicas, a carbón, de biomasa, térmicas en general y otros combustibles, equipos y componentes para los mismos, equipos hidromecánicos, calderas precipitadores electroestáticos turbina, generadores, transformadores, etc. Medición, transmisión y control de procesos de energía y sus aplicaciones, productos electrónicos, mecánicos y de calderería, equipos y piezas mecánicas para utilización en plantas generadoras de energía e industrias en general incluyendo hidrocarburos, equipos eléctricos destinados a los sectores de saneamiento, irrigación, industria, piezas, partes y repuestos para ser usados en los

equipos y sistemas mencionados anteriormente; B) Servicios afines a la operación industrial de la sociedad, en particular: diseño e ingeniería, ensamble, montaje, pruebas, funcionales., puesta en marcha, operación y mantenimiento y administración de proyectos relacionados a infraestructura energética y de transporte de pasajeros y carga. Subterráneo y de superficie y en general de sistemas ferroviarios metros, trenes y tranvías y en general todo transporte ferroviario, consultoría y asistencia, técnica, económica y administrativa y entrenamiento relacionadas a los productos y servicios mencionados. (Cámara de comercio de Bogotá, 2016).

3.3. Reseña histórica

ALSTOM es una empresa de origen Francés, creada en el año 1928, centrada en el negocio de la generación de electricidad y la fabricación de trenes y barcos.

Está presente en más de 100 países del mundo. En Latinoamérica tiene instalaciones de fabricación y servicios en México, Argentina, Colombia, Venezuela, Ecuador y Brasil.

En Noviembre de 2015 vendió dos de sus tres unidades de negocio (*Thermal Services* y *GRID*) a la multinacional Estado Unidense General Electric, GE. Quedándose solo con la unidad de fabricación de trenes y barcos. (Alstom Colombia, 2015)

3.4. Misión

ALSTOM Colombia S.A. tiene como Misión, aportar a los sectores energético e industrial de la Región soluciones de alto valor agregado, a través de la comercialización de equipos y partes, y de la prestación de servicios de ingeniería, montaje, operación y mantenimiento para plantas industriales y de generación de energía; así como también, por medio del diseño, suministro y construcción de proyectos de subestaciones en extra alta y alta tensión, de líneas de transmisión, y de automatización, protección y control para sistemas de potencia. (Alstom Colombia, 2015)

3.5. Visión

Llegar a ser el Proveedor preferido de los Clientes en Colombia, Región Andina, Centroamérica y Caribe, para nuestras líneas de negocio, mediante un equipo humano altamente calificado y comprometido con su trabajo, que al anticipar y exceder las expectativas de nuestros Clientes, se consolide como el referente del mercado, líder de los sectores en que interviene. (Alstom Colombia, 2015)

3.6. Objetivos de la empresa

Desarrollar su Misión cumpliendo con los requisitos de nuestros Clientes, llenando las expectativas de nuestros Accionistas y Empleados, mediante el uso de modernos métodos

de gestión y sistemas de mejoramiento continuo, dentro del respeto, amabilidad y cuidado del medio ambiente. (Alstom Colombia, 2015)

3.7. Valores corporativos

Compartimos tres valores esenciales: Confianza, Trabajo en Equipo y Acción porque corresponden con la forma en que el grupo ha definido sus normas fundamentales.

- **Confianza:** Esta confianza se basa en la responsabilidad de cada órgano decisorio, en la autoridad de la delegación otorgada, en la convicción de cada empleado acerca de la importancia de su papel en el bienestar y desarrollo del Grupo. También se basa en la apertura de cada individuo hacia su entorno profesional, asegurando la transparencia, indispensable en la gestión de riesgos.
- **Trabajo en equipo:** Alstom es una empresa basada en la realización de proyectos que requieren nuestra disciplina y esfuerzo colectivo para su correcta ejecución y trabajo en red para aprovechar al máximo todas las capacidades disponibles. Este espíritu de equipo, sustentado en el deseo de procurar el desarrollo de cada empleado, se hace extensible a la colaboración con nuestros socios y cliente.
- **Acción:** La acción se basa en un pensamiento estratégico, establecido a nivel de Grupo y de sector, subrayado por nuestro sentido de orientación al cliente e integrado a nuestras actividades cotidianas y en cada proyecto. La acción implica imprimir una sensación de urgencia a nuestras actividades, una velocidad de ejecución que nos diferencia de nuestros competidores y una

capacidad de control, que garantiza el cumplimiento de nuestros objetivos financieros. El liderazgo es esencial para impulsar la acción. (Código de ética Alstom, 2010)

