

PRACTICAS EMPRESARIALES GRUPO DE LLANO (LLANO GAS S.A.E.S.P)



BRANDON ROMARIO RIAÑO PEÑUELA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2021

PRACTICAS EMPRESARIALES GRUPO DE LLANO (LLANOGAS S.A.E.S.P)

BRANDON ROMARIO RIAÑO PEÑUELA

Trabajo de grado presentando como requisito para optar el título de Negocios Internacionales

Asesor

ALFONSO CANONIGO GALVIS

Profesional en Comercio Exterior

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

NEGOCIOS INTERNACIONALS

VILLAVICENCIO

2021

Autoridades académicas

FRAY JOSE GABRIEL MESA ANGULO, O.P.

Rector General

FRAY MAURICIO ANTONIO CORTES GALLEGO O.P.

Vicerrector Académico General

P. JOSE ANTONIO BALAGUERA CEPEDA, O.P.

Rector Sede Villavicencio

FRAY RODRGO GARCIA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

JULIETH ANDREA SIERRA TOBON

Secretaría de División Sede Villavicencio

JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Decano Facultad De Negocios Internacionales

Dedicatoria

Quiero realizar una dedicatoria a todas las personas que estuvieron participes en el desarrollo de mi proceso académico y profesional, a mi familia especialmente a mis padres Manuel Antonio Riaño y Marley Peñuela Martínez, por el esfuerzo y el apoyo brindado durante este proceso, por el acompañamiento incondicional en mi desarrollo personal y profesional.

Agradecimientos

Agradezco a la Universidad Santo Tomas, por la confianza y el apoyo brindado a lo largo de mi carrera profesional, a sus docentes, en especial al decano de la facultad de Negocios Internacionales Javier Humberto Trillos Celis por el acompañamiento personal y profesional a lo largo de mi proceso académico, mi tutor Alfonso Canónigo Galvis por el esfuerzo y la dedicación para poder lograr mi título profesional y al cuerpo administrativo por hacer parte de este arduo proceso académico y profesional.

Por último, agradezco especialmente a la empresa Llanogas S.A.E.S.P, quienes me brindaron la oportunidad de desarrollar las prácticas empresariales, además aportaron a mi vida profesional conocimientos y valores éticos, agradezco por su constante labor para el mejoramiento y empoderamiento de mi profesión.

Contenido

Glosario	10
Resumen	11
Asbtract	12
Introducción	13
1 Justificación	14
2 Objetivos	15
2.1 Objetivo general	15
2.2 Objetivos específicos	15
3 Información de la Empresa	16
3.1 Nombre	16
3.2 Área de trabajo de la práctica	16
3.3 Misión	16
3.4 Visión	16
3.5 Perfil de la empresa	17
3.6 Historia	18
3.7 Cobertura	18
3.8 Organigrama	21
3.9 Portafolio de servicios	22
3.9.1 <i>Servicios:</i>	22
3.9.2 <i>Servicios adicionales de Post-venta:</i>	22
4 Cargo y funciones	23
4.1 Cargo desempeñado	23
4.2 Funciones Asignadas	23
4.3 Actividades Realizadas en la práctica	24
4.3.1 <i>Recepción de mercancía</i>	24
4.3.2 <i>Cotización de mercados internacionales</i>	24
4.3.3 <i>Creación de proveedores</i>	25

<i>4.3.4 Órdenes de compra</i>	<i>27</i>
<i>4.3.5 Búsqueda y selección Operador logístico</i>	<i>29</i>
<i>4.3.6 Factura interna en Seven</i>	<i>30</i>
<i>4.3.7 Indicadores Mensuales</i>	<i>31</i>
5 Recomendaciones	33
6 Conclusiones	34
7 Referencias Bibliográficas	35

Lista de Figuras

Figura 1. Sede principal Llanogas S.A E.S.P 7 de agosto	17
Figura 2. Posicionamiento de Llanogas S.A E.S.P	19
Figura 3. Organigrama de Llanogas SA E.S.P.....	21
Figura 4. Recepción de Mercancía.....	24
Figura 5. <i>Ejemplo cotización</i>	25
Figura 6. Pantallazo creación proveedores	26
Figura 7. Generación de órdenes de compra.....	27
Figura 8. Requisición servicios.....	28
Figura 9. Orden de compra.	29
Figura 9. Pantallazo operador logístico.....	30
Figura 11. Pantallazo generación factura seven.....	31
Figura 12. Radicación de facturas.....	31
Figura 13. <i>Generación de Indicadores</i>	32

Lista de Tablas

Tabla 1. Cobertura de Gas natural y gas natural Comprimido.	19
Tabla 2. Cobertura gas natural vehicular	20

Glosario

Compras: La compra es la acción mediante la que un agente (el comprador), adquiere un bien o un servicio de otro agente (el vendedor), a cambio de una contraprestación monetaria o en especie. (Coll Morales, 2020)

E.S.P: Empresa de Servicios Públicos

G.N.C: Gas Natural Comprimido

G.N.V: Gas Natural Vehicular

G.N: Gas Natural

Internacionalización: La internacionalización de la empresa puede definirse como un proceso mediante el cual ésta desarrolla una parte de sus actividades (venta de sus productos, compra de suministros, producción, etc.) en otros países distintos al país de origen de la empresa. (Fanjul, 2017)

Producto: Es producto todo lo que se produce o lo que resulta del proceso de la producción. Desde el punto de vista económico un producto es todo aquello que se intercambia en el mercado. (Quiroa, 2020)

Proveedor: Puede abastecer tanto de materias primas como productos terminados, el departamento de compras de una empresa es el encargo de solicitar esa mercancía a los Proveedores, siempre eligiendo el que le ofrezca un menor coste por esos bienes. (González, 2020)

Servicio: se suele entender por servicio a un cúmulo de tareas desarrolladas por una compañía para satisfacer las exigencias de sus clientes. (Pérez Porto & Merino. , 2018)

Resumen

Las prácticas empresariales brindan la oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos durante el proceso académico, y son la oportunidad de enfrentar el mundo laboral, dando como resultado el aprendizaje de nuevos conocimientos a partir de la experiencia en el entorno profesional. Los estudiantes que acceden a esta opción de grado, tienen la oportunidad de continuar y tener una vinculación directa con la empresa, siendo así parte de la nómina empresarial, gracias a la dedicación, responsabilidad y compromiso durante esta etapa.

El enfoque de mi práctica empresarial es realizado en la Empresa de Servicios Públicos Llanogas S.A E.S. P, se ejecutó en el área de gestión de los recursos, el cual se encuentra compuesto por los siguientes departamentos: compras, inventarios, proveedores. Desempeñé mis funciones en el departamento de compras, en el cual desarrollé diferentes actividades y funciones para el beneficio de la empresa.

Finalmente, el desarrollo de la práctica empresarial es la oportunidad de mejorar las competencias necesarias para un mejor futuro profesional y la participación oportuna en el crecimiento económico del país.

