

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea de la Biblioteca y el Repositorio Institucional en la página Web de la Biblioteca, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

De conformidad con lo establecido en el Artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, la Universidad Santo Tomás informa que “los derechos morales sobre documento son propiedad de los autores, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.”

Bibliotecas Bucaramanga

Universidad Santo Tomás

**Informe de Práctica Empresarial en Planta de beneficio animal
frigorífico Rio frio**

Marly Zuley Amado Amado

**Informe de práctica profesional presentado como requisito
para optar el título de Profesional en Negocios Internacionales**

Tutor:

Edgar Gerardo Cuellar

Universidad Santo Tomas, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas Administrativas y Contables

Facultad de Negocios Internacionales

2018

Tabla de Contenido

Introducción.....	10
1. Justificación.....	11
Objetivo General.....	12
2.1 Objetivo Específico.....	12
3. Perfil de la Empresa.....	13
3.1 Razón Social FRF S.A.S.....	14
3.2 Objeto social de FRF S.A.S.....	15
3.3 Misión de FRF S.A.S.....	16
3.4 Visión de FRF S.A.S.....	16
3.5 Organigrama de FRF S.A.S.....	17
3.6 Portafolio de productos y servicios de FRF.....	18
3.6.1 Faenado bovino y bufalino	18
3.6.2 Asesoramiento en exportaciones.....	18
3.6.3 Fomento ganadero	18
4. Cargo y Funciones.....	19
4.1 Cargo a Desempeñar.....	19
4.2 Funciones Asignadas.....	19
4.3 Descripción de las funciones	20-47

5. Marco Jurídico.....	46
5.1 Responsabilidad por documentos y papeles importantes.....	46
5.2 Responsabilidad por equipos, herramientas y lugar de trabajo.....	46
5.5 Responsabilidad por contactos.....	47
6. Aportes.....	48-47
7. Conclusiones.....	50-51
8. Referencias Bibliográficas.....	50
9. Apéndices.....	51-57

Lista de figuras

	Pág.
Figura 1. Planta de Beneficio FRF S.A.S	14
Figura 2. Mapa ubicación FRF S.A.S.....	15
Figura 3. Planta de la Ganadería Manzanares	15
Figura 4. Organigrama FRF S.A.S.....	16
Figura 5. Matriz tareas Exportación	19
Figura 6. Portada del Catálogo de la empresa.....	20
Figura 7. Precinto con el código del animal.....	24
Figura 8. Dentadura del animal.....	25
Figura 9. Pantallazo reenviado solicitud del clientes	33
Figura 10. Portada catálogo de la campaña	35
Figura 11. Sr Ángel Pacheco recibiendo su premio	35
Figura 12. Visita a la plaza del centro	36
Figura 13. Plato ofrecido a los clientes actividad PROCARNES	37
Figura 14. Gráfica del resultado del telemercadeo del mes de Junio.....	39
Figura 15. Clientes compartiendo el desayuno en corrales	40
Figura 16. Modelo en el stand de la feria ganadera	42
Figura 17. Celebración día del ganadero	43
Figura 18. Registro fotográfico evento con Elkin Bacca en Carnecol	43
Figura 19. Registro fotográfico de los cortes durante el pre taller Chile.....	44
Figura 20. Grupo taller Chile.....	45

Figura 21. Convocatoria socialización del decreto 1500	46
Figura 22. Acompañamiento y registro fotográfico a la campaña con los taxistas “ MI TAXI CON LA DE SIEMPRE”	46

Apéndices

	Pág.
Apéndice A. Fichas técnicas cortes Rusia y Jordania.	51-52
Apéndice B. Fichas técnicas Vísceras y cortes para Curazao	53
Apéndice C. Novedades desposte.....	54
Apéndice D. Soporte correo Electrónico PONAL.....	54
Apéndice E. Pantallazo correo asignación de la estrategia.	55
Apéndice F. Informe general estudio de mercado Chile, Jordania, Rusia, Israel y Líbano.....	55
Apéndice G. Matriz maestro Estadísticas comercio Exterior.....	56
Apéndice H. Resumen ejecutivo estudio mercado	56
Apéndice I. Informe diario de Telemercadeo.....	57

GLOSARIO

1. **Agente de carga internacional:** También "Transportista". El que realiza y recibe embarques, consolida y desconsolida carga y actúa como operador de transporte multimodal.
2. **Arancel:** Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Ver Derechos de Aduana.
3. **ICA:** Es una entidad Pública del Orden Nacional con personería jurídica, autonomía administrativa y patrimonio independiente, perteneciente al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
4. **Invima:** Ente dedicado al control y vigilancia la calidad y seguridad de los productos farmacéuticos y alimenticios.
5. **Beneficio de animales:** Conjunto de actividades que comprenden el sacrificio y faenado de animales para consumo humano.
6. **Canal:** El cuerpo de un animal después de sacrificado, degollado, deshuellado, eviscerado quedando sólo la estructura ósea y la carne adherida a la misma sin extremidades.

- 7. Carne:** Es la parte muscular y tejidos blandos que rodean al esqueleto de los animales de las diferentes especies, incluyendo su cobertura de grasa, tendones, vasos, nervios, aponeurosis y que ha sido declarada inocua y apta para el consumo humano.
- 8. Decomiso parcial:** Eliminación o retiro determinado por el inspector oficial, de partes no aptas para el consumo humano presentes en la canal o los productos cárnicos comestibles.
- 9. Expendio:** Establecimiento donde se efectúan actividades relacionadas con la comercialización de la carne, productos cárnicos comestibles y los derivados cárnicos destinados para el consumo humano, que ha sido registrado y autorizado por las entidades sanitarias competentes para tal fin.
- 10. Exportación:** En el ámbito de la economía, exportación se define como el envío de un producto o servicio a un país extranjero con fines comerciales. Estos envíos se encuentran regulados por una serie de disposiciones legales y controles impositivos que actúan como marco contextual de las relaciones comerciales entre países.
- 11. Ley 1500:** Técnico a través del cual se crea el Sistema Oficial de Inspección, Vigilancia y Control de la Carne, Productos Cárnicos Comestibles y Derivados Cárnicos, destinados para el Consumo Humano y los requisitos sanitarios y de inocuidad que se deben cumplir en su producción primaria, beneficio, desposte, desprese, procesamiento, almacenamiento, transporte, comercialización, expendio, importación o exportación.

12. Planta de beneficio animal (matadero): Todo establecimiento en donde se benefician las especies de animales que han sido declarados como aptas para el consumo humano y que ha sido registrado y autorizado para este fin.

13. Planta de desposte: Establecimiento en el cual se realiza el deshuese, la separación de la carne del tejido óseo y la separación de la carne en cortes o postas.

14. Sacrificio: Procedimiento que se realiza en un animal destinado para el consumo humano con el fin de darle muerte, el cual comprende desde la insensibilización hasta la sangría, mediante la sección de los grandes vasos.

15. Sistema HACCP: Sistema que permite identificar, evaluar y controlar peligros significativos a la inocuidad de los alimentos. Trazabilidad: Es la posibilidad de encontrar y seguir el rastro a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución de un alimento, un alimento para los animales, un animal destinado a la producción de alimentos o una sustancia destinada a ser incorporada en alimento o un alimento para los animales o con probabilidad de serlo.

Resumen

Este trabajo de grado tiene como finalidad presentar la experiencia de la practicante de Negocios Internacionales en la empresa PLANTA DE BENEFICIO ANIMAL FRIGORIFICO RIO S.A.S., quien tuvo la ocasión de probar sus habilidades y conocimiento adquiridos durante sus años de pregrado en la Universidad. El que la práctica se hubiese desarrollado dentro de un ramo como lo es el agroindustrial propició la adquisición de conocimiento totalmente nueva y una muy grata experiencia acerca de cómo se lleva el proceso de internacionalización de una compañía

Introducción

Esta práctica empresarial se encuentra justificada en la experiencia que la practicante vivió dentro de la planta FRF S.A.S. como Auxiliar de exportaciones, quien tuvo oportunidad de incrementar sus conocimientos tanto en la parte logística como en los diferentes departamentos administrativos con los que tuvo contacto.

Esta modalidad de proyecto de grado generó un crecimiento no solo académico y profesional sino que también le fue propicia para comprender lo que significa un proceso de planeación, direccionamiento y ejecución en el ámbito administrativo, dado que cada departamento es pieza fundamental dentro del correcto engranaje de la empresa.