3.8. Portafolio

Three main activities in four sectors

Equipment & services for power generation
Alstom Thermal Power



Alstom Renewable Power



Equipment & services for power transmission
Alstom Grid



Equipment & services for rail transport
Alstom Transport



Alstom Group presentation- May 2014 – P 2
© ALSTOM 2014. All rights reserved. Information contained in this document is indicative only. No representation or warranty is given or should be relied on that it is complete or correct or will apply to any particular project. This will depend on the technical and commercial circumstances. It is provided without liability and is subject to change without notice. Reproduction, use or disclosure to third parties, without express written authority, is strictly prohibited.

ALSTOM

Figura 2. Portafolio, Tomado de: Alstom group presentation

3.9. Organigrama

TS Organizational Chart

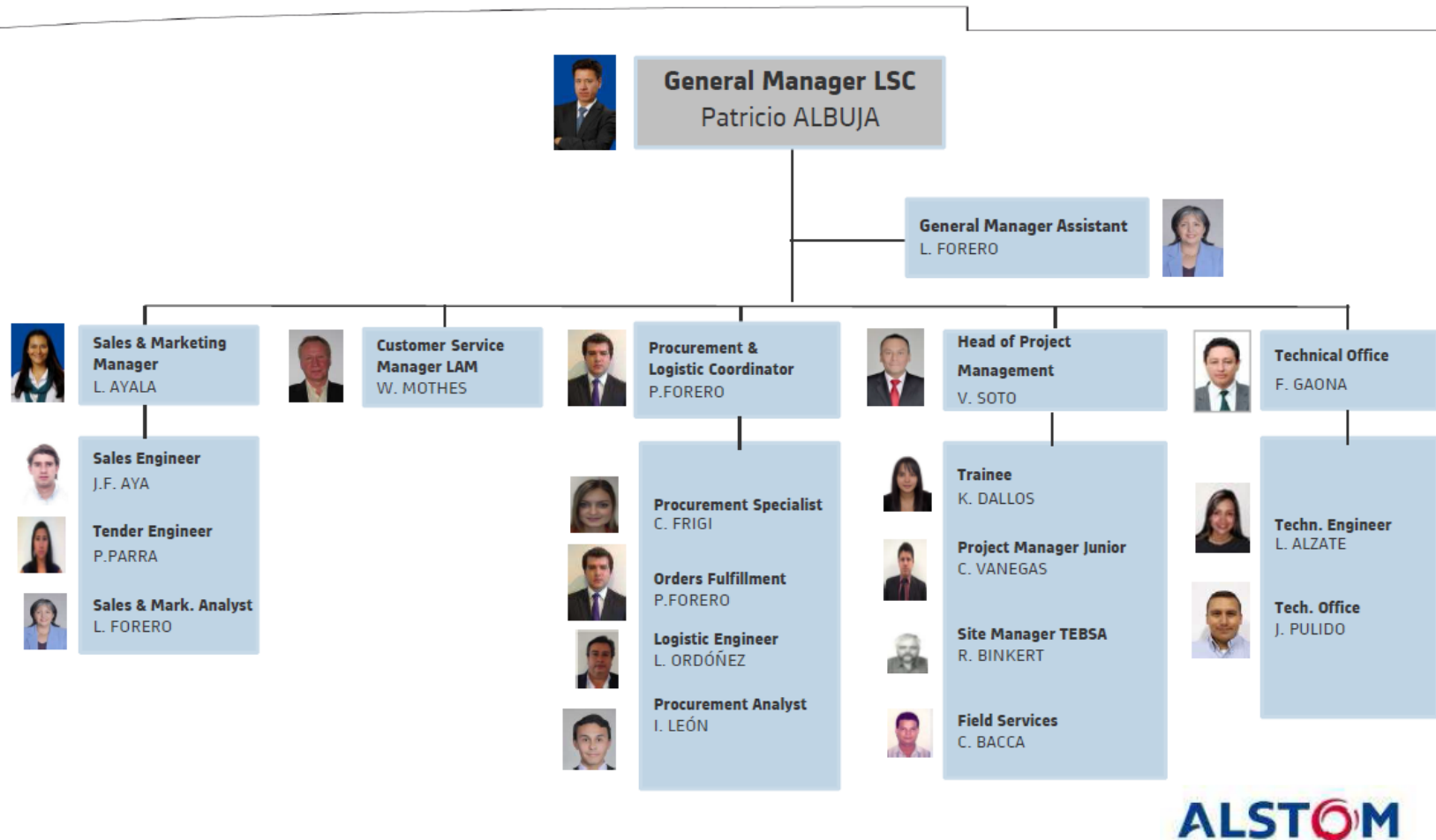


Figura 3. Organigrama, Tomado de Alstom group organization

4. Cargo y funciones

A continuación se describirán las funciones realizadas por la estudiante, durante el proceso de práctica empresarial.

Tabla 1. Funciones

Función	Descripción de la función	Objetivos de la función	Actividades específicas a desarrollar
Solicitud de pago de comisiones.	La función inicia cuando el área de compras envía los negocios realizados por otra oficina ALSTOM con países del Caribe, Colombia y Ecuador.	Identificar el valor de la comisión, valor de la PO, País, contacto, entre otros.	Realizar detalle de la comisión, completando los datos necesarios, informando al contacto acerca del pago que deberá pagar, proceder a facturar las comisiones una vez confirmados los valores (Apéndice 1).
Seguimiento a procesos de importación.	La función inicia cuando hay una importación en proceso.	Llevar un detalle de las importaciones realizadas por la compañía.	Completar los cuadros de Excel con el detalle de las importaciones a nombre de nuestra entidad legal o del cliente y si son importación temporal o definitiva.
Realización y	Se deben	Cumplir con los	Diligenciar la