Palabras Claves: Práctica empresarial, Inventarios, Proveedores, Gestión de los recursos, Empresa de servicios publicos

Asbtract

Business practices provide the opportunity to apply the knowledge acquired during the academic process, and they are the opportunity to face the working world, learning new knowledge from experience in a professional environment. Students who apply to this degree option have the opportunity to continue and having a direct link with the company, being part of the business payroll; due to this stage's dedication, responsibility and commitment.

My business practice was carried out at Empresa de Servicios Públicos Llanogas S.A E.S. P, in the area of resource management, which is made up of the following departments: purchasing, inventories, supplying. I performed my functions in the purchasing department, in which I developed different activities and functions for the benefit of the company.

Finally, the development of business practice is the opportunity to improve the skills necessary for a better professional future and timely participation in the economic growth of the country.

Keywords: Business practice, suppliers, inventories, resource management, public services company

Introducción

El desarrollo de las prácticas empresariales es muy importante, debido a la aplicación de lo aprendido durante mi proceso académico, es la oportunidad de colocar en práctica los conocimientos logrados, dando como resultado la ratificación de las habilidades y destrezas adquiridas en la formación profesional, con la realidad empresarial.

Este informe está basado en el desarrollo de las prácticas empresariales realizadas en la empresa, grupo de llano, la cual está conformada por Bioagricola, Inversiones Potenza, Inversiones Alis, Acciones Empresariales y por ultimo Llanogas S.A E.S.P, empresa en la cual pude aplicar mis conocimientos teórico prácticos, las cuales en el marco de mi carrera profesional fueron conectadas en la búsqueda de la internacionalización, con el fin de lograr un crecimiento empresarial en el área de logística, para obtener accesos a mercados más amplios y mejorar el área internacional de la empresa.

Se realizó diferentes funciones específicas en el área compras de la empresa, en donde se aplicó la experiencia, conocimientos y habilidades obtenidas, que conllevaban a nuevos canales de comunicación, distribución, venta, cantidad, calidad de productos y servicios existentes, con el propósito de complacer las necesidades del estudiante y las necesidades a nivel internacional y nacional de la empresa.

En este informe se presentan los objetivos, funciones y expectativas de este último ciclo de mi formación académica, la cual incrementó mis conocimientos, aptitudes y cualidades los cuales fueron plasmados en una de las empresas con mayor reconocimiento a nivel municipal y departamental como lo es Llanogas S.A. E.S.P, con el fin de mejorar el desempeño profesional y personal brindados por la formación académica de la universidad Santo Tomas.

1 Justificación

Las prácticas profesionales, son un requerimiento exigido por la universidad Santo Tomas para culminar la última etapa académica universitaria y poder lograr la obtención del título profesional en Negocios Internacionales, estas prácticas están enfocadas en exponer cada uno de los conocimientos obtenidos en el transcurso de la carrera universitaria, además de fortalecer el perfil profesional con cada uno de los conocimientos aportados por el sector empresarial.

El presente trabajo además parte de la gran importancia de exponer alternativas comerciales tanto internacionales y nacionales a diferentes empresas del departamento del meta, con el fin de obtener una mayor proyección en los mercados extranjeros con énfasis en las áreas de (mercadeo, logística y relaciones exteriores), además del planteamiento de nuevas estrategias, que permitan aumentar la capacidad de clientes potenciales en el marco nacional e internacional, de igual manera potencializar las relaciones con los clientes reales, que le permita mejorar los niveles de negociación en los distintos sectores empresariales de la región.

La universidad Santo Toma brinda una de las mejores alternativas empresariales en la región permitiendo el crecimiento y desarrollo de los conocimientos, habilidades y destrezas en el campo empresarial, con el fin de mejorar el pensamiento analítico –estratégico con actitudes de liderazgo del perfil profesional de los futuros negociadores internacionales.

2 Objetivos

2.1 Objetivo general

Aplicar los conocimientos y herramientas adquiridas durante el proceso de formación académica, basado en los temas comerciales que se ejercen en la empresa LLANOGAS S.A.E.S.P, con el fin de promover actividades en el área de gestión de los recursos, como la compra de los productos y servicios que sean necesarios para el beneficio y desarrollo de la empresa.

2.2 Objetivos específicos

1. -Culminar las actividades asignadas en el tiempo y en el horario establecido por el jefe directo con el propósito de obtener mejores resultados para la empresa.
2. -Emplear los conocimientos adquiridos a lo largo de mi carrera universitaria, con la finalidad de aplicarlos en el ámbito personal, laboral y profesional.
3. -Toma de decisiones en las actividades y procesos a cargo que ayuden al mejoramiento de la empresa en los procesos efectuadas.
4. -Buscar mercados internacionales que permitan tener oportunidades más factibles de productos y servicios para el beneficio de la empresa.

3 Información de la Empresa

3.1 Nombre

Llanogas SA E.S.P

3.2 Área de trabajo de la práctica

Área: Gestión de los Recursos

Coordinadora de Gestión de los Recursos: Shair Elena Arismendy Sánchez

Lugar de trabajo: Proceso Compras

Jefe inmediato: Jenny Vanessa Suta Rincón

Dirección: CRA. 38 No. 26C-95 ESQ. Barrio 7 agosto

3.3 Misión

Llanogas S.A E.S. P es una organización sostenible, dedicada a brindar soluciones energéticas a partir de la distribución y comercialización de gas natural, y también a la generación de otras fuentes de energías limpias. Implementamos estándares de calidad que aseguran el cumplimiento de la oferta de servicio y generación de valor a los grupos de interés. (Llanogas sa, 2019)

3.4 Visión

Llanogas S.A E.S. P se visualiza como una empresa líder en la implementación de soluciones energéticas eficientes a nivel regional y con proyección a nivel nacional, orientada al crecimiento económico, la satisfacción de nuestros clientes, el desarrollo del capital humano y un comportamiento respetuoso con el medio ambiente.

3.5 Perfil de la empresa

Gases del Llano SA. Empresa de Servicios Públicos o Llanogas SA - E.S.P., es una empresa colombiana con presencia en los departamentos del Meta, Guaviare y Cundinamarca. Con más de 30 años de experiencia Llanogas SA ESP se ha dedicado principalmente a la distribución y comercialización de gas natural por red y por gasoducto virtual (Gas Natural Comprimido - GNC), llevando energía a los hogares, al comercio, usuarios del gas natural vehicular, así como a pequeñas, medianas y grandes industrias. De igual manera, cuenta con líneas de negocio especializadas como son; Almacenamiento y transporte de GNC para grandes clientes, comercialización de combustibles líquidos a través de una red de estaciones de servicio en diferentes puntos del país, soluciones de eficiencia energética y conducción de gas natural a través de gasoductos dedicados.

