

Plan de Exportación de Servicios, Gestión Energética a E.E.U.U

Valentina Arbelaez Alvarez

Negocios Internacionales, Universidad Católica Luis Amigó

NIP01 – Practica – G2

Alejandra Maria Lopez Chalarca

27 de mayo del 2024

Tabla de Contenido

GLOSARIO	5
RESUMEN EJECUTIVO	5
INTRODUCCIÓN	6
1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA	7
2. EMPRESA OBJETO DE LA PRÁCTICA:.....	8
2.1. OBJETO SOCIAL:	8
2.2. MISIÓN:.....	9
2.3. VISIÓN:.....	9
2.4. VALORES CORPORATIVOS:.....	9
2.5. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:.....	9
2.6. ROL COMERCIAL:.....	10
3. AGENCIA OBJETO DE LA PRÁCTICA:	10
3.1. CARGO DESEMPEÑADO:.....	10
3.2. PERFIL DEL CARGO:	11
3.3. OBJETIVO DEL CARGO:	11
3.4. FUNCIONES PARA REALIZAR:.....	11
3.5. RELACIÓN CON OTROS CARGOS:.....	11
3.6. HERRAMIENTAS Y EQUIPOS PARA LA EJECUCIÓN DEL CARGO:	12
3.7. CONDICIONES DE TRABAJO:.....	12
3.8. ENTRENAMIENTO:	13
3.9. COMPETENCIAS	13
3.10. RESPONSABILIDADES:.....	14

3.11.	DEBERES:	14
3.12.	RIESGOS DEL CARGO:	14
4.	CARACTERÍSTICAS DE LA PRÁCTICA.....	15
4.1.	JUSTIFICACIÓN:	15
4.2.	OBJETIVO GENERAL:	17
4.3.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	17
5.	INFORME EJECUTIVO:.....	18
5.1.	PROPUESTA DE VALOR:	18
6.	APORTES A MI FORMACIÓN PERSONAL:	26
7.	APORTES A MI FORMACIÓN PROFESIONAL:	26
8.	CONCLUSIONES:	27
9.	RECOMENDACIONES:	28
10.	BIBLIOGRAFÍA:	30
11.	WEBGRAFÍA:	30
12.	ANEXO:.....	31

Anexo ¡Error! Marcador no definido.

Anexo B ¡Error! Marcador no definido.

Glosario

ESCO (empresa de servicios energéticos), eficiencia energética, plataforma digital, B2B (business to business), flywheel, gestión energética, incoterms, logística, paneles solares, regulaciones comerciales internacionales, sostenibilidad, trámites aduaneros, capacitación, mitigación, presencia internacional, seguimiento, alianzas estratégicas, retroalimentación, mentoría, innovación, autonomía y entorno global.

Resumen Ejecutivo

El informe presenta un detallado plan exportador de gestión energética hacia Estados Unidos, abordando aspectos como la justificación del proyecto, objetivos generales y específicos, características de la práctica, aportes a la formación personal y profesional, conclusiones y recomendaciones. Se destaca la propuesta de valor centrada en ofrecer soluciones innovadoras y sostenibles, así como la importancia de mantener alianzas estratégicas y una red eficiente de distribución. Además, se resalta la necesidad de capacitación continua y el papel clave del asesor en el desarrollo del practicante. En conjunto, el informe proporciona una visión integral del proyecto y sus implicaciones para la empresa y el estudiante involucrado.

El documento también enfatiza la contribución significativa de la experiencia en la formación personal y profesional del practicante, destacando el desarrollo de habilidades blandas como la comunicación efectiva, el trabajo en equipo y la resolución de problemas. Además, resalta la importancia de la formación académica en la preparación del estudiante para enfrentar los desafíos del mercado internacional, así como la necesidad de mantener una comunicación estrecha entre la universidad, las empresas y los coordinadores de prácticas para mejorar continuamente el programa y asegurar su relevancia en el panorama laboral actual.

Introducción

La presente práctica empresarial se desarrolló en Azimut Energía, una empresa comprometida con la transformación del mundo a través de la eficiencia energética. Fundada en 2012, Azimut Energía ha evolucionado desde una firma de consultoría hasta convertirse en una de las principales empresas de servicios energéticos (ESCO) en Colombia. Este informe tiene como objetivo principal la elaboración de un plan de exportación de servicios de gestión energética hacia Estados Unidos, un mercado con un alto potencial de crecimiento y demanda de soluciones innovadoras en este ámbito. La importancia de este trabajo radica en la necesidad de promover la eficiencia energética y la sostenibilidad a nivel internacional, contribuyendo a la reducción del impacto ambiental y al fortalecimiento de la presencia global de la empresa.

El objetivo general de la práctica fue implementar un plan exportador integral que abarcara la promoción y comercialización de soluciones energéticas avanzadas en el mercado estadounidense. Para lograr este objetivo, se establecieron objetivos específicos como la identificación de alianzas estratégicas, el desarrollo de tecnologías adaptadas a las regulaciones locales, y la creación de una red de distribución eficiente. La metodología empleada incluyó un análisis exhaustivo del mercado energético estadounidense, la identificación de actores clave y la evaluación de las tendencias de consumo, con el fin de desarrollar estrategias efectivas y adaptadas a las necesidades del mercado objetivo.

El alcance de este trabajo no solo se limitó a la intervención y desarrollo del plan de exportación, sino que también incluyó la implementación de herramientas avanzadas de análisis de datos y la capacitación del personal especializado para operar en el mercado estadounidense. Durante la práctica, se desempeñó el rol de Auxiliar de Compras, lo cual permitió una inmersión profunda en los procesos logísticos y de negociación con proveedores, tanto nacionales como

internacionales. Esta experiencia práctica fue fundamental para comprender mejor los desafíos y oportunidades en la gestión energética, así como para desarrollar habilidades esenciales en la comunicación, la resolución de problemas y el liderazgo.

