

INFORME DE PRÁCTICAS EMPRESARIALES

COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO S.A.S

ESTEFANY CARDOZA ALVAREZ

CORPORACION UNIVERSITARIA DEL META

UNIMETA

ECA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

VILLAVICENCIO

2023 A

INFORME DE PRÁCTICAS EMPRESARIALES

COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO S.A.S

ESTEFANY CARDOZA ALVAREZ

SUPERVISOR DE PRÁCTICA

SANDRA DELGADO

COPORACION UNIVERSITARIA DEL META

UNIMETA

ECA

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS VILLAVICENCIO

2023 A

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

Contenido

1. RESEÑA HISTORICA DEL ESCENARIO DE PRÁCTICA	8
2. PLAN ESTRATÉGICO.....	9
2.1. MISIÓN.....	9
2.2. VISIÓN.....	9
2.3. OBJETIVOS	10
2.3.1. Objetivo general.	10
2.3.1.1. Objetivos específicos.	10
2.4. METAS.....	10
3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS DESARROLLADOS ..	11
4. OBJETIVO BUSCADO POR EL PRÁCTICANTE.....	12
4.1. OBJETIVO GENERAL.....	12
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12

5. META PROPUESTA POR EL PRACTICANTE.....	13
6. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMÁTICAS DETECTADAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO SAS.....	14
7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES REALIZADAS.....	16
8. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES Y FUNCIONES.....	17
9. NORMATIVIDAD EXTERNA E INTERNA QUE RIGE A LA COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO SAS.....	21
10. ESTRUCTURA DEL DIAGNOSTICO DE LA COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO	23
11. PLAN DE MEJORAMIENTO	24
12. PORCENTAJE DE IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE PRÁCTICA.....	25
13. APORTES Y SUGERENCIAS A LA ENTIDAD DE PRÁCTICA PARA HACERLO MÁS COMPETITIVO	28
14. PRODUCTOS COMO RESULTADO EN EL MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS	30
15. EVIDENCIA DE LA EJECUCIÓN DEL PLAN DE PRÁCTICA	33

16. CONCLUSIONES 38

17. BIBLIOGRAFIA 39

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Cronograma de actividades.....	16
Ilustración 2: Cronograma de actividades.....	20
Ilustración 3 Diagnostico FODA	23
Ilustración 4: Cuadro de control	30
Ilustración 5: Panel de Control	31
Ilustración 6: Cuadro de costos.....	32
Ilustración 7: Toneladas Vendidas.....	33
Ilustración 8: Rentabilidad.....	34
Ilustración 9: Programación de pescas.....	35
Ilustración 10: Participación GS y Plaza	36
Ilustración 11: Clasificación de clientes	36
Ilustración 12: Proyecto SESA	37

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Cronograma de actividades.....	16
Tabla 2: Resultados de ejecución del cronograma de actividades de prácticas, Primer informe.....	17
Tabla 3: Resultados de ejecución del cronograma de actividades de prácticas, segundo informe.....	25

1. RESEÑA HISTORICA DEL ESCENARIO DE PRÁCTICA

El 15 de abril de 2003, se constituye ante cámara de comercio de Villavicencio la Comercializadora el Triunfo LTDA, Dicho proyecto inició cerca de Castilla La Nueva con tan solo una sede operativa y relacionamiento comercial en plaza de las flores de Bogotá.

A medida que la Comercializadora El Triunfo fue ajustando sus procesos y conociendo el mercado nacional, fue adquiriendo los camiones propios para realizar la respectiva distribución a Bogotá, a la plaza de las flores.

Para el 2008 la empresa ya contaba con dos sedes operativas y una de ellas fue destinada con enfoque de REPRODUCCIÓN. Proceso en el cual, la empresa siembra larvas, creando su propia genética de peces y así pudo establecer mejores contratos comerciales con supermercados de Gran Superficie como lo es Olímpica SAO, al cual al día de hoy aún comercializa nuestro producto.

El 11 de enero del 2010, se inició la adecuación de una nueva sede operativa adquirida en el municipio de San Martín, quedando esta con la mayor capacidad para engorde, haciendo así, que cada estanque tuviera una aproximado de 10 hectáreas.

Para el año 2015, la sociedad limitada cambia su figura a sociedad anónima simplificada, ante cámara de comercio se evidencia como Comercializadora El Triunfo SAS. El mercado seguía sosteniéndose igual, los mismos clientes y sin búsqueda de diversificar el mercado.