envío de documentación de importación.	completar todos los documentos requeridos para el proceso de importación.	procesos de importación.	documentación necesaria para cumplir con los procesos de importación, tales como mandatos, poderes, antinarcóticos, entre otros.
Legalización de gastos.	Legalización de gastos operacionales de los proyectos en curso – HIDROELECTRICA EL QUIMBO – Central Martin del Corral “TERMOZIPA”.	Legalizar los gastos operacionales de los proyectos, HIDROELECTRICA EL QUIMBO - Central Martin del Corral “TERMOZIPA” para justificar con los asociados.	Revisar las facturas y la relación de los valores para legalizar los gastos operacionales de los proyectos HIDROELECTRICA EL QUIMBO - Central Martin del Corral “TERMOZIPA” (Apéndice 2).
Cartas de Ingreso País.	Realizar Cartas de Ingreso País.	Realización de cartas para que funcionarios extranjeros entren al - país.	Realización de cartas PIP6 (ingreso país) para los extranjeros que vienen al - país a realizar labores para ALSTOM COLOMBIA S.A.
Planeación de	Reserva y	Emisión de Itinerarios	Reserva y emisión de

viajes.	emisión de itinerarios.	de descanso para los ingenieros en sitio y visitas del PM.	Itinerarios de descanso para los ingenieros en sitio y visitas del PM.
Traducción de Ofertas al Inglés.	Traducción de Ofertas al Inglés.	Enviar las ofertas para licitación a los posibles contratistas.	Traducir las ofertas para licitación, con el objeto de enviarlas a posibles empresas contratistas en el exterior.
Apoyo general.	Apoyo general al área de TS.	Servir como apoyo de actividades varias en el área de TS.	Compra de Itinerarios nacionales para visitas a sitio de los ingenieros. Legalización de gastos de viaje del PM Logística de transportes a TERMOPAIPA- TERMOBARRANQUILLA
Envío y seguimiento de facturación.	Enviar las facturas correspondientes a los respectivos clientes o unidades ALSTOM.	Realizar el envío y seguimiento de las facturas a los clientes y unidades ASLTOM.	Enviar las facturas a los clientes y a las unidades ALSTOM. Dar por hecho el recibido y el pago de las mismas.

