

Informe de Práctica Empresarial

Alimentos Cárnicos –Grupo Nutresa

Presentado por:

Mariana Franco Gallego

Curso: Práctica

Asesor:

Yasmin Alexandra Vásquez Suárez

Universidad Católica Luis Amigó

Facultad de ciencias administrativas, económicas y contables

Medellín 2021

Índice

Informe de Práctica Empresarial Alimentos Cárnicos –Grupo Nutresa	1
Introducción	3
Glosario:.....	4
1. Antecedentes.....	9
2. Empresa Objeto de la Práctica	9
a. Objeto Social	9
b. Misión	9
c. Visión.....	10
d. Valores Corporativos	10
e. Objetivos Estratégicos.....	11
f. Rol Comercial.....	11
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	12
3.1 Cargo Desempeñado	12
3.2 Perfil del Cargo.....	12
3.3 Objetivo del Cargo	12
3.4 Funciones a Realizar	13
3.5 Insumos utilizados en el Desarrollo de la Práctica.....	13
3.6 Relación con otros Cargos	13
3.7 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo	13
3.8 Condiciones de Trabajo.....	14
3.9 Entrenamiento.....	14
3.10 Competencias.....	14
3.11 Responsabilidades	14
3.12 Deberes.....	15
3.13 Riesgos del Cargo	16
4. Características de la Práctica	16
5. Informe Ejecutivo	18
6. Aportes a mi Formación Personal.....	24
7. Aportes a mi Formación Profesional.....	25
8. Conclusiones.....	26
9. Recomendaciones	27
10. Bibliografía / Webgrafía.....	28

Introducción

Por medio de este informe se presentará la información recopilada a detalle sobre lo que fue el proceso de práctica profesional en la compañía Alimentos Cárnicos del Grupo Nutresa.

La práctica profesional es importante para el estudiante, porque permite que este desarrolle y potencie sus habilidades, conocimientos y aptitudes. En términos generales, la práctica profesional genera un beneficio tanto para el estudiante como para la empresa, debido a que, para la compañía, la estancia de un practicante puede significar renovación empresarial, ya que por parte del estudiante habrá ideas y conceptos más modernos e innovadores que se puede reflejar en resultados positivos para la compañía.

Considerando lo anteriormente mencionado, se encuentra preciso e idóneo, plasmar mediante un informe detallado, la experiencia adquirida a lo largo de la estancia en la compañía Alimentos Cárnicos del Grupo Nutresa, donde se llevó a cabo el cargo de practicante de compras internacionales, donde ejerció actividades de carácter comercial, investigativo y referente a los negocios internacionales.

Glosario:

Abastecimiento: Se conoce como abastecimiento al proceso mediante el cual los proveedores facilitan medios al resto de grupos económicos o individuos, los cuales consiguen un determinado nivel de satisfacción o utilidad. Por medio de la acción de abastecimiento, es posible dar solución a las necesidades de consumo de las personas u organizaciones. Es decir, se basa en el suministro de bienes como materias primas o productos elaborados puestos en circulación

Acuerdo: Un acuerdo es una determinación que toman dos o más Estados, personas o empresas. La decisión final de un acuerdo es el fruto de un proceso de negociación entre las distintas partes.

Acuerdo Comercial: Un acuerdo comercial es un convenio entre dos o más partes de cara al desarrollo de una actividad económica común entre ellas. Este tipo de estrategia puede ser emprendida por empresas, organizaciones privadas o incluso naciones. En otras palabras, un acuerdo comercial es un tratado entre dos o más partícipes con el fin de incrementar el intercambio de bienes, servicios o inversiones entre ellos. De ese modo, cada uno busca sacar provecho para el desarrollo de su(s) negocio(s).

Acuerdo de Compra: Es un contrato que compromete a una organización a comprar una cantidad o un importe específico mediante varios pedidos de compra en el tiempo. A cambio de este compromiso, el comprador recibe precios y descuentos especiales.

Aduana: Una Aduana, es un espacio físico situado, por lo general, en áreas estratégicas como

espacios transfronterizos, espacios portuarios, aeroportuarios y terminales de ferrocarril. En estas se regulan y se controlan todas las actividades relacionadas con el tráfico de productos, personas y capitales, tanto si son importados como exportados.

Arancel: El arancel es un tributo que se impone sobre un bien o servicio cuando cruza la frontera de un país. El arancel más común es el arancel a las importaciones. Este consiste en poner un impuesto a un bien o servicio vendido dentro del país por alguien desde el exterior de la frontera. Es decir, cuando ponen un arancel a un producto significa que tendrá un precio de venta más caro que en su país de origen.

Booking: El booking o reserva de espacio es el primer proceso que marca el inicio de las gestiones para la exportación o importación de carga por medio marítimo. Se hace la solicitud de la reserva de espacio, luego de llegar a un con el transportista acerca del servicio de traslado de la mercancía. Permite a las empresas transitarías y a los cargadores solicitar a las navieras una reserva de espacio para los contenedores que van a embarcar y recibir las correspondientes confirmaciones.

Cadena de Suministro: Una cadena de suministro es el conjunto de actividades, instalaciones y medios de distribución necesarios para llevar a cabo el proceso de venta de un producto en su totalidad. Esto es, desde la búsqueda de materias primas, su posterior transformación y hasta la fabricación, transporte y entrega al consumidor final. En otras palabras, la cadena de suministro es una función estratégica y logística que involucra todas las operaciones que son indispensables para que una mercancía logre llegar al cliente final en óptimas condiciones.

Certificado de Análisis: Es el documento técnico – sanitario en el que se reportan los

resultados de los análisis o pruebas oficiales, no oficiales o propias del fabricante para un lote de producto y que determina la conformidad del dispositivo médico. es el documento que certifica el contenido de un producto o de las materias primas, donde se anotan los resultados de los análisis realizados a las materias primas y materiales empleados en la elaboración del producto.

