



TITULO: PASANTIA EN TUTENLABS

ESTUDIANTE

LUIS DIEGO OJEDA CRUZ

DIRECTOR

JUAN CARLOS PULIDO PEÑA

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO SEDE TUNJA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL
DIRECCIÓN NACIONAL UDCII**

TUNJA

Fecha de entrega



Contenido

RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA	5
PALABRAS CLAVES:.....	5
ABSTRACT	6
KEY WORDS.....	6
INTRODUCCIÓN.....	7
JUSTIFICACIÓN.....	8
ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN.....	9
OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS.....	14
Objetivos.....	14
DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES DESEMPEÑADAS.....	15
LOGROS DE LA PASANTÍA.....	17
PLAN OPERATIVO	19
CONCLUSIONES Y LOGROS.....	25
Bibliografía.....	26
ANEXOS	27
ilustraciones.....	27
Tablas.....	28



Agradecimientos

Agradezco principalmente a mi familia que fueron mi guía en este proceso de aprendizaje, aportando su experiencia y apoyo incondicional en las diversas dificultades que se presentaron en el ciclo académico.

Agradezco a la Empresa que me dio la oportunidad y a mi jefe directo Ing. Diego Sarasua que desde Chile me brindo diferentes conocimientos y guía para la realización de la practica empresarial

Agradecimiento especial a la Coordinadora del programa de comercio internacional sede Tunja Omaira Ines Agudelo Cely quien con su dedicación y compromiso hizo posible el desarrollo de la pasantía y el buen fin de la carrera profesional.

Finalmente agradezco a mi Padre Q.P.D que fue el soporte económico de mi carrera profesional.



Dedicatoria

Dedico este proyecto a mi Madre que me dio un excelente apoyo en mi formación académica y personal, siendo una inspiración y apoyo en todo mi ciclo universitario.



Resumen ejecutivo de la propuesta

En este documento se describe las actividades que se realizaron en la pasantía en una empresa multinacional dedicada al desarrollo de software en terreno. Esta pasantía se realiza desde el 17 de agosto al 30 de noviembre en la empresa Tuten Labs. La pasantía se centró en realizar las diferentes actividades dentro del área de finanzas y control de gestión. El trabajo se enfocó en el manejo de bases de datos y análisis de información de las diferentes áreas de la empresa además de un apoyo en tareas como la capitalización de divisas y búsqueda de cliente e inversionistas por medio de herramientas de marketing digital. A partir de la práctica se reforzaron los conocimientos como profesional en Comercio Internacional y permitieron desarrollar capacidades para enfrentar la vida profesional. Los principales resultados están relacionados con la automatización del ingreso de divisas a Colombia, búsqueda de inversionistas internacionales y análisis de información a partir de datos proporcionados por las diferentes áreas de la empresa.

Palabras claves

Análisis, Datos, Marketing digital, Power Bi, LinkedIn, inteligencia de negocios



Abstract

This document describes the activities that were carried out in the assistantship in a multinational company dedicated to the development of software in the field. This the assistantship takes place from August 17 to November 30 at the Tutenlabs company. The internship focuses on carrying out the different activities within the area of finance and management control. The work focused on the management of databases and analysis of information, in the different areas of the company in addition to a support in tasks such as the capitalization of currencies and search for clients and investors through digital marketing tools. Based on the practice, the knowledge as an international trader was strengthened and it was possible to develop capacities to face the professional life. The main results are related to the automation of foreign exchange income to Colombia, search for international investors and information analysis based on data provided by the different areas of the company.

Key words

Analysis, Data, Marketing digital, Power Bi, LinkedIn, business intelligence



Introducción

Desde que inicié mis estudios tuve la idea de realizar una pasantía para reforzar mis conocimientos y empezar una carrera profesional, me entusiasma la idea de realizar lo que me gusta y aprender nuevas experiencias que se hacen imposibles identificar dentro del Aula.