2. PLAN ESTRATÉGICO

2.1. MISIÓN

“Producimos y comercializamos Tilapia Roja y otros peces de estanque de agua dulce de alta calidad, de la mano de un recurso humano idóneo en búsqueda de la innovación, comprometidos con el cumplimiento de las normas legales y técnicas vigentes ambientales, mientras impactamos al desarrollo del país ”

2.2. VISIÓN

"Implementando tecnología, innovación y gestión eficiente en los procesos de la organización, de acuerdo al marco legal vigente, para el 2025 seremos reconocidos en el país por el mejoramiento continuo de la producción piscícola sostenible, y aspiramos alcanzar nuevos mercados internacionales con el apoyo de la calidad humana y el cuidado ambiental"

2.3. OBJETIVOS

2.3.1. Objetivo general.

“Para DICIEMBRE DEL 2023, se comercializa Tilapia Roja SESA por Colombia mediante procesos organizacionales sólidos y sostenibles”

2.3.1.1. Objetivos específicos.

- Contratación de nuevo personal para sacrificio
- Capacitación para el personal que realizará nuevas labores en el proceso de SESA
- Adecuación de la planta de sacrificio
- Estructurar el proceso logístico para entregar producto SESA

2.4. METAS

- Establecer el proceso comercial y logístico para el producto SESA
- Diseñar la metodología de control e indicadores de medición del área comercial que incluyan la vigilancia de las ventas.
- Crear proceso de evaluación de los clientes.

3. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS DESARROLLADOS

Las funciones que maneja la practicante como Coordinador comercial y logístico son:

- Realizar la contratación de transporte y personal requerido para el desarrollo de la operación de traslado.
- Coordinar operaciones logísticas requeridas para dar cumplimiento a clientes.
- Actualizar y controlar los indicadores de gestión con su respectiva información requerida para realizar reportes de los resultados.
- Coordinar la entrega del producto final eficientemente garantizando los tiempos y las cantidades estipuladas por el cliente.
- Coordinar, vigilar y reportar los procesos operativos de transporte y el abastecimiento del producto.
- Efectuar reportes de los resultados de la operación e indicadores de gestión.
- Coordinar y generar la programación semanal de la siguiente operación con todo el proceso logístico de cada cliente.
- Búsqueda constante de nuevos clientes.
- Controlar inventarios de producto y suministros.

4. OBJETIVO BUSCADO POR EL PRÁCTICANTE

4.1. OBJETIVO GENERAL

Establecer un proceso dinámico que unifique los diferentes campos y procesos del área comercial y logística de la Comercializadora el Triunfo SAS.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Disminuir costos operativos con relaciones comerciales estables y duraderas.
- Desarrollar un panel de control que mida día a día el avance anual del proceso comercial y logístico.
- Estructurar los conocimientos adquiridos en la universidad, planteando y ejecutando cada resultado de aprendizaje adquirido.

5. META PROPUESTA POR EL PRACTICANTE

Ejecutar a cabalidad las funciones propuestas por la Comercializadora el Triunfo SAS y contribuir con ideas y conocimiento adquirido en la Unimeta para la mejora, el progreso y la sostenibilidad de la empresa.

6. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMÁTICAS DETECTADAS EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO SAS

En la ejecución de las actividades directamente relacionadas al cargo y lo visual que se torna la empresa, se ha podido evidenciar las variables.

- Debilidades:
 - No control de inventarios
 - No registro de procesos
 - No supervisión de jefatura
- Fortalezas:
 - Cumplimiento por objetivos
 - Flexibilidad
 - Ambiente laboral
 - Oportunidad de aprender
- Amenazas:
 - Competencia informal
 - Sequias por verano

- Inundaciones por invierno
- Oportunidades:
 - Producción constante en el año
 - Única gran empresa en la región
 - Grandes en espejo de agua

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES REALIZADAS

Tabla 1: Cronograma de actividades

ACTIVIDADES	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6	SEMANA 7	SEMANA 8	SEMANA 9	SEMANA 10	SEMANA 11	SEMANA 12
Verificar logística interna que cumpla con condiciones sanitarias en cada despacho	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Realizar contratación de personal y transporte	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Coordinar operaciones logísticas	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Verificar entrega de producto final eficiente garantizando tiempo y cantidades.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Coordinar, vigilar y reportar abastecimiento de producto	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Efectuar reportes de resultados de la operación e indicadores de gestión.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Coordinar y generar la programación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Búsqueda constante de nuevos clientes	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Controlar inventarios de producto y suministros.	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