Figura 1. Sede principal Llanogas S.A E.S.P 7 de agosto



Nota. Tomada de página Web Llanogas S.A E.S.P

Fundada en octubre de 1987 en Villavicencio, Llanogas SA ESP ha sido una organización altamente comprometida con el desarrollo de las regiones donde se encuentran sus usuarios, procurando siempre la satisfacción de sus clientes y de conformidad siempre con las normas legales y regulatorias que delinear la industria del gas natural en el país.

3.6 Historia

1987 con instalaciones seguras y económicas, nuestra empresa inició su operación en los sectores residenciales y comerciales de la ciudad brindando gas natural limpio y de gran calidad. (Llanogas SA, 2019)

En 2002 su Sistema de Gestión de la Calidad certificado desde el año 2002 y ahora, plenamente consolidado, le ha permitido expandir su campo de acción y explorar nuevos negocios, como la operación de Estaciones de servicio de gas natural comprimido vehicular –GNCV, así como la comercialización de gas virtual. (Llanogas SA, 2019)

En 2010 su consolidación llegó pronto y antes de cumplir su primera década al servicio de los llaneros, incursionó en algunos municipios del Meta y Cundinamarca. En el año 2010, Llanogas SA ESP logró la masificación de la prestación del servicio al ampliar su cobertura a la región del Ariari y al departamento del Guaviare. (Llanogas SA, 2019)

En 2019 Llanogas es una de las empresas más reconocidas de la industria gasera en el país. Durante varios años se ha ubicado en los primeros lugares de recordación y satisfacción por parte de los usuarios de servicios públicos domiciliarios del departamento del Meta. (Llanogas SA, 2019)

3.7 Cobertura

Actualmente Llanogas SA ESP, ha tenido gran avance y ha logrado posesionarse en diferentes departamentos lo largo de su trayectoria, periodo tras periodo, ha logrado mejorar a través de su sistema de gestión de calidad y mantenerlo de la mejor manera con el fin de generar una confianza en sus clientes.

Figura 2. Posicionamiento de Llanogas S.A E.S.P



Nota. Cobertura Llanogas adaptado de (Llanogas sa, 2019)

En el siguiente cuadro podemos observar como Llanogas SA ESP, ha tenido gran impacto y ha logrado establecer su propósito empresarial en cada uno de los diferentes municipios con servicios como lo es el GN (Gas natural) GNC (Gas natural comprimido)

Tabla 1. Cobertura de Gas natural y gas natural Comprimido.

Gas natural	Gas natural comprimido
(GN)	(GNC)
MUNICIPIOS	MUNICIPIOS
Barranca de Upía	Puerto Gaitán
Granada	Cabuyaro
Fuentedeoro	San Carlos de Guaroa
Acacías	Puerto López
Villavicencio	Cubarral
Restrepo	El Castillo
Cumaral	El Dorado
Guayabetal	San Juan de Arama
Fosca	Puerto Lleras
Une	Puerto Rico
Chipaque	Puerto Concordia
Cáqueza	San José del Guaviare
Quetame	

Nota. Adaptado de Llanogas S.A E.S.P: (Llanogas sa, 2019)

En el siguiente cuadro podemos evidenciar como el servicio de gas natural vehicular en Colombia ha tenido un gran alcance y ha logrado tener una total cobertura para los diferentes clientes, que se encuentran muy satisfechos por el servicio que se ha obtenido a través de estas estaciones.

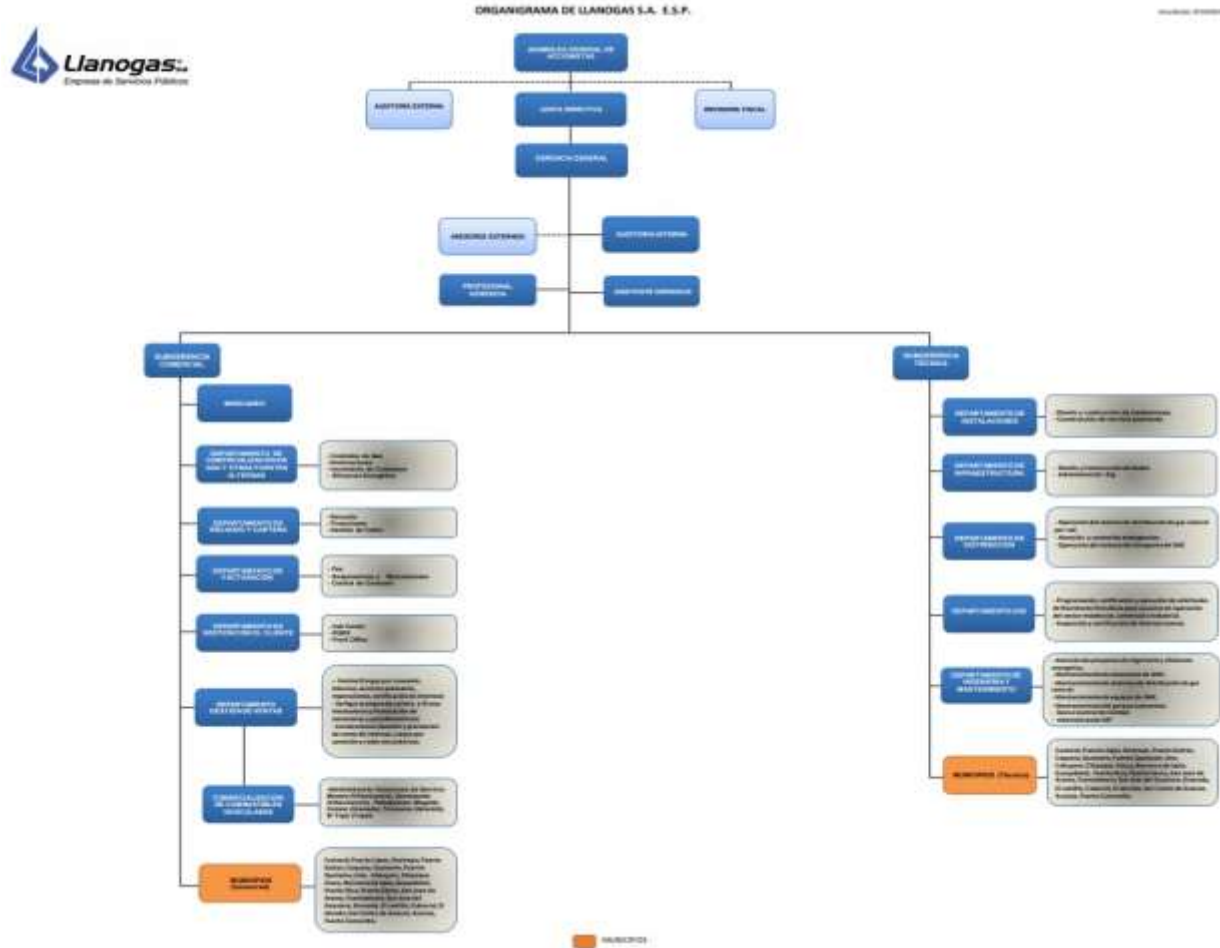
Tabla 2. Cobertura gas natural vehicular