En junio del 2020 se inició el proceso de selección para 2 puestos de pasantes en Tuten Labs se realizaron los diferentes filtros por medio de entrevistas y hoja de vida. Para que el 17 de agosto se inicie la pasantía con la modalidad de trabajo en casa por la pandemia que se presentó este año.

El objetivo de la pasantía es aplicar los conocimientos adquiridos en la universidad para posteriormente dar un apoyo al área de control de gestión en la búsqueda de inversionistas, análisis de datos, ingreso de divisas al país y diferentes funciones relacionadas con el manejo de información de la empresa.

En la actualidad Tuten Labs cuenta con 94 empleados distribuidos en diferentes partes del mundo como Colombia, Chile, Venezuela, México entre otros, su misión es consolidarse como líder en el desarrollo de software de servicios en terreno



Justificación

El desarrollo de la pasantía en Tuten Labs Chile aporta a la formación académica, una experiencia laboral que ofrece un nuevo aprendizaje en cultura, estrategias comerciales, posicionamiento internacional y manejo de diferentes herramientas tecnológicas. esto pone en práctica habilidades como negociador internacional en posicionamiento de marca, análisis de información y exportación de servicios.

Lo anterior permite potenciar y combinar los conocimientos adquiridos como ingeniero de sistemas y como futuro profesional en comercio internacional para impactar en diversos procesos en lo que se maneja la empresa actualmente.



Antecedentes de la organización

Antes de entrar en materia con los antecedentes de la organización se investigaron algunos artículos y conceptos del campo en donde se maneja la empresa para tener una base y poder realizar los diferentes objetivos que se plantean en él informe.

La inteligencia de negocios es una rama de la informática que es indispensable para las empresas públicas y privadas, ya que con esta se puede observar una amplia información que es de relevancia para la toma de decisiones por esto se convierte en una herramienta indispensable para que un gobierno o entidad pública pueda implementar planes de mejora.

Una empresa a medida que aumentan sus necesidades de información y de darle un uso a los datos, requieren utilizar algunas técnicas de análisis de información. Gracias a esto se crea la inteligencia de negocios o Business intelligent que es una forma de encontrar datos valiosos para la toma de decisiones de una manera acertada gracias a esto se le da un panorama a la información dando visibilidad a problemas y estrategias en diversas entidades. La misión es convertir información en conocimiento con un fin benéfico para una empresa (Norberto Novoa-Torres, 2019)

Para realizar los análisis de datos se utiliza Power BI que es un servicio de análisis empresarial de Microsoft. Su objetivo es proporcionar interactivas visualizaciones y capacidades de inteligencia de negocios con una interfaz lo suficientemente simple para que cualquier usuario pueda crear sus propios informes y paneles.



Power BI proporciona servicios de BI basados en la nube, conocidos como "Servicios de Power BI", junto con una interfaz basada en escritorio, llamada "Power BI Desktop".

Ofrece almacenamiento de datos y capacidades que incluyen preparación de datos, descubrimiento de datos e informes interactivos.

En marzo de 2016, Microsoft lanzó un servicio adicional llamado Power BI Embedded en su plataforma en la nube Azure. Un diferenciador principal del producto es la capacidad de cargar visualizaciones personalizadas.

Esta aplicación fue concebida originalmente por Thierry D'Hers y Amir Netz del Equipo de SQL Server Reporting Services en Microsoft. Fue diseñado originalmente por Ron George en el verano de 2010 y nombrado Proyecto Crescent. Proyecto Crescent estuvo disponible para descarga pública el 11 de julio de 2011 incluido con SQL Server Nombre en clave Denali. Más tarde, renombrado a Power BI, este fue presentado por Microsoft en septiembre de 2013 como Power BI para Office 365 Se basó la primera versión de Power BI y en los complementos basados en Microsoft Excel: Power Query, Power Pivot y Power View (Viorel, 2018).