120 min

CONTROL LOGISTICO	X 6
INVENTARIO STOCK	X 2
PAGO PROVEEDOR	X 1
PRICING	X 2
PROGRAMA CION	X 3
COBRANZA	X 1
INVESTIGACION	X 2

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
CONTROL LOGISTICO					
INVESTIGACION	INVENTARIO STOCK	PAGO PROVEEDOR	PROGRAMA CION	PROGRAMA CION	PROGRAMA CION
PROGRAMA CION		INVESTIGACION	INVENTARIO STOCK	PRICING	PRICING
				COBRANZA	

Ilustración 1: Cronograma de actividades

8. PORCENTAJE DE IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE PRÁCTICA

A continuación, se presenta el porcentaje de ejecución de cada una de las actividades establecidas dentro del cronograma de prácticas, y, en el que se evidencia una ejecución a la fecha de entrega del primer informe de un 30%.

Tabla 2: Resultados de ejecución del cronograma de actividades de prácticas, Primer informe..

o	ACTIVIDADES	OBJETIVOS	RESULTADOS	(*)
1	Verificar logística interna que cumpla con condiciones sanitarias en cada despacho	Mitigar los riesgos de la operación diarios.	Creación de canales de comunicación con el personal de producción	3,3%
2	Realizar contratación de personal y transporte	Establecer el personal y las empresas que tendrán participación en nuestra operación diversificando los proveedores.	Variedad de posibles contratistas para el transporte del producto	3,3%

3	Coordinar operaciones logísticas	Definir el proceso sobre el cual se trabajará y establecer sede y la dinámica operacional	Creación de un cuadro de control para apoyar el proceso y revisar los procesos que mayor tiempo ocupan el personal.	3,3%
4	Verificar entrega de producto final eficiente garantizando tiempo y cantidades.	Cumplir efectivamente con la Orden de Pedido por cada solicitud de cliente.	Que el cliente sienta acompañamiento desde el área comercial.	3,3%
5	Coordinar, vigilar y reportar abastecimiento de producto	Controlar el abastecimiento del producto dará una visualización a largo plazo con una planeación más precisa.	Acceso a la plataforma de los proveedores de almacenamiento para un mayor control.	3,3%
6	Efectuar reportes de resultados de la operación e indicadores de gestión.	Controlar la operación mediante la planeación basado en históricos	Creación del cuadro panel de control para registrar la información por cada proceso	3,3%
	Coordinar y generar la programación	Crear una planeación sobre los objetivos a corto plazo para	Establecimiento de un día a la semana para conocer	

7		cumplir las metas mensuales	el día de pesca por cada cliente.	3,3%
8	Búsqueda constante de nuevos clientes	Aumentar el flujo de efectivo y generar más rotación de cartera	Actualmente se continua en la búsqueda de nuevos clientes.	3,3%
9	Controlar inventarios de producto y suministros.	Evitar emergencias por lo que se puede controlar desde un stock mínimo de proceso	Visibilidad del producto procesado por mes.	3,3%
TOTAL				30%

(*) porcentaje de cumplimiento

9. DESCRIPCION DE ACTIVIDADES Y FUNCIONES

En el siguiente cuadro se mencionan y detalla las actividades principales y explica las funciones primarias de Estefany Cardoza Álvarez quien ejecuta el cargo de Coordinador comercial y logístico y a su fecha, homologa las prácticas empresariales en la Comercializadora el Triunfo SAS.