Código de Trazabilidad: Es un código que se designa para tener su registro de dónde ha estado un producto y hacia dónde irá en las distintas fases de su producción. En otras palabras, permite rastrear y hacer seguimiento a productos a lo largo de la Cadena de Abastecimiento.

Contenedor/ Container: Es un recipiente de carga destinado al transporte tanto internacional como nacional mediante las vías marítimas, fluviales terrestres y/o aéreas. El tamaño y forma del mismo varía en función del largo y alto deseados

Termoregistro: Por medio de un instrumento se proporciona un valioso historial de temperatura utilizado para tomar decisiones de gestión de la cadena de frío, así como para validación, mapeo térmico y documentación requerida para auditorías, inspecciones y cumplimiento normativo.

Incoterms: Son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional, que se utilizan en los contratos de compraventa internacional. Su nombre proviene de international Commercial terms (términos internacionales de comercio). Estos términos se emplean para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y las responsabilidades del comprador y vendedor. A pesar de que sean de uso voluntario, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen bajo las normas establecidas en los

Incoterms.

Insumos: es toda aquella cosa susceptible de dar servicio y paliar necesidades del ser humano, es decir, nos referimos a todas las materias primas que son utilizadas para producir nuevos elementos. En economía y sociedad se relaciona el insumo con aquellos bienes intermedios con los que se pueden producir otros bienes, es decir, productos semielaborados para producir otros.

Materia prima: Una materia prima es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo.

ETA: Proviene del inglés Estimated Time Of Arrival, lo que traducido sería Tiempo estimado de Llegada, este tiempo hace referencia a la fecha y hora en la que posiblemente el vehículo que transporta la mercancía llegará a su destino.

ETD: Proviene del inglés Estimated Time of Departure, hace referencia al tiempo estimado en la que un equipo de transporte será despachado desde un punto hacia su siguiente destino.

Logística: Son todas las operaciones llevadas a cabo para hacer posible que un producto llegue al consumidor desde el lugar donde se obtienen las materias primas, pasando por el lugar de su producción.

Pre liquidación de la importación: Cálculo estimado del costo total de la mercancía importada en moneda local. Liquidación de importación: Es el valor total de la importación en pesos, teniendo en cuenta los gastos de trámite de la importación, nacionalización, impuestos

y demás gastos en que se incurra.

Proveedor: Un proveedor es a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contra prestación.

SAP: Es uno de los principales productores mundiales de software para gestión de procesos de negocio, y desarrolla soluciones que facilitan el procesamiento eficaz de datos y el flujo de información entre las organizaciones.

Advice of shipment: Una notificación enviada a un comprador local o extranjero informando que el envío se ha realizado y que contiene detalles de embalaje, ruta, etc. A menudo se adjunta una copia de la factura y, si se desea, una copia del conocimiento de embarque.

1. Antecedentes

La historia de Alimentos Cárnicos es la suma de historias de éxito, tenacidad, dedicación y desarrollo empresarial, que nos convierten hoy por hoy en un referente de crecimiento para el Negocio Cárnico y para la industria de alimentos del país.

Alimentos Cárnicos S.A.S. fue fundada en el año de 1935 bajo el nombre de Salsamentaría Suiza, actualmente hace parte del Grupo Nutresa. La compañía tiene por objeto social la explotación de la industria cárnica, ofreciendo diferentes tipos de productos como salchichas y embutidos. Entre sus productos más famosos se encuentran las salchichas suizo y los jamones rica.

2. Empresa Objeto de la Práctica

Alimentos Cárnicos es una empresa colombiana dedicada a la producción y distribución de productos cárnicos embutidos, madurados, larga vida y congelados. Actualmente hace parte del Grupo Nutresa dentro de la categoría de carnes frías, cuyas empresas en dicha categoría abarcan el 72,5% del mercado colombiano. Las marcas de Alimentos Cárnicos son: Zenú, Rica, Pietrán, Ranchera Cunit y Americana.

a. Objeto Social

En Alimentos Cárnicos y Alimentos Zenú tenemos un sistema de gestión de la calidad orientado a producir alimentos seguros y de calidad; consistente con la legislación sanitaria nacional, las normas técnicas relativas a nuestros productos y la seguridad y salud de nuestros empleados, al tiempo que operamos sosteniblemente en el entorno.

b. Misión

La misión de nuestra empresa es la creciente creación de valor, logrando un destacado retorno de las inversiones, superior al costo del capital empleado.

En nuestros negocios de alimentos buscamos siempre mejorar la calidad de vida del consumidor y el progreso de nuestra gente.

Buscamos el crecimiento rentable con marcas líderes, servicio superior y una excelente distribución nacional e internacional.

Gestionamos nuestras actividades comprometidos con el Desarrollo Sostenible; con el mejor talento humano; innovación sobresaliente y un comportamiento corporativo ejemplar.

c. Visión

La visión es triplicar el negocio de alimentos cárnicos para el 2030, proporcionando calidad de vida al consumidor con productos que satisfagan sus aspiraciones de bienestar, nutrición y placer.

d. Valores Corporativos

- i. **Integridad:** Actuamos con honestidad y liderazgo con el ejemplo.
- ii. **Responsabilidad:** Oramos con perseverancia para lograr nuestros compromisos.
- iii. **Servicio:** Servimos con devoción y orientamos todo nuestro esfuerzo para asegurar toda la lealtad de clientes y consumidores.
- iv. **Calidad:** hacemos el trabajo bien hecho desde el principio damos lo mejor de nosotros y buscamos siempre soluciones simples y efectivas.