Otra forma de usar power bi es en negocios de venta de víveres, para el año 2019 se utilizó la herramienta con el fin de realizar una investigación tiene con el objetivo de pronosticar las preferencias de los clientes, tal que coadyuven a la toma oportuna de decisiones de pequeños negocios para este caso se encontraron resultados importantes como lo es las preferencias y gustos de algunos consumidores finales, además de sucursales o agencias de mayor facturación, periodos en los que sucedió y los productos con mayor demanda esto



con la finalidad de implementar estrategias y correctivos necesarios para mejorar la proyección de ventas (Diego Marcelo Bermeo-Moyano, 2019).

Por esto puede de ser de gran importancia para medianas empresas como lo es una pastelera en la que se realizó la investigación con el objetivo de encontrar los picos de mayor venta durante el año y con esto poder maximizar ganancias en los meses en donde las utilidades no dan la suficiente rentabilidad, basándose en los meses más productivo y a partir de esto s diseñar diferentes gráficos que permitan un análisis profundo de la información relacionada con la venta de mercancía, para este ejercicio se encontraron resultados interesantes como lo es la necesidad de realizar un cambio en el precio de los productos pues se detectó una relación inversa entre el precio del producto y las utilidades. Se proponen soluciones como manejar un precio estándar del producto para meses con la materia prima costosa y con esto disminuir las pérdidas. (Rivera Jaramillo, 2018)

Tuten Labs fue creada con el objetivo de potenciar la productividad de las empresas en América Latina mediante la adopción de nuevas tecnologías. Por eso la compañía se ha especializado en fortalecer los procesos de trabajo en terreno y la transformación digital a través de una plataforma que articula un software web y una 'app' móvil que permite dar herramientas para que los profesionales en terreno sea más productivos (Luis Felipe, 2019). Inicio como una empresa tipo Uber que buscaba conectar profesionales en tiempo real con los clientes que querían los servicios, buscando proporcionar una mejor experiencia al cliente final. Con el tiempo se migro del modelo de negocio B2C al B2B explotando la



plataforma ya existente y la red de profesionales que se logró obtener, ofreciendo un servicio de software a la medida para las diferentes empresas interesadas (Luis Felipe, 2019).

Es la empresa de desarrollo de software líder Latinoamericana en el rubro de la gestión de servicios en terreno, con rápido crecimiento en la región (Tuten labs, 2019)

El objetivo es que industrias de telecomunicaciones, servicios públicos, retail, seguros, entre otros, puedan potenciar su productividad, al tiempo en que realizan análisis de datos mediante paneles de business intelligence y una central de monitoreo.

Por un lado, el software web de Tuten Labs permite hacerle seguimiento detallado a todos los trabajos que se realizan fuera de la oficina, como también al cumplimiento de los contratos y la calidad del servicio que prestan.

A su vez, la aplicación móvil sirve para que los trabajadores de las empresas reciban información, suban sus avances y registren formularios, fotos, firmas y demás procesos mientras desempeñan su labor en terreno.

Tuten Labs fue fundada en el centro de innovación del Massachusetts Institute of Technology (MIT) en 2016 bajo un modelo que articula el trabajo presencial con el trabajo remoto. Roi Amszynowski, su director ejecutivo y fundador trabaja desde Miami, mientras otros equipos operan y se comunican la mayor parte del tiempo a través de videollamadas desde Chile, México, Venezuela y Colombia.

“La compañía ha mantenido un crecimiento promedio anual superior al 150%. Durante los tres meses de la pandemia el servicio ha evolucionado muy bien y hemos podido cerrar



varios proyectos nuevos”, dijo a Dinero el director ejecutivo y fundador de Tuten Labs, quien añadió que todo su equipo se encuentra en la actualidad trabajando desde casa dado el contexto derivado de la pandemia.

“En Colombia estamos presentes hace aproximadamente dos años. Actualmente tenemos más de 15 desarrolladores de software e ingenieros en varias ciudades del país, además de 4 personas del área comercial en Bogotá”, añadió Amszynowski.