1. Justificación

Las prácticas empresariales es una herramienta muy importante para aplicar conocimientos teóricos adquiridos, a su vez, aprender y enriquecer el perfil laboral a través de habilidades necesarias para lograr la eficiencia en el trabajo; Además, reflejan un panorama de lo que corresponde al mundo laboral, de encontrarse preparada para actuar de la manera más adecuada en las situaciones que se puedan presentar, de esta forma podemos generar, enriquecer y complementar habilidades que previamente formaran parte de su perfil profesional y que servirán para el transcurso de la vida como una profesional.

2. Objetivo general

Cumplir a cabalidad con todas y cada una de las funciones y tareas asignadas por parte de la gerencia de la compañía, anteponiendo las diferentes competencias adquiridas durante la formación profesional como Negociante Internacional.

2.1. Objetivos Específicos

- 2.1.2.** Cumplir de manera eficiente y eficaz con todas y cada una de las tareas asignadas por el jefe.
- 2.1.3.** Aplicar los conocimientos obtenidos como estudiante de Negocios Internacionales.
- 2.1.4.** Adquirir experiencia en la planeación, desarrollo y ejecución de proyectos internacionales.

3. Perfil de la empresa

Frigorífico Río Frío S.A.S es una empresa dedicada al beneficio, conservación, industrialización y comercialización de ganado bovino y bufalino, con altos estándares de competitividad y calidad, comprometida en ofrecer soluciones integrales al sector cárnico bajo los principios de inocuidad, sostenibilidad ambiental y avance tecnológico.

En la actualidad ha logrado posicionarse a nivel local, regional y nacional, cubriendo más del 55% del mercado local y participando activamente en el desarrollo de la cadena cárnica en Colombia, por medio de la intervención activa en iniciativas tales como PROYECTOS DE INTERÉS NACIONAL ESTRATÉGICO - PINES PARA CARNE BOVINA y el liderazgo del

CLUSTER GANADERO DEL ORIENTE; así mismo cuenta con certificación HACCP bajo el Decreto 1500 de 2007 y en la actualidad está certificada para desarrollar procesos de exportación a Chile, Rusia, Curazao, Venezuela, Angola, Líbano, Libia, Jordania y Cuba.

El posicionamiento que ha logrado esta gran Empresa ha sido gracias a la calidad, sabor y ternura de sus canales, adicional a la excelente condición de los productos cárnicos comestibles y la alta tecnología utilizada en todos sus procesos.

3.1. Razón Social

FRIGORIFICO RIO FRIO S.A.S

3.2. Objetivo social de la Empresa

Organización y explotación del faenado, sacrificio, selección, clasificación, empaque y transporte de ganado mayor y menor, así como la compra, venta y comercialización de todo tipo de ganado, los productos y subproductos que de su sacrificio o faenado generen en todo el territorio colombiano.

Información de contacto:

- Dirección: Vía corredor Río Frío , Calle 210#9- 631 Barrio Vereda Rio Frio.
- Teléfono: 6917777
- Correo Electrónico: info@frigorificoriofrio.com
- Sitio Web: <http://www.frigorificoriofrio.com/>

Sucursales:

- **FRIGORIFICO RIO FRIO:** cuenta con dos sucursales ubicadas dentro del mismo corredor en el municipio de Floridablanca, Departamento de Santander.
- **Planta de Beneficio Rio frío:** Oficina principal, presta el servicio de beneficio bovino y bufalino; igualmente, se brinda asesoría desde la compra de ganado, elaboración de fichas técnicas, beneficio y logística.
- **Ganadería Manzanares SAS:** Planta en donde se realiza el desposte de las canales y empaque al vacío del producto final.
 - La estudiante realizará sus funciones como practicante en la oficina principal de la compañía, pero existe la posibilidad que se desplace a otras sucursales u otros puntos según lo determinen sus superiores dentro del desarrollo de su trabajo.



Figura 1. Planta de Beneficio FRF S.A.S. - Floridablanca, Santander, Colombia.
Tomada de: Google imágenes, 2018



Figura 2. Mapa ubicación Frigorífico Río Frio SAS, Floridablanca, Santander, Colombia
Tomada de: Google maps 2018



Figura 3. Planta de la Ganadería Manzanaras- Floridablanca, Santander, Colombia
Tomada de: Google 2018. Foto Jaime del Río/VANGUARDIA LIBERAL

3.3. Misión FRF S.A.S

Empresa dedicada a prestar el servicio de beneficio, industrialización, conservación y comercialización de ganado bovino y bufalino

3.4. Visión FRF S.A.S

En el año 2019 seremos una de las cuatro Empresas líderes del sector cárnico a nivel nacional, cumpliendo el Plan Exportador que nos permita llegar a diez países

3.5. Organigrama de FRF S.A.S

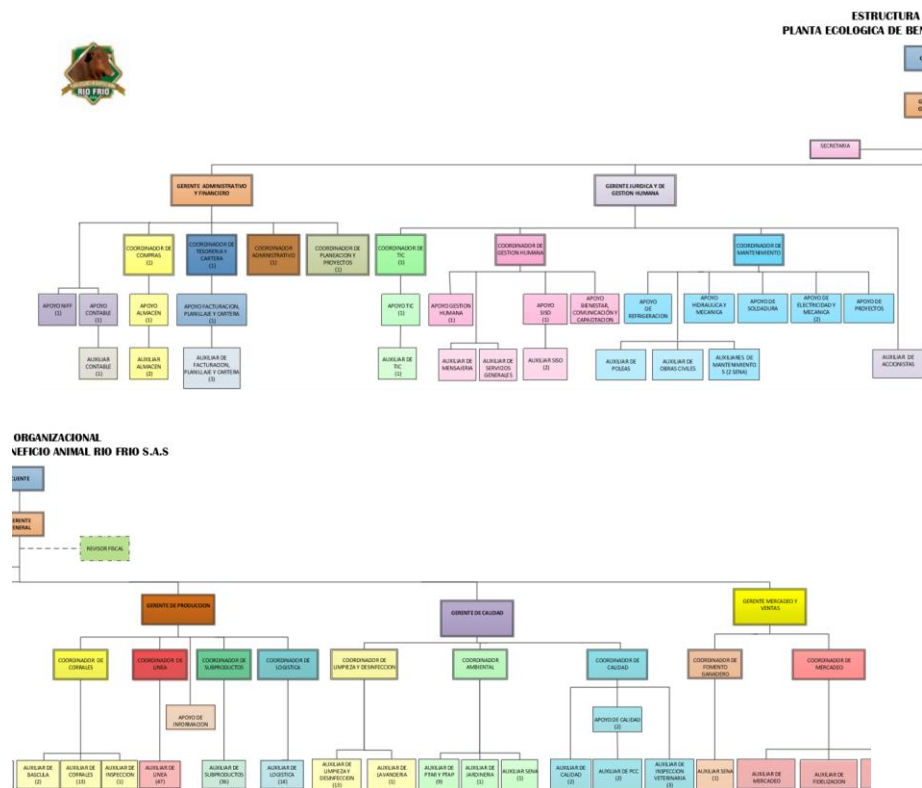


Figura 4. Organigrama FRF
Fuente: FRF

3.6. Portafolio de productos y/o Servicios de la Empresa

3.6.2. Faenado Bovino y Bufalino

El Frigorífico Rio Frio ofrece el servicio de beneficio de ganado Bovino y Bufalino y Salón de oreo donde se obtienen canales pre-refrigeradas

El Frigorífico Rio Frio tiene a disposición de sus clientes una flota de vehículos de transporte refrigerado, los cuales son monitoreados satelitalmente para que su producto llegue a tiempo y en las mejores condiciones.

3.6.3. Asesoramiento en Exportaciones

Brinda asesoría desde la compra de ganado, elaboración de fichas técnicas dependiendo del país a exportar, beneficio, desposte y logística. Del mismo modo se asesora respecto a los modelos de negocio según cada legislación.

3.6.4. Fomento Ganadero

A través del Proyecto de Interés Nacional Estratégico PINES en el sector cárnico, fortalecen alianzas que permitan la comercialización de ganado a buenos precios, implementación de trazabilidad, repoblamiento bovino, integración, tecnología, certificación de fincas y asistencia técnica, sirviendo de medio para que el gremio ganadero cuente con apoyo interinstitucional.