Logística de Viajes.	Reservas e itinerarios de viaje del SM.	Coordinar el itinerario y el hotel para el nuevo SM.	Realizar toda la logística correspondiente a la llegada al país del nuevo SM para la Central de TERMOBARRANQUILLA
Cotizaciones de Vivienda.	La función inicia por la necesidad de una vivienda fija para el SM.	Buscar la mejor opción de vivienda para el nuevo SM.	Realizar una búsqueda y una cotización de posibles inmuebles para el nuevo SM en Barranquilla.
Seguimiento de tareas.	La función inicia el primer día de cada semana cuando se realiza la reunión semanal de proyectos.	Realizar el seguimiento de las tareas asignadas.	Tener en cuenta las tareas asignadas a cada uno de los asistentes a la reunión, realizar un Excel con estas y durante la semana hacer seguimiento con los asistentes, acerca del avance de la tarea asignada. (Apéndice 3).
Informes sistema - SAP.	La función- empieza con la petición del PM.	Llevar un seguimiento - de los proyectos en curso.	Realizar un informe con las - especificaciones dadas por el PM, acerca de algún proyecto en curso.
Programación de	La función se	Garantizar la	Programar y abrir la

teleconferencias.	desarrolla cada semana a petición del SM.	comunicación a larga distancia.	teleconferencia con las partes que componen el consorcio del proyecto – HIDROELECTRICA EL QUIMBO.
Programación de reuniones.	La función se desarrolla cada semana a petición del PM.	Reservar la sala de juntas para las reuniones.	Realizar reservas de la sala de juntas para llevar a cabo las reuniones semanales de proyectos.
Administración de negocios.	La función comienza con la creación de un contrato de venta.	Administración del negocio en curso.	Elaborar la requisición de compra de mercancía detallada en el contrato de venta que el área comercial designa al área de proyectos. Seguido a esto, se debe hacer seguimiento del pedido y enviar la documentación del avance del proceso al cliente. En nuestra unidad ALSTOM COLOMBIA no contamos con fabricación de maquinaria, por esta razón

			cuando se realizan ventas debemos contactar otras unidades ALSTOM en el mundo. Al realizarse la venta se pacta con el cliente un término Incoterm, y se deben coordinar todo para la entrega al cliente final. (Apéndice 4).
--	--	--	--

5. Marco conceptual

En el año 1952, Benjamín Franklin realizó un experimento usando una cometa ata a una llave en un día de tormenta y descubrió que los relámpagos eran electricidad. Creando así el pararrayos.

En 1820, Hans Christian Orsted descubrió que la corriente eléctrica crea un campo magnético.

En 1879 Thomas Edison inventó el bombillo eléctrico como se conoce hoy en día. Antes de 1879 la electricidad por corriente directa (DC) solamente se utilizaba para iluminar áreas exteriores.

Lo que hoy conocemos como la industria eléctrica moderna comenzó en 1880. La cual surge a partir de la evolución de los sistemas de iluminación exteriores y de los sistemas eléctricos de gas y carbón. El 4 de septiembre de 1882, Edison encendió el primer sistema de distribución de energía eléctrica en el mundo.

A finales del siglo XIX, Nikola Tesla empezó a trabajar con la generación, uso y transmisión de electricidad de corriente alterna (AC), la cual puede transmitirse a distancias mucho mayores que la corriente directa (DC). Tesla, con la ayuda de Westinghouse, introdujo la iluminación interior a nuestros hogares y a las industrias. (Historia de la electricidad)

A partir de esta historia es como nace la necesidad de generar energía eléctrica para el mundo. Existen muchos tipos de plantas generadoras de energía entre las cuales se encuentran hidroeléctricas, térmicas convencionales, térmicas de ciclo combinado, nucleares, eólicas, termoeléctricas solares, de biomasa o residuos sólidos urbanos.

En el área de TS de la unidad ALSTOM COLOMBIA nos encargamos de gestionar con las plantas productoras de ALSTOM a nivel mundial la venta, logística y entrega de los materiales requeridos por los clientes, también nos encargamos de la parte técnica, suministro de revisiones, ensamble y mejoramiento de sistemas de generación de energía.