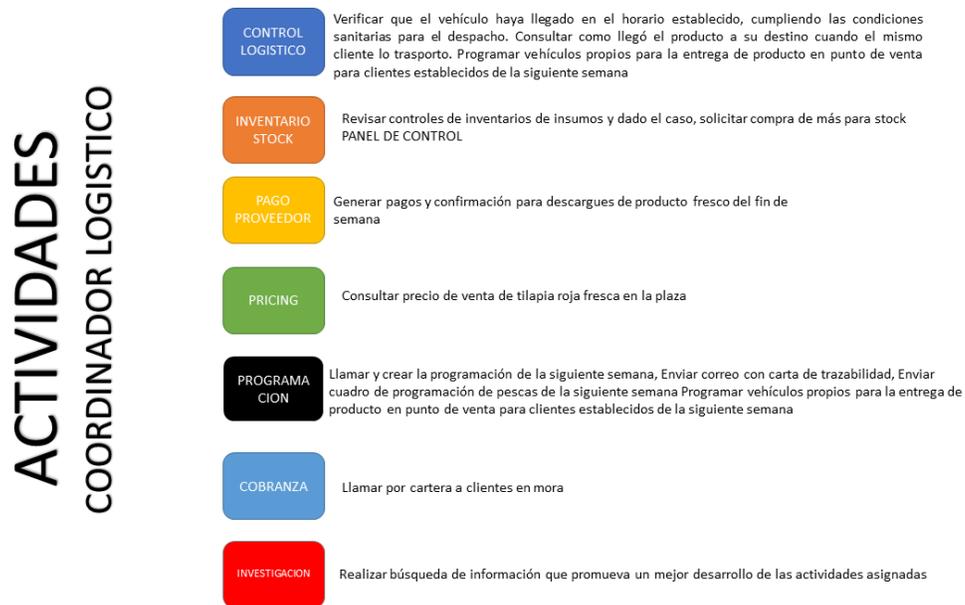


Ilustración 2: Cronograma de actividades

10. NORMATIVIDAD EXTERNA E INTERNA QUE RIGE A LA COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO SAS

A continuación, se relaciona la normatividad y los entes que regulan el funcionamiento de la empresa.

- **Externos:**
 - Aunap: RESOLUCIÓN NÚMERO 1390 DE 30 DE JUNIO DE 2022, "Por medio de la cual se implementa el Salvoconducto o Guía de Movilización para el transporte de recursos y/o productos pesqueros y de la acuicultura en todo el territorio Nacional.
 - Aunap: RESOLUCIÓN NÚMERO 0073 DE 19 DE ENERO DE 2022, permiso de cultivo.
 - ICA: Resolución 20186 de 2016, establece las condiciones sanitarias y de bioseguridad en la producción primaria de animales acuáticos, para los establecimientos de acuicultura, con el fin de obtener la certificación como establecimiento de acuicultura bioseguro.
 - Coormacarena: AUTO N° PS-GJ 1.2.64.20.1231 del 11/09/2020, , se reglamenta el uso y aprovechamiento de las aguas del río Humadea, el cual hace parte de la cuenca del río Guamal, que discurre por los municipios de Guamal, San Martín, Castilla La Nueva y San Luis de

Cubarral y se otorga una concesión de aguas en cantidad de 975 L/s para ser captado durante todo el año, con punto de captación en las coordenadas N908554 E1049764, para uso piscícola, en beneficio del predio denominado Tesalia, ubicado en la vereda Pascualera en jurisdicción del municipio de San Martín de los Llanos, a favor de la empresa COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO S.A.S, identificada con el Nit. 822.006.281-2.

- Invima: Numeral 2 del artículo 37 de la Resolución 2674 de 2013, exime a los alimentos de origen animal crudos refrigerados o congelados que no hayan sido sometidos a ningún proceso de transformación de la obligatoriedad de obtener autorizaciones de comercialización.
 - Ministerio de trabajo: Código Sustantivo del trabajo LEY 141 1961 ART 1 Y 2, Las relaciones laborales se deben regir por las normas establecidas en el código sustantivo del trabajo
- **Internos:**
 - Reglamento interno de trabajo: artículo 104 del Código Sustantivo del Trabajo, la comercializadora el triunfo reúne motivos y condiciones sobre las cuales establece los términos para el desarrollo de las actividades que se estipulan en los contratos laborales.
 - Política de Alcohol y no drogas: Campañas tendientes a fomentar la prevención y el control de la farmacodependencia, el alcoholismo y tabaquismo.

11. ESTRUCTURA DEL DIAGNOSTICO DE LA COMERCIALIZADORA EL TRIUNFO

Se utiliza la matriz FODA como herramienta para caracterizar las variables existentes en la empresa y ampliar la información obtenida al inicio del informe.

