

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, página web y Repositorio Institucional del CRAI-USTA, así como en las redes sociales y demás sitios web 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**, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor, nunca para usos comerciales.

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.”

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

Informe de práctica empresarial en “Salsamentaría Santander S.A”

María Fernanda Arévalo Vega

**Informe de práctica empresarial para optar por el título de Profesional en Negocios
Internacionales**

Tutor de Práctica.

Jorge Gregorio Prada Ochoa

Universidad Santo Tomás Seccional Bucaramanga

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

2020

Agradecimientos

Primeramente, doy gracias a Dios por dejarme llegar hasta este punto, por haberme otorgado a mis padres quienes fueron la pieza principal para llevar a cabalidad mi sueño de convertirme en una profesional en la carrera que escogí y de la cual me siento muy orgullosa.

A mi familia, por ser mi apoyo incondicional cuando sentía que la soledad y el estrés abrumaban mi vida regalándome siempre y en el momento indicado las palabras perfectas para reconocer de lo que estaba hecha y a los diferentes retos a los que me podía enfrentar.

Gracias a mis hermanas y mis amigas que siempre tenían una sonrisa de aliento y de orgullo al verme realizar mis sueños.

A la Universidad Santo Tomás por abrirme las puertas y por presentarme los mejores profesionales para guiarme en el desarrollo de mi vida universitaria.

A la empresa Salsamentaría Santander S.A por la confianza puesta en mí y por todos los conocimientos que pude adquirir durante mi práctica.

Finalmente, gracias a todas las personas que se presentaron en mi camino y contribuyeron para finalmente llegar hasta este punto en el que siento felicidad extrema y orgullo al trazar un logro más en mi vida.

Tabla de contenido.

Introducción	10
1. Informe De Práctica Empresarial en “Salsamentaría Santander S.A”	11
1.1. Justificación	11
1.2 Objetivos	11
1.2.1 Objetivo General	11
1.2.2 Objetivos Específicos	12
2. Perfil de la empresa	12
2.1 Misión	12
2.2 Visión	13
2.3 Valores corporativos de la empresa	13
2.4 Estructura organizacional.	14
2.5 Localización Geográfica de la Empresa.	14
2.5.1 Sedes y puntos de Distribución comercial	14
2.6 Portafolio de productos	15
2.7 Necesidades del nicho de mercado	16
2.8 Modelo de negocio	16
3. Cargo y Funciones	17
3.1 Cargo	17
3.2 Funciones y actividades	17
4. Aportes	24

INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL	5
4.1 Aportes de la empresa a la formación profesional del estudiante.	24
4.2 Aportes del estudiante a la empresa	24
5. Conclusiones y recomendaciones	25
5.1 Conclusiones	25
5.2 Recomendaciones	26
Referencias bibliográficas	28

Lista de figuras

<i>Figura 1</i> Estructura organizacional. _____	14
<i>Figura 2</i> Sedes Bucaramanga Salsamentaría Santander S.A _____	15
<i>Figura 3</i> Tabla de marcas y producto _____	15
<i>Figura 4</i> Planeación de importaciones de pasta de pollo chilena hasta el mes de diciembre, por medio de la evaluación de consumos diarios e inventario a la fecha. _____	18
<i>Figura 5</i> Ingreso de contenedor de Brazo de Cerdo proveniente de Estados Unidos a la bodega 003-89 correspondiente a CEDI Cartagena. _____	19
<i>Figura 6</i> Análisis de las diferentes variables implicadas en el proceso de nacionalización, cumpliendo con los estándares de la administración. _____	19
<i>Figura 7</i> Control y monitoreo diario de inventario en las diferentes bodegas de almacenamiento. _____	20
<i>Figura 8</i> Logística en la cadena de abastecimiento según las capacidades establecidas en cada bodega de almacenamiento. _____	20
<i>Figura 9</i> Elaboración de informes de traslado de materia prima cárnica en las diferentes bodegas de almacenamiento. _____	21
<i>Figura 10</i> Acta de cobertura semanal para las importaciones realizadas en el transcurso de la semana, según la TRM del viernes anterior. _____	22
<i>Figura 11</i> Correo electrónico según cotizaciones realizadas a proveedores nacionales de pierna de cerdo, para toma de decisión de compra. _____	23

Glosario

- **Logística:** Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio, especialmente de distribución.
- **Covid-19:** Enfermedad infecciosa causada por el coronavirus que se ha descubierto más recientemente. Tanto este nuevo virus como la enfermedad que provoca eran desconocidos antes de que estallara el brote en Wuhan (China) en diciembre de 2019. Actualmente la COVID-19 es una pandemia que afecta a muchos países de todo el mundo.
- **Cadena de abastecimiento:** Conjunto de elementos que permiten que las empresas cuenten con la organización necesaria para llevar a cabo el desarrollo de un producto o servicio y que este cumpla el objetivo principal que es satisfacer las necesidades del cliente final.
- **Importación:** Conjunto de bienes y servicios comprados por un país en territorio extranjero para su utilización en territorio nacional.
- **Producción:** Actividad económica que se encarga de transformar los insumos para convertirlos en productos.
- **Comercialización:** Conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor.

Resumen

Este informe tiene como fin evidenciar el proceso de práctica empresarial, con una experiencia adquirida en desarrollo de las funciones asignadas en el cargo administrativo “Líder de compras internacionales” en la empresa Salsamentaría Santander S.A, con domicilio principal en la ciudad de Bucaramanga.

En el desarrollo de las prácticas empresariales se conoce buena parte de los procesos y procedimientos de producción, donde se permite tener claridad de la huella o trazo de un producto en particular, así como la estructura de comercialización; conociendo los eslabones de la cadena de valor que se requieren tanto para un mercado regional como Nacional. Todas las actividades desarrolladas dentro de las funciones del cargo, son un proceso de aprendizaje continuo, que permite un desarrollo interdisciplinar entre los conocimientos teóricos adquiridos en la Universidad durante el desempeño académico y las experiencias, habilidades y destrezas que se adquieren como fortalecimiento a las competencias personales y profesionales, para desempeñar cargos de mayor responsabilidad y control para el futuro laboral.