- v. **Trabajo en equipo:** Unimos talentos y esfuerzos para el logro de los objetivos comunes, escuchamos a todos con atención, valoramos la diversidad de opiniones y mantenemos relaciones de confianza.
- vi. **Innovación:** Buscamos siempre nuevas formas de hacer mejor las cosas y aprender de nuevos aciertos y desaciertos.
- vii. **Entusiasmo:** Trabajamos con alegría y amor por lo que hacemos.

e. Objetivos Estratégicos

- Nuestra estrategia centenaria está encaminada a duplicar al año 2020, las ventas del año 2013, con una rentabilidad sostenida entre el 12 y el 14% del margen EBITDA
- Ser líder de categorías de alimentos que requieran frío con marcas de alta reputación y la mejor relación beneficio precio.
- Abastecer el mercado de manera eficiente a partir de la excelencia en la planeación y gestión de la cadena de suministro.

f. Rol Comercial

- La elaboración y comercialización de productos cárnicos con el fin de satisfacer las necesidades de sus clientes.
- Alimentar al consumidor logrando su preferencia, a través de marcas diferenciadas y relevantes en el mercado.

3. Agencia Objeto de la Práctica

Alimentos Cárnicos del grupo Nutresa.



Figura 1

3.1 Cargo Desempeñado

Practicante de Compras Internacionales.

3.2 Perfil del Cargo

Estudiante de carreras profesionales, técnicas y tecnológicos del área de comercio exterior, negocios internaciones, administración de empresas y afines. Con alto nivel de inglés y buen manejo de Excel, además que posea grandes habilidades comunicativas. Que posea pensamiento estratégico, que sepa trabajar en equipo y que tenga gran orientación al logro.

3.3 Objetivo del Cargo

El principal objetivo del cargo para el estudiante, es que se adentre a la vida empresarial y corporativa, donde pueda poner en práctica todas las habilidades y conocimientos adquiridos a lo largo de su trayectoria profesional – académica.

3.4 Funciones a Realizar

- Realizar reportes y seguimientos de cargas de proveedores
- Inteligencia de Mercados
- Apoyo los diferentes procesos requeridos por el analista y la coordinadora del área
- Actualización del entorno
- Uso de plataforma SAP, para pedidos y proveedores
- Realizar pedidos semanales para los diferentes cortes.
- Elaboración del Boston Butt
- Solicitud de certificados de análisis
- Seguimiento y descarga de acuerdos comerciales desde SICEX
- Envíos y notificaciones de “Calidad y Termoregistros”

3.5 Insumos utilizados en el Desarrollo de la Práctica

Computador portátil, escritorio, silla ergonómica, conexión a internet.

3.6 Relación con otros Cargos

Desde el área de compras internacionales se presenta gran afinidad a otros cargos y áreas, tales como son las compras nacionales, tesorería, gestión de calidad, logística.

3.7 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

Computador, y diversos softwares como SAP, SICEX, COMTELL, Excel, Power Point, Word, Etc.

3.8 Condiciones de Trabajo

El ambiente laboral presenta óptimas condiciones de trabajo, primeramente, el horario es de 7:30 am a 5:30 pm con una hora y media de almuerzo, además de esto son muy flexibles a la hora de brindar permisos de salida, el trabajo en grupo en de suma importancia y cada persona puede expresar su opinión libremente.

3.9 Entrenamiento

El entrenamiento y empalme se llevó a cabo durante una semana, este fue principalmente orientado por el practicante que entregaba el cargo, además de diversas orientaciones por parte del jefe inmediato. Durante esa semana de entrenamiento vía Team Viewer y Google Meet se impartieron todas las directrices para ejercer en la práctica. De igual forma, se presenta una constante retroalimentación para la mejora del desempeño del practicante.

3.10 Competencias

- Iniciativa
- Autonomía
- Responsabilidad
- Respeto y Cordialidad
- Motivación
- Capacidad de Adaptación
- Comunicación oral asertiva
- Manejo de herramientas ofimáticas
- Manejo de una lengua extranjera

3.11 Responsabilidades

Las principales responsabilidades del practicante de compras internacionales es atender las siguientes situaciones:

- Negociaciones nacionales e internacionales
- Proyecciones de precios de las proteínas
- Introducción de nuevos productos innovadores
- Realización de acuerdos comerciales.

3.12 Deberes

- Concurrir puntualmente a las clases durante los períodos de enseñanza para así recibir la Formación Profesional Integral a que se refiere el presente Contrato, someterse a los reglamentos y normas establecidas por la institución educativa UNIVERSIDAD CATOLICA LUIS AMIGO, y poner toda diligencia y aplicación para lograr el mayor rendimiento en su Formación.
- Concurrir puntualmente al lugar asignado por la Empresa para desarrollar su formación en la fase práctica, durante el periodo establecido para el mismo, en las actividades que se le encomiende y que guarde relación con la especialidad de su Formación, cumpliendo con las indicaciones que le señale la EMPRESA. En todo caso la intensidad horaria que debe cumplir el APRENDIZ durante la etapa práctica en la EMPRESA, no podrá exceder de 48 horas (Conforme a lo dispuesto para cada curso de formación).

3.13 Riesgos del Cargo

Dentro del cargo por ser meramente administrativo realmente no se presentan muchos riesgos laborales, no obstante, se podrían presentar los siguientes:

- Fatiga física
- Fatiga Mental

4. Características de la Práctica

- Son aquella actividad que reúne la formación académica y profesional de cada estudiante, donde podrán aplicar todos sus conocimientos adquiridos a lo largo de su formación académica, profesional y personal.
- El estudiante que desee aplicar a las prácticas deberá demostrar que ya ha cursado mínimamente el octavo semestre para poder ser elegible
- La práctica tendrá una duración de 6 meses de acuerdo a lo establecido por la Universidad Católica Luis Amigó.
- Las prácticas profesionales cuentan con un contrato de aprendizaje, sin embargo, aunque tenga alguna similitud con un contrato laboral, en sus particularidades es diferente.
- Para los contratos de aprendizaje, se otorga al practicante un apoyo de sostenimiento mensual.

4.1 Justificación

La praxis juega un rol fundamental, después de adquirir una formación profesional, mediante esta, se obtienen conocimientos, habilidades y aptitudes, además de que brinda un acercamiento más real al mercado laboral. Por medio de las prácticas profesionales se puede hacer referencia a aspectos personales y profesionales que se desarrollaron en una compañía

de gran nivel.