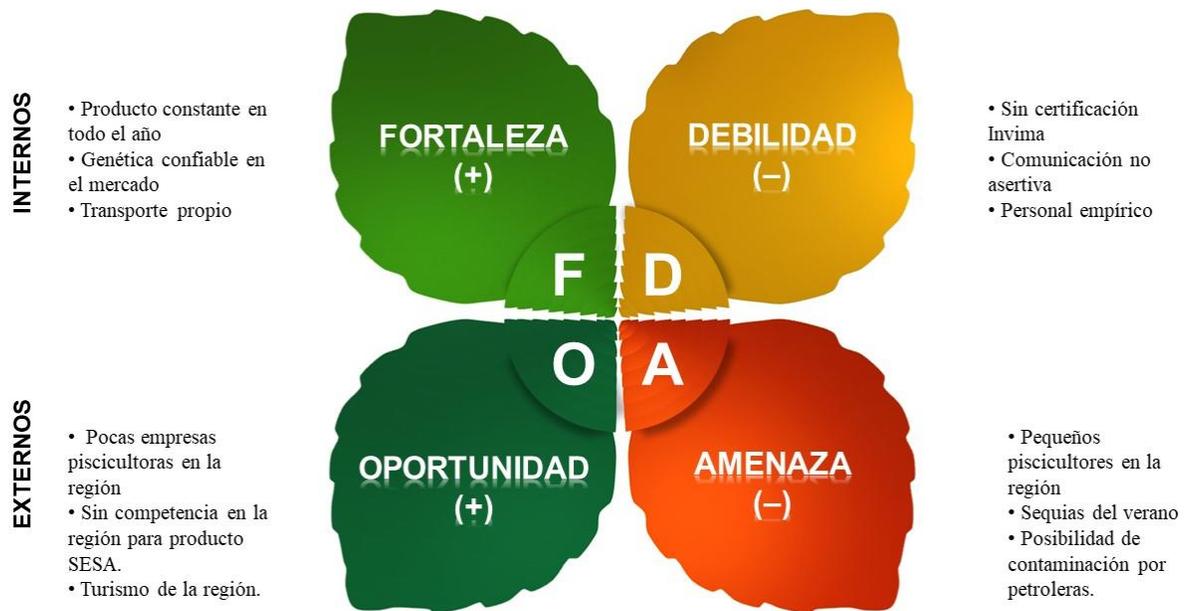


Ilustración 3 Diagnostico FODA

12. PLAN DE MEJORAMIENTO

	VARIABLES EXTERNAS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
VARIABLES INTERNAS		Pocas empresas piscicultoras en la región	Pequeños piscicultores en la región
		Sin competencia en la región para producto SESA.	Sequias del verano
		Turismo de la región.	Posibilidad de contaminación por petroleras.
	DEBILIDADES	ACCIONES (DO)	ACCIONES (DA)
	Sin certificación Invima	Iniciar búsqueda de clientes sin regulación Invima	Iniciar con procesos para ir adquiriendo certificaciones
	Comunicación no asertiva	Establecer procesos para la ejecución y viabilidad de producto SESA.	Capacitaciones con el personal para mitigar la problemática
	Personal empírico	Educamos el personal e incrementamos el trabajo en la región	Registro de la entrada de agua para evitar afectaciones.
	FORTALEZAS	ACCIONES (FO)	ACCIONES (FA)
	Producto constante en todo el año	Incrementar las ventas con clientes de Gran Superficie en la región y a nivel nacional.	Fidelizar los clientes antiguos y crear vínculos para vender constante al mismo cliente
	Genética confiable en el mercado		Disminuir la producción en temporada de sequía.
	Transporte propio		Crear capacidad de reacción de inmediata con el transporte

Fuente: La empresa

13. PORCENTAJE DE IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE PRÁCTICA

A continuación, se presenta el porcentaje de ejecución de cada una de las actividades establecidas dentro del cronograma de prácticas, y, en el que se evidencia una ejecución a la fecha de entrega del segundo informe de un 66%.

Tabla 3: Resultados de ejecución del cronograma de actividades de prácticas, segundo informe.

o	ACTIVIDADES	OBJETIVOS	RESULTADOS	(*)
1	Verificar logística interna que cumpla con condiciones sanitarias en cada despacho	Mitigar los riesgos de la operación diarios.	Dar soluciones inmediatas a los inconvenientes que se presentan en la operación	8%
2	Realizar contratación de personal y transporte	Establecer el personal y las empresas que tendrán participación en nuestra operación diversificando los	Reducción de costos en la operación externa.	6,6%

		proveedores.		
3	Coordinar operaciones logísticas	Definir el proceso sobre el cual se trabajará y establecer sede y la dinámica operacional	Operación con máximo rendimiento y usando el 100% de la capacidad operacional	11%
4	Verificar entrega de producto final eficiente garantizando tiempo y cantidades.	Cumplir efectivamente con la Orden de Pedido por cada solicitud de cliente.	La satisfacción del cliente y el re compra.	8%
5	Coordinar, vigilar y reportar abastecimiento de producto	Controlar el abastecimiento del producto dará una visualización a largo plazo con una planeación más precisa.	Almacenamiento preciso sin excedentes principalmente en congelación	7%
6	Efectuar reportes de resultados de la operación e indicadores de gestión.	Controlar la operación mediante la planeación basado en históricos	Aun se realiza la creación de los indicadores para que sean óptimos en el proceso	11%