En el inicio la práctica empresarial parece algo incierto, en la medida que se desarrollan cada una de las actividades correspondientes del cargo, se puede establecer una visión clara del negocio al que se dedican las empresas, y la forma en cómo se debe innovar cada uno de los procesos para tener una cadena de valor exitosa, generando cumplimiento en los compromisos económicos de los mercados en tiempo real.

Al finalizar, se concluye que los conocimientos teóricos académicos y las experiencias empresariales, guardan una sinergia directa, en donde se pueden aplicar conceptos y conocimientos administrativos, económico financieros, contables que se aplican de manera clara a los conceptos de logística, distribución, manejo de mercancías y Transporte internacional. La experiencia se adquiere en algunos casos desde los errores y falencias presentadas en los procesos cotidianos, en otros se juega con los resultados de prueba y error, circunstancia que hace de los procesos de práctica una contribución notable en el conocimiento y crecimiento personal y profesional del practicante como experticia para comprometerse con retos laborales a mediano y largo plazo.

Palabras claves: Práctica, Negocio, Habilidades, Visión, Experiencia, Crecimiento, Sinergia, Experticia.

Abstract

The purpose of this report is to put in evidence the business practice process. The experience acquired in the development of the functions assigned in the position "International Purchasing Leader" at the company Salsamentaría Santander S.A, with its main address in Bucaramanga city.

In the development of business practices, you can get a knowledge about the production processes. That allows to have clarity of the traceability of a particular product, as well as the marketing structure. Knowing the lines in the value chain that is required for a regional and national market. All the activities carried out within the functions of the position are a continuous learning process, which allows interdisciplinary development between the theoretical knowledge acquired at the University during academic and strengthening of the personal and professional skills, to hold positions with greater responsibility and control. All of these to perform a really good job in any company in the future.

At the beginning of the business practice it seems somewhat uncertain, but when you are developing each the functions according to your position. You'll getting a clear vision of the business, and the way of how it should innovate each of the processes to have a successful value chain, fulfilling of the economic commitments of the markets in a real time .

At the end, it is concluded that the academic knowledge and business experiences keep a direct synergy. Where concepts administrative, economic, financial, and accounting knowledge can be applied. By the other side concepts like logistics, distribution, management of goods and international transport. The experience that is acquired in some of the cases is solved from the mistakes presented every day in the processes. In others it is played with the results of trial and mistake. A circumstance that makes the practice process a remarkable contribution to knowledge and growth in personal and professional internship as expertise to commit to medium and long-term job challenges.

Key words: Practice, Business, Skills, Vision, Experience, Growth, Synergy, Expertise.

Introducción

El comercio local, regional, nacional y global se ha tenido que re inventar ante las diferentes circunstancias que ofrecen las oportunidades de Negocios como tendencias de consumo, unos generados por los grandes Cambios Geopolíticos de regiones y países, otros por factores y tendencias totalmente ajenas al negocio y pensamiento operativo y tecnológico de las organizaciones, como lo fue para este año 2020 el Covid-19 el cuál afecto significativamente las grandes economías a nivel mundial y porque no decirlo para los países apenas en vía de desarrollo.

Sin embargo, Salsamentaría Santander S.A desde su experiencia comercial, productiva y desde su posicionamiento en los mercados locales, regionales y nacionales ha sabido cómo reaccionar ante las diferentes adversidades presentadas durante el tiempo de aislamiento obligatorio para distribución de sus productos en los grandes mercados de consumo nacional. Los factores más relevantes que garantizan estabilidad en los mercados; es la fidelización de los clientes y consumidores que reconocen los productos de esta empresa como marca y de excelente calidad, acompañado de un sistema de distribución y transporte que garantiza entregas certificadas en tiempo real, logrando las expectativas y satisfacción del cliente Interno y Externo.

Para obtener los resultados de la reinversión, la empresa de manera proactiva implemento estrategias administrativas, de producción, de comercialización y ventas, pero también una de las más importantes el diseño de una logística eficaz y eficiente en todos sus procesos y procedimientos en todos los eslabones de las cadenas de valor, desde la generación de órdenes de compra y pedidos de materias primas cárnicas, el monitoreo en el transporte de importados, para cumplir con las líneas de producción, mantener inventarios de producto terminado suficientes incluso para reabastecimiento de agotados en la plataformas de grandes superficies en caso de ser necesario.

1. Informe de práctica empresarial en “Salsamentaría Santander S.A”

1.1 Justificación

Salsamentaría Santander S.A es una empresa colombiana reconocida en el mercado local, regional y Nacional, por su experiencia en la producción y comercialización de productos cárnicos de excelente calidad. Gracias a su experiencia, los valores de marca, valores corporativos y compromiso con el cliente y principalmente con sus trabajadores ha logrado mantener un posicionamiento de alto nivel en el mercado nacional.

Las condiciones económicas y políticas empresariales actuales como empresa de la región brinda oportunidades a jóvenes en desarrollo de una carrera profesional para fortalecer sus competencias personales y profesionales con desarrollo de prácticas empresariales, adquiriendo habilidades y destrezas en diferentes campos de las ciencias económicas y administrativas y conocer de cerca el rol que el profesional en Negocios Internacionales debe conocer como experticia profesional desde las actividades propias de cada una de las funciones de su cargo, como experiencia que servirá de base para enfrentarse a nuevos desafíos en cargos de mayor responsabilidad laboral .

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General. Apoyar las actividades de comercio exterior de la empresa Salsamentaría Santander S.A fortaleciendo los conocimientos teóricos, adquiridos durante el tiempo de formación académica; mediante el desempeño de funciones, actividades y procesos administrativos que permitan una reinvención de operaciones logísticas eficaces encaminadas a una mejora continua en los procesos internos de la compañía y la optimización de la cadena de valor con el fin de mantener las condiciones del mercado nacional y conservar la fidelización de los clientes y consumidores locales, regionales y Nacionales.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Conocer y analizar la dinámica actual de las importaciones de materias primas cárnicas realizadas por la empresa Salsamentaría Santander S.A.
- Apoyar las actividades de comercio exterior y procesos logísticos de la compañía en su cadena de abastecimiento global, tanto en mercados nacionales como internacionales.
- Realizar estudios que permitan identificar nuevas oportunidades de mercado enfocados en la búsqueda de nuevos proveedores de materias primas cárnicas en el exterior.
- Conocer funciones económicas y administrativas internas y externas, que formen conceptos necesarios para la toma de decisiones.