4. Cargo y funciones

4.1. Cargo a desempeñar

Auxiliar de Exportaciones

4.2. Funciones Asignadas

1. Participar en reuniones Canal Exportador.
2. Ser enlace en Traducción y consolidación de Información con Clientes Internacionales
3. Gestionar cotizaciones con navieras
4. Participar en comités de exportación
5. Participar en construcción de matriz de costos canal exportador
6. Participar en talleres de exportación en planta de beneficio y planta de desposte
7. Participar y gestionar atención a clientes potenciales internacionales
8. Gestionar cotizaciones de productos y servicios a clientes internacionales
9. Generar reportes y preparar informes de canal exportador
10. Participar en comités de exportación con gerencia general, gerencia de mercadeo
11. Participar y liderar logística documental de exportación
12. Actuar como canal de comunicación clientes potenciales Internacionales y Frigorífico

Río Frío S.A.S_

4.3 Descripción de las funciones realizadas

Reuniones del canal exportador:

Desde el primer día en el que la practicante llegó a la empresa las reuniones propias del canal exportador estuvieron a la orden del día. Para su fecha de ingreso estaba prevista también la visita del bróker internacional Paul Murphy, con quien durante las reuniones y en compañía de los demás gerentes de departamento lograron establecer el paso a paso de los procesos y documentos necesarios para el proceso de exportación a Rusia

Fue así como mediante un esquema (Mapa conceptual - Matriz de Excel) dejaron estipuladas una serie de actividades con su respectivo responsable, fecha de entrega y supervisor. Este ejercicio fue de vital importancia ya que a partir del mismo despejaron dudas, se ordenaron ideas, y establecieron una dirección para dar inicio al proceso de exportación.

Step	Proceso	Process	Labour	Actividad	Estado	Responsible/Responsable
1	Pre-Sale	Pre-Venta	Estimate and Check Costings Agree on an offer or sale (Quantity, Cuts and Price)	Estimar y Revisar Costos de Venta y Rentabilidad Acordar Oferta o Venta (Cantidades, Cortes y Precio)		Alex, Claudia, Jorge y Paul Murphy Jorge y Paul Murphy
2	Sale	Venta	Determine Quantity Determine Specs Determine Price Date of Shipment Arrival at Final Destination Payment Terms INCOTERMS Inform INVIMA Inform FEP Currency Cover Contract Signature Book the Container Documents Required	Determinar Cantidades Determinar Especificaciones Determinar Precio Fecha esperada de recibo de pedido en destino final Términos de Pago INCOTERMS Informar a INVIMA Informar al FEP Cobertura de TRM Contrato Reservar el Container Preparación Documentación Requerida		Paul Murphy Paul Murphy Paul Murphy y Jorge Quintero Paul Murphy y Marly o Encargado de Producción y Control y Sandro Paul Murphy y Jorge Quintero Paul Murphy y Marly o Encargado de Producción y Control y Sandro Ruby Jorge Quintero Claudia y Marly y Nidia Nidia y Paul Murphy Alex y Marly Paul y Marly
3	Production	Planeación y	Calculate Labour FRF Calculate Labour MZ Calculate Inputs (Boxes, Bags, Labels) Calculate the amount and type of animals Calculate budget and cashflow for animal purchase Calculate time to source animals Calculate Initial Date of Production en FRF Calculate Initial Date of Production en VG Calculate Final Date of Production Calculate Dates of Transportation and Quantities Calculate Times of Shipment and Customs Calculate Time of Transportation from FRF to VG Calculate Time of Transportation from VG to Cartagena Calculate Time of Loading of Beef Cuts for Local Market Calculate Time of Permanence in Cartagena Port Calculate Time of Transportation Cartagena - Final Destination Calculate Time in Local Port	Calcular mano de obra FRF Calcular mano de obra MZ Calcular insumos (Cajas, Bolsas, Etiquetas) Calcular la cantidad y tipo de animales requeridos Calcular presupuesto y flujos de caja para compra de animales Calcular el tiempo de consecución de animales Calcular fecha de inicio y tiempo de producción en FRF Calcular fecha de inicio y tiempo de producción en VG o MZ Calcular fecha de finalización de producción Calcular Fechas de transportes y Cantidades Calcular Tiempos de Aduana y Envíos Calcular Tiempo de Transporte de FRF a VG Calcular Tiempo de Transporte de VG a Cartagena Calcular Tiempo de Salida de Cortes de Venta Mercado Local Calcular tiempo de permanencia en Puerto Cartagena Calcular Tiempo de Transporte de Cartagena - Destino Final Calcular tiempo de permanencia en Puerto Final		Christian Arley Alex y Christian Alex y Christian Dulis y Claudia Dulis y Sandro Christian Christian y Arley Christian y Arley Christian y Arley Alex y Marly Christian y Arley Arley y Alex Arley y Sandro Alex y Marly Alex y Marly y Paul Murphy Alex y Marly y Paul Murphy

Figura5. Matriz tareas Exportación

Ser enlace en Traducción y consolidación de Información:

La empresa tiene a su servicio a Paul Murphy quien es el encargado de la consecución de clientes y representación de la empresa en Europa. Aprovechando la habilidad de la estudiante con la lengua inglesa se le solicitó que a lo largo del proceso fuera ella quien gestionara la comunicación entre Paul y la gerencia, del mismo modo si él lo requería le facilitara toda la documentación, cotizaciones y traducciones necesarias.

Algunos de los documentos demandados que gestionó fueron:

- Cifras del FEP
- Cotización de los precios de cortes finos en los almacenes más representativos del mercado nacional
- Fichas técnicas de los cortes a exportar,
- Documentos de reglamentación sanitaria y fitosanitaria y por supuesto la recepción y transmisión de la información mediante e-mail y WhatssApp.

Del mismo modo, para esa fecha también se le delegó la traducción completa del catálogo de productos y servicios de la empresa. Lo anterior con el fin de que los potenciales clientes internacionales, tuviesen de primera mano los datos más relevantes de la compañía sin ninguna barrera idiomática.



Figura 6. Portada del Catálogo de la empresa
Fuente: FRF

Gestionar cotizaciones con navieras:

Otra de las actividades que se le asignó a la practicante fue la de cotizar los costes del transporte en origen y de puerto de origen a puerto de destino, para ello tomó como referente tres agencias aduaneras, sugeridas por gerencia general estableciendo contacto vía telefónica y correo electrónico; relacionando los detalles de la mercancía, las dimensiones del container, la frecuencia de envío para su posterior recepción y comunicación a la gerencia general.

El propósito de estas cotizaciones además de alimentar el simulador de costos tenía como finalidad el obtener una serie de cifras comparables que permitieran tomar la decisión de que naviera y agente aduanero resultaba más conveniente pactar.

Participar en talleres de exportación en planta de beneficio y planta de desposte:

Durante la práctica, la estudiante participo en los talleres antes referidos que a manera de información consiste en lo siguiente: Según el nicho de mercado, las especificaciones y demanda del producto tienden a variar, particularmente el producto de la oferta exportable de FRF tiene una serie de especificaciones no solo en materia de barreras sanitarias y fitosanitarias sino también en cuanto a la categoría, el corte, la cobertura de grasa y el PH del animal; Para establecer si el ganado cumple o no con las características del pedido del cliente, es necesario hacer unas pruebas en planta, en donde se seleccionan uno o dos animales, se benefician y se les hace el proceso de desposte (desprese) limpieza y empaquetado.

Para el desarrollo de dichas pruebas programaron tres talleres de desposte, cada uno enfocado a las especificaciones de un país en particular.

Taller de Jordania:

Para este primer taller la practicante se desplazó hasta las instalaciones del frigorífico VIJAGUAL ubicado en las afueras de la ciudad de Bucaramanga. Para el correcto desarrollo del ejercicio, fue necesario preparar con dos días de antelación la consecución de los animales, su posterior beneficio, eviscerada y enfriamiento en cava.

Previo a la cadena de frío y transporte de las canales a (Vijagual) los operarios despostaron las primeras dos medias canales, con las que se hizo el ejercicio para JORDANIA (Realizándose los cortes y limpieza según los requerimientos de este cliente); para el segundo animal se realizó el mismo ejercicio esto es que se tomaron las dos medias canales restantes y se despostaron según los requerimientos del cliente de RUSIA. Una vez finalizado el desposte de cada animal, la estudiante tomó registro fotográfico y tabulado de las características de cada uno (Rendimiento, cobertura, limpieza, peso). (Los cortes se quedaron allá para su posterior empaquetado al vacío).

Las tareas de la practicante fueron dos, la primera, servir como puente de comunicación entre Paul Murphy y Rodrigo Godoi con los operarios (Sugerencias de cómo se debía despostar).

Y en segundo lugar la toma del registro fotográfico de todos los cortes de las dos canales. Cabe anotar que dichas tomas posteriormente serían usadas para consolidar las fichas técnicas. (Ver Apéndice A).