Debido al negocio de TS es necesario el uso de las siguientes herramientas:

- Relación comisiones: Documento de Excel por medio del cual se lleva un consecutivo de las comisiones que deben ser facturadas para cobro a una sede ALSTOM en el exterior.
- Messenger: Sistema interno en el cual se deben registrar las legalizaciones de la

HIDROELECTRICA EL QUIMBO y los pagos a realizar por parte de ALSTOM.

- Columbus: Plataforma interna donde se deben requerir los Itinerarios de viajes, para su aprobación por los jefes de cada área.
- Sistema interno compartido: Carpetas compartidas en la intranet, donde se pueden encontrar todos los formatos para realizar requerimientos de pago, anticipos, cartas modelo, entre otros.
- Sistema SAP: Es el sistema utilizado para llevar un control interno de los costos de cada proyecto. Allí se crea el proyecto con un desglose de sus centros de costo a donde se deban cargar los gastos de cada proyecto.
- Journal Request: Documento de Excel donde se relacionan los gastos a legalizar realizados por un proyecto, se tiene en cuenta el centro de costo del proyecto al que se va a cargar y la cuenta nominal a la que pertenece. Ejemplo: Gastos de cafetería, transportes, peajes, fotocopias.
- Payment request template: Documento Word utilizado para pedir un pago a la unidad financiera, en este se especifica la unidad a la cual se debe cargar el costo, el proveedor al que se le debe pagar, el monto, la moneda y el concepto por el cual se debe pagar. A este formato se le deben anexar las facturas y crearse como pago en el sistema Messenger.
- Requisición de compra: Documento Excel estándar, el cual debe ser completado y enviado al área de compras para realizar una compra a un proveedor. Los proveedores pueden ser internos (Unidades ALSTOM a nivel mundial) o externos (empresas prestadoras de servicios o suministros).

6. Aportes al cargo

6.1. Aportes personales al cargo

- Actualización permanente de las importaciones a nombre de ALSTOM Colombia S.A., EMGESA y el consorcio EL QUIMBO.
- Mayor eficiencia en la radicación de las legalizaciones de los gastos de proyectos.
- Fortalecimiento del área de proyectos al brindar apoyo general a todos los SM y técnicos del área de TS.
- La adquisición de mayor carga laboral, lo que redujo la carga de los demás integrantes del equipo.

6.2. Aportes de la empresa a la formación profesional del practicante

- Adquisición de conocimiento en toda la parte de generación de energía eléctrica.
- Al mostrar la eficiencia en las actividades demostré confianza y me fueron asignadas más responsabilidades y carga laboral.
- Experiencias de las personas a mi alrededor que me ayudaron a formar mis actividades para omitir errores.

6.3. Aportes de la universidad fundamentales para el desarrollo de la práctica

- El aprendizaje de los términos de negociación internacional INCOTERMS aprendidos en

el desarrollo universitario han sido fundamentales para mis actividades en la compañía.

- El manejo y la formulación de proyectos han sido clave, puesto que mi rol ha sido en el área de ejecución de proyectos.
- El constante trabajo en equipo en la universidad me ayudo a ser una persona abierta a las críticas y opiniones de los demás.

6.4. Aportes faltantes por parte de la universidad fundamental para el desarrollo de la práctica

A pesar de que siento que la universidad me brindo un gran aprendizaje, considero que faltaron más aspectos de la parte técnica de los procesos para tener un conocimiento más amplio y poder tener una mayor capacidad de opinión en la compañía.

De igual forma el manejo de Microsoft EXCEL fue uno de los más utilizados en el desarrollo de las actividades diarias, y aunque tuvimos algunos manejos del mismo, EXCEL es una herramienta facilitadora en la cual se pueden realizar miles de diferentes acciones para obtener resultados de análisis, las cuales no fueron aprendidas en su totalidad durante la universidad.