7	Coordinar y generar la programación	Crear una planeación sobre los objetivos a corto plazo para cumplir las metas mensuales	Semanal se corta la programación y se trabaja desde la inmediatez.	10%
8	Búsqueda constante de nuevos clientes	Aumentar el flujo de efectivo y generar más rotación de cartera	Actualmente se continua en la búsqueda de nuevos clientes.	4%
9	Controlar inventarios de producto y suministros.	Evitar emergencias por lo que se puede controlar desde un stock mínimo de proceso	Reducción de tiempo en soluciones de situaciones urgentes y de emergencia.	8%
TOTAL				73,6%

(*) porcentaje de cumplimiento

14. APORTES Y SUGERENCIAS A LA ENTIDAD DE PRÁCTICA PARA HACERLO MÁS COMPETITIVO

Durante el proceso de la práctica empresarial en la Comercializadora el Triunfo SAS pude evidenciar diferentes situaciones y variables que afectaban el proceso comercial y logístico de la empresa, desde una visión externa a los procesos aledaños al área comercial se realizó la matriz FODA que permitió visualizar acciones para mitigar las debilidades y las amenazas e impulsar las oportunidades y las fortalezas de la Comercializadora el Triunfo.

Como plan de acción DO, Se realizó la búsqueda de clientes a nivel nacional principalmente de plazas para gestionar la comercialización pronta de nuestro producto sin toda la reglamentación que exige la gran superficie.

Se realizó la búsqueda de proveedores que realizaran el proceso de SESA del producto, y se firmó contrato con empresa especializada en ese servicio optimizando nuestro proceso y minimizando costo operativos internos.

Para el plan de acción DA se realizó por parte directa de la empresa la gestión para obtener la certificación Invima al cual, para este primer semestre del año, nos puntuamos en 85/100 teniendo más viabilidad para obtener positiva nuestra solicitud antes de terminar el 2023.

Según el análisis y las acciones FA se estableció programación semanal con los clientes antiguos, permitiéndoles asignar el mismo día de la semana siempre y así crear una logística sostenible y precisa cada semana, creamos como estrategia el compromiso y así asegurar la venta

con los clientes antiguos, para los clientes nuevos se solicitó anticipo para asegurar venta y se ofreció asignar un día específico quincenal sin modificar el día, ya que podría alterar la programación con clientes antiguos.

Las acciones FO se enfocaron en la búsqueda de clientes de gran superficie que se adaptara a nuestro sistema de producción y venta, consiguiendo un cliente con potencial en la zona Occidente del país, permitiendo también que ensayara el producto SESA que se tercerizaba con otro proveedor, abriéndonos puertas a nivel nacional y diversificando nuestro portafolio con la misma especie, pero en diferente presentación.