Tuten Labs hizo parte de aceleradoras como Masschallenge y varias rondas de inversión que permitieron reunir un músculo inicial de US\$5,5 millones para impulsar su expansión en la región.

“En el 2019 cerramos con ventas del orden de US\$2 millones, por eso esperamos cerrar el 2020 con más de US\$4 millones y en 2021 proyectamos mantener la tendencia de crecimiento y llegar a US\$8 millones”, complementó el director ejecutivo y fundador.

Entre los clientes de Tuten Labs se destacan compañías como Sodimac para la gestión y operación de todos sus servicios de hogar e instalaciones de productos en siete países de la región; Engie, en la gestión de ventas, instalaciones, mantenimientos y servicios de asistencia en México, Chile, Perú y Singapur; y Sura, en la gestión de siniestros de vehículos y experiencia de cliente en Chile (Dinero, 2020).



Objetivo general y específicos

Realizar la pasantía profesional en Tuten Labs Chile en la ciudad de Bogotá, aplicando los distintos conocimientos adquiridos en la Universidad además de adquirir habilidades por medio de la práctica.

Objetivos

- Buscar clientes e inversionistas internacionales por medio de los sistemas de marketing digital.
- Implementar un método eficaz para la Negociar de divisas y capitalización de la empresa en Colombia
- Brindar un soporte logístico a las diferentes actividades que realiza la empresa.
- Optimizar procesos para análisis y toma de decisiones de la compañía que generan valor competitivo en la dinámica mercantil
- Organizar la información e implementarla en un proceso de inteligencia de negocios
- Analizar el desempeño laboral con base en las herramientas u opciones que ofrece power bi
- Encontrar información relevante que permita a los gerentes tomar decisiones y medidas según sea el caso.

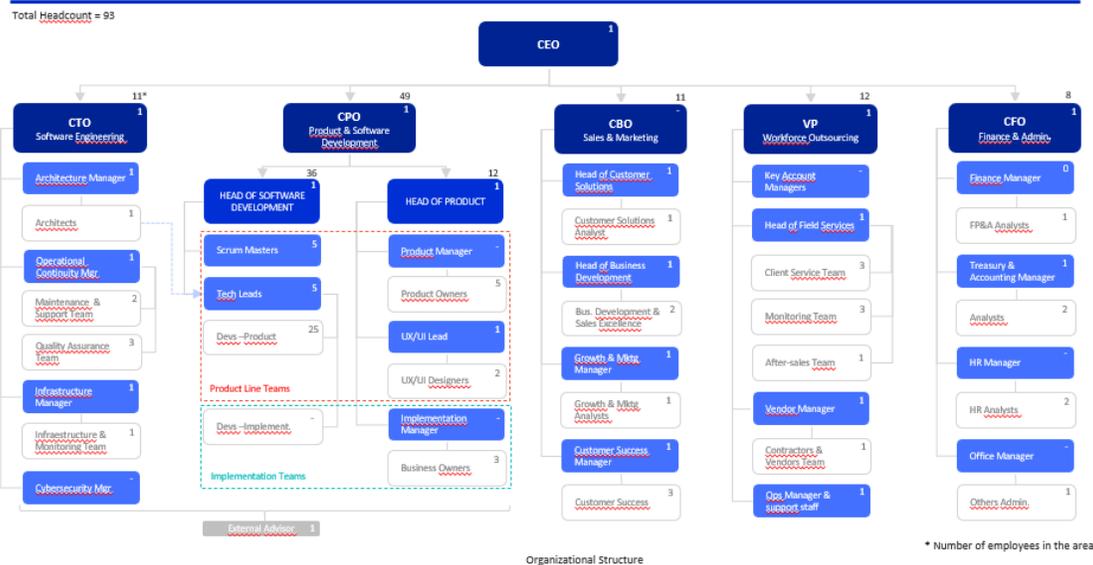


Descripción de actividades desempeñadas

Desde el área de finanzas y control de gestión en la sección FP&A Analysts como se muestra en el organigrama a continuación.