Gas Natural Vehicular (GNV)
MUNICIPIOS
Yopal
Bogotá
Girardot
Villavicencio
Acacías
El Castillo
Granada

Nota. Adaptado de Llanogas S.A E.S.P (Llanogas sa, 2019)

3.8 Organigrama

Figura 3. Organigrama de Llanogas SA E.S.P



Nota. Organigrama adaptado de (Llanogas SA, 2019)

En la imagen se puede evidenciar, que el proceso en el cual hago parte no se encuentra debido a que la empresa Llanogas S.A.E.S.P delega los recursos, obligaciones y responsabilidades a una empresa subcontratada u outsourcing como se le define en el mundo empresarial, siendo esta acciones empresariales para que ejecuten todas las actividades administrativas como son las asesorías, consultorías, capacitaciones a gerencias en temas comerciales, financieros, contables, tributarios, mercadeo, publicidad, comunicaciones, jurídicos, técnicos, desarrollo de software, tecnología, sistema de gestión de calidad, ambientales, por este motivo me encuentro en un proceso misional, siendo una planeación estratégica para la compra de las 6 empresas que hacen parte.

3.9 Portafolio de servicios

3.9.1 Servicios

Dentro de su portafolio de servicios Llanogas S.A E.S. P ofrece gas natural para hogares, comercio, industria y el vehicular y también establece un servicio de post-venta.

- **Gas natural en el hogar y el comercio:** se utiliza para la cocción y horneado de los alimentos, calentamiento de agua, secado de ropa, calefacción de ambientes, climatización de piscinas y jacuzzi, iluminación, refrigeración de alimentos, entre otro
- **Gas natural en la industria:** calentamiento de agua, generación de vapor, como combustible para generadores o motores de combustión, quemadores, incineración de productos de desecho, climatización y demás procesos que requieren usos de energía.
- **Gas natural en los vehículos:** instalando gas natural en tu vehículo como combustible sustituto para los motores de gasolina, disminuyes a la mitad tus costos y cuidas el medio ambiente.

3.9.2 Servicios adicionales de Post-venta:

- Conexiones de equipo a gas
- Arreglo de instalación interna
- Traslado de punto y/o internas
- Puntos adicionales
- Cambio de regulador de segunda etapa
- Cambio o traslados de válvula interna de paso
- Reparaciones de defectos encontrados en la Revisión Periódica
- Traslados de medidor
- Cambio de regulador de primera etapa
- Cambio de medidores
- Operación de la acometida - redes externas.

4 Cargo y funciones

4.1 Cargo desempeñado

Auxiliar II aprendiz

4.2 Funciones Asignadas

- Durante el desarrollo de la práctica empresarial en el área de compras, se realizaron diferentes actividades y funciones, donde tuve responsabilidad y compromiso con la entrega oportuna de las tareas asignadas para brindar un resultado positivo para la empresa.
- Recepcionar, direccionar la mercancía e insumos para las diferentes áreas, departamentos y municipios de la empresa.
- Investigar, seleccionar, contactar, cotizar en los mercados internacionales, los productos y servicios necesarios para la empresa.
- Buscar proveedores nacionales e internacionales con el propósito de crear una relación entre empresa y proveedor.
- Generar órdenes de compra en el programa SEVEN, con la finalidad de entregar las órdenes a los proveedores para el despacho y entrega del producto y servicio solicitado.
- Realizar las facturas a los proveedores y funcionarios internos, con la colaboración del área de proveedores.
- Hacer un análisis comparativo de las ofertas propuestas por las empresas encargadas de la logística internacional para resolver temas de aduanas, fletes, seguros.
- Llevar a cabo los indicadores mensuales, para obtener un resultado positivo en la calificación de las compras realizadas a los proveedores.
- Encargado de realizar las actas pactadas, en las reuniones ejecutivas de los procesos del proyecto centro empresarial y de negocios inversiones potencia.

4.3 Actividades Realizadas en la práctica

4.3.1 Recepción de mercancía

Durante el mes de marzo y abril se realizó la siguiente actividad, la recepción de la mercancía del grupo empresarial de llano, todo producto proveniente del proveedor, es recibido y verificado sin ningún defecto, la finalidad es el proceso logístico a las sedes que se encuentran en los 25 municipios, las áreas del edificio principal, las empresas del grupo empresarial.

Figura 4. Recepción de Mercancía

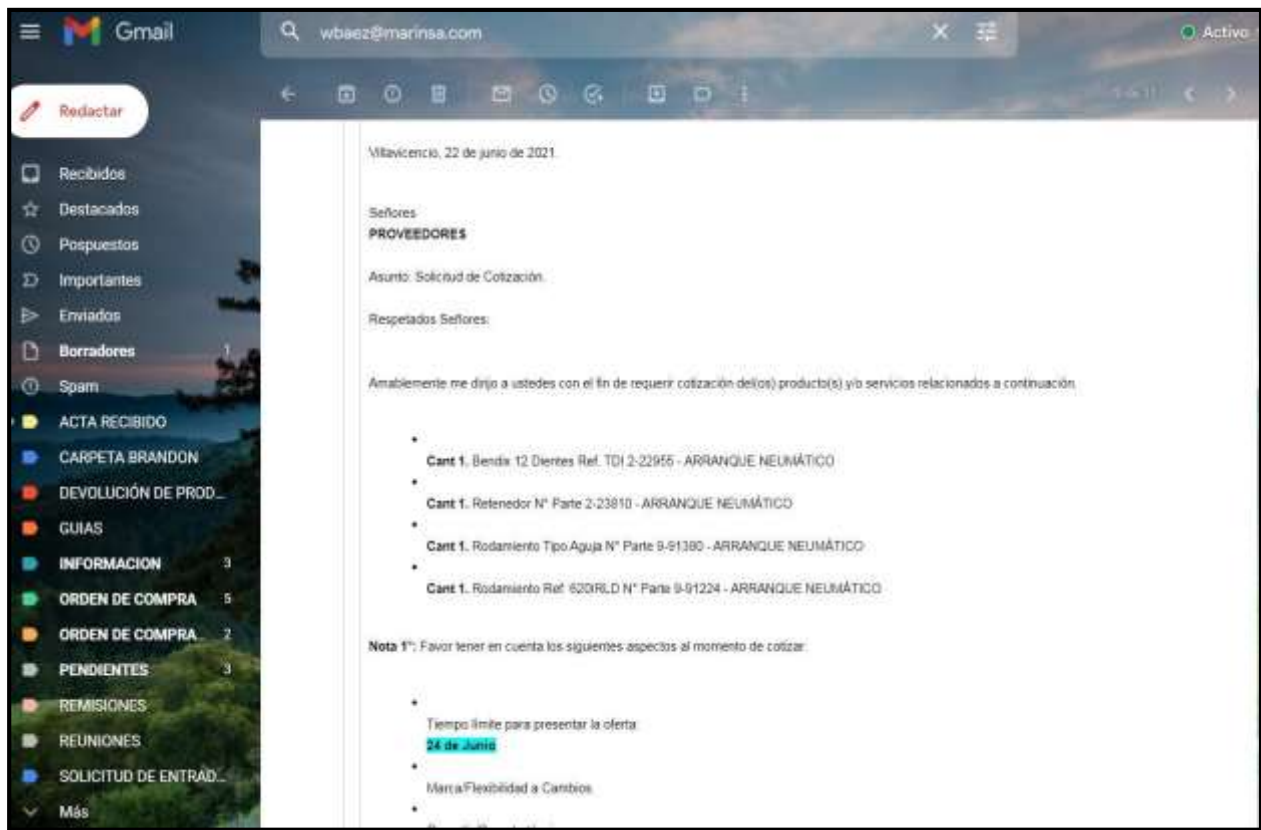


Nota. Recepción de Mercancía adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