La importancia de este proyecto radica en su contribución al desarrollo sostenible y la eficiencia energética en uno de los mercados más relevantes del mundo. La implementación exitosa del plan exportador tiene el potencial de generar nuevos ingresos significativos y aumentar la presencia global de Azimut Energía, al mismo tiempo que se promueve la adopción de prácticas energéticas sostenibles. Este informe refleja no solo el esfuerzo y dedicación invertidos en la práctica, sino también el compromiso de Azimut Energía con la innovación, la excelencia y la sostenibilidad a largo plazo.

1. Antecedentes de la Empresa

Azimut nace el 19 de enero del 2012 para transformar el mundo como una de las primeras empresas de servicios energéticos (ESCO) del país. Donde en los dos primeros años, el nombre de la empresa era Azimut Consultores, operando como una firma de consultoría. En el 2015 y 2016 comienza con sus primeros pasos desarrollando los primeros proyectos de pagos con ahorro, gracias a estos pequeños crecimientos, Azimut fue formando un gran equipo Azimut donde ya contaba con 7 colaboradores, cerca de 40 proyectos ejecutados en eficiencia energética y unos 4 contratos de ingresos recurrentes.

En el mismo año (2026) cambiaron el nombre a Azimut Energía para apostarla toda por el modelo ESCO, decisión que llevó a la empresa a buscar un socio estratégico que permitiera expandir el modelo en Colombia. Lo que le llevo al cabo de un año empezar con las alianzas estratégicas, donde se conoce el socio estratégico Constructora Concreto.

En 2017 nace la plataforma digital, un espacio que tiene como propósito medir y controlar los consumos de energía de cada proyecto, garantizando en ellos ahorro y la eficiencia energética.

Lo que permitió que la empresa creciera a pasos agigantados, donde en 3 años de sociedad lograron crecer 8 veces las ventas, 10 veces el equipo humano y construimos un nuevo negocio sobre el cual aún se opera hoy.

Desde Azimut Energía se inició webinars y capacitaciones en temas de eficiencia energética con todos sus clientes; además, se abrió espacios de transferencia de conocimiento para externos interesados en el sector.

En el 2021 se sumaron proyectos nuevos con grandes compañías del país, que le siguen apostando a la transición energética.

Ya en el año 2023 Azimut cumplió 10 años de estar construyendo un mundo mejor a través de la eficiencia energética.

2. Empresa Objeto de la práctica:

2.1. Objeto social:

La sociedad tendrá como objeto las Sigüientes actividades:

- Asesoría y consultoría energética
- Diseño, fabricación y suministro de equipos térmicos
- Comercialización de equipos interventoría de proyectos industriales.
- Comercialización de energía.
- Desarrollo de plataformas digitales para la comercialización de productos y servicios alojados en la nube.
- Fabricación y programación de equipos de medición y comunicación inteligentes.

Adicionalmente, la sociedad podrá desarrollar cualquier actividad comercial o civil, lícita.

2.2. Misión:

Somos una plataforma digital que conecta clientes con soluciones de ahorro en energía usando datos.

2.3. Visión:

Para 2025 seremos la plataforma líder en gestión energética en Latinoamérica, contribuyendo al desarrollo sostenible de la región.

2.4. Valores Corporativos:

- Pasión
- Honestidad
- Orientación al resultado
- Imaginación (innovación, hacer las cosas diferentes aportando valor)
- Felicidad
- Trabajo en equipo.

2.5. Objetivos Estratégicos:

- Trascender en el tiempo y que cada uno de sus empleados se alinee con una causa sustancial: construir un mundo mejor.

- Generar conciencia social y medioambiental desde el hacer, desde la capacidad humana para solucionar y crear.

- Portar al bienestar común y la generación de conciencia social y medio ambiental.

2.6. Rol Comercial:

Dar a conocer la marca Azimut, generando en la mente de los consumidores ahorro energético y por lo tanto que estén interesados en la empresa, el público objetivo de la empresa son empresas, es decir grandes consumidores generando una estrategia llamada B TO B (BUSSINES TO BUSSINES), en el momento que una empresa dentro del público objetivo se empieza una nueva estrategia llamada Hunting, que viene siendo la etapa de consecución de nuevos clientes con la ayuda del área de mercadeo.

La estrategia más utilizada llamada FLYWHEEL, también conocido como ciclo de vida del cliente, donde la empresa busca mantener al cliente, bien sea con el mismo producto o servicio adquirido desde el inicio o nuevos productos o servicios que la empresa vaya innovando. Es una plataforma digital que conecta a sus clientes con oportunidades de ahorro de energía utilizando datos, adicional genera proyectos solares con la instalación de paneles solares, generando también el ahorro de energía.

3. Agencia Objeto de la Práctica:

AZIMUT ENERGÍA S.A.S



ANEXO A

Fuente: Área de mercadeo

3.1. Cargo desempeñado:

Auxiliar de Compras

3.2. Perfil del Cargo:

Auxiliar de compras: Técnico o profesional en Negocios internacionales con habilidades comunicativas para atender las diferentes negociaciones, una persona con flexibilidad y adaptabilidad a nuevas funciones, y con capacidad para resolver problemas, creatividad, honestidad y responsabilidad.