Taller de Curazao:

El segundo taller organizado por gerencia fue de CURAZAO, tuvo lugar en la planta de desposte de GANADERIA MANZANARES ubicada a un par de metros de la planta de FRF, la actividad recayó en cabeza de Rodrigo Godoi (Experto Brasileiro en desposte) y su desarrollo manejó prácticamente la misma temática del taller anterior, la única diferencia radicó en que esta vez el registro fotográfico realizado por parte de la estudiante fue más minucioso, incluyendo vísceras y fotografías del producto empacado al vacío. (Ver Apéndice B)

El apéndice B ilustra el formato del contenido de las fichas técnicas. La estudiante realizó un total de 38 fichas técnicas tanto en el idioma inglés como español, las cuales comprendían los cortes y vísceras requeridos para Jordania, Rusia, y Curazao.

Taller planta de Beneficio FRF:

El tercer taller, que consistió más en una visita a la Planta de Beneficio FRF que taller, estuvo en cabeza de Rodrigo Godoy. El propósito de esta visita era el analizar cómo se estaba realizando el proceso de beneficio animal y levantar documento dejando consigna de las respectivas medidas correctivas. En esta ocasión la tarea de la practicante consistió en tomar registro filmico y fotográfico de los cortes, del mismo modo llevar nota de las novedades y correcciones; datos con lo que posteriormente condensaría en tablas de Excel. (Ver Apéndice C).

Taller de tipificación:

Este taller de tipificación estuvo enfocado a la exportación que estaba prevista para finales del año en curso, su propósito era el de realizar un simulacro lo más próximo a la realidad (consecución, selección, negociación de los animales que demanda este mercado, y marcación según su categoría).

Para la fecha del taller la empresa contaba con la presencia de dos de los clientes chilenos, quienes hicieron acto de presencia lo largo de toda la actividad.

Cabe mencionar, que previo al taller la practicante asistió a otro taller-reunión de tipificación en donde se ahondó acerca de los requisitos para la exportación a dicho país, y las especificaciones para los animales



Figura 7. Precinto con el código del animal



Figura 8. Dentadura del animal
Fuente: Tomas propias

Generar reportes y preparar informes de canal exportador

La Gerencia general de FRF S.A.S. tiene como directriz establecer y llevar seguimiento mensual del cumplimiento de metas en cada departamento.

Es por eso que durante los primeros días de cada mes, la practicante se reunió en comité junto con los demás integrantes del Departamento de Mercadeo y ventas. En los cinco comités (Junio – Octubre) rindió informes de las actividades que desarrolló en esos periodos de tiempo.

Durante el mes de Julio su función más relevante fue la de adjuntar toda la documentación requerida para el proceso de exportación a Rusia.

Durante en el mes de Julio toda la atención de Gerencia General estuvo puesta sobre el proceso de exportación a Rusia, el panorama indicaba que la operación se realizaría pronto, así que la atención de la estudiante se centró prácticamente por completo en adjuntar toda la documentación necesaria.

Cabe mencionar que la empresa aún no había realizado proceso de exportación de modo que los avances en materia de documentación eran nulos, es así que el proceso inició prácticamente de cero, desde registro como exportador y consecución de firma digital hasta la vinculación con la agencia de aduanas y cotizaciones.

A continuación se mencionan cuáles fueron los documentos diligenciados, cuál fue el ente y (o) persona natural que los emitió, y de haber sido el caso qué procedimiento ameritó para su elaboración. (Por políticas de privacidad de la empresa, no se permite adjuntar los documentos como tal, sólo mencionarlos)

Documentos para la agencia de aduanas

- **Documento de transporte – BL** (Emitido por la naviera.)

Previo a la emisión del documento fue necesario solicitar a través de la agencia de aduanas que la naviera relacionara que documentos requería para vincularnos con ellos. Cabe mencionar que ellos tienen un protocolo para dar aceptación a la solicitud, previo al envío se toman hasta tres meses estudiando el perfil de la empresa para dar un veredicto. Inicialmente teníamos en mente hacer el proceso con una sola pero al final decidimos pasar documentación con tres. (Por sugerencia del agente de aduana es mejor enviar varias solicitudes, para tener opciones abiertas en caso de contingencia) Finalmente se adjuntó la información y a espera de respuesta.

- **Factura comercial – Se envió el formato para ser diligenciado por parte de Gerencia FYC**

Documento emitido por la gerente del área financiera y contable, en este documento se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Es de vital importancia ya que es el comprobante de la venta, y justificante del contrato comercial.

- **Packing list - Se envió el formato para ser diligenciado por parte de Gerencia de producción**

El packing list es una listado donde se relacionan los contenidos del paquete que completa la información de la factura y debe ser emitida a nombre de la persona que realiza el envío que en este caso sería FRF que es el remitente lo que básicamente facilita el proceso de importación en el país destinatario de las mercancías.

- **Certificado planta de despacho – Solicitado al Frigorífico (Vijagual).**

Este certificado es emitido por el INVIMA, ellos hacen el estudio y avalan bajo parámetros establecidos en el decreto 1500 de 2007, decreto 2270 de 2012 y resoluciones reglamentarias si la plantas de beneficio, desposte y desprese cumple con los requisitos sanitarios. Sin este certificado no se puede comercializar el producto.

Como el proceso de desposte y empaque al vacío no se realizaría en la planta FRF sino en VG es esa planta la que se debe certificar, la practicante envió correo electrónico a Gerencia General de VG solicitando el documento.

- **El certificado de calidad – Solicitado a Gerencia Calidad**

Corresponde al documento expedido por el fabricante; en este caso, línea de producción, es presentado en idioma español, en donde hace constar las características del envío de la mercancía destinada al comercio internacional y ampara a los lotes incluidos

- **El certificado BPG**

(Buenas prácticas ganaderas) es emitido por el ICA, éste asegura la calidad e inocuidad en la producción primaria, cuyo propósito es obtener alimentos sanos e inocuos en las fincas.

- **Certificado HACCP- Solicitado a Gerencia Calidad**

Certificado o documento expedido por autoridad competente o por terceros acreditados o reconocidos, del país exportador, en el cual conste que los productos importados han sido procesados bajo el Sistema de Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control –HACCP

- **Certificado veterinario de inspección sanitaria - Solicitado a Gerencia de Calidad**

Este certificado es emitido por el INVIMA. Se solicita formulario, y visita que incluye datos de la compañía, procedencia de los animales, país de destino y nombre de los productos, lugar de carga, fecha de descarga, información del transporte, identificación del producto (Fecha de sacrificio, presentación, cantidad, unidad, especie, temperatura, vida útil, lote, rotulado) por último se diligencia los datos básicos del inspector oficial que realizó la inspección quien firma y certifica el embarque de los productos.

Carta de responsabilidad – Formato diligenciado

En este formato se asume responsabilidad por el contenido de la carga ante las autoridades colombianas, extranjeras y ante el transportador aéreo en caso que se encuentren sustancias o elementos narcóticos, explosivos ilícitos o prohibidos.

El documento se diligencia con los datos de la mercancía, y de la empresa. La ciudad y fecha deben coincidir con el día en que se entrega la carga a la naviera.

Certificado de conformidad – Solicitado a la Gerencia de calidad

Este certificado acredita el cumplimiento de las normas técnicas colombianas oficiales obligatorias, es acreditado por la Superintendencia de Industria y Comercio. Y es necesario para la movilización del ganado.

Establecimiento de sacrificio autorizado – Solicitado a Gerencia de Calidad

Aprobación dada por el INVIMA, la cual certifica que el establecimiento tiene el manejo y conocimiento para la manipulación de sacrificios animales.

Analizando factores importantes, tales como: localización, accesos, diseño, construcción, drenajes, ventilación, iluminación, instalaciones, control de plagas, manejo de desechos, calidad del agua, operaciones sanitarias, personal y utensilios. Si no se cuenta con esta certificación no se puede siquiera beneficiar para el mercado local.

Antinarcóticos- Formato VUCE

Es un formulario que contiene información propia de la operación, se diligencia a través de un aplicativo implementado por el VUCE, se efectúa el registro en la ventanilla con el nit , siguiente se diligencia el formato que contiene los siguientes ítems:

- Sedes
- Producto
- Personal
- Consignatario
- Agencia de aduanas
- Cuestionario de seguridad y certificaciones

Posterior a eso, se envía y ellos notifican vía e-mail la actualización exitosa de la información. El propósito de esta iniciativa del Ministerio de Comercio Industria y Turismo y la Policía Nacional – Dirección de Antinarcóticos es agilizar el proceso exportador realizado por las empresas en las salas de análisis de los diferentes puertos y aeropuertos del país, sin la necesidad de realizar desplazamientos a dichas salas.



Apéndice D. Soporte correo Electrónico PONAL
Fuente: Correo Institucional

Declaración juramentada DIAN- Criterios de origen – Solicitó a gerencia JYF

Esta declaración acredita el origen de los productos colombianos con destino a la exportación. Tiene como finalidad el de acogerse a las preferencias arancelarias establecidas en los diferentes Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia y a las preferencias unilaterales otorgadas en el marco del Sistema General de Preferencias.