2. Perfil de la empresa

Salsamentaría Santander S.A, SALSAN, es una empresa Santandereana con domicilio principal en la Ciudad de Bucaramanga; con centros de Distribución en la costa caribe en las ciudades de Barranquilla y Cartagena, dedicada a la Producción, Comercialización y Distribución de productos cárnicos procesados y servicio de comidas rápidas. Certificada bajo los lineamientos de la NTC ISO 9001:2008, lo cual garantiza que sus procesos se encuentran estandarizados y controlados, generando confianza y total satisfacción de sus clientes consumidores y partes interesadas.

2.1 Misión

Somos una compañía de alimentos dedicada a la producción, comercialización y distribución de **productos cárnicos y servicio de comidas preparadas**, fundamentada en la mejora continua, innovación, orientación al servicio, gestión del conocimiento y desarrollo integral por competencias, cuidado del medio ambiente, de nuestro entorno y en la búsqueda de permanentes soluciones para alcanzar nuestros retos, alineados a la

generación continua de valor para nuestros accionistas, colaboradores, proveedores, clientes y consumidor final.

2.2 Visión

Para el 2021, **SALSAN S.A** será una holding de alimentos reconocida por el poder nutricional de sus productos, la reputación de sus marcas y el compromiso con el desarrollo sustentable de la compañía, con cobertura nacional en los diferentes canales de comercialización y distribución en diferentes categorías de alimentos alineadas al creciente mercado de proteínas de consumo dentro y fuera del hogar, en donde los consumidores cuenten con la accesibilidad necesaria a nuestros productos y perciban un valor superior medido en bienestar y placer, generando lealtad hacia nuestras marcas.

2.3 Valores corporativos de la empresa

- Comprometidos con el mejoramiento continuo y la calidad.
- Responsables con el medio ambiente.
- Colaboradores disciplinados, éticos y honestos.
- Trabajo en equipo, leal y confiable.
- Apasionados por el servicio y comprometidos con sus clientes.

- GESTIÓN GERENCIAL**
ORGANIGRAMA
REG. 53.05

```

graph TD
    ASAMBLEA[Asamblea de Accionistas] --> JUNTA[Junta Directiva]
    JUNTA --> GERENTE[Gerencia General]
    JUNTA --> ASESORIA[Asesoría Jurídica]
    JUNTA --> ASESORIA_COMERCIAL[Asesoría Comercial]
    JUNTA --> ASESORIA_TECNICA[Asesoría Técnica]
    JUNTA --> ASESORIA_ADMINISTRATIVA[Asesoría Administrativa]
    JUNTA --> ASESORIA_FINANCIERA[Asesoría Financiera]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS[Asesoría Otros]
    JUNTA --> ASESORIA_SEGURIDAD[Asesoría Seguridad]
    JUNTA --> ASESORIA_MANTENIMIENTO[Asesoría Mantenimiento]
    JUNTA --> ASESORIA_TRANSPORTE[Asesoría Transporte]
    JUNTA --> ASESORIA_COMUNICACION[Asesoría Comunicación]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS2[Asesoría Otros2]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS3[Asesoría Otros3]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS4[Asesoría Otros4]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS5[Asesoría Otros5]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS6[Asesoría Otros6]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS7[Asesoría Otros7]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS8[Asesoría Otros8]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS9[Asesoría Otros9]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS10[Asesoría Otros10]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS11[Asesoría Otros11]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS12[Asesoría Otros12]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS13[Asesoría Otros13]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS14[Asesoría Otros14]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS15[Asesoría Otros15]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS16[Asesoría Otros16]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS17[Asesoría Otros17]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS18[Asesoría Otros18]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS19[Asesoría Otros19]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS20[Asesoría Otros20]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS21[Asesoría Otros21]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS22[Asesoría Otros22]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS23[Asesoría Otros23]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS24[Asesoría Otros24]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS25[Asesoría Otros25]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS26[Asesoría Otros26]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS27[Asesoría Otros27]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS28[Asesoría Otros28]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS29[Asesoría Otros29]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS30[Asesoría Otros30]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS31[Asesoría Otros31]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS32[Asesoría Otros32]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS33[Asesoría Otros33]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS34[Asesoría Otros34]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS35[Asesoría Otros35]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS36[Asesoría Otros36]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS37[Asesoría Otros37]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS38[Asesoría Otros38]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS39[Asesoría Otros39]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS40[Asesoría Otros40]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS41[Asesoría Otros41]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS42[Asesoría Otros42]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS43[Asesoría Otros43]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS44[Asesoría Otros44]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS45[Asesoría Otros45]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS46[Asesoría Otros46]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS47[Asesoría Otros47]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS48[Asesoría Otros48]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS49[Asesoría Otros49]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS50[Asesoría Otros50]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS51[Asesoría Otros51]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS52[Asesoría Otros52]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS53[Asesoría Otros53]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS54[Asesoría Otros54]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS55[Asesoría Otros55]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS56[Asesoría Otros56]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS57[Asesoría Otros57]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS58[Asesoría Otros58]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS59[Asesoría Otros59]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS60[Asesoría Otros60]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS61[Asesoría Otros61]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS62[Asesoría Otros62]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS63[Asesoría Otros63]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS64[Asesoría Otros64]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS65[Asesoría Otros65]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS66[Asesoría Otros66]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS67[Asesoría Otros67]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS68[Asesoría Otros68]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS69[Asesoría Otros69]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS70[Asesoría Otros70]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS71[Asesoría Otros71]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS72[Asesoría Otros72]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS73[Asesoría Otros73]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS74[Asesoría Otros74]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS75[Asesoría Otros75]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS76[Asesoría Otros76]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS77[Asesoría Otros77]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS78[Asesoría Otros78]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS79[Asesoría Otros79]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS80[Asesoría Otros80]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS81[Asesoría Otros81]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS82[Asesoría Otros82]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS83[Asesoría Otros83]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS84[Asesoría Otros84]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS85[Asesoría Otros85]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS86[Asesoría Otros86]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS87[Asesoría Otros87]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS88[Asesoría Otros88]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS89[Asesoría Otros89]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS90[Asesoría Otros90]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS91[Asesoría Otros91]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS92[Asesoría Otros92]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS93[Asesoría Otros93]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS94[Asesoría Otros94]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS95[Asesoría Otros95]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS96[Asesoría Otros96]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS97[Asesoría Otros97]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS98[Asesoría Otros98]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS99[Asesoría Otros99]
    JUNTA --> ASESORIA_OTROS100[Asesoría Otros100]
  