El desarrollo de la práctica profesional en Alimentos Cárnicos, busca la aplicación del conocimiento adquirido en el programa de Negocios Internacionales, donde se pretende desarrollar competencias comunicativas, investigativas, estratégicas, gerenciales y de negociación que se encuentren orientadas a la satisfacción del cliente donde esto se traduce en ganancias y logros para la compañía.

Finalmente, el proceso de práctica empresarial, brinda una experiencia enriquecedora a todas las partes que la integran (la empresa, la universidad y el practicante) donde en convergencia tripartita se apuesta por un desarrollo ético, profesional, social y crítico.

4. 2 Objetivo General

Desarrollar y potenciar habilidades que fortalezcan la formación profesional que debe poseer un negociador internacional en el mercado actual.

4. 3 Objetivos Específicos

- Comprender la importancia del departamento de compras internacionales en los procesos de abastecimiento del negocio cárnico
- Fortalecer aspectos de la inteligencia emocional donde se desarrollen aptitudes de resiliencia, superación y autocrítica.
- Aplicar a la realidad corporativa y organizacional, los conocimientos, habilidades, adquiridas a lo largo de la formación personal y de esta forma reconocer cuales son las fortalezas y aspectos a mejorar para en un futuro desenvolverme como un negociador internacional competente.

5. Informe Ejecutivo

5.1 Reporte de Cargas

El reporte de cargas es una actividad que se realiza semanalmente cada lunes, se realiza con el objetivo de conocer el estado de las cargas negociadas, es de vital importancia pues a partir de esta se conoce el estado de envío de la carga, si se encuentra en tránsito o presenta algún retraso. En este proceso se solicita al proveedor el itinerario que contenga la fecha ETA y ETD, además del Booking, e información logística de relevancia.

Shipment Schedule Alimentos Cárnicos de Panamá (As Of 10/21/21)

SO030549

195,953.675 KG Frozen Mechanically Separated Chicken(20%-no poly)
Packed 46 lb, Tyson Brand (USA) FOB New Orleans, LA \$ 1,521 KG
ETD weeks 29,30,31,33,34,35,37,38

Load No.	Carrier	Vessel / Voyage No.	ETD, Wk	ETA, Wk	Container No.	Weight	UOM
001	Sealand	Galloway 130S	06/08, 31	14/08, 32	MNBU0440929	24,494.24	KG
002	Sealand	MSC Yurida III 131A	08/08, 31	15/08, 32	MNBU0438114	24,494.24	KG
003	Sealand	Seaspan Calicanto 132S	13/08, 32	21/08, 33	MNBU3272140	24,494.24	KG
004	Sealand	Galloway 139S	06/10, 40	13/10, 41	SUDU8192038	24,494.24	KG
005	Sealand	Galloway 139S	06/10, 40	13/10, 41	MNBU4143913	24,494.24	KG
006	Sealand	MSC Yurida III 137A	20/09, 38	28/09, 39	MNBU0650253	24,494.24	KG
007	Sealand	MSC Yurida III 140A	12/10, 41	19/10, 42	MNBU4118931	24,494.24	KG
008	Sealand	TO BE ADVISED				24,494.00	KG

ETA Refers to Estimated Time of Arrival.

Seller cannot guarantee arrival times.

Shipment to be scheduled based on average transit times by carrier at time of booking.

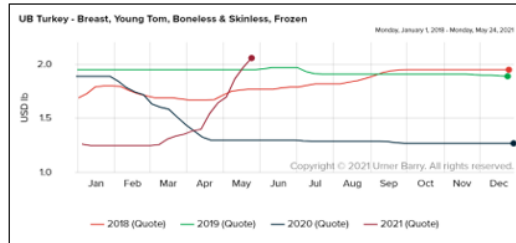
Seller is not responsible for delays at transshipment or arrival.

Figura 2

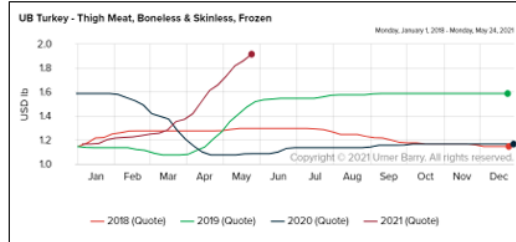
5.2 Informe de Mercado

El informe de mercado es una actividad que realiza semanalmente, por medio de este, diversas dependencias del negocio conocen de forma resumida como se está comportando el mercado cárnico a nivel internacional, dentro de este informe también se considera el informe de precios semanales, donde a partir de la proteína del cerdo se toman los cortes utilizados por el negocio esto con el fin de conocer la variación semanal de precios.

PAVO



Semana	Precio (USD/lb)	Diferencia
20	1,9720	0,09
21	2,0580	4,36%



Semana	Precio (USD/lb)	Diferencia
20	1,8620	0,06
21	1,9180	3,01%

NEGOCIO CÁRNICO

Figura 3

Semana	Precio Unerbarry (FOB-lb)	CIF	Puesto en planta (KG) COP	TRM	% variación
1	1,2620	1,372	\$	11.442	\$ 3.449,67
2	1,2500	1,360	\$	11.426	\$ 3.475,08
3	1,2500	1,360	\$	11.468	\$ 3.488,54
4	1,2500	1,360	\$	11.744	\$ 3.577,20
5	1,2500	1,360	\$	11.648	\$ 3.546,23
6	1,2500	1,360	\$	11.635	\$ 3.542,15
7	1,2500	1,360	\$	11.612	\$ 3.534,86
8	1,2500	1,360	\$	11.799	\$ 3.594,78
9	1,2500	1,360	\$	11.949	\$ 3.642,67
10	1,2580	1,368	\$	11.841	\$ 3.587,10
11	1,3100	1,420	\$	12.198	\$ 3.565,51
12	1,3380	1,448	\$	12.599	\$ 3.617,24
13	1,3550	1,465	\$	12.981	\$ 3.688,95
14	1,3860	1,496	\$	13.106	\$ 3.649,10