Firma digital DIAN - Proceso con CERTICAMARA

Es una herramienta necesaria para la firma de los certificados de origen y demás documentos requeridos para la agencia.

El proceso para su trámite fue el siguiente:

- Inscripción en el VUCE
 - Inscripción en CERTICAMARA
 - Solicitud del TOKEN FISICO
 - Diligenciamiento de formato con la información de la empresa y titular
 - Proceso de pago
 - A los 3-4 días llega la USB con la firma
-
- **DOCUMENTOS ESPECÍFICOS QUE LA PRACTICANTE GESTIONO**
(EMBARQUE)
 1. Cámara de comercio
 2. Formato vinculación de cliente
 3. Estados financieros 2017
 4. Certificación contable -formato
 5. Copia tarjeta profesional contador
 6. Certificado antecedentes disciplinario del contador
 7. Visita de seguridad

8. Original certificación comercial
9. Original certificación bancaria
10. Contrato mandato representación ante min
11. Rut
12. Formato mandato VUCE
13. Formato mandato PTP compas
14. Formato mandato PTO SPRC
15. Cédula Representante
16. Circular 170
17. Formato registro cliente
18. Forma SISAP
19. Declaración de prevención del lavado de activos

Dentro de su segundo informe de gestión la estudiante incluyó las siguientes actividades:

1. Desarrollo diario de Tele mercadeo
 2. Apoyo campaña YO SOY CALIDAD
 3. Acompañamiento GES
 4. Cotizaciones locales y nacionales precios de cortes para Paul
 5. Traducciones para Paul (contratos, cotizaciones, e información que él envió)
 6. Apoyo evento día del padre
 7. Cotizaciones fletes para operaciones al caribe
 8. Presentación para reuniones mágica
- **Actuar como canal de comunicación clientes potenciales Internacionales y Frigorífico Río Frío S.**

El jefe directo de la practicante Sandro Hernández recibe los correos de los clientes potenciales, quienes en su mayoría representan compañías extranjeras.

En la página web de la empresa se encuentra el e-mail para contarle, el cliente potencial envía su solicitud al correo institucional y así se establece la comunicación.

En esa ocasión Sandro respondía al primer correo posterior procedía a re direccionarlos al correo de la practicante para que fuese ella quien continuase con la comunicación, es decir, solicitara perfil de la compañía, recepción de inquietudes, y citas para visita a la empresa.

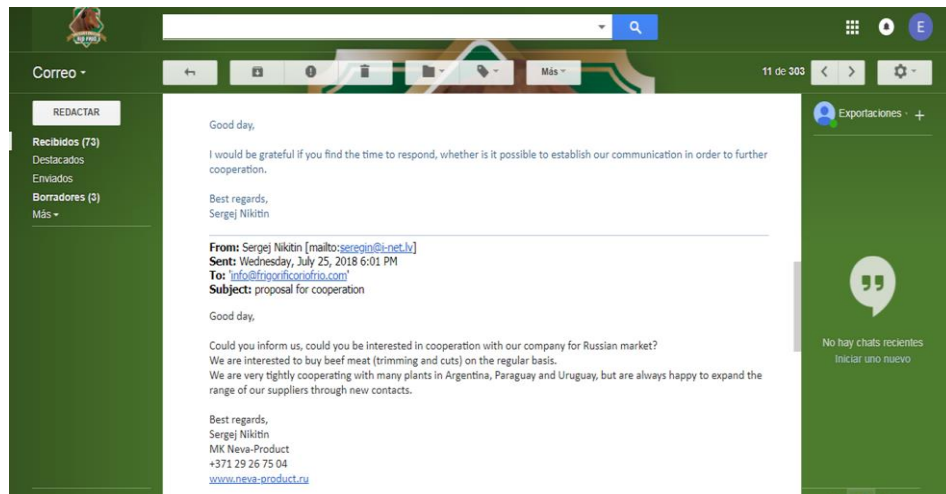


Figura 8. Pantallazo reenviado solicitud del cliente
Fuente: Correo Institucional

- **Apoyo departamento de MERCADEO Y VENTAS**

Como en el primer mes la practicante logró culminar prácticamente todo lo relacionado con la exportación Sandro Jesús Hernández jefe inmediato de la practicante consideró prudente delegarle nuevas responsabilidades concernientes al departamento de Mercadeo y Ventas, las cuales se dividieron en las siguientes actividades:

- **Campaña YO SOY CALIDAD**

Esta campaña está liderada por el departamento de (MyV), (que significa esta sigla y explíquela) consiste en premiar a los clientes FRF por las compras que realicen durante dos meses consecutivos.

Se desarrolló un sistema de puntos, por una parte el conteo de los puntos por canal beneficiada (Base de datos con la información del cliente; nombre, marca, dirección y surtidor) y por otro el folleto con los premios a los que puede aspirar. Al final de los dos meses, se contacta con el cliente y se le hace la visita a su punto de venta para hacerle entrega del premio que previamente había escogido.

La tarea de la practicante dentro de la campaña fue la siguiente:

- Acompañamiento al asesor comercial recolectando datos de los clientes
- Alimentar la base de datos con la información proporcionada por los clientes.
- Visita los puntos de venta (Plazas de mercado de la cumbre, centro y San Francisco) para la entrega de premios.



Figura 9. Portada catálogo de la campaña
Fuente: Fotografía Dto. MY



Figura 10. Sr Ángel Pacheco recibiendo su premio
Fuente: Fotografía Dto. MYV

- **Acompañamiento GES**

Esta estrategia fue desarrollada con la finalidad de llevar un seguimiento más próximo de los clientes.

La estrategia consiste en lo siguiente: Dos personas de producción (Jefe de línea de vísceras y un veterinario) junto con el gerente de mercadeo y un asesor comercial visitan las diferentes plazas de mercado locales a las que la empresa provee (San Francisco, Centro, La cumbre, Piedecuesta) escuchan sus inconformidades, y en la medida de lo posible dan respuesta inmediata, la idea de esto es que el cliente sienta que se le da importancia a su situación y que en realidad se están tomando correctivos al respecto.



Figura 11. Visita a la plaza del centro
Fuente: Fotografía Dto. MYV

Tarea de la practicante dentro del Acompañamiento GES, consistió en lo siguiente:

Junto con el grupo, realizar visita a los puestos en la plaza de mercado tomando nota de las inconformidades de los clientes

- **Actividad día del padre CLIENTES**

Los clientes en su mayoría son padres de familia, aunado a eso muchos de ellos pasan varias horas de la semana dentro de la empresa (en corrales verificando sus animales), planillando o en oficinas.

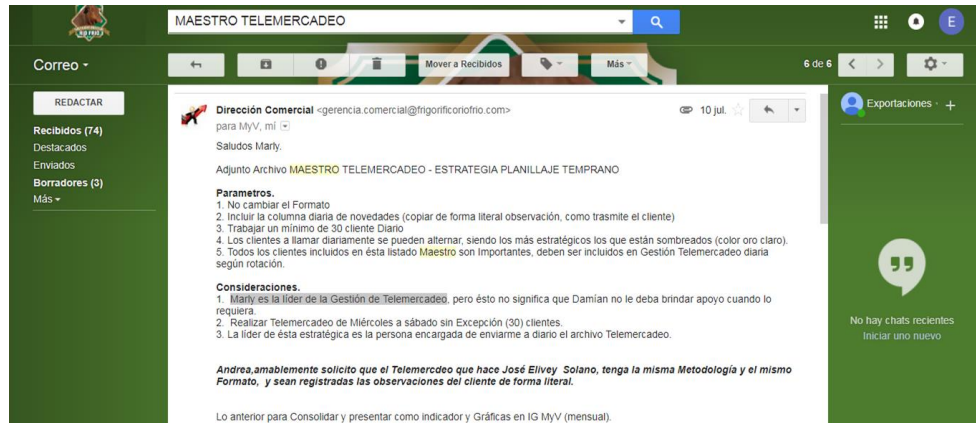
Fue por eso que dentro del departamento surgió la iniciativa de celebrarle el día del padre con un asado y una parranda vallenata.

El aporte de la practicante a esta actividad fue la logística y registro fotográfico, recibir a los clientes, verificar que cada uno tuviese su ficho y recibiera su plato, y en general acompañarlos durante la celebración en las horas de la tarde.