```

GUÍA DE NIVELES

 - ASAMBLEA DE ACCIONISTAS
 - JUNTA DIRECTIVA
 - ASESORÍA
 - Gerencia
 - Directivos
 - Profesional
 - Técnico
 - Asesores

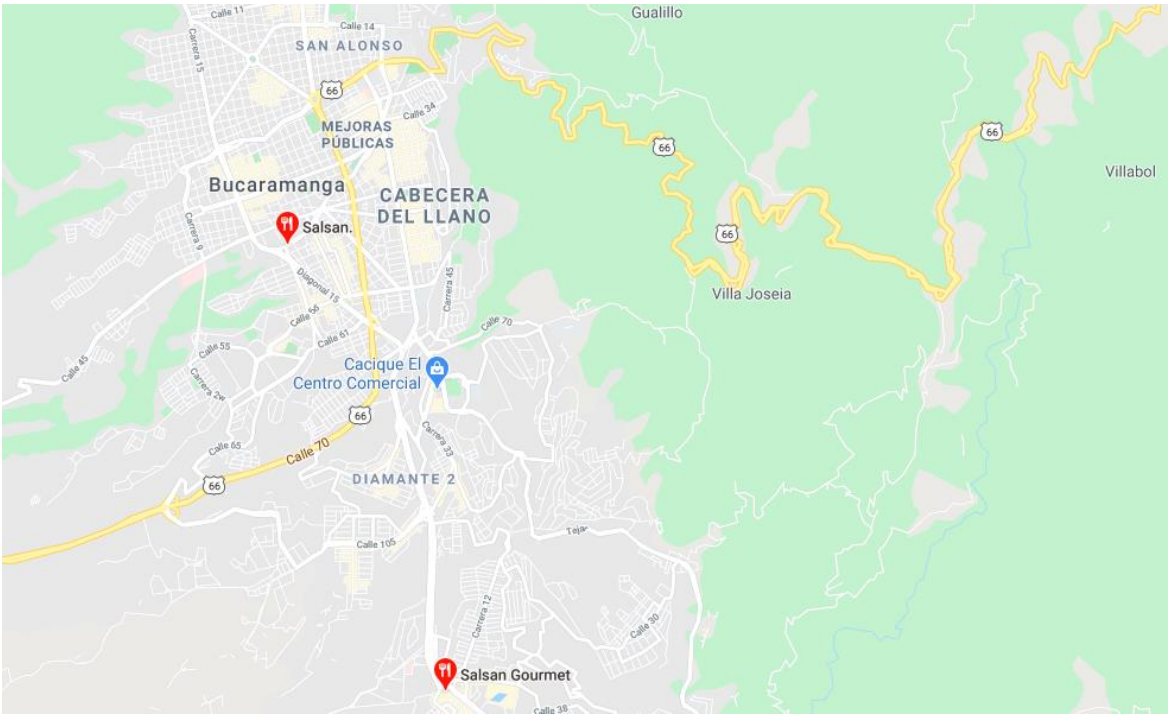


Figura 2 Sedes Bucaramanga Salsamentería Santander S.A

Fuente: Google Maps

2.6 Portafolio de productos

Salsamentería Santander S.A ofrece una alta gama de productos presentados al público con diferentes marcas. Cabe destacar a la salchicha manguera como su producto estrella.

SALSAMENTERÍA SANTANDER S.A							
MARCA	SALSAN	ROOSTER	MILONCHI	ZURICH (Premium)	SÁNDELI	GOURMET	LOMBARD'S
PRODUCTOS	Salchicha manguera	Chorizo parillero	Salchicha miniperro	Salchicha romanoff	Sandwich de jamón de cerdo y queso	Sándwich	Hamburguesa
	Butifarra	Salchicha de pollo manguera	Mixto milonchi	Salchicha Knackwurst	Sándwich de jamón de pollo y queso	Perro	Sándwich
	Butipack	Salchicha de pollo rooster	Chorizo de res	Salchicha Thüringa	Premium sándwich de pollo	Pizza	Papas francesas
	Cabano mixto montañero	Jamón de pollo	Hamburguesa Milonchi	Rack de costillas	Premium sándwich de jamón pavo		
	Salchicha carro perrero	Salchicha rooste	Mortadela jamonada	Jamón pierna de cerdo	Premium pierna de cerdo		
	Chorizos de carnes de res premium	Manguera rooster	Chorizo Milonchi	Jamón pierna rívera del campo			
	Chorizo parrillero		Mortadela Milonchi	Jamón pierna selva negra			
	Jamón de carnes de cerdo costeño		Salchicha	Chorizo premium			
	Salchicha miniperro		Salchicha megaperro	Salchicha ahumada			
	Mixto de mortadela y salchichón		Jamon Milonchi				
	Salchicha montañero						
	Pizzalami						
	Chorizo ternera						
	Maxicheese						
	Maxicheese ultra						
	Salchichon cervicero						
	Mortadela Salsan						
	Salchicha americana						
	Tocineta ahumada						

Figura 3 Tabla de marcas y producto

2.7 Necesidades del nicho de mercado

Personas y familias que quieran obtener una alimentación balanceada a través de productos cárnicos en diferentes presentaciones que cumplan con sus expectativas y necesidades de consumo. Esta es la razón por la que Salsamentaría Santander S.A SALSAN, ofrece una alta gama de productos de excelente calidad, encaminados a suplir las tendencias y necesidades del mercado delimitadas por precio, comida saludable y calidad, buscando finalmente la fidelización del consumidor en los diferentes canales de distribución, cubriendo con distribución TaT, (desde pequeñas tiendas) para finalmente llegar hasta las grandes superficies.