4.3.2 Cotización de mercados internacionales

En el mes mayo me otorgaron otras funciones que tiene relación con la profesión de negocios internacionales, este fue un proceso donde busque proveedores para un producto en especial arranque neumático, se encontró unos proveedores en los Estados unidos, México, Perú se logró un canal de comunicación con la empresa Marinsa International inc de los Estados Unidos.

Figura 5. Ejemplo cotización

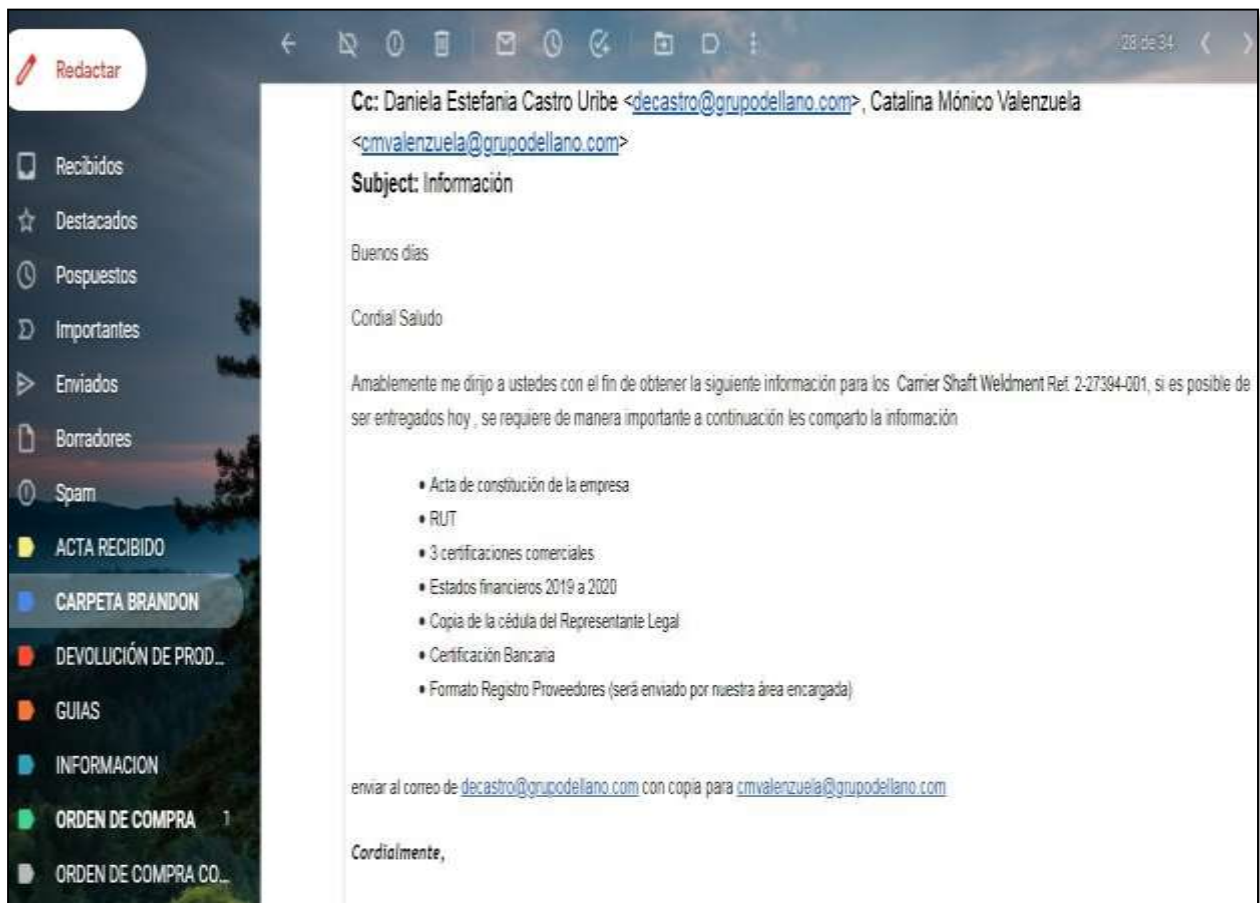


Nota. Ejemplo cotización adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

4.3.3 Creación de proveedores

Esta función tiene que tener relación con la búsqueda proveedores, después de generar la cotización del producto, se logra obtener un acuerdo, con el fin de hacer la compra del producto, pero por política de la empresa Llanogas, los proveedores deben adjuntar una serie de documentos financieros y jurídicos para formar parte de la lista de proveedores creados para la empresa, el siguiente paso es el pago del producto.

Figura 6. Pantallazo creación proveedores



Continúa...

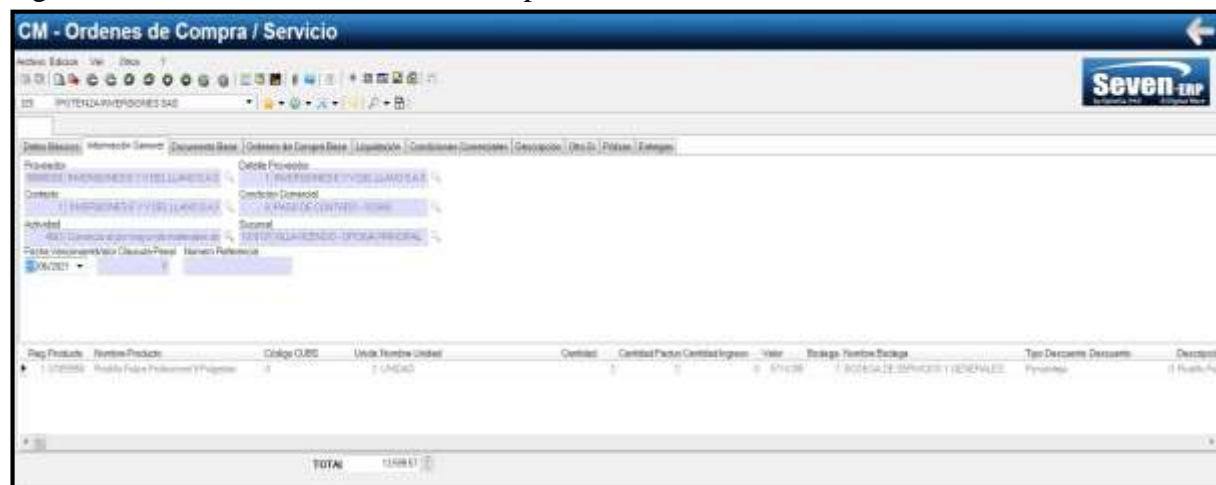


Nota. Pantallazo creación proveedores adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