3.3. Objetivo del Cargo:

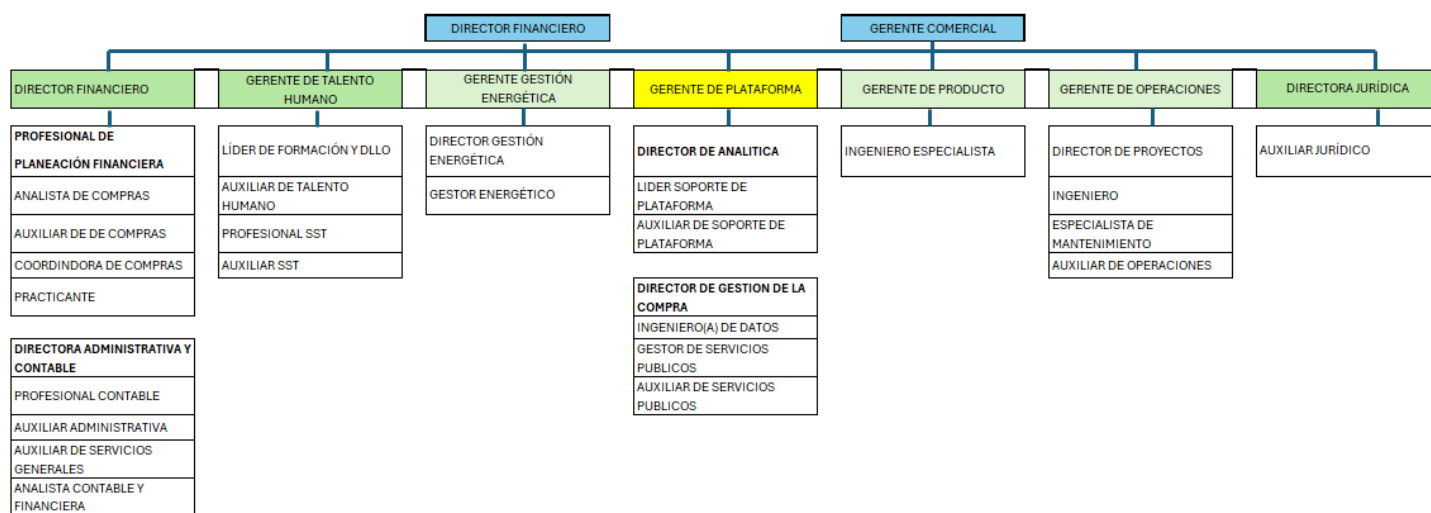
El objetivo de este cargo es apoyar el área de abastecimiento de la empresa con el fin de alivianar la carga de los operativos y demás funcionarios de abastecimiento.

3.4. Funciones para realizar:

- Realizar Órdenes de Compra.
- Negociaciones proveedores de primer nivel.
- Compras nacionales e internacionales.
- Actualización datos y creación de proveedores.

3.5. Relación con otros cargos:

Organigrama Empresarial AZIMUT ENERGÍA



ANEXO B

Fuente: Área Administrativa

Email al correo de compras con la SC. Aprobación por parte de gerencia de proyectos por compras superiores a 100 millones de acuerdo con el manual de compra, participación con áreas como: Jurídica, Gerencia, Producto.

Propuestas comerciales por parte de los proveedores con todos los detalles negociados, participación con áreas como: Proveedores, Operaciones, Producto.

Creación del proveedor en el sistema, participación con áreas como: Comerciales, Operaciones, SST, Talento Humano, Dirección Jurídica.

Documentación para trámites aduaneros (factura, lista de empaque, fichas técnicas, posición arancelaria, puerto de salida, condiciones de pago, termino Incoterms), participación en áreas como: Jurídica, Gerencia, Financiera.

Se reciben las solicitudes pago de anticipos a proveedores, participación con áreas como: Financiera, Proveedores, Operaciones, Producto.

Confirmación de Fecha y lugar de entrega, según se relaciona en la OC, participación con áreas como: Proveedor, Operaciones, Jurídica, SST.

3.6. Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo:

- Herramientas: Dentro de la empresa se encuentra una serie de herramientas que facilitan la labor diaria como, la plataforma Azimut Energía, el sistema contable: ILIMITADA y una app llamada SOLPED para que las demás áreas realicen solicitudes de compra.
- Equipos: En el momento de ingreso a la empresa brindan la facilidad de un portátil, mouse y teclado, descansa pies y escritorio, para así trabajar en las mejores condiciones y evitar accidentes laborales.

3.7. Condiciones de Trabajo:

- Horario Laboral: 7:00am – 5:00pm.

- Tiempo de Almuerzo: 1h.
- Espacio: Casa Campestre ubicada en el barrio el Diamante 2, El poblado.
- Condiciones: Desde el área de Gestión Humada se trabajan programas de manejo

del estrés, pausas activas y herramientas de trabajo de acuerdo con el personal.

3.8. Entrenamiento:

La capacitación se llevó a cabo durante 1 mes, estuvo a cargo de la Coordinadora de compras y Analista de compras, los temas vistos y la estructura que se llevó a cabo fue:

- Manejo del sistema.
- Comportamiento del área.
- Relacionamiento con los proveedores.
- Proceso de cotizaciones y compra.
- Creación de Órdenes de Compra.
- Realización de pago a proveedores.
- Creación y actualización de proveedores.
- Procesos de logística.

3.9. Competencias

Conocimiento del comercio internacional

- Términos comerciales (Incoterms 2020).
- Trámites Aduaneros.
- Acuerdos comerciales internacionales.

Habilidades de negociación

- Planificación y preparación para las negociaciones con proveedores.
- Comunicación efectiva.

- Resolución de conflictos.
- Análisis de precios y búsqueda de alternativas de proveedores.

3.10. Responsabilidades:

Las funciones para el cargo de auxiliar de compras, reconocidas como las prioritarias son las siguientes:

- Apoyo al proceso logístico de las importaciones y trámites aduaneros, asegurando el cumplimiento de la documentación, trámites para las entregas en los proyectos.
- Realizar ordenes de compras de BOS, materiales almacén azimuth y servicios cliente interno.
- Coordinar con el área contable pagos a proveedores, anticipos y estado de cuenta.
- Actualización de datos de proveedores y negociaciones.