Figura. 12 Plato ofrecido a los clientes
Fuente: Registro fotográfico Dto. M Y V

- **Telemercadeo**



Apéndice E. Pantallazo correo asignación de la estrategia
Fuente: Correo Electrónico

A la practicante se le compartió base de datos con la información de los clientes que más benefician. Su actividad se resume en la comunicación vía telefónica con el cliente cuatro veces a la semana. En donde además de saludarle, le pregunta acerca del servicio, inconformidades, y se le recuerda la importancia de que planille temprano.

El propósito de esta llamada es múltiple, por un lado está el mantener una cercanía con el cliente; que este último sienta que sus inquietudes, quejas y reclamos son importantes y tomados en cuenta. Por otro lado está la elaboración de requerimientos y estadísticas con el fin de identificar cuál factor que más genera malestar en los clientes.

Y por último pero no menos importante, que planillen temprano; esto es de vital importancia porque de allí se deriva la salida de cava y beneficio a tiempo, dando como resultado las no llegadas tarde a los puestos.

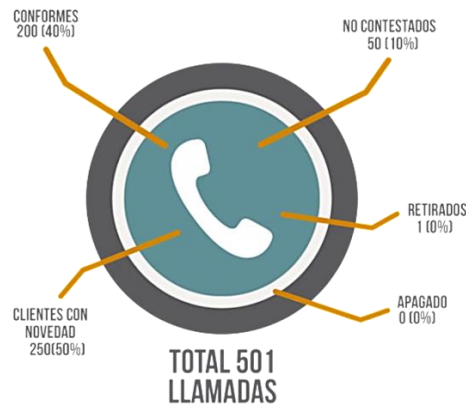


Figura. 13. Gráfica del resultado del telemarketing del mes de Junio
Fuente. Presentación informe de gerencia- Dto. MYV

Compartir ganadero

El compartir ganadero tiene lugar todos los días viernes a las 6 am, básicamente consiste en ofrecer un desayuno a los clientes, ellos tienen su espacio para conversar entre ellos y con los integrantes del departamento acerca de su negocio.

Esta actividad tiene como propósito crear vínculo del cliente con la empresa, y del mismo modo generar un factor diferenciador entre la atención de FRF y la competencia.

La tarea de la practicante dentro de dicha actividad básicamente era la de acompañarles al desayuno y conversar con ellos, aunque parezca un detalle sin relevancia ellos manifestaban agrado al ver caras nuevas.



Figura 14. Clientes compartiendo el desayuno en corrales
Fuente. Fotografía Dto. M Y V

Estudio del mercado

Durante el mes agosto la practicante desarrolló inteligencia de mercados a los cinco países previamente priorizados por parte de Gerencia general.

Desarrolló el estudio bajo las directrices de la gerencia (Formato, Presentación, datos y variables que quería incluir).

Para su elaboración le fue necesario acudir a bases de datos como Trademap, Legiscomex, Bancoldex, CIA, y fuentes oficiales como el Banco Mundial, ODEPA, ACHIC, PROCOMER, SANTADER TRADE, PROCOLOMBIA, FAO, Euro monitor International,

Foreign Agriculture Service- USDA, Global trade entre otras. Inicialmente realizó un perfil con los datos macroeconómicos más relevantes de cada país tales como:

- Extensión
- Idioma
- Moneda
- PIB
- Población
- Balanza

Posteriormente se centró en el sector cárnico como tal, incluyendo datos como:

- Producto demandado Importaciones de la partida que ese país realiza desde Colombia
- Importaciones de la partida que ese país realiza del mundo
- Porcentaje que de las Exportaciones Colombianas de esa partida están destinadas a ese país en específico
- Porcentaje de consumo per cápita de carne
- Volumen en toneladas y en Miles de dólares de las importaciones de enero al mes actual de toda la partida 02013.
- Frecuencia de tiempo y tránsito desde Colombia al país destino
- Principales navieras
- Canales de comercialización
- Tendencias de consumo
- Entorno de negocios
- Condiciones de acceso (Documentación y barreras).

- **Acompañamiento y apoyo como modelo en el stand de la feria ganadera**

A finales del mes de septiembre la feria ganadera tuvo lugar en la ciudad de Bucaramanga, espacio que fue aprovechado por el departamento de Mercadeo y ventas de FRF para promocionar la empresa y sus servicios. En razón a lo anterior fue planeada, y ejecutada la idea de un stand que llevó por nombre “EL SHOW DEL ASADO” en donde la practicante participo de forma activa como modelo (Ofreciendo el brochure de servicios de la compañía).



Figura 15. Modelo en el stand de la feria ganadera.
Fuente. Registro fotográfico MYV

- **Otras actividades**

La practicante acompañó en numerosas ocasiones eventos tanto al interior como fuera de las instalaciones de la empresa, en donde brindo su apoyo en logística, registro fotográfico y telemercadeo.



Figura 16. Organización evento día del ganadero



Figura 17. Registro fotográfico evento Elkin Bacca en Carnecol



Figura 18. Registro fotográfico de los cortes durante el pre taller Chile



Figura 19. Grupo taller Chile



Figura 20. Convocatoria vía telefónica a más de 400 clientes a la socialización del decreto 1500



Figura 21. Acompañamiento y registro fotográfico a la campaña con los taxistas “MI TAXI CON LA DE SIEMPRE” de PROCARNES.

5. Marco jurídico

El marco jurídico en el cual se basaron las labores a realizar, son las responsabilidades establecidas por FRF S.A.S. para el cargo de auxiliar de Exportaciones.

5.1 Responsabilidad por equipos, herramientas y lugar de trabajo:

Garantizar el buen uso y adecuado estado de: Computador, puesto de trabajo, cuenta de correo corporativa, uniforme de dotación , los cuales deberán ser entregados en caso de desvinculación o de ausencia mayor a 3 días hábiles por: vacaciones, incapacidad, licencia; a través de un acta de entrega del cargo debidamente firmada para efectos de liquidación y paz y salvo.

5.2 Responsabilidad en el Sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo SG-SST.

- 5.2.1** Utilizar los elementos de protección personal, velar por su cuidado e informar cualquier novedad de los mismos.
- 5.2.2** Alertar a sus supervisores u organización de posibles riesgos.
- 5.2.3** Comunicar los cambios que se produzcan en el lugar de trabajo.
- 5.2.4** Solicitar a la empresa que adopte las medidas oportunas y presentar propuestas para reducir los riesgos o eliminarlos en su origen.
- 5.2.5** Colaborar para que la organización pueda garantizar un entorno de trabajo seguro y la implementación del SG-SST.
- 5.2.6** Velar por su autocuidado y el de sus compañeros de trabajo frente a los actos inseguros o riesgos que se identifiquen

- 5.2.7** Participar activamente de las capacitaciones y demás actividades desarrolladas en el SG-SST.
- 5.2.8** Informar cualquier novedad relacionada con su estado de salud.
- 5.2.9** En caso de presentarse incapacidad laboral, deberá entregarse el soporte máximo en 2 días desde la expedición del mismo en el área de Gestión Humana.
- 5.2.10** Entregar los documentos necesarios y requeridos oportunamente para la gestión de procesos administrativos en incapacidades por el motivo que sean.
- 5.2.11** Someterse a las instrucciones y tratamiento que ordene el médico que lo haya examinado así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o alguno de ellos ordene la 5.4.12 Empresa en determinados casos.
- 5.2.14** Comprender la política de seguridad y salud en el trabajo.
- 5.2.14** Reportar oportunamente los incidentes y accidentes de trabajo.
- 5.2.15** Participar en la realización de exámenes médicos de ingreso, periódicos o de retiro.

5.3 Responsabilidad por contactos

Tener conocimiento de las políticas y actividades de la entidad para la presentación u obtención de la información de contactos frecuentes con clientes internos y externos.

6. Aportes

1. Creación completa de 61 fichas técnicas con las especificaciones de los cortes requeridos para cada país y su respectivo registro fotográfico (Rusia, Jordania, Curazao, y Chile). De las cuales 20 fueron hechas también en idioma Ingles.
2. Vinculación con proveedor logístico y aduanero estratégico para procesos de exportación (reducción de costos para generar un mayor margen de rentabilidad).
3. Contacto con clientes internacionales con potencial exportador
4. Folder en drive con toda la documentación necesaria para realizar exportación a Rusia (54 documentos)
5. Matriz estadística (gráficas y tablas) con información actualizada de comercio exterior específica de la partida arancelaria del producto a exportar. Cada país con sus respectivos datos (Rusia, Curazao, Chile, Jordania, e Israel).
6. Desarrollo de un plan exportador que comprendía estudio de mercado de los siguientes países: Chile, Rusia, Jordania, y Curazao,
7. Traducción de contratos para el trader Internacional contratado por la empresa
8. Traducción del catálogo comercial de la compañía
9. Síntesis del plan exportador en infografía a manera de resumen empresarial.