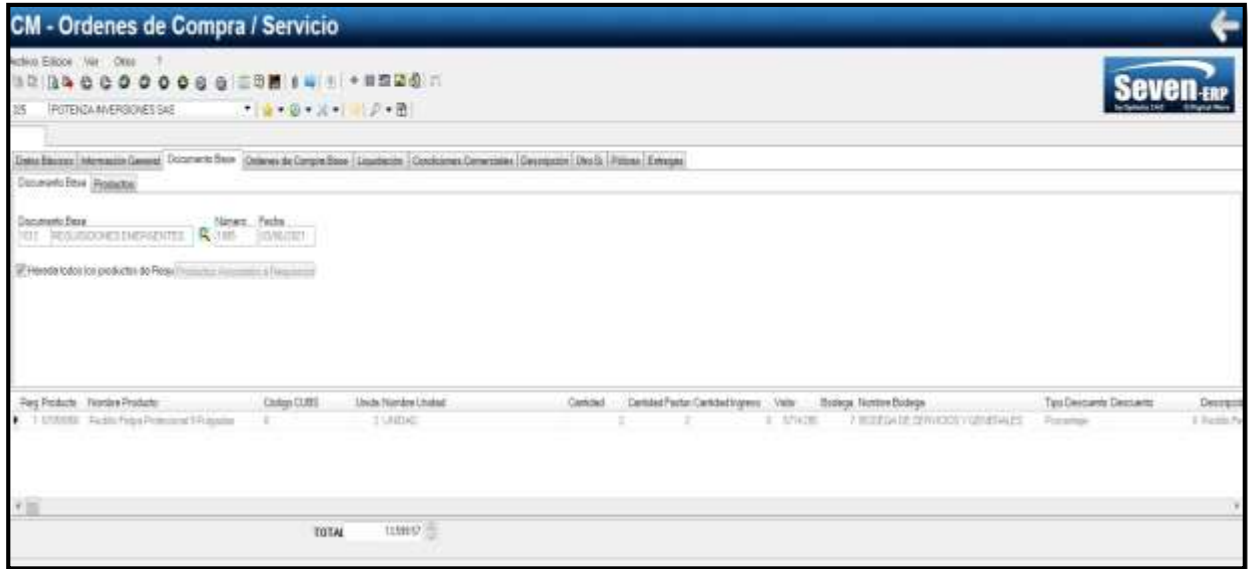
4.3.4 Órdenes de compra

Para el mes de Junio se realizó otra función con bastante responsabilidad, se realizaba una cotización a un proveedor por parte de selección con el fin de ser adjudicada, después de ser viable el producto para la empresa pasaba al siguiente proceso que es cadena de suministro, que es la encargada de generar las órdenes de compra, se utilizó un programa llamado Seven, a continuación observaran un paso a paso de cómo se generaba la compra y venta para el proveedor.

Figura 7. Generación de órdenes de compra

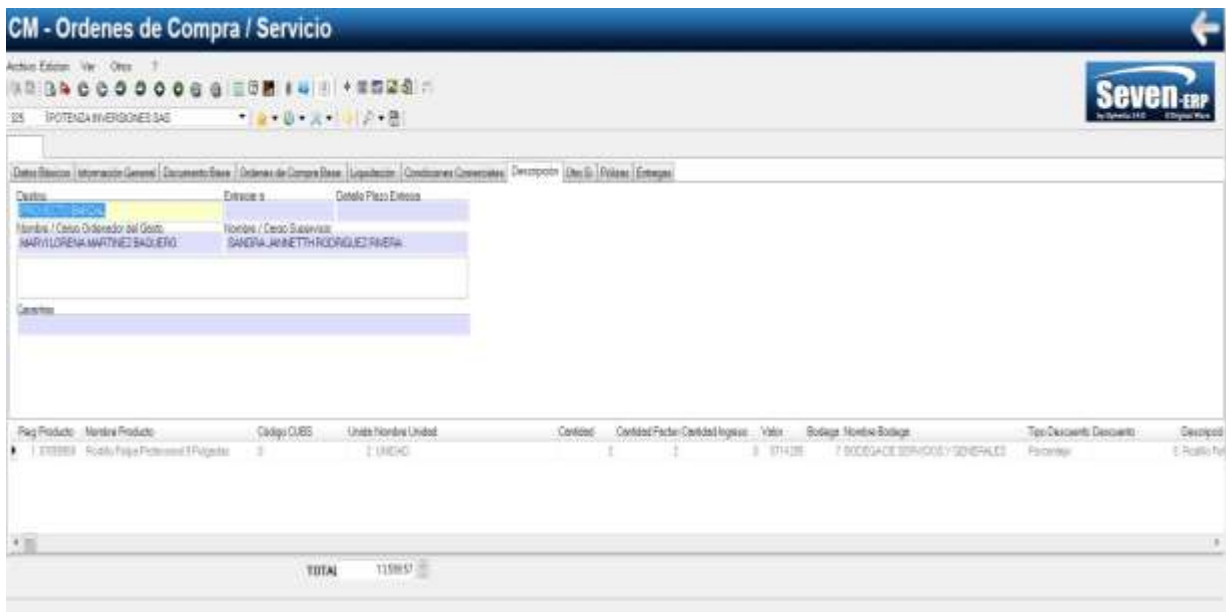


Continua...



Nota. Generación de órdenes de compra adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

Figura 8. Requisición servicios



Nota. Generación de órdenes de compra adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

Figura 9. Orden de compra.