2.8 Modelo de negocio

El modelo de negocio de Salsamentaría Santander SALSAN, esta basado en el ofrecimiento de productos cárnicos diferenciados según las necesidades del cliente, clasificados por diferentes líneas. Estos son ofrecidos a través de sus canales de distribución, llegando también al cliente por medio de su canal food servicié en el que el consumidor se ve atrapado por el sabor. Para todo esto es necesario establecer una buena y eficiente logística y servicio al cliente con el fin de atacar las necesidades del mismo ya sean basadas en conceptos de salud y bienestar, marca, preferencia al producto o en conceptos financieros para tener accesibilidad a estos.

3. Cargo y Funciones

3.1. Cargo

Líder de compras internacionales.

3.2. Funciones y actividades

1. Sincronizar la cadena de abastecimiento de materia prima importada que minimice el costo de nacionalización, almacenamiento y transporte, de acuerdo al consumo de materia prima (stocks mínimos y máximos) y al ciclo productivo.

Actividades:

- Planeación de cronograma para la ejecución de órdenes de compra según los niveles consumo, stock de inventario y proyección en la producción coordinado junto al director de producción.

ETA Solicitada	FECHA	ORDEN	ENTRADAS	CONSUMOS	SALDO	DÍAS DE INV.
	30/6/20			7.000	61.756	9
	1/7/20			7.000	54.756	8
	2/7/20	AGROSUPER 40219895	23.986	7.000	64.532	9
28/6/20	3/7/20			7.000	57.532	8
28/6/20	4/7/20	AGROSUPER 40224169	21.982	7.000	72.514	10
	6/7/20			7.500	70.485	9
	7/7/20			7.500	62.985	8
	8/7/20			6.500	60.060	9
	9/7/20			6.500	53.560	8
	10/7/20			6.500	47.060	7
5/7/20	11/7/20	AGROSUPER 40224174	-	6.500	40.560	6
5/7/20	13/7/20	AGROSUPER 40224175	-	7.000	33.560	5
	14/7/20	Campollo	7.000	7.000	33.560	5
	15/7/20			7.000	26.560	4
	16/7/20	Campollo		7.000	19.560	3
	17/7/20			7.000	12.560	2
12/7/20	18/7/20	AGROSUPER 40224896	23.986	7.500	29.046	4
12/7/20	20/7/20	AGROSUPER 40224897	23.986	7.500	45.532	6
	21/7/20			7.500	38.032	5
	22/7/20			7.500	30.532	4
	23/7/20			7.500	23.032	3
19/7/20	24/7/20	AGROSUPER 40224898	23.900	7.500	39.432	5
19/7/20	25/7/20	AGROSUPER 40224899	23.900	7.500	55.832	7

Figura 4 Planeación de importaciones de pasta de pollo chilena hasta el mes de diciembre, por medio de la evaluación de consumos diarios e inventario a la fecha.

- Una vez realizada la importación se debe ingresar al Sistema Uno (Sistema de control de inventarios) según las liquidaciones obtenidas por medio de la directora administrativa y financiera, con el fin de ejercer un control sobre estos en términos de inventarios y costos. Redirigiendo dicho inventario a las diferentes bodegas de almacenamiento.

181.128.187.250 - PuTTY

SIESA 8.5		CATALOGOS RELATIVOS A COMERCIAL		JULIO 12, 2020	
UN003060.03		INVENTARIOS - CONSULTA		COMPRAS	

-----[ITEM : 000606]-----

Descripcion : CERDO BRAZO		KGS	
Referencia : 7175		Proced.: C Estado: 0 Categoria:1 MATERIA PRIMA	
Grupo :		Gru_Cont: MT PRIMA Linea : 7002 CARNE DE CERD Nv: 06	

-----[LIBRO AUXILIAR]-----

Fecha	Documentos	Reg.	Cp/Mt	Cantidad Ent	Cantidad Sal	Saldo >
2020/02/05	01-001 TV-005143	00221	16-01		2,177.280	5198.
2020/02/08	01-001 TV-005153	00222	16-01		1,632.960	3565.
2020/02/11	01-001 TV-005166	00223	16-01		2,449.440	1115.
2020/02/12	01-001 TV-005183	00224	16-01		1,115.750	0.
2020/03/25	01-001 E2-006018	00225	20-01	23,920.130		23920.
2020/03/25	01-001 E2-006019	00226	20-01	464.290		24384.
2020/03/28	01-001 TV-005366	00227	16-01		1,600.320	22784.
2020/04/03	01-001 TV-005386	00228	16-01		1,000.200	21783.
2020/04/08	01-001 TV-005409	00229	16-01		1,000.200	20783.

Enter=Acepta F2=Busqueda F3=Consulta F5=Audit. PageDown PageUp ESC=Return

Escribe aquí para buscar

659 p.m.
12/07/2020

Figura 5 Ingreso de contenedor de Brazo de Cerdo proveniente de Estados Unidos a la bodega 003-89 correspondiente a CEDI Cartagena.

- Analizar el costo de nacionalización de cada importación.