Ilustración 1 organigrama Tuten Fuente: Tuten Labs

EVOLUTION OF ORGANIZATIONAL STRUCTURE Simplified org chart 2020



Se implementará la organización de la información y análisis de datos por medio de la herramienta power bi para diversas áreas de la empresa como lo son recursos humanos, go service filial de Tuten dedicada a servicios de mantenimiento y reparaciones, tecnología de la información, eficiencia empresarial, y servicio de inteligencia de negocios realizados a diferentes empresas.



Además, se buscarán medidas para el ingreso de recursos monetarios al país por medio de estrategias de negociación internacional y de la Búsqueda de clientes e inversionistas internacionales utilizando herramientas de marketing digital.



Logros de la pasantía

- Se adquirieron conocimientos sobre herramientas de marketing digital como Sales Navigator Sales QL, Kendo, RocketReach que permiten la búsqueda y el primer contacto de negocios para la empresa.
- Con la práctica se aprendió una herramienta llamada Power BI que es un servicio de análisis empresarial de Microsoft. Su objetivo es proporcionar interactivas visualizaciones y herramientas de inteligencia de negocios.
- Se profundizó en conocimientos en el manejo de la herramienta Excel que es donde la empresa guarda la información que posteriormente se analizará por medio de Power BI.
- Con Office 365 se reforzaron las herramientas de virtualidad y trabajo en casa.
- No era posible el trabajo en equipo en Power BI porque se tenía la información concentrada en un solo equipo, para solucionar esto se utilizó la nube de SharePoint y con esto se facilitó el manejo de esta información para el área de control de gestión.
- La actualización de paneles de Power BI se realizaban de forma manual, para esto se implementó en la versión web una actualización programada para la eficiencia de este proceso.
- Por medio de la herramienta de marketing digital LinkedIn Sales Navigator que es una herramienta que permite encontrar posibles clientes rápidamente a través de



información personalizada y dirigida a las ventas se identificaron posibles clientes e inversionistas potenciales para la empresa.

- Al momento de ingresar dólares a Colombia era necesario realizar la negociación de divisas por vía telefónica aceptarla esperar un plazo de 24 horas para llenar el acta de propósito y el formula no 6 para enviarlo al área encargada en Bancolombia, se realizó la gestión y envío de documentos para realizarlo de manera virtual en la app empresas y en este momento el gerente puede realizarlo de manera automática.
- Con la inteligencia de negocios se aportaron datos de vital importancia para el área comercial en donde se observan las diferentes etapas en las que se encuentra los negocios y un análisis detallado de cada etapa , Para el control de la empresa se encontraron datos de los empleados como la ratio laboral, desempeño laboral y % de NPS, En el área de recursos humanos se identificaron los porcentajes de rotación y un análisis detallado de los costos que implica encontrar un nuevo talento y finalmente en la filial de Tuten Labs go service se analizaron los tiempos de respuesta de los profesionales para los clientes.



Plan operativo

En el momento de ingresar a la empresa se plantearon diferentes tareas y objetivos a realizar en las que se da una estimación del tiempo y distribución de las actividades y el desarrollo de estas como se muestra a continuación.