3.11. Deberes:

Las funciones para el cargo de auxiliar de compras, reconocidas como las prioritarias son las siguientes:

- Creación de proveedores.
- Creación de referencias en el sistema.
- Realizar indicadores del área de compra: proveedores, precios, condiciones de pagos, cobertura de proveedores, cupos y negociaciones con cada proveedor.

3.12. Riesgos del Cargo:

El cargo de auxiliar de compras conlleva varios riesgos, algunos de los cuales pueden variar según la industria y la empresa específica. Aquí hay algunos riesgos comunes asociados con este puesto:

- **Errores en la ordenación:** La responsabilidad para realizar pedidos de suministros y materiales. Si en este proceso se genera un error en la solicitud de la cantidad del producto o solicitar el producto equivocado, esto puede resultar en sobrecostos para el proyecto en gestión o la empresa.
- **Problemas de calidad:** Si no se realiza una investigación adecuada sobre los proveedores o los productos antes de realizar una compra, se puede terminar adquiriendo productos de baja calidad o de proveedores poco confiables. Esto puede afectar la calidad de los productos finales de la empresa.
- **Retrasos en la entrega:** Si no se gestiona adecuadamente los plazos de entrega con los proveedores o no se sigue de cerca el proceso de envío, el auxiliar puede enfrentar retrasos en la entrega de los materiales necesarios para la producción o las operaciones de la empresa.
- **Problemas de relación con proveedores:** La relación con los proveedores es crucial para asegurar condiciones comerciales favorables y un suministro confiable de productos. Si no se mantiene una buena comunicación efectiva con los proveedores o no se podrá gestionar los problemas de manera adecuada, se podrán dañar las relaciones con proveedores.

4. Características de la Práctica

4.1. Justificación:

Se pretende realizar una investigación exhaustiva de un Plan de Exportación de Servicios, Gestión Energética a E.E.U.U, del mercado energético estadounidense, la demanda por sector (residencial, comercial, industrial), las políticas gubernamentales, las regulaciones medioambientales y las tendencias de consumo. Identificando las principales

empresas y actores en el sector energético, incluyendo proveedores de energía, empresas de servicios públicos, fabricantes de tecnologías energéticas y consultoras especializadas.

Buscando llegar a empresas energéticas y diferentes actores relevantes con el fin de identificar más necesidades y oportunidades, y comprender los desafíos en la gestión energética de Estados Unidos, explorando donde el análisis de datos puede proporcionar soluciones efectivas como la optimización de red eléctrica, la integración de energías renovables y la reducción de emisiones.

Se intenta destacar los beneficios tangibles, como la reducción de costos operativos, la mejora de eficiencia energética, la optimización de la producción y distribución de energía y la mitigación de riesgos, esto con la ayuda del equipo que se encarga de gestionar y tratar los datos de las diferentes empresas con sus capacidades distintivas tecnológicas y experiencia en el sector, optimizando con el menor costo posible.

Con el plan de exportación a implementar la empresa podrá asegurarse de cumplir con todas las regulaciones y normativas aplicables en Estados Unidos en cuanto a la gestión de datos, la privacidad y la seguridad de la información, teniendo en cuenta también las diferencias regionales y sectoriales. A su vez la empresa deberá establecer presencia en línea sólida a través del sitio web profesional alimentada de contenido relevante y campañas de correo electrónico dirigidas.

En la empresa existen diferentes herramientas de análisis de datos, necesarias para llevar a cabo la labor a la cual se está apuntando con este trabajo, sin embargo es necesario conocer que para el mercado de Estados Unidos se deben mejorar, o realizar

implementación de herramientas avanzadas contando con una capacitación de personal especializado y conocimiento del mercado energético estadounidense.

El sistema de seguimiento está siendo guiado por el profesional en negocios internacionales que tiene la empresa, ayudando así a monitorear el progreso del plan de exportación y realizando los ajustes pertinentes que sean necesarios según como vaya avanzado el proyecto.

4.2. Objetivo General:

Implementar un Plan de Exportación de Gestión Energética a E.E.U.U, enfocado en la promoción de soluciones innovadoras y sostenibles, con el objetivo de satisfacer las necesidades de los diferentes actores comerciales, para así mejorar la presencia internacional de la empresa y contribuir a mitigar los impactos ambientales a través de la eficiencia energética, identificando potenciales de ahorros en los diferentes sistemas energéticos.

4.3. Objetivos Específicos:

- 1.** Identificar y establecer alianzas estratégicas con clientes potenciales en Estados Unidos para prestar el servicio de gestión energética en el mercado estadounidense.
- 2.** Desarrollar y adaptar tecnologías y soluciones energéticas innovadoras para identificar el uso de significativos de energía, cumpliendo con los estándares y regulaciones de Estados Unidos, optimizando su eficiencia y competitividad en el mercado internacional.
- 3.** Diseñar e implementar una estrategia de marketing y promoción dirigida específicamente al público objetivo estadounidense, destacando los beneficios económicos y medioambientales de las soluciones ofrecidas.


4. Establecer tecnologías eficientes y confiables con los clientes, que garantice el uso oportuno y seguro de la energía y sus aplicaciones proyectando potenciales de ahorro energético, con valores indicativos de inversión, retorno de inversión e impacto ambiental.

5. Evaluar periódicamente con el cliente el cumplimiento los ahorros proyectados con el acuerdo comercial aprobado.

5. Informe Ejecutivo:

A través del instituto Enterprise innovation institute Azimut Energía ofrece los servicios de gestión energética a sus afiliados los cuales son StartUp a nivel internacional enfocado en realizar investigaciones y desarrollo de proyectos innovadores que apoyan a las empresas a su crecimiento.