DESCRIPCION	VALOR	ORIGEN	ETA SOLICITADA	ETA CONFIRMADA	ORDEN	DIAS EN PUERTO	TRM	COSTO MATERIA PRIMA	COSTO NACIONALIZACION	TOTAL	TOTAL KG	VALOR KG	DEPOSITO POR LEGALIZACION	AGENCIA DE ADUANAS	COSTO NACIONALIZACION KG	COSTO AGENCIAMIENTO
PASTA DE POLLO CHILENA	USD 630	CHILE	4/12/19	23/12/19	40199314	9	3.281,40	\$ 49.608.730	\$ 5.224.520	\$ 54.833.250	23.997,08	\$ 2.285,00	\$ 0	WORLD	\$ 217,71	\$ 21,46
PASTA DE POLLO CHILENA	USD 630	CHILE	11/12/19	23/12/19	40199315	9	3.281,40	\$ 49.594.292	\$ 5.224.508	\$ 54.818.800	23.990,10	\$ 2.285,06	\$ 0	WORLD	\$ 217,78	\$ 21,47
PASTA DE POLLO CHILENA	USD 630	CHILE	4/12/19	CONF. 25/12	40199313	9	3.281,40	\$ 49.604.005	\$ 5.220.732	\$ 54.824.737	23.994,80	\$ 2.284,86	\$ 0	WORLD	\$ 217,58	\$ 21,46
PASTA DE POLLO CHILENA	USD 630	CHILE	27/11/19	CONF. 25/12	40199312	9	3.281,40	\$ 49.614.243	\$ 5.220.742	\$ 54.834.985	23.999,75	\$ 2.284,81	\$ 0	WORLD	\$ 217,53	\$ 21,46
SONAC : GP83P 4000 KG		HOLANDA	14/1/20	CONF. 14/01		5	3.253,89	\$ 33.279.128	\$ 2.616.398	\$ 122.256.792	4.000,00	\$ 8.320,00	\$ 800.000	CARGO	\$ 290,71	\$ 58,89
SONAC : GEL 5P 5000							3.253,89	\$ 88.977.664		\$ 0	5.000,00	\$ 17.797,00	\$ 0			
CUSHION - QUIRCH FOOD	USD 2.400	EU	16/1/20	CONF. 16/01	59641	6	3.313,40	\$ 132.235.176	\$ 4.130.179	\$ 136.365.355	16.628,87	\$ 8.200,52	\$ 0	WORLD	\$ 248,37	\$ 38,96
PASTA DE POLLO CHILENA	USD 630	CHILE	22/1/20	CONF. 22/01	40210449	4	3.313,40	\$ 50.090.722	\$ 4.015.785	\$ 54.106.507	23.996,23	\$ 2.254,79	\$ 0	WORLD	\$ 167,35	\$ 21,46
PASTA DE POLLO CHILENA	USD 630	CHILE	22/1/20	CONF. 22/01	40210450	6	3.313,40	\$ 50.090.987	\$ 4.015.785	\$ 54.106.772	23.996,35	\$ 2.254,79	\$ 0	WORLD	\$ 167,35	\$ 21,46
PASTA DE POLLO CHILENA	USD 630	CHILE	29/1/20	CONF. 29/01	40210451	4	3.353,76	\$ 50.707.342,00	\$ 4.321.874	\$ 55.029.216	23.999,29	\$ 2.292,95	\$ 0	WORLD	\$ 180,08	\$ 21,46
PASTA DE POLLO CHILENA	USD 630	CHILE	29/1/20	CONF. 29/01	40210452	6	3.353,76	\$ 50.696.140	\$ 4.321.866	\$ 55.018.006	23.993,99	\$ 2.292,99	\$ 0	WORLD	\$ 180,12	\$ 21,46

Figura 6 Análisis de las diferentes variables implicadas en el proceso de nacionalización, cumpliendo con los estándares de la administración.

- Hacer una ejecución óptima del presupuesto asignado por la gerencia para materia prima y costo frío de las mismas, presentados cada semana en informes en los comités correspondientes a cadena de abastecimiento y cobertura.

Actividades:

- Revisión de inventario diario en cada una de las bodegas de almacenamiento de materia prima cárnica de acuerdo a lo ingresado al Sistema Uno.

CEDI CARTAGENA	ORIGEN	11/07/2020	BOD TRANSITORIO	11/07/2020	INV. KG	BODEGA 10	11/07/2020		INV. KG
PASTA DE POLLO CHILE	CHILE	17.812,00	PASTA DE POLLO	CHILE	9.860,81	PASTA DE POLLO	CHILE		14.418,40
PASTA DE POLLO TYSON	TYSON	1.112,05	PASTA DE POLLO	TYSON	-	PASTA DE POLLO	TYSON		1.562,89
GRASA	CHILE	13.101,10	GRASA	AMERICANA	440,78	GRASA	AMERICANA		1.194,50
RECORTES TOCINETA	CANADA	1.197,68	RECORTES TOCINETA	CANADA	-	RECORTES TOCINETA	CANADA		1.662,22
CUSHION	USA	6.918,78	CUSHION	EEUU	1.093,36	CUSHION	USA		4.471,31
CAPACIDAD FULL DEL CUARTO CON VENTILACION: 65,000		40.141,61	TOTAL BODEGA TRANSITORIA		11.394,95	BRAZUELO MIX	NACIONAL		1.154,23
						PIERNA DE CERDO	NACIONAL		1.278,51
						RECORTE DE CERDO	NACIONAL		7.871,14
						COSTILLA CERDO IMP	USA		54,44
						CAPACIDAD 30,000			33.667,64

Figura 7 Control y monitoreo diario de inventario en las diferentes bodegas de almacenamiento.

- Planeación y ejecución de la cadena de abastecimiento semanal según planeación de cargues y descargues de materia prima cárnica.

SALDO MIÉRCOLES 08/07/2020 CEDI	CARGUE VIERNES 10/07/2020 CEDI	SALDO VIERNES 10/07/2020 FRIGOMETRO	SALDO VIERNES 10/07/2020 CEDI	CARGUE LUNES 13/07/2020 CEDI	SALDO LUNES 13/07/2020 FRIGOMETRO	SALDO LUNES 13/07/2020 CEDI	CARGUE MARTES 14/07/2020 CEDI	SALDO MARTES 14/07/2020 FRIGOMETRO	SALDO LUNES 13/07/2020 CEDI	RECEPCIÓN CONTENEDOR 15/07/2020 CEDI
27.672,81	9.860,81	-	17.812,00	7.533,19		10.278,81	10.278,81		(0,00)	23.986,09
1.112,05		-	1.112,05			1.112,05			1.112,05	
13.541,94	440,780	-	13.101,16	1.925,313		11.175,85	945,810		10.230,04	
1.197,68	-	-	1.197,68	952,700		244,98			244,98	
8.012,14	1.093,360	-	6.918,78	1.093,360		5.825,42	1.093,360		4.732,06	
51.536,62	11.394,95	-	40.141,67	11.504,56	-	28.637,11	12.317,98	-	16.319,13	23.986,09
	550			410			560			
	0			0			0			
	20			90			45			
	0			35			0			
	40			40			40			
	12.004,95			12.079,56			12.962,98			
	PLANTA			PLANTA			PLANTA			

Figura 8 Logística en la cadena de abastecimiento según las capacidades establecidas en cada bodega de almacenamiento.