Tabla 1 cronograma de actividades Fuente: Autor

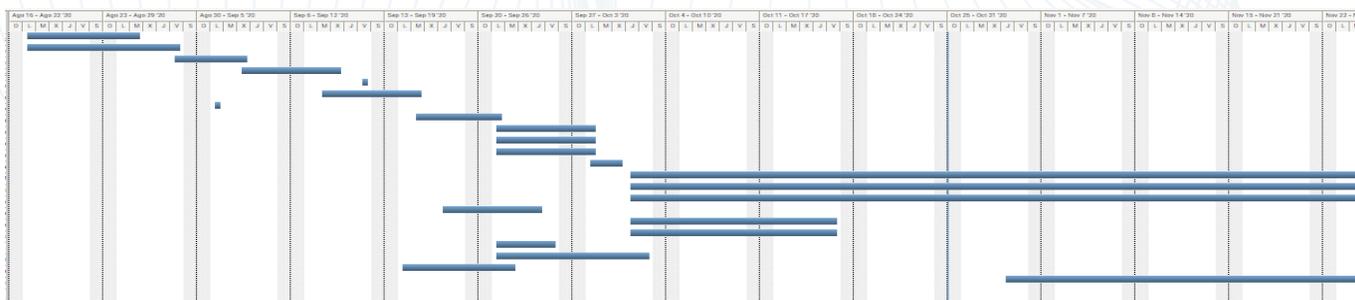
ID	Nombre	Duración	Inicio	Fin
1	Capacitación en linkelin y sales navigator	7días	08/17/2020	08/25/2020
2	Capacitación en power bi	14días	08/17/2020	09/03/2020
3	Investigación clientes e inversionistas	14días	08/17/2020	09/03/2020
4	Organización de documentos en la nube	7días	08/17/2020	08/25/2020
5	Negociación de divisas de Chile a Colombia	10días	08/17/2020	08/28/2020
6	Capacitación paneles power bi de la empresa	4días	08/28/2020	09/02/2020
7	Investigación de actualización programada de los paneles	6días	09/02/2020	09/09/2020
8	Configuración de actualización de paneles go service, agilidad, recursos humanos	1día	09/11/2020	09/11/2020
9	Creación de nuevo informe en el panel de agilidad	6días	09/08/2020	09/15/2020
10	Estudio okr	1día	08/31/2020	08/31/2020
11	Creación nuevo informe comercial	5días	09/15/2020	09/21/2020
12	Creación de informe ventas sodimac en Colombia	6días	09/21/2020	09/28/2020
13	Creación de informe sobre encuestas	6días	09/21/2020	09/28/2020
14	Creación de informe área interna sobre NPS	6días	09/21/2020	09/28/2020
15	Búsqueda de inversionistas 2	3días	09/28/2020	09/30/2020
16	Consulta Macros en Excel	40días	10/01/2020	11/25/2020
17	Actualización data para informe velocity	40días	10/01/2020	11/25/2020
18	Informe velocity	40días	10/01/2020	11/25/2020
19	Creación de gráficos de realización de tareas en proyectos de software	6días	09/17/2020	09/24/2020
20	Cambio de data para go service	12días	10/01/2020	10/16/2020
21	Realización de informe go service	12días	10/01/2020	10/16/2020
22	búsqueda de inversionistas 3	5días	09/21/2020	09/25/2020



23	Modificación de informe comercial	10días	09/21/2020	10/02/2020
24	Creación de nuevos indicadores en panel de recursos humanos	7días	09/14/2020	09/22/2020
25	capacitación SAP	23días	10/29/2020	11/30/2020

Al momento de verlo por medio de una forma más grafica se puede apreciar las líneas azules que representa las actividades anteriormente descritas y en el eje x el tiempo que se invirtió en esta actividad.

Ilustración 2 cronograma de actividades Fuente: Autor



- Capacitación en linkedin y sales navigator: Se realiza una capacitación con el community mánager en Colombia Hugo Poveda para identificar las herramientas de búsqueda de clientes y nuevos inversionistas.
- Capacitación en power bi: Con el jefe directo de la pasantía Diego Sarasua se realiza una explicación de la herramienta de inteligencia de negocios power bi, además de un aprendizaje autónomo de la herramienta
- Investigación clientes e inversionistas: La empresa identifico una primera fase de inversionistas potenciales y a partir de esto por medio de sales navigator se busca poder tener el primer contacto con empresas de capital riesgo.