POTENZA INVERSIONES SAS						Página: 1 Programa: SCmRequi Usuario: jmonte Fecha: 9/06/2021 Hora: 08:15:54a.m.
REQUISICION						
DATOS BASICOS E INFORMACION GENERAL						
Requisición No. 1085		Fecha: 03/05/2021		Estado: Aprobada		
Tipo de Operación: 1012 REQUISICIONES EMERGENTES		Solicitante: MARYI LORENA MARTINEZ BAQUERO		Sucursal: 1010101 VILLAVICENCIO - OFICINA PRINCIPAL		
Descripción: Rodillo Felpa Profesional 9 Pulgadas - Aprobado Hoy: Jun 3 2021 6:43PM		Autoriza: SANDRA JANNETH RODRIGUEZ RIVERA				
DETALLE REQUISICION						
No.	Producto	Nombre	Unidad	Cantidad Solicitada	Bodega Destino	Características
1	07059958	Rodillo Felpa Profesional 9 Pulgadas	UNIDAD	2	BODEGA DE	Rodillo Felpa Profesional 9
1	07059958	Rodillo Felpa Profesional 9 Pulgadas	UNIDAD	2	BODEGA DE	Rodillo Felpa Profesional 9
Justificación:						
Necesario para adelantar trabajos de pintura en la sala de ventas del Proyecto Barzal						

Nota. Requisición servicios adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

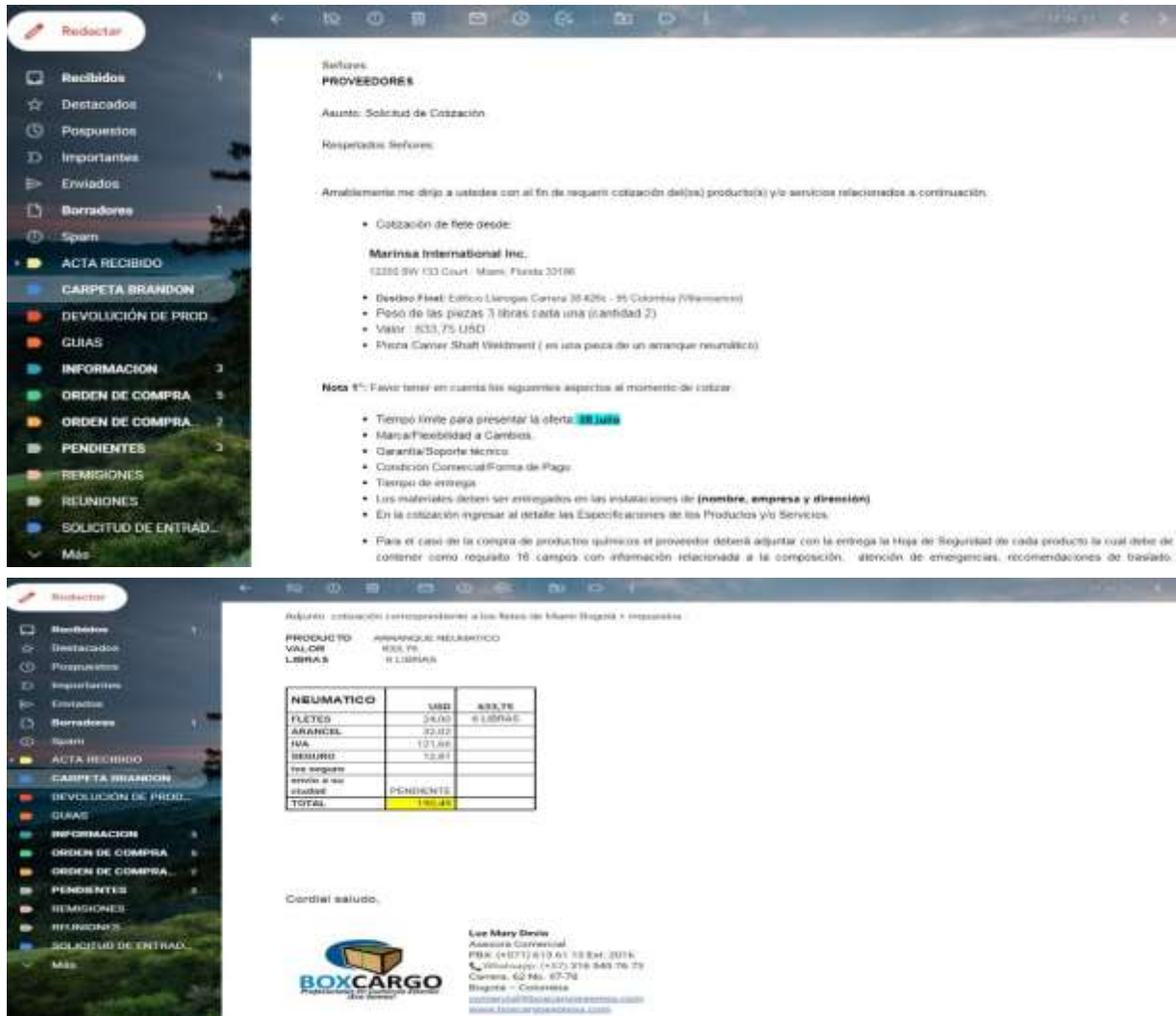
Finalmente después de seguir un paso a paso de la orden de compra donde se integran una base de información en los diferentes ítems como, el número de la orden de compra, la requisición, el nombre del proveedor o razón social, el nit, la persona quien solicita el producto o servicio, autorización de la jefe encargada de las áreas, la dirección donde se debe entregar el producto, el valor, la bodega a la cual tiene que dirigir y por último la requisición que son los términos que manejamos dentro de la empresa, para el proveedor se direcciona como orden de compra para el personal interno lo conocemos como requisición .

4.3.5 *Búsqueda y selección Operador logístico*

Cuando se realizó la cotización internacional, me delegaron la función de buscar un operador logístico viable que cumpliera con los requisitos que eran planteados por la persona que realizaba la compra en el mercado internacional, en esta función se buscó empresas como DHL, Box carga, FedEx, en este proceso se generó una cotización logística para la importación del producto

proveniente de los Estados Unidos se logró un acercamiento con los asesores, se negoció el servicio obteniendo precios justos y seguridad de la mercancía.

Figura 10. Pantallazo operador logístico



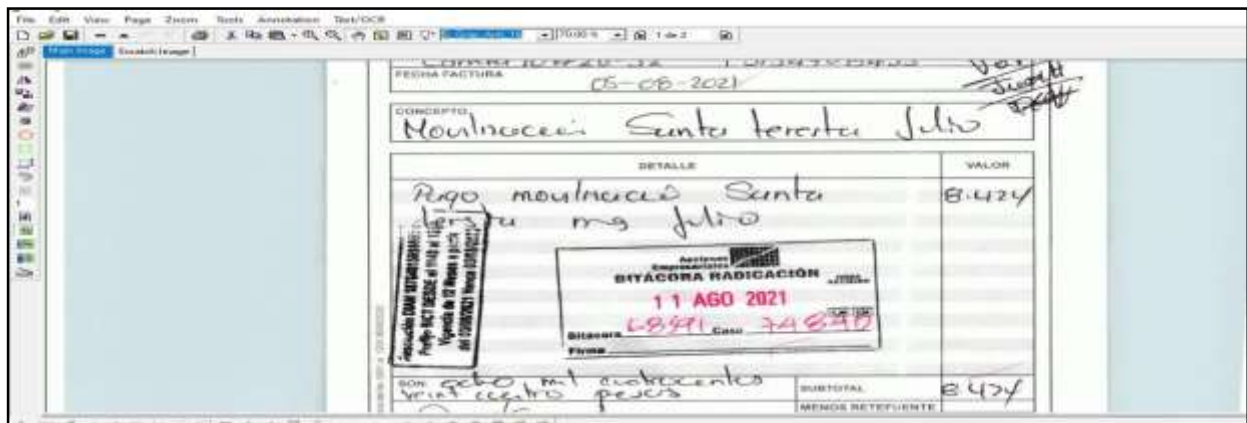
Nota. Pantallazo operador logístico adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