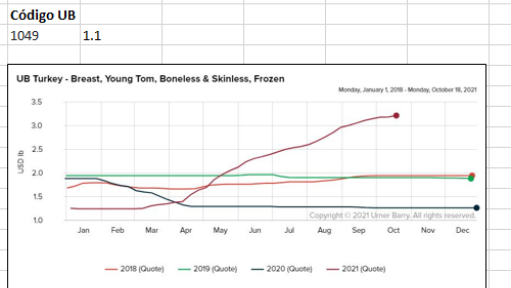


Figura 4

5.3 Planeación Foráneos

Esta actividad es de suma importancia para todo el negocio, implica principalmente a las instancias logísticas, producción, compras y abastecimiento, mensualmente se actualiza el formato donde por medio de un archivo en Excel se muestra cuáles son las cargas programadas para cada semana del mes en cuestión y a cuáles plantas llega determinada carga.

REFERENCIA	40	41	42	43	Total	Observaciones
Carne Blanca	474	474	474	474	1.896	
Carne Oscura molida	2.795	2.795	2.795	2.795	11.180	MEDELLIN NN10
Contramuslo	3.840	3.840	3.840	3.840	15.360	CALOTO NN22
Pechuga de pavo (Refrigerada)	3.000	3.000	3.000	3.000	12.000	BOGOTA NN15
Pechuga de pavo (Congelada)	1.913	1.913	1.913	1.913	7.652	
Corazón cerdo para mezclados					0	
Corazón cerdo para mezclados					0	
Paleta cerdo Cushion (90/10) refrigerado	10.000	10.000	10.000	10.000	40.000	
Recorte de cerdo 72/28 mezclado refrigerado	23.500	23.500	23.500	23.500	94.000	
Recorte de cerdo 85/15	42.000	42.000	42.000	42.000	168.000	
Recorte de cerdo 85/15					0	
Recorte de cerdo 85/15	27.000	27.000	27.000	27.000	108.000	
Recorte variedades cerdo	10.000	37.000	10.000	10.000	67.000	
Recorte variedades cerdo					0	
Recorte de cerdo 72/28 mezclado congelado					0	
Tocino corriente	10.000		10.000		20.000	
Cerdo canal industrial	26.000	26.000	26.000	26.000	104.000	
Recorte cerdo foráneo 72/28 refrigerado	90.000	90.000	90.000	90.000	360.000	
Recorte cerdo foráneo 72/28 congelado	10.000	10.000	10.000	10.000	40.000	

Figura 5

5.4 Calidad

Dentro de las actividades que se desencadenan desde calidad encontramos, la solicitud de certificados de análisis, termo registros, y avisos internacionales, estos se realizan con el fin de asegurar el estado óptimo de las cargas, estos se solicitan a los proveedores cuando al momento de revisar la carga entrante no presenta el termo registro, o cuando este no puede ser leído, básicamente, este indica si carga en tránsito venía con una temperatura adecuada. El certificado de análisis por su parte, es un documento técnico que envía el proveedor en función de mostrar claridad en temas sanitarios.

CERTIFICADO AUSENCIA TRIQUINA

Todos los cerdos sacrificados han sido sometidos a una analítica de triquina según el Reglamento (UE) 2073/2015, obteniéndose resultados negativos en todos los casos.

Por tanto, la mercancía suministrada al cliente RONALD A CHISHOM LTD correspondiente a:

MES	PROFORMA	# IMP
SEPTIEMBRE	DR317811	123633
	DR318108	123527
	DR318109	123634

Es libre de triquina.

Figura 6

AJC INTERNACIONAL INC		
MES	OBSERVACIÓN	PROFORMA
SEPTIEMBRE	El equipo no lee el termoregistro	2649947
CARGILL MEAT SOLUTIONS CORPORATION		
MES	OBSERVACIÓN	PROFORMA
SEPTIEMBRE	Ausencia de termoregistro	5673

Figura 7

5.5 Entorno

El análisis o investigación del entorno es una actividad que se lleva a cabo una vez por mes, el objetivo de esta, es por medio de un tema o noticia importante del momento se realiza un análisis de cómo esta puede afectar o no al negocio cárnico, muchas veces este informe también es de carácter propositivo porque se puede llevar a consideración tendencias del mercado que podrían beneficiar al negocio.

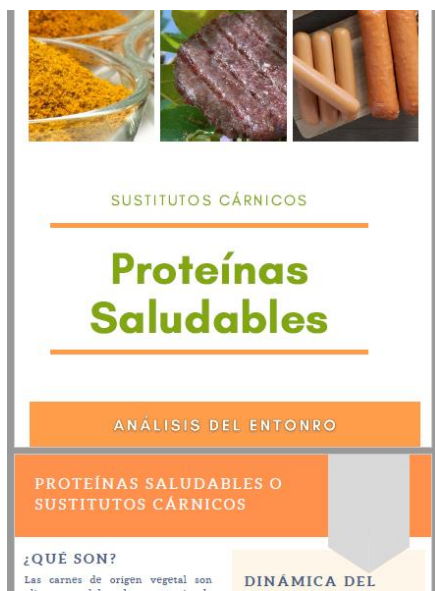


Figura 8

5.6 Inteligencia

Es un proceso que se realiza mensualmente para conocer, analizar y comparar la cadena de valor del cerdo proveniente de USA y la cadena de valor del Salmón, este se realiza para ver cómo se mueve el cerdo entorno a los insumos requeridos, a la producción nacional, al promedio de sacrificios, costo por libra, costos de alimentación, etc.

