

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL – INCUBADORA TECNOLÓGICA INCTECH,  
CHAPECÓ, BRASIL



DIEGO FERNANDO RIVERA CASTILLO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES  
VILLAVICENCIO

2019

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL – INCUBADORA TECNOLÓGICA INCTECH,  
CHAPECÓ, BRASIL

DIEGO FERNANDO RIVERA CASTILLO

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de Negociante Internacional

Asesor

MARÍA ANGÉLICA REYES PACHECO

Especialista en Derecho Económico Internacional

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS  
FACULTAD NEGOCIOS INTERNACIONALES  
VILLAVICENCIO

2019

### **Autoridades Académicas**

**P. JUAN UBALDO LÓPEZ SALAMANCA, O.P.**

Rector General

**P. MAURICIO ANTONIO CORTÉS GALLEGO, O.P.**

Vicerrector Académico General

**P. JOSE ARTURO RESTREPO RESTREPO, O.P.**

Rector Sede Villavicencio

**P. RODRIGO GARCIA JARA, O.P.**

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

**Adm. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN**

Secretaria de División Sede Villavicencio

**JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS**

Decano Facultad de Negocios Internacionales

**Nota De Aceptación**

---

---

---

---

---

**JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS**  
Decano de Facultad Negocios Internacionales

---

**MARÍA ANGÉLICA REYES PACHECO**  
Especialista en Derecho Económico Internacional  
Directora Trabajo de Grado

---

**EDISON ORLANDO GARZÓN CESPEDES**  
Jurado

---

**MARTHA XIMENA SILVA MANRIQUE**  
Jurado

## **Dedicatoria**

*El presente trabajo es dedicado a Dios y a mis padres Arnoldo Rivera Mendoza y Nelcy Castillo Lancheros, de igual manera a mi hermano Andrés Felipe Rivera Castillo quienes fueron mi motor para el cumplimiento de mis metas y mi formación como profesional.*

## **Agradecimientos**

*Principalmente gracias a Dios por cada una de sus bendiciones y por permitirme culminar una de las mejores etapas de mi vida como es la formación profesional.*

*Familiares y amigos que estuvieron en el transcurso de mi crecimiento tanto personal como profesional, gracias por su apoyo y acompañamiento en el transcurso del camino*

*Todos los docentes y directivos de la Universidad Santo Tomás Villavicencio quienes a través de su conocimiento y recomendaciones hicieron posible mi formación como profesional.*

*Gracias a la Universidad Santo Tomás y a la Universidade Comunitária da Região de Chapecó-Uochapecó que me abrieron las puertas a una nueva experiencia como lo fue el realizar las prácticas internacionales en Brasil, proceso muy enriquecedor para mi vida.*

## Contenido

	Pág.
Resumen.....	11
Introducción .....	13
1. Objetivos.....	14
1.1 Objetivos Generales .....	14
1.2 Objetivos Específicos.....	14
2. Información de la empresa .....	15
2.1 Razón Social.....	15
2.2 Misión.....	15
2.3 Visión .....	16
2.4 Valores .....	16
2.5 Organigrama.....	16
2.6 Portafolio de productos .....	17
3. Desarrollo de las prácticas.....	18
3.1 Nombre del cargo .....	18
3.3 Funciones del cargo.....	18
3.4 Actividades realizadas.....	18
3.4.1 Plano de acción para clientes y empresa .....	19
3.4.2 Sistema de costeo.....	19
3.4.3 Plano de marketing.....	19
3.5 Aportes .....	20
Conclusiones.....	21
Referencias Bibliográficas .....	22
Apéndices.....	23

## Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Organigrama NEOKOHM Inteligência Eletrônica 2018. ....	17
Figura 2.Producto kohmnect, tomado de: página web, NEOKOHM. ....	17

## Lista de Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Recibimiento por la Coordinadora de Administração .....	23
Apéndice B. Dia del Administrador.....	23
Apéndice C.Feria Mercoagro.....	24
Apéndice D. Conferencia Intercambio .....	24
Apéndice E.Conferencia acerca de nuestro País Colombia .....	25

## Glosario

**LOGÍSTICA:** Es el arte y la ciencia de obtener, producir y distribuir materiales y productos en el lugar apropiado y en cantidades requeridas. (Diccionario de logistica y SCM., 2016)

**STARTUP:** Una startup es una pequeña empresa de reciente creación, con alto potencial innovador y tecnológico, donde su modelo es escalable y su crecimiento puede ser exponencial. (Cuellar, 2019)

**JUST IN TIME:** Just in time (JIT) o Justo a tiempo, es una filosofía que define la forma en que debería optimizarse un sistema de producción. Se trata de entregar materias primas o componentes a la línea de fabricación de forma que lleguen “justo a tiempo” a medida que son necesarios, es orientada a la demanda. (Justo a Tiempo (JIT), 2002)