Looking for Support: Colombian Energy Efficiency Company Doing Customer Discovery



Ponce, Alberto J <alberto.ponce@innovate.gatech.edu>

Para: Dixon, Michael A. <dixonm@gatech.edu>

CC: Simon Urrego Vargas



Mié 06/09/2023 15:25

Hi Dixon -

We have a company participating in our Soft Landing program that is looking to connect with a Facilities Manager in Georgia Tech, and I thought that you might be able to do a warm introduction.


They are Azimut Energy (<https://www.azimutenergia.co/en/>), a leading Colombian energy efficiency company looking to expand to the United States. As part of the program, they are conducting customer discovery, and they would like to meet with whoever handles facility energy management in GT, or someone close to that role. They will be in Atlanta next week (9/11-15), so hoping we can make a quick connection.

Seeing as you have a better view inside the house, I thought you might point us in the right direction.

Very much appreciated.
Best,

-

Alberto Ponce
Associate Project Manager, Innovation Ecosystems
Georgia Tech | Enterprise Innovation Institute
75 5th Street NW | Suite 3000 | Atlanta, GA | 30308
Phone | cel. 336.675.0489 | work 404.894.7083



ANEXO C

Cloverly - Azimut Introductions

Creo que es mejor si les respondes tu a ver si están en Atlanta para coordinar una reunion... Santiago Uribe Velásquez | (+57) 311 368 4391 Ge... Mie 06/09/2023 14:36

Traducir mensaje a: Español | Nunca traduzca de: Inglés

PJ

Ponce, Alberto J <alberto.ponce@innovate.gatech.edu>

Para: jason@cloverly.com; Santiago Uribe Velásquez

CC: Camilo Andres Laverde Botero; Simon Urrego Vargas



Vie 01/09/2023 13:04

Hi Jason and Santiago -

Hope you are doing well. I wanted to introduce you to each other because there might be some potential to learn and collaborate.

For a bit of context, [Azimut](#) is a Colombian company that is part of the Georgia Tech Soft Landing program. They have been doing customer discovery on the US market with the goal of finding the best path forward to expanding globally.

[Cloverly](#) is an ATDC flagship company. ATDC is the Georgia's state incubator housed in Georgia Tech, and Cloverly is part of a group of companies that receive the most support and have the most traction.

I'll let you both carry on and introduce each other.

Best regards,

-

Alberto Ponce

Associate Project Manager, Innovation Ecosystems

Georgia Tech | Enterprise Innovation Institute

75 5th Street NW | Suite 3000 | Atlanta, GA | 30308

Phone | cel. 336.675.0489 | work 404.894.7083



Georgia Tech
Enterprise Innovation
Institute

ANEXO D

Para lograr esta alianza estratégica se llevaron a cabo diferentes reuniones con los directores de la institución, donde se dieron a conocer estrategias de ahorro energético para sectores comerciales, a través de visitas técnicas por parte de ingenieros cualificados para conocer las instalaciones y así identificar los usos significados energía, reemplazando HVAC (Calefacción, Ventilación y Aire Acondicionado), bombas, iluminación y refrigeración con altos consumos de energía.



ANEXO E



ANEXO F

La estrategia de marketing y promoción ha sido diseñada específicamente para la industria del mercado estadounidense, desarrollando campañas que destacan tanto los beneficios

económicos como los medioambientales, haciendo que la Azimut Energía se alinee con la creciente demanda en servicios relacionados a la eficiencia energética.

Así mismo, se considera la participación en ferias y conferencias del sector energético como, Solar Power International 2024, MINExpo International 2024, GCC Gulf Coast Conference 2024, entre otras; donde se pretende interactuar con potenciales clientes, mostrando resultados positivos de servicios realizados a los clientes.

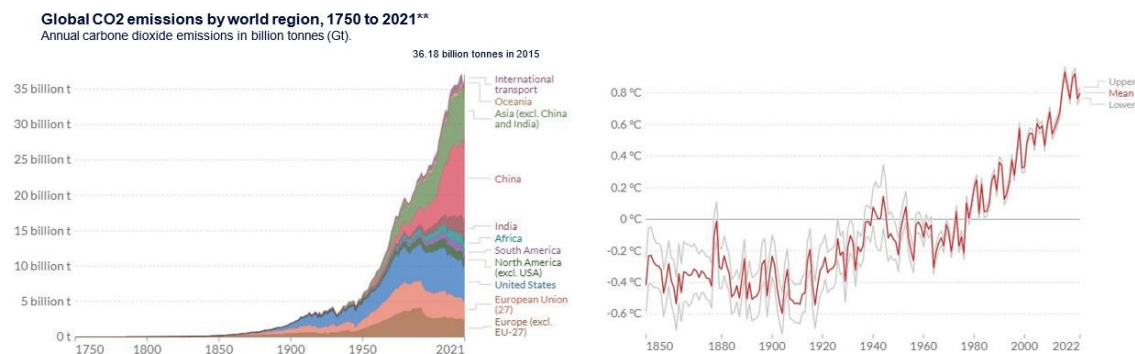
- https://www.instagram.com/reel/C7NPfIhxgOb/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRIODBiNWF1ZA==

ANEXO G

- https://www.instagram.com/reel/C5WxFfTxYSZ/?utm_source=ig_web_copy_link&igsh=MzRIODBiNWF1ZA==

ANEXO H

IMPACTO AMBIENTAL



25% de los **gases** de **efecto invernadero** son causados por la **electricidad** y la generación de **calor***

*Fuente: <https://www.epa.gov/ghgemissions/global-greenhouse-gas-emissions-data>



ANEXO I



Aceleramos la transición energética desde el ahorro.