12 lb CERDO DESTETADO	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21
PRECIO DE COMPRA	28,31	36,86	38,77	44,75	52,60
COSTO DE PRODUCCION 270 L DE CERDO TERMINADO					
COSTOS DE ALIMENTACION	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21
MAIZ	40,99	43,80	48,40	52,54	53,88
ARINA DE SOYA	16,88	17,31	17,41	17,36	16,90
GRANO DESTILADO SECO	13,05	13,19	13,26	13,52	12,62
ALIMENTOS COMPLETOS Y OTROS INGREDIENTES	13,87	14,07	14,10	14,32	14,60
PROCESAMIENTO DE ALIMENTOS	4,22	4,22	4,22	4,22	4,22
TOTAL	89,01	92,60	97,39	101,97	102,23
COSTOS NO ALIMENTARIOS	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21
COSTOS VARIABLE	18,38	18,36	18,42	18,49	18,71
INTERES OPERATIVO	1,90	2,11	2,21	2,40	2,51
COSTOS FIJOS	11,79	11,79	11,79	11,79	11,79
TOTAL	32,07	32,26	32,42	32,68	33,01
MERCADO DE CERDO TERMINADO	mar-21	abr-21	may-21	jun-21	jul-21
COSTOS TOTALES	149,39	161,72	168,58	179,39	187,84

Figura 9

5.7 Sicex

Por medio de esta actividad mensual, a través de la aplicación sicex, se desarrolla un informe que permite al negocio conocer las importaciones y exportaciones del pavo, pollo y cerdo, aquí se consideran factores como principales proveedores, importadores, cortes más importados, países con más exportaciones hacia Colombia y Panamá, etc. Este informe es de gran importancia porque a partir de este pueden conocer más a profundidad cómo se comporta el mercado global cárnico, quienes son sus competidores y como deben negociar en el mercado.

Impo+Corte+Prove	
Año	2021
	Y Peso Neto (Kg)
☐ CALYPSO DEL CARIBE S A	6.448.202,85
☐ NEGOCIO CÁRNICO	
☐ CARNE SIN HUESO- DE LA ESPECIE PORCINA- CONGELADA	2.215.659,47
☐ TOCINO SIN PARTES MAGRAS- DE CERDO- FRESCO- REFRIGERADO- CONGELADO- SALADO O EN SALMUERA- SECO O AHUMADO	1.792.595,69
AGROSUPER	480.094,09
AGROSUPER SA	335.862,64
AIC INTERNATIONAL INC	97.510,12
ANDES GLOBAL	127.679,67
INTERRA INTERNATIONAL INC	123.399,69
SMITHFIELD	120.446,33
SMITHFIELD FRESH MEATS SALES CORPORATION	507.603,15
☐ TOCINO CON PARTES MAGRAS- DE LA ESPECIE PORCINA- CONGELADAS	1.678.004,12
BASSETT AND WALKER INTERNATIONAL INC	141.081,26
RONALD A CHISHOLM	649.714,18
RONALD A CHISHOLM LTD	887.208,68
☐ LOS DEMAS	652.433,68
AGROSUPER	95.940,51
AGROSUPER SA	95.950,98
AIC INTERNATIONAL INC	293.735,64

Figura 10

5.8 Actualización PPA

Durante la instancia en la empresa, desarrolle un boletín semanal donde se lleva a consideración principalmente notas, artículos y noticias referentes a la PPA, este se creó con el fin de estar actualizados e informados sobre cómo se mueve y se propaga la Peste Porcina Africana en el mundo, es de vital importancia ya que al ser un virus mortal para la especie porcina y de gran expansión esta puede afectar las importaciones y exportaciones de carne de cerdo a Colombia y otros países del mundo.

Actualización Semanal PPA



Países del CAN se unen para evitar brotes de peste porcina africana

Los países integrantes de la Comunidad Andina (CAN) y del Corredor Venezolano Ferrocarrilero del Cero Sur (CVF) se han unido para prevenir el ingreso a la región de la peste porcina africana. Informó este lunes el organismo integrador andino en un comunicado.

La decisión se tomó "ante la reintroducción de ese virus" en el continente y fue reforzada en una declaración conjunta suscrita por el secretario general de la CAN, Jorge Fernando Pedraza, y el presidente pro tempore del CVF, Diego De Freitas.

Los acuerdos de la declaración conjunta comprenden a Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, países que conforman la CAN, y Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, que integran el CVF.

La CAN informó que la peste porcina africana no se había detectado desde hace 40 años en Latinoamérica, pero fue notificada en julio pasado por la República Dominicana ante la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE).

La PPA, agregó, "es una enfermedad exótica infecciosa, altamente patógena, zoonótica, hemorrágica, que afecta a porcinos domésticos y silvestres, con un alto índice de contagio". En ese sentido, causa una alta mortalidad en estos animales y, aunque no se transmite a los humanos, "genera importantes pérdidas directas e indirectas en todo el sistema productivo y constituye una barrera para el comercio internacional", añadió el organismo.



Los departamentos de agricultura estatales y federales de EE.UU monitorean el brote de peste porcina africana

El mes pasado, Tyson Foods, el departamento de agricultura de EE.UU, el departamento de agricultura de Iowa, y otros grupos industriales realizaron simulaciones de escenarios para practicar la respuesta a un posible brote de PPA en el país.

Según información brindada por Rosemary Sibbard, el servicio de inspección de sanidad animal y vegetal del departamento de agricultura de EE.UU, se encuentran monitoreando el progreso de la enfermedad en todo el mundo.

"República Dominicana y Haití en este momento son la mayor preocupación en términos de proximidad del virus a Estados Unidos y el nivel del riesgo. Pero también se reconoce el riesgo para los productos y personas que se movían de otros países donde el virus se encuentra activo."

Dirección de Ganadería de Rep. Dominicana fortalece campaña de sensibilización contra peste porcina africana

La Dirección de Sanidad Animal de la Dirección General de Ganadería, realizó una actividad de colocación de materiales de divulgación que ayudará en la campaña de sensibilización de los viajeros que circulan por los puntos de entrada y salida del país.

El objetivo principal es que los pasajeros conciben el riesgo de transportar carne de cerdo, productos y subproductos de área fuera del territorio dominicano y crear conciencia sobre la importancia de evitar el riesgo de contagio y de la salud porcina de la región.