Ilustración 5: Panel de Control

FECHA DE PROGRAMACIÓN	FECHA DE PESCA / CARGUE	SEDE DE OPERACIÓN	DESTINO	CONDICION ENTREGA	CONDUCTOR	PLACA	OD	CANTIDAD CANASTILLAS	PRODUCTO	KILOS DESPACHADOS	LOTE	PQR
11/03/2023	13/03/2023	Santa Catalina	Rico Pez	Fresco en Finca	Felipe Beltran	SPO395	2120	127	Mojarra Roja	3810	S-03-23-L03	
11/03/2023	13/03/2023	Santa Catalina	Rico Pez	Fresco en Finca	Felipe Beltran	SPO395	2120	1	Bocachico	30	S-03-23-L03	
11/03/2023	13/03/2023	Santa Catalina	Rico Pez	Fresco en Finca	Robinson Santa	UFV424	2121	111	Mojarra Roja	3308	S-03-23-L03	
11/03/2023	13/03/2023	Santa Catalina	Rico Pez	Fresco en Finca	Robinson Santa	UFV424	2121	2	Bocachico	38,5	S-03-23-L03	
	13/03/2023	Red Polar	Barranquilla	Congelado	Fredy Francisco	KNM017		-1003	Mojarra Roja	25000		3 BULTOS DE MÁS
11/03/2023	14/03/2023	Santa Catalina	Sofi Pez	Fresco en Finca	Edison Jimenez	SQW706	2122	238	Mojarra Roja	7140	S-03-23-M03	
11/03/2023	14/03/2023	Santa Catalina	Sofi Pez	Fresco en Finca	Edison Jimenez	SQW706	2122	2	Bocachico	60	S-03-23-M03	
11/03/2023	14/03/2023	Santa Catalina	Cesar Hurtado	Fresco en Finca	Audias Arias	WOT900	2123	210	Mojarra Roja	6255	S-03-23-M03	MAL CLASIFICADO
11/03/2023	14/03/2023	Santa Catalina	Cesar Hurtado	Fresco en Finca	Audias Arias	WOT900	2123	10	Bocachico	279	S-03-23-M03	
11/03/2023	15/03/2023	Santa Catalina	Onassis SAS	Fresco en Finca	ANULADA	ANULADA	ANULADA	ANULADA	ANULADA	ANULADA	N/A	SIN VEHICULO
15/03/2023	15/03/2023	Santa Catalina	Rico Pez	Fresco en Finca	Felipe Ballen	SZO835	2124	55	Mojarra Roja	15958	S-03-23-X03	
15/03/2023	15/03/2023	Santa Catalina	Rico Pez	Fresco en Finca	Felipe Ballen	SZO835	2124	1	Bocachico	7	S-03-23-X03	
11/03/2023	16/03/2023	Santa Catalina	Rio Pez y Mar	Fresco en Finca	Oscar Molano	VZF666	2125	226	Mojarra Roja	67426	S-03-23-J03	
11/03/2023	16/03/2023	Santa Catalina	Rio Pez y Mar	Fresco en Finca	Oscar Molano	VZF666	2125	9	Bocachico	2675	S-03-23-J03	
11/03/2023	16/03/2023	Santa Catalina	Intepisca	Fresco en Finca	ANULADA	ANULADA	ANULADA	ANULADA	ANULADA	ANULADA	N/A	SIN VEHICULO

(Fuente: El autor)

Este panel de control nos permite comparar el día de programación con el día de ejecución, con esta información tenemos las toneladas específicas por especie, cliente y su conductor con placa de vehículo para verificar la trazabilidad del producto, la orden de despacho que relaciona el producto, y el lote del producto, esta tabla nos permite visualizar a través de tablas dinámicas las toneladas congeladas, almacenadas y despachadas a nivel nacional, lo que tenemos en stock en canastillas o en lonas, la recepción del producto y si se ha presentado algún inconveniente con esa carga, También nos permite visualizar los inventarios de canastas que quedan en los centros de almacenamiento.

Ilustración 6: Cuadro de costos

CONGELADOS	ENERO	Finca a Bogotá		Barranquilla		Cali	
		Kilos	Kilo	Kilos	Kilo	Kilos	Kilo
		7.000	1	25000	1	7000	1
Transporte Finca	\$ 2.000.000	\$ 286					
Congelación y almacenamiento	\$ 2.343.844	\$ 412					
Transporte Nacional			\$ 6.500.000	\$ 260	\$ 1.700.000	\$ 213	
Lavado Canastillas	\$ 112.000	\$ 16					
Hielo	\$ 700.000	\$ 100					
Descuentos				\$ 345		\$ 345	
Rotaciones				\$ 100		\$ 100	
Lona	\$ 265.893	\$ 40					
Bolsa	\$ 780.000	\$ 121					
PRECIO DE LA TILAPIA	\$ 8.800				\$ 8.000		
Total	\$ 935		\$ 1.680	TOTAL	\$ 9.623		

FRESCO OLIMPICA	NOVIEMBRE	Finca a Bogotá	
		Kilos	Kilo
		6.000	1
Transporte Finca	\$ 2.000.000	\$ 333	
Mano de obra	\$ 190.000	\$ 32	
Contratación	\$ 50.000	\$ 8	
Lavado canastillas	\$ 90.000	\$ 15	
Hielo	\$ 600.000	\$ 100	
Descuentos	\$ 345		
Total	\$ 2.480		

CLIENTE MARKET	PUERTO EN FINCA	Finca		
		Tonelada	Kilos	Kilo
		1.000	1.500	1
Servicio	\$ 42.857	\$ 300.000	\$ 200	
Inmovilización	\$ 14.286	\$ 100.000	\$ 67	
Hielo producto	\$ 57.143	\$ 400.000	\$ 257	
Precio a venta	\$ 8.500.000	\$ 12.750.000	\$ 8.500	
Total	\$ 6.614.286	\$ 13.550.000	\$ 9.033	