7. Conclusiones

Se puede decir que la practicante cumplió a cabalidad con niveles de eficiencia y eficacia cada uno de los objetivos específicos trazados dentro del objetivo general que consistía en cumplir a cabalidad con todas y cada una de las funciones y tareas asignadas por parte de la gerencia de la compañía, anteponiendo las diferentes competencias adquiridas durante la formación profesional como Negociante Internacionales de la Universidad Santo Tomas; competencias que se vieron reflejadas en la implementación de propuestas que la practicante consideró podrían ser de gran ayuda y mejora en procedimientos en la compañía.




Aunque por políticas de privacidad la compañía no permite divulgar ningún tipo de información financiera o contable, se concluye que:

1. FRF S.A.S. es una compañía con gran inclusión en el mercado de la industria Agroalimentaria a nivel nacional, por lo que su decisión de apertura internacional está direccionada a un éxito en sus actividades.
2. FRF tiene como principal razón el beneficio pero no siempre la compañía debe centralizarse en el servicio que ofrece, el que abra su horizonte hacia la industria a la que pertenece con un enfoque a nivel internacional permitirá encontrar en ella muchas más oportunidades de negocio.
3. Es de vital importancia la asistencia a eventos internacionales, esto puede generar no solo oportunidades comerciales sino también de relaciones públicas que en determinado plazo pueden ser claves para la organización.

Este informe tuvo como objetivo conocer cada proceso desarrollado durante la práctica empresarial en el departamento de Mercadeo y Ventas de la compañía FRF S.A.S.




8. Referencias bibliográficas

- Definiciones. Glosario. Información tomada del sitio web:
<http://www.definicionabc.com/>
- Definiciones. Glosario. Información tomada del sitio web:
https://www.invima.gov.co/images/stories/aliamentos/Decreto1500_2007.pdf
- FRF S.A.S. Misión y visión de Planta Ecológica de beneficio animal frigorífico rio frio S.A.S. Información obtenida el 17 de agosto de 2016. Del sitio Web:
<https://www.frigorificoriofrio.com>
- FRF S.A.S. Organigrama de Planta Ecológica de beneficio animal frigorífico rio frio S.A.S. Información obtenida dentro del banco de información de la empresa.
- FRF S.A.S. Servicios Ofrecidos por Planta Ecológica de beneficio animal frigorífico rio frio S.A.S. Información obtenida el 17 de agosto de 2016. Del sitio Web:
<https://www.frigorificoriofrio.com>

		560015	BROWN FUND / AUTOMATIC BOX. GEN. X 30KG	1 UND.
		341503	ZUNCHO AMARRAR CAJA BLANCO 10MM	3,75 MT
<p>PRIMARY PACKAGING</p> <p>The cut is packed in a polyethylene bag (dimensions 43 X 55) with an internal label, which contains descriptions in Arab and English.</p> 		<p>SECONDARY PACKAGING</p> <p>Cardboard box type 25 kg, lid and bottom with internal resin the background in brown paper and the brown cap printed. The customer label should be pasted on the upper right side, and the FRF label should be pasted on the upper left. The boxes are sealed with Arab stickers, placed under the ribbons on the sides of the boxes. The INVIMA label seals the lid of the box. Includes Halal stamp</p>		
<p>ARAB INTERNAL LABEL</p> 		<p>ARAB FRONT LABEL</p> 		
ELABORATION	QUALITY MANAGER	PRODUCTION MANAGER		





Fuente: Elaboración propia

Apéndice B. Fichas técnica Visceras para Curazao





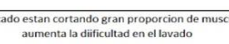
 <p>FRIGORIFICO RIO FRIO SAS</p>	<p>FICHA TECNICA</p> <p>VISCERAS EXPORTACIÓN</p>		<p>SAI - FRF - 2018</p>																					
			<p>FECHA: 23/05/18</p>																					
			<p>VERSION 1.0.0</p>																					
<p>PRODUCT BEEF PADDYWACK</p> <p>PRODUCTO LIGAMENTO CERVICAL</p>		<p>CODIGO 266482</p>	<p>VIDA UTIL 540 Dias</p>																					
		<p>CARACTERÍSTICAS DE PROCESO</p> <p>Para la extracción del Ligamento Cervical se separa el corte conocido como descargue del delantero de la canal, de allí se extrae la mitad del tendón cervical, la otra mitad se extrae del corte Lomo ancho del trasero de la canal, luego se limpia y se retiran restos de grasa u cebo presentes en el mismo.</p>																						
		<p>CARACTERÍSTICAS FISICAS</p> <p>Debe estar exento de: MF, Cartilago, Tinta de marcacion, cuerpos extraños, abscesos, ganglios, venas, hematomas, pelos, piel, coagulos.</p>																						
<p>REGISTRO INVIMA/COL 2018</p> <p>CORTES POR CAJA -</p> <p>PESO POR CAJA -</p> <p>PESO POR CORTE N.A</p>		<p>DESTINO HONG KONG</p> <p>TEMPERATURA (-18°C)</p> <p>EMBALAJE PRIMARIO B. POLIETILENO</p> <p>EMBALAJE SECUNDARIO CAJA DE CARTÓN</p>																						
<p>PARAMETROS MICROBIOLÓGICOS</p> <p>LISTERIA Ausencia</p> <p>SALMONELLA Ausencia</p> <p>MESOFILOS ≤5x10⁶</p> <p>STAPHILOCOCCUS ≤5x10⁶</p> <p>CLOSTRIDIUM ≤5x10⁸</p> <p>COLIFORMES ≤5x10⁸</p>		<p>COMPOSICIÓN</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>COD.</th> <th>DESCRIPCIÓN</th> <th>CANT.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>604541</td> <td>ETIQUETA FRONTAL LIGAMENTO CERVICAL</td> <td>1 UND.</td> </tr> <tr> <td>343892</td> <td>BOLSATINA PLASTICA LIGAMENTO CERVICAL</td> <td>1 UND.</td> </tr> <tr> <td>606428</td> <td>ETIQUETA FRONTAL 90X125MM</td> <td>1 UND.</td> </tr> <tr> <td>560017</td> <td>TAPA PARDA / CAJA AUTOM. GENERICA</td> <td>1 UND.</td> </tr> <tr> <td>560015</td> <td>FONDO PARDO / CAJA AUTOM. GEN. X 30KG</td> <td>1 UND.</td> </tr> <tr> <td>341503</td> <td>ZUNCHO AMARRAR CAJA BLANCO 10MM</td> <td>3,75 MT</td> </tr> </tbody> </table>		COD.	DESCRIPCIÓN	CANT.	604541	ETIQUETA FRONTAL LIGAMENTO CERVICAL	1 UND.	343892	BOLSATINA PLASTICA LIGAMENTO CERVICAL	1 UND.	606428	ETIQUETA FRONTAL 90X125MM	1 UND.	560017	TAPA PARDA / CAJA AUTOM. GENERICA	1 UND.	560015	FONDO PARDO / CAJA AUTOM. GEN. X 30KG	1 UND.	341503	ZUNCHO AMARRAR CAJA BLANCO 10MM	3,75 MT
COD.	DESCRIPCIÓN	CANT.																						
604541	ETIQUETA FRONTAL LIGAMENTO CERVICAL	1 UND.																						
343892	BOLSATINA PLASTICA LIGAMENTO CERVICAL	1 UND.																						
606428	ETIQUETA FRONTAL 90X125MM	1 UND.																						
560017	TAPA PARDA / CAJA AUTOM. GENERICA	1 UND.																						
560015	FONDO PARDO / CAJA AUTOM. GEN. X 30KG	1 UND.																						
341503	ZUNCHO AMARRAR CAJA BLANCO 10MM	3,75 MT																						
<p>EMBALAJE PRIMARIO</p> <p>El producto se empaca por camadas separadas por bolsa plástica, no lleva etiqueta interna.</p> 		<p>EMBALAJE SECUNDARIO</p> <p>No lleva etiqueta interna, va en dos camadas, separado por la bolsa plástica, acomodados en cajas de carton por 25 Kg, la caja se amarra con cinta plástica (zuncho), se coloca la etiqueta al lado izquierdo superior, al lado derecho superior se coloca el nombre en español; se lleva a congelacion.</p> 																						
<p>ETIQUETA INTERNA</p> <p style="text-align: center;">NO LLEVA</p>		<p>ETIQUETA FRONTAL</p> 																						
<p>ELABORACION</p>		<p>GERENTE DE CALIDAD</p>																						
		<p>GERENTE DE PRODUCCIÓN</p>																						