- Organización de documentos en la nube: Para el trabajo en equipo en power BI, es necesario tener los archivos en la nube, para esto se realizó una reestructuración de los orígenes de los archivos y por medio de la nube Sharepoint se realizó un cambio en el consumo de data.
- Para realizar el ingreso de divisas al país era necesario realiza la carta de propósito y el formulario no 6 para enviarlo al área encargada en Bancolombia además de realizar la negociación de divisas por vía telefónica, este proceso podía demorar días y es de vital importancia para la empresa para pagar la nómina de Colombia este era un proceso muy tedioso para esto se realizó la gestión y envío de documentos para realizarlo de manera virtual en la app empresas desde Chile
- Capacitación paneles power bi de la empresa: la empresa maneja diferentes paneles de power bi para el área comercial, recursos humanos, go service (filial de tuten encargada de prestar servicios de mantenimiento y reparaciones, tuten servicios (área encargada del análisis de datos de clientes), y agilidad (área encargada del control de los proyectos de software)
- Investigación actualización programada de los paneles: cada semana es necesario realizar una actualización de los datos de cada área para la alimentación de los informes en power bi, se hace necesario encontrar la forma de actualizarlo de manera automática en un día y hora específico.
- Configuración de actualización de paneles go service, agilidad, recursos humanos: Según lo acordado con diferentes áreas de la empresa se definieron un día y hora de



actualización de la información y de los informes y se procedió a la programación por medio de power bi web,

- Creación de nuevo informe en el panel de agilidad: Para el desarrollo de software son datos de vital importancia los UAT que son las pruebas de aceptación (**User Acceptance Testing, UAT**) pertenecen a las últimas etapas previas a la liberación en firme de versiones nuevas a fin de determinar si cumplen con las necesidades y/o requerimientos de las empresas y sus usuarios y los NPS que es una herramienta que propone medir la lealtad de los clientes de una empresa basándose en las recomendaciones se propone encontrar estos datos a partir de la información de los diferentes proyectos de desarrollo de software
- Estudio okr: La empresa sigue unos objetivos por trimestre, para esto se utiliza los okr en donde cada persona de la empresa debe tener alineados sus objetivos respecto a su superior y a partir de ahí definir un resultado esperado por cada objetivo
- Creación nuevo informe comercial: Se manejan diferentes etapas para cerrar un negocio como Preleads “primer contacto con el cliente”, Lead “contacto formal”, reuniones, soluciones, propuestas, negociación, mandatos, cerrados perdidos y cerrados ganados, para esto se desea conocer el número de negocios que están en cada etapa y mostrar mediante un gráfico la representación de la información por etapa.
- Creación de informe ventas sodimac en Colombia: Se manejan diferentes clientes para el análisis de los datos uno de estos es Sodimac que desea conocer información de ventas por mes y categoría de sus productos en Colombia para esto se realiza un panel con la representación de la información solicitada.



- Creación de informe sobre encuestas: Para el área de recursos humanos es importante conocer información sobre los conocimientos de los empleados sobre la empresa para esto se realiza una encuesta que evalúa estos conocimientos y se representa toda la información mediante un panel de power bi.
- Búsqueda de inversionistas 2: A partir de una base de datos sugerida se realiza la búsqueda del personal de interés de diferentes empresas para realizar contactos comerciales y de negocios.
- Consulta Macros en Excel: Se realiza un estudio de manera autónoma de la herramienta Excel y su versión avanzada macros para organizar la data del área de desarrollo de software.
- Informe velocity: Se solicita identificar el rato de carga laboral, desempeño y capacidad de cada empleado de desarrollo de software.
- Creación de gráficos de realización de tareas en proyectos de software: cada proyecto tiene distintas tareas, para el gerente es importante saber en qué porcentaje de avance va cada proyecto.
- Cambio de data para go service: Se realizo un cambio de los orígenes de la información además de la llegada de nueva información para su posterior análisis.
- Realización de informe go service: Con la nueva información se identifican el número de reclamos y garantías solicitados a la empresa con su respectivo costo en pesos chilena para Tuten.
- búsqueda de inversionistas 3: El gerente general está realizando una rueda de negocios con diferentes empresas de su interés para esto es necesario realizar el



primer contacto por correo electrónico, se realiza una base de datos en Excel con el nombre y correo electrónico por medio de sales navigator.