El personal fue recibido por Luis José López, encargado de Comunicación de Aeropuertos Dominicanos Siglo XXI (Aerodomi), institución que tiene bajo su responsabilidad el Aeropuerto Internacional Las Américas-director José Francisco Peña Gómez (JILA), en Santo Domingo; Aeropuerto Presidente Joaquín Balaguer, en Santo Domingo Norte; Aeropuerto Gregorio Luperón, en Puerto Plata; Aeropuerto María Montez, en Barahona, y Aeropuerto Presidente Juan Bosch, en la provincia Samaná.

Estos terminales aeroportuarios tienen un flujo de más de cinco millones de pasajeros que circulan anualmente. Como parte de la estrategia de sensibilización fueron ubicadas los materiales visuales y videos que vienen a fortalecer el Plan de Control y Erradicación de la Peste Porcina Africana (PPA).

La Dirección General de Ganadería, una dependencia del Ministerio de Agricultura, agradeció al Organismo Internacional Regional de Sanidad Agropecuaria (OIRSA) por el apoyo financiero para la ejecución de campaña, así como de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE).

"República Dominicana tiene el compromiso de trabajar en esta campaña contra la PPA, para así evitar la diseminación de la enfermedad a los demás países de la región. Seguiremos llevando estos materiales a todos los aeropuertos, puertos y fronteras terrestres de todo el territorio nacional", dijo Ganadería a través de un documento de prensa.

Peste Porcina en Alemania: Confirman un caso positivo fuera de la zona de exclusión

El Instituto Friedrich-Loeffler ha confirmado un caso de jabalí muerto por peste porcina africana en Meilen, un distrito de Sajonia ubicado a 40 kilómetros de la zona de exclusión y control.

El animal fue sacrificado como parte de las medidas de seguimiento ampliadas, en las que también se sacrifican jabalíes sanos al oeste de la zona americana.



NEGOCIO CÁRNICO

Figura 11

5.9 Plan de Mejoramiento

En términos generales, considero que la empresa Alimentos Cárnicos del Grupo Nutresa tiene establecido los procesos de forma correcta. Sin embargo, desde mi estancia durante la práctica pude observar diversos procesos que pueden ser optimizados:

<i>Plan de Mejoramiento</i>			
<i>Actividad</i>	<i>Descripción</i>	<i>Nivel de Complejidad</i>	<i>Plan de mejora</i>
Empalme practicante	Actividad de empalme entre estudiantes en proceso de práctica, donde en la primer semana se lleva a cabo el proceso de entranamiento al practicante entrante.	Bajo	Evaluar la posibilidad de formalizar la actividad de empalme entre estudiante en práctica saliente y entrante, donde se deje registro de información relacionada con: asuntos pendientes por tramitar, expedientes que integren su archivo, relacione y entregue los elementos de oficina asignados, además de procesos y procedimientos asociadas a las actividades a desempeñar.
Realización Informe Sicex	Actividad realizada mensualmente con el fin de conocer las exportaciones e importaciones de las proteínas cárnicas a nivel Colombia y Panamá	Medio	Evaluar la posibilidad de dinamizar y optimizar el proceso de extracción de datos y de igual forma presentar esta información de una manera mucho más puntal, enfatizando principalmente en el top 5 de países, proveedores, y principales cortes importados, de manera de que el relacionamiento y entendimiento al momento de exponer el informe se mucho más agradable para el espectador.
Reuniones Grupo Primario y Grupo de Compras Internacionales	Reuniones realizadas semanalmente con el fin de evaluar el entorno, responsabilidades, futuros acuerdos y compras del negocio, etc.	Bajo	Evaluar la posibilidad de implementar estrategias orientas al planning organizacional con el fin de tener reuniones efectivas y asertivas. De manera de que se pueda priorizar los temas a tratar, las responsabilidades y tareas asignadas, entre otras.

Figura 12

6. Aportes a mi Formación Personal

Alimentos Cárnicos brindó múltiples aportes a mi formación integral – personal, cada una de las experiencias vividas en la práctica profesional aportaron significativamente a mi crecimiento personal y madurez. Encontrarse expuesto a un nuevo entorno nos reta a ser resilientes y adaptarnos de la mejor forma posible a este, además de potenciar el grado de responsabilidad y autonomía en la realización de las obligaciones, enfrentarse a un grupo de personas tan preparadas y con alto nivel de exigencia te motiva a superarte cada día y dar lo mejor de ti, siendo propositiva, empática, innovadora y eficiente, además de que por medio de cada una de esas personas pude adquirir diversos conocimientos y entender de que cada persona es un

mundo totalmente diferente que te puede brindar una visión mucho más amplia.

7. Aportes a mi Formación Profesional

Respecto a los aportes en referencia a la formación personal, considero que además de brindarme la oportunidad de crecer y aprender en la compañía, la experiencia como tal me permitió desarrollar habilidades y aptitudes que encuentro muy oportunas para ser competitiva en un extenso mercado laboral, desde el área de compras, desarrollé un particular interés por la investigación de mercados y análisis coyuntural de diversos entornos, aprendí a identificar por medio de estrategias comerciales cual es el debido proceso para atraer proveedores potenciales, por medio de la investigación de mercado y análisis de tendencias descubrí cual es el proceso que tiene que ejercer una compañía al momento de lanzar un producto al mercado, a través del uso de herramientas y programas como Excel y Power BI aprendí a realizar análisis de datos de gran relevancia para la compañía y donde además por medio estos orientaba mi opinión para la toma de decisiones relevantes en el área, desde la instancia logística y de calidad, comprendí los procesos, requisitos y normas que debían de cumplir los proveedores para que las cargas entrantes cumplieran con los más altos estándares de calidad, desarrolle una gran habilidad en el uso y manejo del software SAP, donde a través de este, realizaba todo lo relacionado a pedidos y seguimiento a proveedores.