De Extremo a Extremo (e2e) del dato al ahorro.

Integración tecnológica.
IoT, Software y Gestión Energética.

Eliminar Barreras de Acceso (EaaS).

Foto de Anzo Luna, iStock

05.
www.azimutenergia.co
in | @azimutenergia

ANEXO J

CASOS DE EXITO

CASO CENTRO COMERCIAL

Eficiencia Energética

Sustitución de más de 8.000 luminarias por tecnología LED.

Ahorro en el costo energético superior al **55%**

Reducción de más de **240** toneladas de CO2 al año

Equivalente a sembrar **104 Ha**





Sustitución tecnológica

1

2

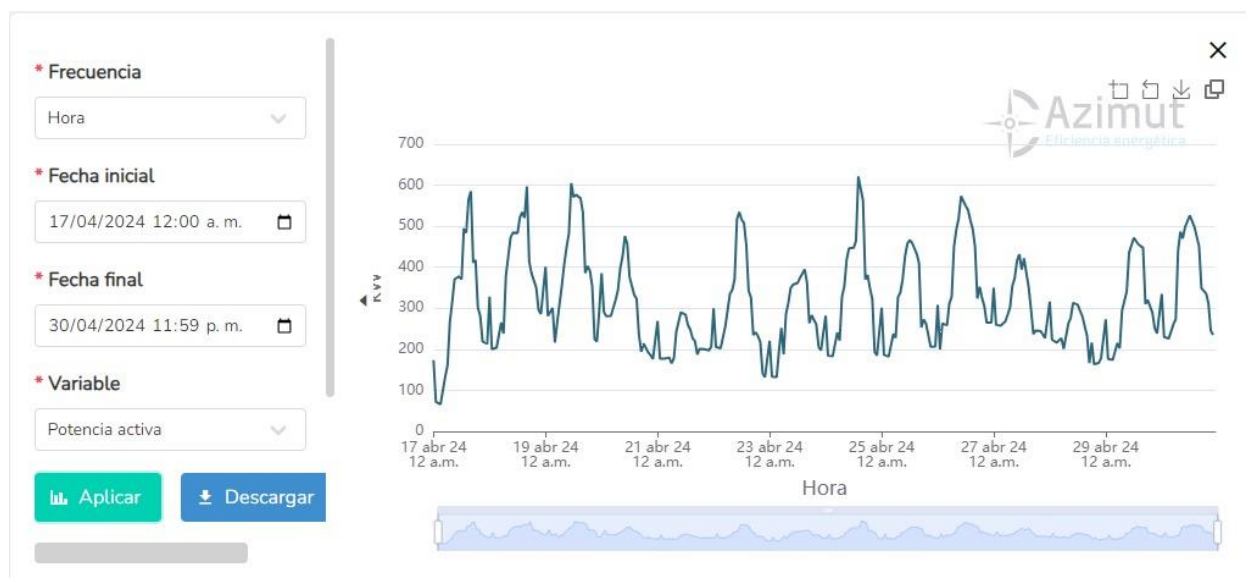
3

17.
www.azimutenergia.co
in | @azimutenergia

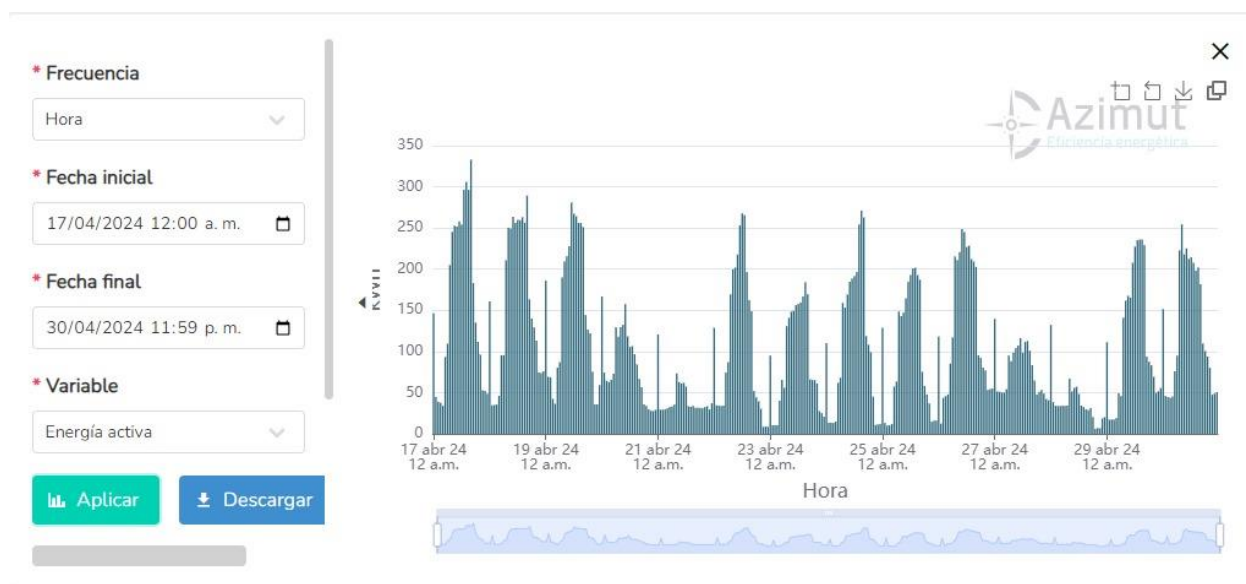
ANEXO K

A través de la plataforma que maneja Azimut Energía para sus clientes se evidencian y se analizan los datos recolectados por el Gateway, el cual es un equipo de medición que se ubica en

los diferentes puntos de mayor consumo energético de las instalaciones de los clientes, este envía los datos relacionas al consumo energético a través de señal WiFi.