- Informar a todas las partes interesadas por medio de correo electrónico y vía Neo gestión de los movimientos a realizar en el transcurso de la semana, seguido del conductor y vehículo encargado de la operación.

Comunicado Interno		2020-07-12 19:31:34
Comunicado:	1451 Estado: Abierto	
Clase de Comunicado:	Comunicación Traslado De Materia Prima Del Cedi A Planta Enviado el: 2020-07-10 13:25:58	
Asunto:	Despacho Mpci 10/07/2020 - Destino: Planta	
De:	Maria Fernanda Arevalo Vega [0]	
Para:	Jaime Andrés Sánchez La Rota[0] Contraer (-) Billy José Bertel Pestana [0] Camila Alexandra Rondon Archila [0] Delvin Enrique Moya Vasquez [0] Gustavo Ospina Aguirre [0] Jenny Carolina Perea Ortega [0] Johanna Calderon [0] Lizeth Paola Contreras Mantilla [0] Ludy Rico López [0] Maria Eugenia Sanchez Gomez [0] Rosalba Rueda Quintero [0] Yerson Ferney Cordero Barajas [0]	
Adjuntos:	Inicial 01.pdf Inicial.pdf Levante (71).pdf Levante (72).pdf	
Descripción		
Buenas tardes, Confirmo cargue del día de hoy 10/07/2020 en CEDI con vehículo propio. PASTA DE POLLO CHILE 9.869,40 550 CAJAS GRASA 440,780 20 CAJAS CUSHION 1.093,360 40 CAJAS Conductor: Mauricio Buitrago Placa: XVW602 Destino: Planta Gracias.		

Figura 9 Elaboración de informes de traslado de materia prima cárnica en las diferentes bodegas de almacenamiento.

- Elaboración de actas semanales para comités de cadena de abastecimiento y cobertura de importaciones.

	ACTA COMITÉ DE COBERTURAS	Código:
		Versión:
		Vigencia:
		Página 1

FECHA	Nº DE ACTA	HORA DE INICIO (a.m. – p.m.)	HORA DE FINALIZACIÓN (a.m. – p.m.)
13/07/2020	084	09:00 AM	9:30 AM
LUGAR: SALA DE JUNTAS			

1. ASISTENTES		
Nombre	Cargo	Firma
Jaime Andrés Sánchez La Rotta	Gerente General	
Lizeth Paola Contreras Mantilla	Directora Financiera	
Johanna Calderón	Auditora General	
Jaqueline Rojas Montaña	Tesorería	
María Fernanda Arévalo Vega	Profesional de Compras Internacional	

2. AGENDA
1. Información Fecha estimada de arribo de buque a puerto
2. Información de TRM DIAN

2. DESARROLLO DE LA REUNIÓN
1. Información fecha estimada de arribo de buque a puerto. CONFIRMO LOS ARRIBOS DE MATERIA PRIMA A PUERTO SEMANA DEL 13 DE JULIO AL 19 DE JULIO DEL 2.020 ORDEN: 40219896 PROVEEDOR: AGROSUPER PRODUCTO: PASTA DE POLLO FECHA DE ARRIBO: 13/07/2020 CANTIDAD: 23.986,09 kg – 1.286 CAJAS VALOR FACTURA: USD\$ 14.151,79

Figura 10 Acta de cobertura semanal para las importaciones realizadas en el transcurso de la semana, según la TRM del viernes anterior.

3. Creación de informes solicitados por la gerencia correspondientes a: Variación de costos de materia prima cárnica referente a cada mes, informe de seguros a partir de datos suministrados desde el departamento de compras internacionales y ejecutado finalmente por el departamento de cartera, benchmarking, entre otros.

4. Evaluación de proveedores nacionales e internacionales para la creación de órdenes de compra de materia prima cárnica.