8. Conclusiones

- El realizar las prácticas profesionales denota gran compromiso tanto por parte del estudiante como de la agencia de práctica, es de gran importancia que el practicante además de tener unas buenas bases, tenga un alto grado de motivación e interés, pues es de la única manera en la cual se puede superarse además de crecer gradualmente en la empresa.
- Estar presente en cada una de las actividades propuestas por el área permitieron la integración del equipo y la contribución ecuánime de ideas, que dieron como resultado grandes logros para el equipo de compras internacionales y nacionales.
- En términos generales la práctica profesional que llevé a cabo en Alimentos Cárnicos del grupo Nutresa, enriquecieron plenamente mis dimensiones personales y profesionales, debido a que pude poner en práctica y utilizar muchos de los conocimientos obtenidos a lo largo de mi formación profesional, además de que cada día me sentí retada y por eso adquirí múltiples conocimientos.
- La práctica profesional es un proceso de vital importancia para los estudiantes, ya que este desarrolla, ejerce y perfecciona sus habilidades, conocimientos y competencias, tanto profesionales como personales, permitiéndole conocer las diversas estructuras organizacionales de las empresas.

9. Recomendaciones

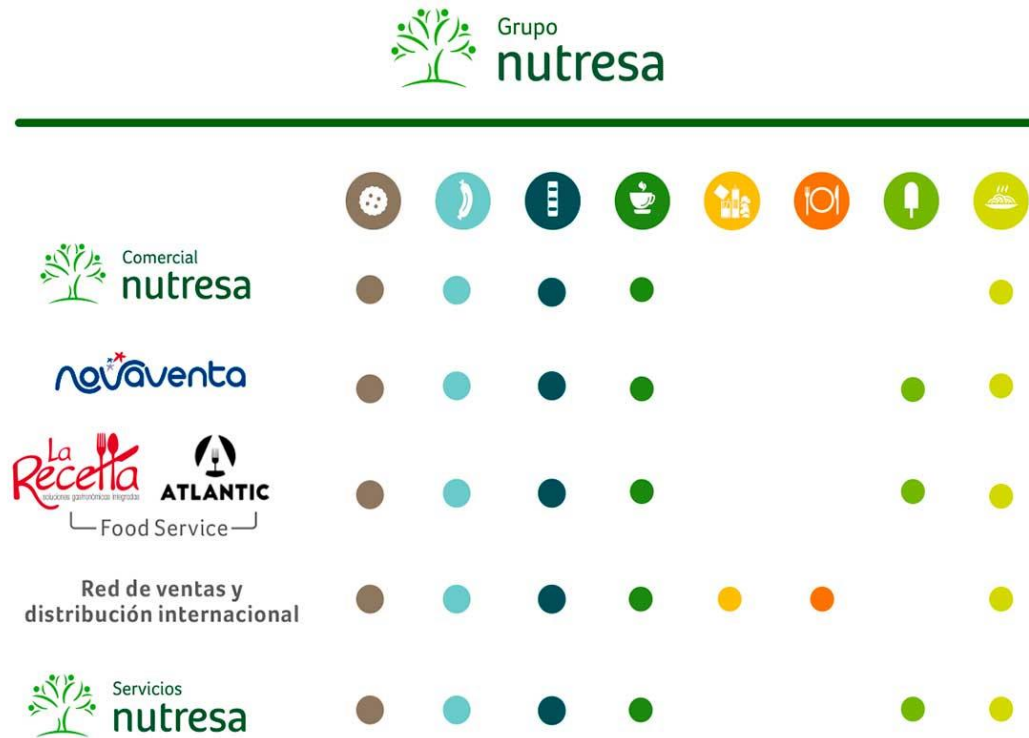
- Ciertamente la virtualidad como resultado de una pandemia es una situación que cambia completamente la visión de las personas y las empresas, y como medida preventiva es aceptable, sin embargo, considero que es muy importante reestructurar un poco la organización del trabajo presencial, como estudiante y practicante uno de los más grandes deseos es poder tener una inmersión completa en el ambiente laboral, y esto incluye tener por lo menos la oportunidad de conocer a tu equipo de trabajo presencialmente.
- Otro punto a considerar, que considero es muy importante es acerca de cuál es el debido proceso que se debe seguir en caso de presentarse situaciones extraordinarias tales como son: enfermedad, asistencia a citas médicas, asistencia a eventos académicos, etc.
- Me parece fundamental que nosotros como practicantes tengamos la oportunidad y posibilidad de poder establecer contacto en inglés con los proveedores internacionales, ya que esto permite afianzar el conocimiento en el dominio de una segunda lengua.

10. Bibliografía / Webgrafía

- *Informe Final Práctica Empresarial Zona Franca Santander S.A.* (2016).
<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/1756/2016-Zarate%20MurilloChristianMauricio-trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- *INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL – ALLTRANS LTDA.* (2016).
<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/4609/ChaconMurgasFrancisElen2016.pdf?sequence=1>
- Estas son las habilidades profesionales más demandadas. (2020). Universia.
<https://www.universia.net/es/actualidad/orientacion-academica/estas-son-habilidades-profesionales-mas-demandadas-1128409.html>
- Grupo Nutresa - Un futuro entre todos. (2021, 21 octubre). Grupo Nutresa.
<https://gruponutresa.com/>
- ¿Qué es Alimentos Cárnicos S.A.S? (2015). Alimentos Cárnicos.
http://alimentoscarnicosicesi.blogspot.com/2014/05/que-es-alimentos-carnicos-sas.html?sm_au=iVV05H6qNvSRDHRqkB0vQKH6QMVtM
- <http://www.industriadealimentoszenu.com.co/>
- <http://www.alimentoscarnicos.com.co/>

11. Anexos

- *Cárnicos*. (2021, 4 abril). Grupo Nutresa. <https://gruponutresa.com/grupo-de-alimentos/carnicos/>
- Estructura del grupo Nutresa



- Marcas – Líneas del Negocio Cárnico