4.3.6 Factura interna en Seven

En esta actividad realicé un apoyo al área de proveedores durante una semana, entre las actividades que se realizaron en este proceso, durante el tiempo que se estuvo se hacía una verificación de los documentos en las facturas por parte del personal interno de la empresa y también de los proveedores, analizando y revisando que no se encontrara ningún error en ella, por otra parte se

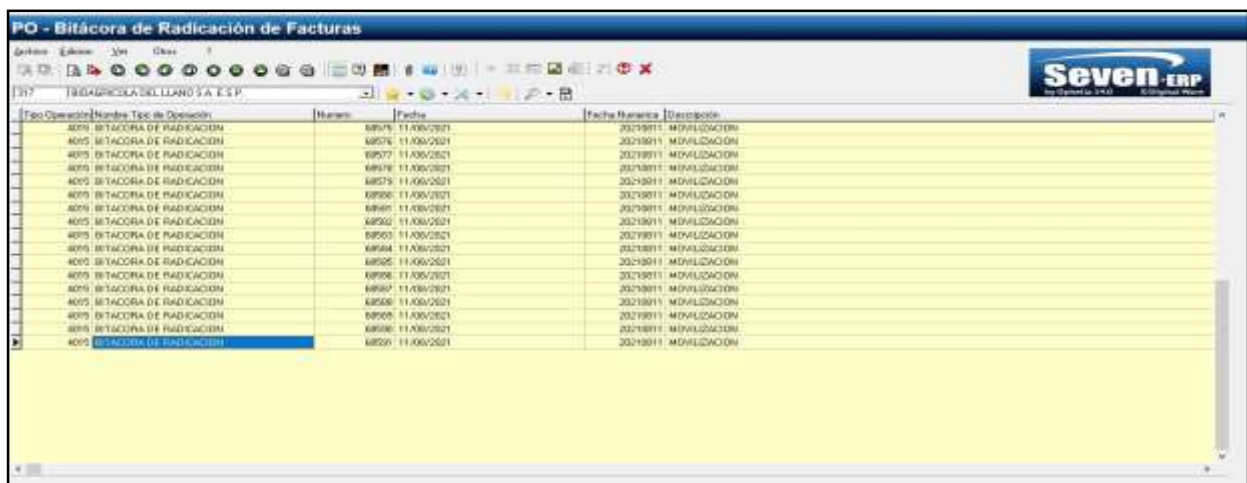
escaneaba los documentos se subían en archivos al programa seven y se radicaban con la finalidad de tener una base de información y constancia de esta.

Figura 11. Pantallazo generación factura seven



Nota. Pantallazo generación factura seven adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

Figura 12. Radicación de facturas



Nota. Radicación de facturas adaptado por Brandon Romario Riaño Peñuela.

4.3.7 Indicadores Mensuales

Esta actividad se realizó durante los meses de abril hasta julio este método evalúa el compromiso y la eficiencia de los colaboradores, durante cada mes se realizan unas compras, en este proceso se hace un seguimiento a los proveedores, garantizando la entrega oportunidad en los tiempos

5 Recomendaciones

Inicialmente es importante en el momento de comenzar las prácticas empresariales por parte del estudiante, lograr darle una inducción general de la empresa, conocer las áreas y departamentos, considero que principalmente se debe dar a conocer el área que va desempeñar durante el proceso, con el fin de poder conocer y lograr una adaptación continua para el desempeño y desarrollo de las actividades asignadas.

Promover el sentido de responsabilidad, compromiso y pertenencia por parte de los estudiantes de la facultad de negocios internacionales, en cada una de las empresas donde ejercen las prácticas empresariales, con el propósito de crear una vinculación directa con la empresa.

Por último, recomendar a la Universidad Santo Tomas seguir empleando esta práctica empresarial como opción de grado, debido a que fue un procesos agradable, lleno de aprendizaje en el cual viví nuevos retos, gracias a la experiencia realizada tuve la oportunidad de obtener una vinculación directa con la empresa.

6 Conclusiones

El desarrollo de mi práctica profesional fue un proceso lleno de aprendizaje, el cual me proporciono una gran experiencia en el mundo laboral, además de brindarme la capacidad de adaptación en el entorno profesional, adquirir nuevos conocimientos, aumentar mis capacidades y competencias que aportan a mi desarrollo profesional.

Las prácticas aportaron conocimientos en los diferentes campos de mi carrera profesional, debido a la oportunidad de establecer distintas funciones en las áreas.

Otra de las lecciones aprendidas, fue el sentido de responsabilidad con el cumplimiento de las metas asumidas durante este proceso, cumplir con los horarios exigidos por la empresa, toma de decisiones y el manejo oportuno de las actividades asignadas, la comunicación, liderazgo, el trabajo en equipo, el adecuado manejo de las relaciones en mi entorno laboral, siendo este un aporte a mi formación persona.

7 Referencias Bibliográficas

- Coll Morales, F. (19 de may de 2020). *Compra*. Recuperado el 15 de ago de 2021, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/compra.html>
- Fanjul, E. (2017). *Qué es la internacionalización*. Recuperado el 15 de ago de 2021, de Iberglobal. Escuela de Comercio Exterior.: http://www.iberglobal.com/files/2017/que_es_internacionalizacion-B.pdf
- González, P. (2020). *¿Qué es Proveedor?* Recuperado el 15 de ago de 2021, de Billin.net: <https://www.billin.net/glosario/definicion-proveedor>
- Llanogas sa. (2019). *Cobertura*. Recuperado el 15 de ago de 2021, de Llanogas sa: <https://llanogas.com/llano/cobertura>
- Llanogas sa. (2019). *Direccionamiento estratégico*. Recuperado el 15 de ago de 2021, de Llanogas sa: https://llanogas.com/llano/direccionamiento_estrategico
- Llanogas SA. (2019). *Nuestra historia*. Recuperado el 15 de 07 de 2021, de Llanogas SA: https://llanogas.com/llano/nuestra_historia
- Llanogas SA. (06 de ago de 2019). *Organigrama*. Recuperado el 15 de ago de 2021, de Llanogas SA: [https://llanogas.com/llano/imagenes/direccionamiento/Organigrama%20de%20Llanogas%20%20Página%20WEB%20Versión%203%20\(1\).pdf](https://llanogas.com/llano/imagenes/direccionamiento/Organigrama%20de%20Llanogas%20%20Página%20WEB%20Versión%203%20(1).pdf)
- Pérez Porto, J., & Merino. , M. (2018). *Definición de servicio*. Recuperado el 15 de ago de 2021, de Definicion.de: <https://definicion.de/servicio/>
- Quiroa, M. (07 de ene de 2020). *Producto*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/producto.html>