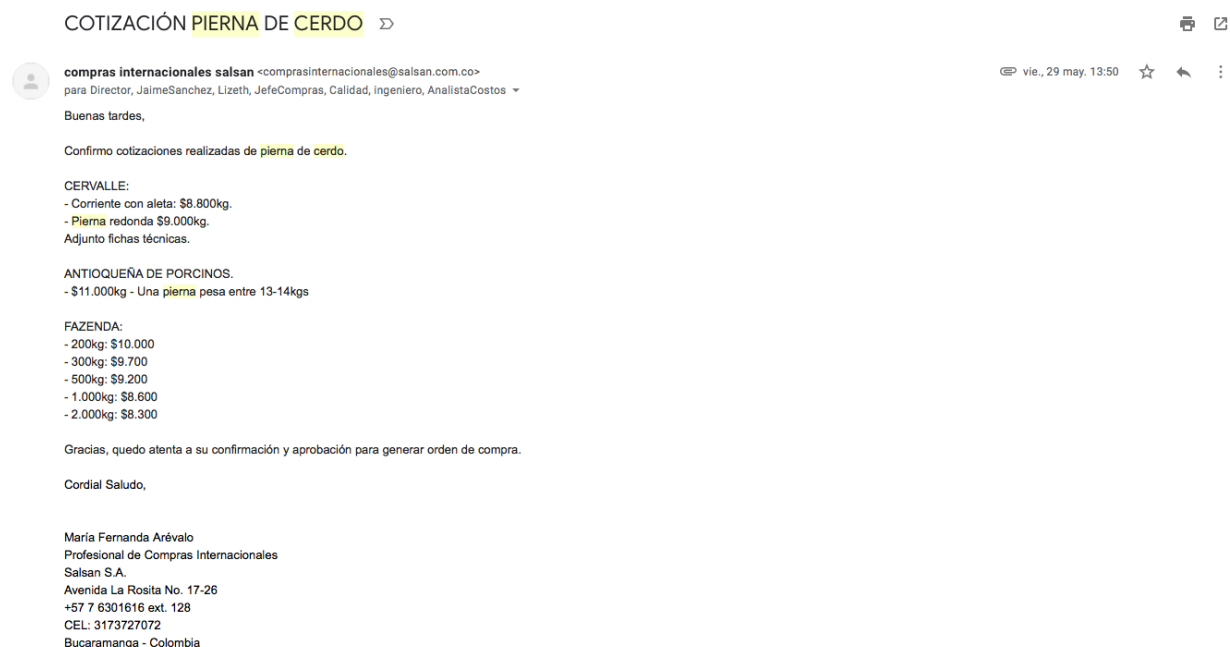


Figura 11 Correo electrónico según cotizaciones realizadas a proveedores nacionales de pierna de cerdo, para toma de decisión de compra.

4. Aportes

4.1. Aportes de la empresa a la formación profesional del estudiante.

- Aprendizaje real de un proceso de importación y logística eficaz en la cadena de abastecimiento.
- Fortalecimiento de las competencias profesionales generando respuestas rápidas y acertadas en las diferentes circunstancias que puedan ocurrir en un proceso de importación o en su cadena logística.
- Desarrollo de habilidades para la generación de informes que contribuyan a la evaluación interna de la empresa según el cargo en que se desempeñe.
- Enfrentamiento a desafíos globales como el Covid-19, generando alternativas que contribuyesen a una logística óptima y un abastecimiento de materias primas eficaz.
- Afianzamiento en los procesos de negociación llevados a cabo tanto con proveedores nacionales como internacionales.
- Mejoramiento en el desarrollo de procesos logísticos para una cadena de abastecimiento en la que no se presenten agotados o sobre stock en los inventarios.
- Manejo de inventarios a través de plataformas como S1esa y Neogestion.
- Conocimiento de una estructura real de empresas dedicadas a la producción y comercialización de productos cárnicos desde sus materias primas hasta el desarrollo de sus productos en óptimas condiciones de calidad y tiempo de entrega, generando satisfacción y fidelización del cliente.

4.2 Aportes del estudiante a la empresa

- Optimización de costos a través de una logística eficaz y una rotación acertada en los inventarios.

- Tabla de consumos para la medición de estos diariamente con el fin de no encontrar agotados o sobre stocks en el inventario.
- Acompañamiento en los procesos de importación en los que se presentaron anomalías.
- Incentivación al desarrollo de productos que tengan cabida en los mercados internacionales.

5. Conclusiones y recomendaciones

5.1 Conclusiones

Durante el desarrollo de la práctica empresarial, el profesional en Negocios Internacionales tiene la oportunidad de contrastar los conocimientos teóricos de su carrera académica, con los procesos económicos, administrativos organizacionales, en los diferentes escenarios de la empresa: Productivos, administrativos, contables y financieros, comerciales, logísticos, de mercadeo y transporte y distribución Internacional. Es preciso conocer de manera y tiempo real cómo funcionan las empresas a nivel nacional y el desarrollo de competencias que estas requieren para mantenerse como sustentables y auto sostenibles para la continuidad de su negocio. Se fortalecen las competencias personales y profesionales, en el desarrollo y experticia de capacidades, habilidades y destrezas encaminadas a la resolución de las diferentes circunstancias que se puedan presentar en el ejercicio de las funciones y actividades de su cargo, forjando en el profesional un carácter exigente, en ocasiones para lograr todo lo que se propone y emprendiendo siempre al bienestar personal y empresarial, cumpliendo con las políticas y reglamentos institucionales corporativos. Finalmente, en desarrollo de la práctica empresarial se puede concluir que: Es una

gran oportunidad para que el profesional en Negocios Internacionales adquiriera experiencia y experticia en la aplicación de los conocimientos teóricos de su carrera a las actividades propias de las organizaciones en manejo de operaciones de comercio Internacional, operaciones aduaneras, transporte Internacional y distribución de mercancías; como de otras actividades propias de su profesión para el fortalecimiento de sus competencias.

La práctica empresarial permite que el estudiante, adquiriera competencias habilidades y destrezas para desarrollar actividades con trabajo colaborativo en equipo y facilitar la toma de decisiones en cargos para desempeño de retos de mayor responsabilidad en el campo laboral.

5.2. Recomendaciones

En un mercado saturado actualmente en los diferentes negocios, las empresas colombianas deben estar abiertas al desarrollo de productos que puedan tener cabida en los mercados internacionales, generando mayores ingresos y un reconocimiento de marca en el mercado. Es aquí donde encontré falencias en mi práctica empresarial.

- Establecer una mejora en la estructura organizacional donde el personal se desempeñe en el departamento del cuál es profesional, generando una mayor productividad e innovando en el mejoramiento del negocio.
- Establecer una mayor inversión en el departamento de mercadeo con el fin de adquirir un mejor posicionamiento en el mercado y aumento en las ventas.
- Disminuir el número de comités para que el personal tenga el tiempo suficiente para desarrollar y lograr sus metas propuestas en el mes.
- Estar abiertos a la contribución de ideas de mejoramiento por parte de sus empleados.

- Desarrollar una idea de negocio encaminada a la apertura de exportaciones, aprovechando el reconocimiento internacional que se tiene por medio de sus importaciones.

Referencias bibliográficas

Economipedia. (2020). *Diccionario económico*. Recuperado de: <https://economipedia.com/?s>

Organización Mundial de la Salud. (2019). *Preguntas y respuestas sobre la enfermedad por coronavirus (COVID-19)*. Recuperado de: <https://www.who.int/es/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/q-a-coronaviruses>

Página principal de Salsamentaría Santander S.A. (2020). *Empresa*. Recuperado de: <https://salsan.com.co>

Real Academia Española. (27 de agosto de 2020). *Diccionario de la lengua española*. Recuperado de: <https://dle.rae.es>