**ORDEN DE COMPRA:** También llamada nota de pedido es un documento que un comprador entrega a un vendedor para solicitar ciertas mercaderías. En él se detalla la cantidad a comprar, el tipo de producto, el precio, las condiciones de pago y otros datos importantes para la operación comercial. (Word Press, 2008)

## Resumen

La Universidad Santo Tomás tiene como prioridad la formación de profesionales íntegros, para conseguir dicha formación está en constante búsqueda de oportunidades para que los jóvenes crezcan como profesionales brindando un plus en la formación profesional. Uno de los mecanismos que permiten el crecimiento profesional es la opción que tiene el estudiante de elegir un proceso de finalización de carrera, en este caso prácticas empresariales, las cuales buscan un relacionamiento entre el aprendizaje teórico durante la facultad y el enfrentamiento de manera directa con los procesos y problemas de una empresa.

Como resultado de la constante búsqueda de oportunidades, la Universidad Santo Tomas cuenta con una gran variedad de convenios nacionales e internacionales con el fin de generar experiencias que sirvan como crecimiento personal y profesional. Gracias a esto, se realizan las prácticas empresariales en la Universidade Comunitária Da Região De Chapecó (Brasil), en el sector de INCTECH “incubadora tecnológica”, de lo cual se dará un informe sobre la gestión realizada en la empresa y toda información relevante de la empresa.

**Palabras Clave:** Práctica profesional, Logística, Internacionalización, Incubadora tecnológica, Emprendimiento.

### **Abstract**

The University of Santo Tomás has as a priority the training of integral professionals, in order to obtain such training, it is constantly searching for opportunities for young people to grow as professionals offering a bonus in professional training. One of the mechanisms that allow professional growth is the option that the student has to choose a career completion process, in this case business practices, which seek a relationship between theoretical learning during faculty and confrontation directly with the processes and problems of a company.

As a result of the constant search for opportunities, Santo Tomas University has a great variety of national and international agreements in order to generate experiences that serve as personal and professional growth. Thanks to this, the business practices are carried out in the Universidade Comunitária Da Região De Chapecó (Brazil), in the sector of INCTECH "technological incubator", of which a report will be given on the management carried out in the company and all relevant information of the company.

**Key words:** Professional practice, Logistics, Internationalization, Technological incubator, Entrepreneurship.

## **Introducción**

Un fenómeno reciente en la historia es la incursión de las startups en el mercado global, el cual produce una renovación en los mercados y en algunos casos, desafía modelos existentes, debido a su rápida escalabilidad haciendo uso de las tecnologías digitales. En 2003 fue creada la incubadora tecnología en la Universidad Unochapecó con el fin de brindar apoyo y asesoramiento en cada una de las etapas desde la creación hasta la consolidación y posicionamiento de las empresas, contando hoy en día con 22 startups incubadas.

Las prácticas empresariales se realizan en el área de INCTECH, específicamente en una empresa incubada NEOKOHM Inteligência Eletrônica, durante el segundo semestre académico del 2018. En el presente escrito se dará evidencia de cómo se apoyó y se asistió técnicamente en el sector de finanzas por medio de sistemas de costeo y en el aérea de gestión mediante planos de acción y marketing para la empresa y clientes.

## **1. Objetivos**

### **1.1 Objetivos Generales**

Evidenciar en el presente documento el desarrollo de las funciones realizadas en el área de gestión y finanzas de la empresa NEOKOHM Inteligência Eletrônica, aplicando los conocimientos adquiridos durante mi formación profesional.

### **1.2 Objetivos Específicos**

- ✓ Demostrar cómo se aportaron los conocimientos adquiridos durante la etapa de formación académica como profesional en Negocios Internacionales, a la implementación y el funcionamiento de herramientas de gestión y finanzas de la empresa.
  
- ✓ Informar las labores asignadas por el jefe inmediato de manera organizada y responsable.

## **2. Información de la empresa**

NEOKOHM Inteligência Eletrônica es una empresa privada ubicada en Chapeco, Brasil dedicada a desarrollar soluciones tecnológicas prácticas, invirtiendo la mayor parte de sus ingresos en PD&I. Además de contar con profesionales con experiencia entre 6 a 15 años en el desarrollo de soluciones innovadoras, también busca constantemente nuevas alianzas a través de Coworking. (NEOKOHM Inteligência Eletrônica, 2018)

Las soluciones de conectividad entre el ser humano e Internet Industrial de las máquinas, hardware y software, es el principio de actuación. Para desarrollar productos a partir de ideas, se trabaja en la asociación con empresas de innovación y desarrollo de los sectores electro electrónico, automatización y control, tecnología de la Información y mecatrónica. (NEOKOHM Inteligência Eletrônica, 2018)

Actualmente el foco de atención se encuentra en el principal producto KOHMNECT, este es un sistema remoto de control y telemetría de las variables de proceso que componen la cadena de frío aplicadas en el transporte refrigerado.