ANEXO L



ANEXO M

Id. Alarma	Nombre	Inmueble	Prioridad
<input type="text" value="Especificar"/>	<input type="text" value="Especificar"/>	<input type="text" value="Especificar"/>	<input type="text" value="Especificar"/>
			<input type="button" value="Limpiar"/> <input type="button" value="Aplicar"/>

Listado de alarmas

Estado	Prioridad	Nombre	Inmueble	Estado de monitoreo actual	Fecha
<input checked="" type="checkbox"/>	—	Sobreconsumo en HNO Sede Envigado	Puntos Retirados / Envigado	ALARMA	14/8/21

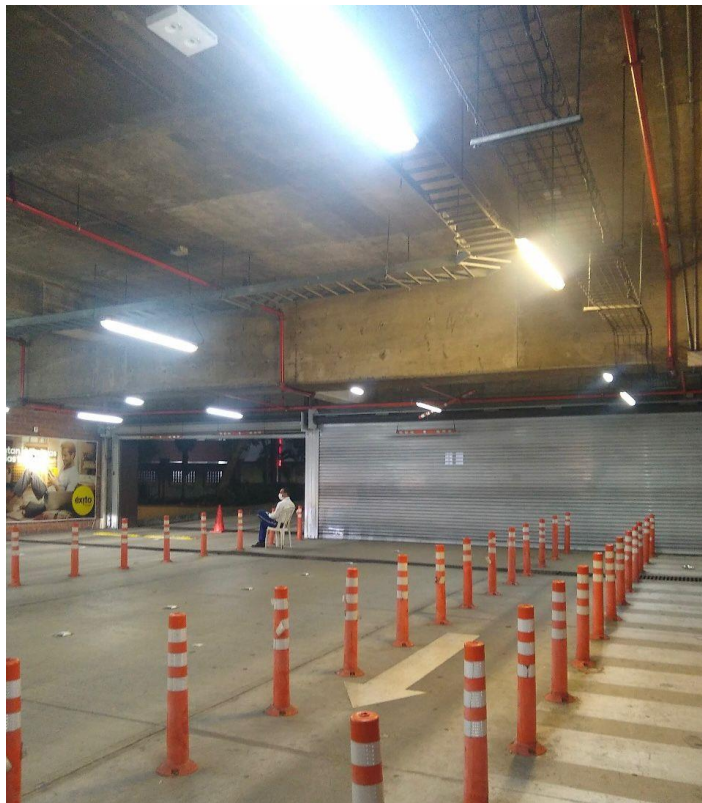
10 Items / Pagina

ANEXO N

Para lograr la eficiencia de los seguimientos que se realizaron a los clientes, se proyectaron visitas recurrentes por medio del personal instalado en E.E.U.U para entregarle a los clientes los ahorros acordados según los resultados enviados a la plataforma propia de Azimut por el medidor (Gateway) y mejoras realizadas relacionadas a los cambios de maquinaria y equipo en las instalaciones de los clientes.



ANEXO O



ANEXO P

5.1. Propuesta de Valor:

La propuesta de valor es proporcionar herramientas avanzadas de análisis de datos que permiten a las organizaciones optimizar la compra de energía, el uso de la energía; implementando soluciones personalizadas disminuyendo costos a través de instalaciones de paneles solares, sustitución de equipos y alcanzar beneficios tributarios logrando eficiencia energética.

6. Aportes a mi Formación Personal:

Tuve la oportunidad de desarrollar mis habilidades blandas fomentado la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la resolución de problemas y la capacidad de adaptación fundamentales. Durante la práctica, se realizaron actividades y ejercicios específicos para fortalecer estas habilidades lo que también me permitió fomentar la autonomía y la iniciativa, brindando la oportunidad de asumir responsabilidades y tomar decisiones dentro del ámbito de competencia, fomentando así la capacidad para liderar iniciativas propias. También pude inclinarme a una cultura de aprendizaje continuo y desarrollo profesional, donde me motivaba a buscar nuevas oportunidades de crecimiento y adquisición de habilidades incluso después de finalizada la práctica empresarial.

7. Aportes a mi Formación Profesional:

Tuve la oportunidad de entrar a conocer de mejor manera el entorno global, entendiendo que entre más actualizado se esté sobre los acontecimientos económicos, políticos y sociales en todo el mundo ayudará a comprender mejor los mercados internacionales, para así poder identificar oportunidades y anticipar posibles riesgos para la empresa o proyecto, esto genera un entrenamiento en negociación tanto nacional como internacional, formando la habilidad para negociar con personas de diferentes culturas

Pude empezar a construir una red de contactos profesionales tanto a nivel nacional como internacional, asistiendo a conferencias, seminarios y eventos relacionados con los negocios internacionales para conocer a profesionales del sector, intercambiar ideas y establecer relaciones comerciales valiosas. Esto me ayudo aprender a realizar estudios de mercado y análisis de la competencia a nivel internacional, pudiendo así, identificar diferentes oportunidades de negocio, entendiendo las necesidades de los clientes en diferentes mercados y desarrollar estrategias de marketing efectivas.

Me pude familiarizar con las regulaciones y leyes comerciales internacionales que afectan a la industria de la empresa de práctica.

8. Conclusiones:

La implementación de un plan exportador integral de gestión energética hacia Estados Unidos representa una oportunidad significativa para Azimut Energía. Este plan se centra en la promoción y comercialización de soluciones innovadoras y sostenibles, con el objetivo de satisfacer las necesidades del mercado energético estadounidense. Los esfuerzos se dirigen hacia la identificación de alianzas estratégicas, el desarrollo de tecnologías energéticas adaptadas a las regulaciones locales, y el establecimiento de una red de distribución eficiente y confiable. La evaluación continua del desempeño y la satisfacción del cliente es crucial para la mejora y optimización de nuestros servicios.