Fuente: Elaboración propia

Apéndice C. Novedades desposte

SUGERENCIAS DE PROCESO RODRIGO GODOI	
Item	VIAGUAL
1	Mal cuarteo, tiene multiple cortes en el lomo 
2	Hay presencia de abscesos en las canales 
3	En el proceso de desposte dejan hueso carnudo para repelar 
4	Mal corte de falda en el proceso de cuarteo 

Registro Fotográfico : *Marly Amado*

SUGERENCIAS DE PROCESO RODRIGO GODOI	
Item	RIO FRIO
1	Mal lavado de canales 
2	Realizar tecnica de bombeo en los brazos 
3	En el retiro de venas y coagulos esta cortando el pecho 
4	Necesario hacer corte pistola desde rio frio para que el padrón sea óptimo, para el corte de churrasco 
5	Durante el picado estan cortando gran proporcion de musculos lo que aumenta la dificultad en el lavado 

Fuente: Elaboración propia

Apéndice D. Soporte correo electrónico PONAL



Apéndice E. Pantallazo correo asignación de la estrategia



Fuente: Correo Electrónico

Apéndice F. Informe general estudio de mercado Chile, Jordania, Rusia, Israel y Líbano



Apéndice G. Matriz maestro Estadísticas comercio Exterior

IMPORTACIONES DE CARNE BOVINA AÑO 2018								
Productos	Volumen en toneladas				Valores en miles de dólares CIF			
	2017	2017 ene-jul	2018 ene-jul	2018 ago avance	2017	2017 ene-jul	2018 ene-jul	2018 ago avance
02012020 - Carne bovina en trozos cuartos delanteros sin deshuesar, fresca o refrigerada (desde 2017)	264,30	148,70	124,20	11,90	1.832,80	930,60	1.058,10	100,20
02012090 - Las demás carnes bovinas en trozos sin deshuesar, fresco o refrigerado (desde 2017)	138,70	75,70	0,90		921,10	518,10	15,10	
02013010 - Carne bovina, filetes, deshuesada fresca o refrigerada (desde 2017); Carne bovina cuartos delanteros deshuesados, frescos o refrigerados (hasta 2006)	3.723,50	2.074,90	2.664,40	188,00	22.787,40	12.711,30	17.754,30	1.185,70
02013020 - Carne bovina, lomo, deshuesada fresca o refrigerada (desde 2017); Carne bovina cuartos traseros deshuesados, frescos o refrigerados (hasta 2006)	18.415,20	9.526,40	11.560,80	1.163,70	101.960,20	52.277,60	65.544,60	6.600,90
02013030 - Carne bovina, asiento, deshuesada fresca o refrigerada (desde 2017)	5.960,60	3.365,80	3.833,60	288,50	33.242,60	18.476,80	22.401,70	1.679,10
02013040 - Carne bovina, posta, deshuesada fresca o refrigerada (desde 2017)	53.493,10	30.672,80	37.593,00	2.886,40	267.098,30	153.730,70	172.690,70	14.015,00
02013050 - Carne bovina, huchalomo y sobrecostilla, deshuesada fresca o refrigerada (desde 2017)	33.149,90	17.349,60	17.486,70	1.850,50	164.081,80	86.195,00	86.389,30	8.963,30
02013090 - Las demás carnes bovinas deshuesadas, frescas o refrigeradas (desde 2017 y hasta 2006)	61.624,00	33.570,10	37.138,10	3.110,00	309.018,90	169.912,50	189.176,00	15.519,00
02022010 - Carne bovina los demás cortes (trozos) sin deshuesar, cuartos traseros o congeladas (desde 2017)	0,90		26,10	48,40	13,10		119,50	183,70
02022020 - Carne bovina los demás cortes (trozos) sin deshuesar, cuartos delanteros congeladas (desde 2017)	86,90	66,00	6,20	2,40	552,40	458,90	97,80	29,90
02022090 - Carne bovina los demás cortes (trozos) sin deshuesar, congeladas	219,50	153,30	225,60	32,40	1.590,20	1.027,70	1.513,50	302,40

Apéndice H. Resumen ejecutivo estudio mercado



Estudio del mercado ISRAEL

CIFRAS DE EXPORTACION

- Más de 12 mil millones de dólares/año representados en más de 1500 toneladas promedio/año
- Consumo per capita de 20 KG
- En el año 2017 Israel importó 88.866 en miles de millones de dólares la partida 20230 (CARNE DESHUESADA DE BOVINO FRESCA O OONGELADA)

TRANSPORTE

Conectividad Marítima

ORIGEN	DESTINO	DIRECTO	CONEXIÓN (ed/año)
Costa Atlántica	Israel	N.A.	30
Costa Pacífica	Israel	N.A.	34

N.A. No Aplica/ No existen rutas directas

Actualmente, existen más de cuatro navieras que ofrecen sus servicios con destino a Israel desde la Costa Caribe y más de tres navieras desde la Costa Pacífica.

ADQUISICIÓN CAJÓN DE NOQUEO



AVANCES

- De realice inversión para la adquisición de box rotativo, en pro de optimizar tiempo y demás en el proceso que se adelanta con el grupo AGV.
- Las oportunidades de desarrollo y crecimiento de FRF están puestas en este caso.

Apéndice I. Informe diario de Telemercadeo

TELEMERCADERO PLANILLAJE TEMPRANO						
CLIENTES (53)	OBSERVACIONES JULIO 11	OBSERVACIONES JULIO 12	OBSERVACIONES JULIO 13	OBSERVACIONES JULIO 14	OBSERVACIONES JUL 18	OBSERVACIONES JUL 19
SANDRA JAIMES - (MANUEL CAICEDO)	Se queja de que fue alto el decomiso, que el	buzon de mensajes	Sin novedades, todo muy bien	El planillaje tarde es mas por error del matador	Sin novedad	buzon de mensajes
NESTOR PATIÑO		En general bien, excepto que a veces llega muy		Todo muy bien	buzon de mensajes	buzon de mensajes
BLANCO DUARTE FORTUNATO	Ayer tuvo su inconveniente con la pierna de un novillo, pero	Manifiesta que esta de viaje, motivo por el cual no se ha comunicado con	Todo muy bien, sin novedad	Todo muy bien, sin novedad	Calidad bien, sin inconvenientes. Mucho decomiso de pulmón.	Todo bien. Rendimiento normal. Y calidad bien
ANDERSON PATIÑO GUARGUATI	Muy enojado por su cuenta de cobro, tiene inconformidad de	Cavas. El realiza reparto en ventanilla. Y con respecto llamo a	Salio negra la novilla, cod3317 -1123 MARCA: V24	Hasta ahora supone que todo está bien porque no han llamado a quejarse.	Hasta el momento todo bien, no han llamado de la oficina a quejarse	Sin novedad, todo muy bien, las cuentas de cobro ya están
ORTIZ CASTRO BELISARIO	No le han llamado a quejarse, ni nada por el estilo, por ende deduce	Todo muy bien. Sin novedad	Buzon de mensajes	Todo muy bien, sin novedad	Decomiso 16 rece, salieron solo 15 a pesar de que planillo	buzon de mensajes
WILLIAM PATIÑO	Todo bien. Rendimiento normal. Y calidad bien	buzon de mensajes	En cuanto al servicio todo relativamente bien,	No ha tenido quejas hasta el momento, todo	Hasta el momento todo bien, no han llamado a	buzon de mensajes
EDGAR JAVIER MENESES QUIÑÓNEZ	Buzon de mensajes	Demasiado pésimo, muy malo, sin frío, negro, no	Todo muy bien, sin novedad en lo corrido de	Ha estado bueno, pero le faltaron 6kg en el	Le llegó muy tarde la carne y el menudo,	Apagado
BECERRA RAMIRO	Todo ha salido muy bien, se han puesto las pilas	Bien, no le han dicho nada, de pronto mucho	Todo muy bien, sin novedad	QAP sin novedad, todo muy bien.	Nadie hizo ningún comentario, todo muy	Comunicarse con el 2. Zapato para ver las
BENICIO TARAZONA	Todo ha salido muy bien, no me puedo quejar	Todo esta saliendo bien. Siempre planilla	Suoe bien, ojalá el fin de semana se mantenga	No hay novedades, todo a tiempo, con eso y el	Todo bien, llegó todo, y a tiempo.	Mucho decomiso, incluyendo 1 pata 1
RUIZ LUIS HERNAN	Bien, todo muy bueno, el color, a tiempo y demás.	Sin novedad	Después de tanto decomiso gracias a Dios	Ninguna novedad pero a manera de comentario	No tiene queja alguna, hasta el momento todo	Sin novedad, todo le ha llegado muy bien