- **Modificación de informe comercial:** se desea conocer los precios de implementación e instalación de diferentes servicios que ofrece tuten.
- **Creación de nuevos indicadores en panel de recursos humanos:** Después de diferentes reuniones se mórfico la información que se llena del área de recursos humanos para poder realizar un análisis del tiempo de búsqueda de nuevos talentos comparado con el número de contrataciones y porcentaje por meses de la antigüedad de los empleados activos.
- **Capacitación SAP:** Se plantea realizar una capacitación en SAP para suplir las tareas de empleados que están de vacaciones.



CONCLUSIONES Y LOGROS

Es un reto positivo para la vida profesional que implicó un gran esfuerzo para poder dar cumplimiento con todos los requerimientos y funciones solicitadas por la multinacional, La pasantía proporcionó un aprendizaje en herramientas de marketing digital y distintas habilidades de comunicación.

La empresa dio la posibilidad de proponer soluciones a las problemáticas que se presentaban, además se contó con una excelente comunicación con los diferentes integrantes de la empresa que dieron su completo apoyo e interés para la explicación y apoyo en el análisis de la información.

Para el área en donde me desempeñé me di cuenta de la gran acogida que tiene las empresas de desarrollo de software y Startup en Latinoamérica además del potencial profesional e innovador de la región que rivaliza con Silicon Valley, se tiene una gran oportunidad de mejora que crea un ambiente propicio para la innovación y creación de empresa.

La empresa tiene un excelente ambiente de trabajo que proporciona todas las herramientas necesarias que implica el trabajo en casa.

Se pudo evidenciar la gran importancia de los datos para cualquier empresa gracias a estos se pueden tomar decisiones y llegar a nuevos mercados.



Bibliografía

- Barrera Narvaez, g. s. (2020). Sistemas de informacion geografica e inteligencia de negocios en la toma de decisiones del sector turistico . *Revista cientifica*, 1-5.
- Diego Marcelo Bermeo-Moyano, M. A.-M. (2019). Implementación de Data Mart, en Power BI, para el análisis de ventas a clientes, en los. *Polo del conocimiento* , 5-20.
- Dinero. (2020). Tutenlabs apunta a la transformación digital de empresas en Latinoamérica. *Dinero*, 1-3.
- Hill, C. W. (2011). *Negocios Internacionales competencia en el mercado global*. Mexico: Interamericana editores.
- Ianni, O. (2000). *La idea de globalismo*. Rio de janeiro: Siglo xxi editores.
- Luis Felipe, A. R. (7 de octubre de 2019). Caso de Éxito en Latinoamérica: Tuten, empresa líder en el desarrollo de software. (Interfell, Entrevistador)
- Norberto Novoa-Torres, D. R.-H. (2019). Nociones consideraciones y ventajas de la inteligencia de negocios . *Vinculos*, 1-3.
- Rivera Jaramillo, J. L. (2018). Inteligencia de negocios aplicado a un caso de estudio en pasteleria de la zona. *Daena*, 259-269.
- Tuten labs. (01 de 01 de 2019). *EMPRESA LÍDER EN TECNOLOGÍA PARA LA GESTIÓN DE EQUIPOS EN TERRENO*. Obtenido de <https://www.tutenlabs.com/empresa/#trabaja>
- Viorel, N. C. (2018). ANALYSIS OF INFORMATION ON TOURISM IN THE EUROPEAN UNION. *LUCRĂRI ȘTIINȚIFICE*,, 1-5.



ANEXOS

Ilustraciones

Ilustración 1 organigrama Tuten Fuente:Tuten labs.....	15
Ilustración 2 cronograma de actividades Fuente:Autor.....	20



Tablas

Tabla 1 cronograma de actividades Fuente: Autor 19