Durante mi práctica empresarial en Azimut Energía, adquirí una valiosa experiencia que enriqueció tanto mi formación personal como profesional. Tuve la oportunidad de aplicar mis conocimientos teóricos en un entorno real, desarrollando habilidades blandas como la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la resolución de problemas y la adaptabilidad. Asumir responsabilidades y tomar decisiones dentro de mi ámbito de competencia me permitió

fortalecer mi autonomía y capacidad de liderazgo, fomentando una cultura de aprendizaje continuo.

Mi formación académica en la universidad fue fundamental para mi buen desempeño como aprendiz en la empresa. Los conocimientos adquiridos en las aulas, junto con las herramientas de manejo proporcionadas por mis estudios, me prepararon adecuadamente para enfrentar los desafíos del mercado internacional. Los cursos y seminarios sobre economía global, regulaciones comerciales internacionales, y análisis de mercado fueron especialmente útiles para comprender mejor los entornos económicos, políticos y sociales que afectan a la industria energética.

Además, la orientación y el apoyo recibidos de mi docente asesor fueron invaluable. Su guía me ayudó a enfocar mis esfuerzos en áreas clave, proporcionándome perspectivas y estrategias que mejoraron mi capacidad. Su experiencia y conocimiento en el campo de los negocios internacionales fueron cruciales para mi éxito en esta práctica.

En resumen, esta experiencia me ha permitido consolidar mi formación académica y aplicar mis conocimientos en un contexto práctico, preparándome para futuras responsabilidades en el campo de la gestión energética y los negocios internacionales. La combinación de una sólida educación universitaria y la experiencia práctica en Azimut Energía me ha equipado con las habilidades y competencias necesarias para contribuir efectivamente al crecimiento y la sostenibilidad de la empresa en el mercado global.

9. Recomendaciones:

Para la Agencia de Práctica: Recomiendo que la agencia de práctica continúe fortaleciendo los vínculos con empresas de diversos sectores, en especial aquellas que operan en mercados internacionales como el energético. Es fundamental que la agencia mantenga un

programa robusto de seguimiento y evaluación de los practicantes, con el fin de asegurar que los estudiantes estén adquiriendo las habilidades y conocimientos necesarios para su desarrollo profesional. Además, sería beneficioso implementar talleres y capacitaciones específicas para los practicantes, enfocadas en habilidades blandas y técnicas relevantes para sus futuras carreras.

Para el Asesor: Sugiero que el asesor continúe brindando un apoyo cercano y personalizado a los estudiantes, orientándolos en la aplicación práctica de sus conocimientos teóricos. Sería útil que el asesor organice sesiones periódicas de retroalimentación y mentoría, donde los estudiantes puedan discutir sus progresos y desafíos. Además, recomendaría fomentar la participación de los estudiantes en proyectos de investigación y desarrollo, lo que les permitirá adquirir experiencia práctica en la resolución de problemas complejos y la implementación de soluciones innovadoras.

Para el Líder de Proceso en la Empresa: Es recomendable que el líder de proceso en la empresa mantenga una comunicación constante y abierta con los practicantes, ofreciendo orientación y apoyo en todo momento. Sería beneficioso establecer un programa de mentoría interno donde los practicantes puedan recibir asesoramiento directo de profesionales experimentados en el campo. Además, se debería promover la participación activa de los practicantes en proyectos importantes, permitiéndoles asumir responsabilidades que los desafíen y les proporcionen una visión integral de la empresa y su operación.

Para la Universidad: Recomiendo que la universidad siga actualizando y mejorando su currículo académico, asegurándose de que los contenidos se mantengan relevantes y alineados con las demandas del mercado laboral actual. Sería beneficioso fortalecer las alianzas con empresas y organizaciones de diversos sectores para ampliar las oportunidades de prácticas para los estudiantes. Además, la universidad debería considerar la implementación de más programas

de capacitación y desarrollo profesional, que preparen a los estudiantes para enfrentar los desafíos del mercado global con confianza y competencia.

Para la Coordinación de práctica: Sugiero que la coordinación del programa de prácticas continúe trabajando en la identificación de nuevas oportunidades de prácticas, tanto a nivel nacional como internacional. Sería útil desarrollar una plataforma de comunicación eficiente entre estudiantes, empresas y la universidad, para facilitar el intercambio de información y experiencias. Además, recomendaría implementar un sistema de evaluación continua de las prácticas, para recoger feedback de los estudiantes y las empresas, y así mejorar constantemente el programa y asegurar que cumple con las expectativas y necesidades de todas las partes involucradas.

En conjunto, estas recomendaciones buscan fortalecer la experiencia de prácticas, asegurando que los estudiantes estén bien preparados para sus futuras carreras y que las empresas se beneficien de su talento y entusiasmo.

10. Bibliografía:

No se anexan Bibliografías debido a que la totalidad del trabajo fue realizado con base a experiencias vividas y laboradas en la empresa de práctica, con ayuda del líder directo y demás equipo de Azimut Energía.

11. Webgrafía:

No se anexan Webgrafías debido a que la totalidad del trabajo fue realizado con base a experiencias vividas y laboradas en la empresa de práctica, con ayuda del líder directo y demás equipo de Azimut Energía.

12. Anexo:

ANEXO A	10
ANEXO B	11
ANEXO C	18
ANEXO D	19
ANEXO E	20
ANEXO F	20
ANEXO G	21
ANEXO H	21
ANEXO I	21
ANEXO J	22
ANEXO K	22
ANEXO L	23
ANEXO M	23
ANEXO N	24
ANEXO O	25
ANEXO P	25