### **2.1 Razón Social**

NEOKOHM Inteligência Eletrônica.

### **2.2 Misión**

Desarrollar productos y soluciones con tecnologías de punta que facilitan operaciones de nuestros clientes. Generando mayor seguridad, agilidad y economía en los procesos. (NEOKOHM Inteligência Eletrônica, 2018)

### **2.3 Visión**

Ser referencia en el desarrollo y suministro de productos de tecnologías embarcadas a través de la cooperación y trabajo en equipo. (NEOKOHM Inteligência Eletrônica, 2018)

### **2.4 Valores**

Para NEOKOHM Inteligência Eletrônica es fundamental identificar los principios que definen las cualidades de cada persona que labora en la empresa, determinando los valores que deben predominar, los cuales son:

- ✓ Bienestar y calidad de vida de los clientes y colaboradores, así como de la sociedad en general.
- ✓ Búsqueda por la Excelencia.
- ✓ Responsabilidad laboral, a partir de la puntualidad, disciplina y el cumplimiento de las labores designadas.
- ✓ Respeto ante las diferencias y opiniones individuales, con el fin de operar adecuadamente en un ambiente profesional. (NEOKOHM Inteligência Eletrônica, 2018)

### **2.5 Organigrama**

Actualmente NEOKOHM Inteligência Eletrônica se encuentra a cargo de Allan Carniel quien es el gerente y socio mayoritario, a su cargo se encuentran los jefes de las diferentes áreas que hacen posible el correcto funcionamiento de la empresa como lo son: Rivael Pigatto,

encargado de la producción de productos; Marcos Veio soporte y desarrollo de nuevos productos; Jonas Scatolin finanzas; Wagner Chiodi marketing y ventas.

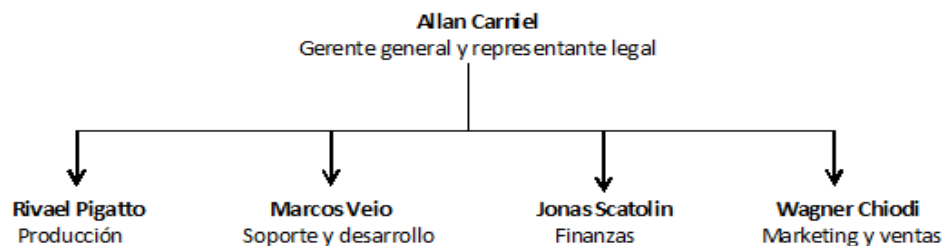


Figura 1. Organigrama NEOKOHM Inteligência Eletrônica 2018.

## 2.6 Portafolio de productos

El sistema KOHMNECT fue desarrollado con el propósito de garantizar la calidad del frío, atendiendo uno de los eslabones más importantes y al mismo tiempo el más frágil de la cadena que lo compone. Es un sistema remoto de control y telemetría de las variables de proceso que componen la cadena de frío aplicadas en el transporte refrigerado. A través de una conexión directa con los equipos de refrigeración se captan los reales valores de las variables que aliados a una plataforma 100% Web, posibilitan el acompañamiento en tiempo real de eventos e informes del acondicionamiento de sus cargas en su central logística.



Figura 2. Producto kōhmnect, tomado de: página web, NEOKOHM.

### **3. Desarrollo de las prácticas**

#### **3.1 Nombre del cargo**

Pasante profesional de apoyo en el área de gestión y finanzas de NEOKOHM Inteligência Eletrônica.

#### **3.3 Funciones del cargo**

El perfil profesional requerido en NEOKOHM Inteligência Eletrônica para el área de Negocios Internacionales debe dar cumplimiento a las siguientes funciones y responsabilidades:

- ✓ Auxilio para realizar un análisis con el objetivo de identificar puntos débiles que necesitan mejoras garantizando una mejor calidad, agilidad y precio competitivo de los productos ofrecidos.
- ✓ Análisis Financiero, ayuda para realizar el cálculo de los gastos de las empresas; costos operativos: Materia prima, mano de obra directa, energía y demás costos directos; gastos operativos: alquiler, agua, teléfono, desplazamientos, salarios, cargas administrativas, entre otros.
- ✓ Análisis de ventas, Identificación de potenciales clientes; analizar el historial de competidores / soluciones similares; y estimar el tamaño del mercado (nacional e internacional) de actuación.