El manejo del Inglés como segunda lengua fue un requerimiento fundamental en las practicas puesto que tuve que desarrollar informes, llamadas y correos con personas extranjeras y en la universidad no se toma en cuenta el idioma hasta los últimos semestres, considero fundamental el refuerzo para los estudiantes desde comienzos de la carrera, para que puedan ser más competitivos en el campo laboral.

7. Recomendaciones

Al realizar los procesos de compra de pasajes para el diferente personal de la compañía se debe realizar un proceso muy largo de reserva, aprobación y emisión. En mi opinión se debería sintetizar ese proceso para que la compra tome menos tiempo y sea más efectiva.

La planeación de viajes y entrega de informes es muy volátil, en la mayoría de los casos se debe planear un itinerario completo en una tarde y esto se torna bastante complejo a la hora de las aprobaciones por parte de los altos mandos. Debería haber una mejor planeación del cronograma para mejorar los procesos.

Al estar en una etapa de cambio puesto que GE compro nuestra área de negocio TS, los procesos han estado cambiando rápidamente. En ocasiones no se realiza un anuncio del cambio y se pierde tiempo realizando el proceso de la forma antigua. Se debería informar más al empleado acerca de los cambios para evitar la pérdida del tiempo.

8. Conclusiones

La mejor recompensa de este periodo de practica ha sido el poder seguir siendo parte de esta compañía que en estos momentos atraviesa por un periodo de cambio al dejar de ser ALSTOM y pasar a ser General Electric, la mayor corporación conglomerada mundial.

Durante los pasados seis meses tuve la oportunidad de desarrollar mis prácticas en una gran compañía que me deja las mejores experiencias y aportes de mi carrera laboral. El sector de la producción de energía es muy abundante y rico. Tuve la posibilidad de entender y manejar negocios de ventas para grandes electrificadoras como TERMOTASAJERO en Cúcuta y TERMOGUAJIRA en la guajira. Mediante ellos no solo demostré capacidad administrativa, también me trace retos personales en el campo laboral.

Pretendo seguir dando lo mejor de mí misma para escalar en esta gran compañía y convertir mis metas en una realidad.

Bibliografía

ALSTOM. (2014). Official Website. Recuperado el 21 de octubre de 2015, de
<https://online.alstom.com/Pages/default.aspx>

Alstom - GE. (2013). Power services. Recuperado el 21 de octubre de 2015, de
<http://www.alstom.com/microsites/power/>

Consultoria PYME. (2013). ¿Qué es SAP?. Recuperado el 19 de enero de 2016, de
<http://www.consultoria-pyme.com/112-1-%BFQue+es+S.A.P.%3F.html>

Electrical facts. (2014). Historia de la electricidad. Recuperado el 10 de febrero de 2016, de
http://www.electricalfacts.com/neca/science_sp/electricity/history_sp.shtml

Elegir ERP. (2014). Definición de ERP. Recuperado el 19 de enero de 2016, de
<https://www.elegirerp.com/definicion-erp>

General Electric. (2015). GETres. Recuperado el 27 de enero de 2016, de
<https://travel.ge.com/NASApp/travelmain/site/content/load/index.html>

Grid. (2015). Columbus. Recuperado el 21 de octubre de 2015, de
<http://iww.columbus.nwe.grid.alstom.com/home/login.php?language=en>

Messenger every where. (2013). Recuperado el 21 de octubre de 2015, de
<https://messenger-apps.grid.alstom.com>

Apéndice A. Relación de comisiones

[illegible]

Elementary information:

Document Date:

Posting Date:

Reference:

Doc.Header Tex:

Currency:

Reversal Next Month:

Copy Next Month:

Exchange Rate

Period

Document Number

[illegible]

Apéndice C. Seguimiento semanal de tareas.

WEEKLY PROJECTS FOLLOW UP					
DATE:		HOUR:			
ASSISTANTS:					
ID: A: Actions I: Informations D: Decisions					
Date	Project	ID	Description	In charge	Status

	REQUISICION DE COMPRA	
---	-----------------------	-------------------------

[illegible]

APROBACION		
	Solicitante	Gerente de Proyecto / Gerente en Sitio / Gerente de Area
Nombre		
Firma		
Fecha		
Presupuesto	SI NO	Presupuesto / Valor estimado de la Requisición \$ (si aplica)