#### **3.4 Actividades realizadas**

En el transcurso de las prácticas empresariales se realizó diferentes actividades de gran importancia, responsabilidad y aprendizaje. A continuación, se mencionan las acciones de apoyo que se brindaron a NEOKOHM Inteligência Eletrônica.

### **3.4.1 Plano de acción para clientes y empresa**

Con base en la plataforma de INCTECH se realizó un control diario, semanal y mensual de las actividades que se ejecutaron mediante un planeamiento el primero de cada mes, especificando las labores en muy importante, importante y no tan importante, situando las actividades de mayor relevancia en primer lugar, en cuanto los clientes se realizó un plano de acción mensual donde el principal objetivo es la captación del 17% del mercado objetivo.

### **3.4.2 Sistema de costeo**

Es desarrollado un sistema de costeo basado en la plataforma SEBRAE, en la cual se lleva la relación de libro de caja diario, semanal y mensual, además de contar con diferentes herramientas en las cuales se tiene control de los costos directos e indirectos de fabricación con el fin de controlar y mejorar la toma de decisiones.

### **3.4.3 Plano de marketing**

Establecer un plano de marketing: Se procedió hacer un análisis externo, en el cual se evidencia que KOHMECT es un producto único en el mercado por su funcionamiento y prestación de servicios, pero también se demuestra que no es el único producto que suple la función en el transporte refrigerado, por ende se trabaja para que en cada presentación y encuentro, sea contacto directo con cliente o indirecto como ferias tecnológicas, se evidencie cuáles son los atributos y porque es beneficioso usar el sistema KOHMECT.

En el análisis interno se trabajó con el fin de mejorar la negociación con la Cooperativa Central Aurora Alimentos su principal cliente, obteniendo una comunicación más cercana y una negociación más beneficiosa para las dos partes.

### **3.5 Aportes**

Los aportes al desarrollo de NEOKOHM Inteligência Eletrônica se enfocaron primordialmente en elaborar una estructura organizacional, debido a la falta de conocimientos administrativos por parte de los socios de la empresa, transfiriendo los conocimientos adquiridos durante el pregrado en negocios internacionales.

Se trabajó conjuntamente con el fin de mejorar cada uno de los aspectos negativos de la empresa, creando una imagen más sólida en el mercado. Se realizó múltiples labores junto con INCTECH y SEBRAE implementando sistema de costeo, plano de acción para clientes y empresa, plano de marketing.

Teniendo en cuenta los aspectos detallados anteriormente se concluye que el plano de negociación contaba con falencias, por lo cual fue necesario reconsiderar aspectos claves en la negociación que se llevaba a cabo con la Cooperativa Central Aurora Alimentos mejorando las condiciones económicas de NEOKOHM Inteligência Eletrônica.

## **Conclusiones**

El desempeño en el campo de actuación del profesional en negocios internacionales requiere de compromiso para estar actualizado y capacitado frente a todas las competencias que varían constantemente en el campo laboral, con el fin de responder acertadamente a los problemas internos y externos de la empresa.

Debido a esto, la práctica profesional fue la decisión correcta con base en los objetivos y metas propuestas, permitieron un crecimiento personal y profesional, potencializando habilidades debido al enfrentamiento de grandes desafíos, a los cuales se dio respuesta de manera eficiente gracias a los conocimientos adquiridos durante mi formación académica.

### Referencias Bibliográficas

- Cuellar, C. H. (2019). *Definiciones*. Economipedia, <https://economipedia.com/definiciones/startup.html>.
- Diccionario de logística y SCM. (2016). *Diccionario de logística*. Obtenido de [http://www.fesc.edu.co/portal/archivos/e\\_libros/logistica/dic\\_logistica.pdf](http://www.fesc.edu.co/portal/archivos/e_libros/logistica/dic_logistica.pdf)
- Justo a Tiempo (JIT). (marzo de 2002). *Concepto JIT*. Obtenido de [http://www.ub.edu/gidea/recursos/casseat/JIT\\_concepte\\_carac.pdf](http://www.ub.edu/gidea/recursos/casseat/JIT_concepte_carac.pdf)
- NEOKOHM Inteligência Eletrônica. (2018). *Presentación Corporativo GA*. Brasil, Chapeco.
- Word Press. (2008). Wordpress Orden de compra. Obtenido de <https://definicion.de/orden-decompra/>

## Apêndices



*Apêndice A. Recibimiento por la Coordinadora de Administração*



*Apêndice B. Día del Administrador*



*Apéndice C. Feria Mercoagro*



*Apéndice D. Conferencia Intercambio*



*Apéndice E. Conferencia acerca de nuestro País Colombia*