FRESCO	Noviembre	Puerto en Bogotá				Puerto en Cali	
		Tonelada	Vehículo Sencillo	Kilo	vehículo Sencillo	Kilo	
		1.000	7.000	1	7000	1	
Transporte Finca	\$ 257.143	\$ 1.800.000	\$ 257				
Hielo	\$ 30.000	\$ 210.000	\$ 30	\$ 210.000	\$ 30		
Inmovilización	\$ 70.000	\$ 490.000	\$ 70	\$ 490.000	\$ 70		
Lavado canastillas	\$ 16.000	\$ 112.000	\$ 16				
Hielo producto	\$ 27.143	\$ 190.000	\$ 27				
Contratación	\$ 7.143	\$ 50.000	\$ 7				
Mano de obra	\$ 42.857	\$ 300.000	\$ 43	\$ 300.000	\$ 43		
Servicio							
Total	\$ 450.286	\$ 3.152.000	\$ 450		\$ 143		

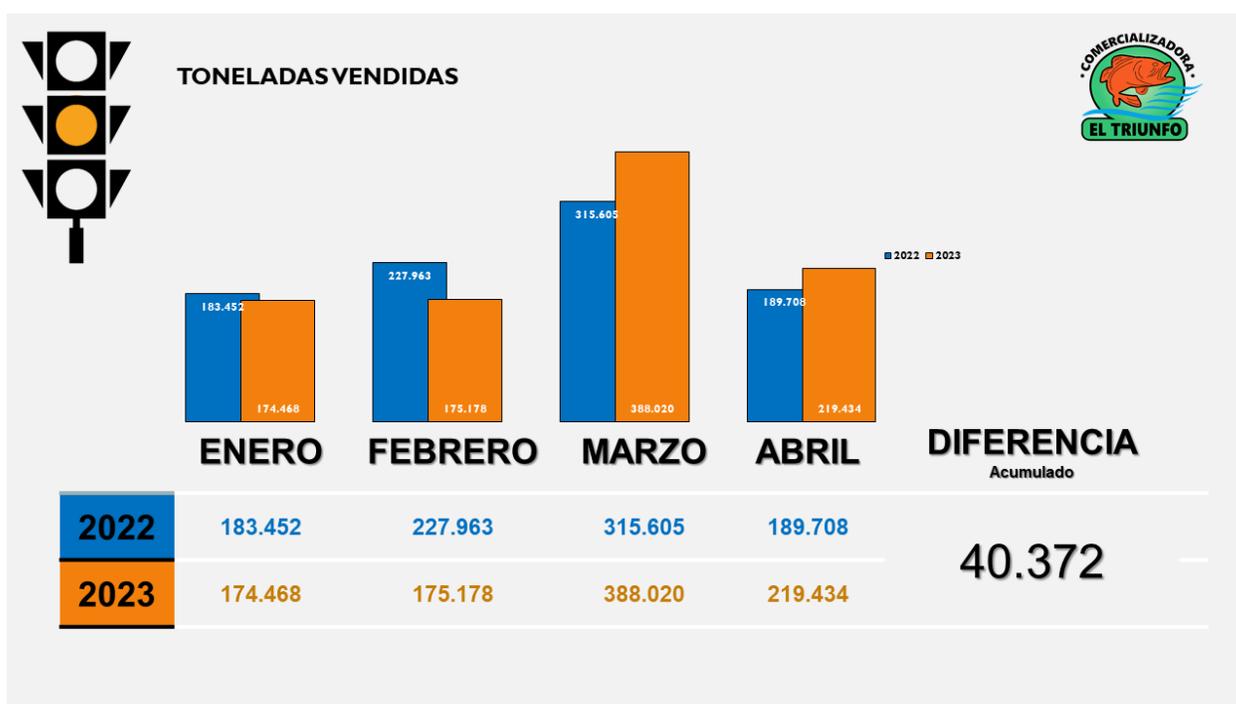
(Fuente: El autor)

El cuadro de costos permite establecer los precios semanales dependiendo las condiciones logísticas que el cliente solicita y las ciudades de entrega, este cuadro permite saber el precio de venta solo ingresando la cantidad de producto a procesar y detallando la logística a aplicar en cada cliente.

16. EVIDENCIA DE LA EJECUCIÓN DEL PLAN DE PRÁCTICA

A continuación, se relaciona mediante gráficas el avance realizado durante la práctica empresarial con datos reales hasta el cierre contable del mes de abril del presente año.

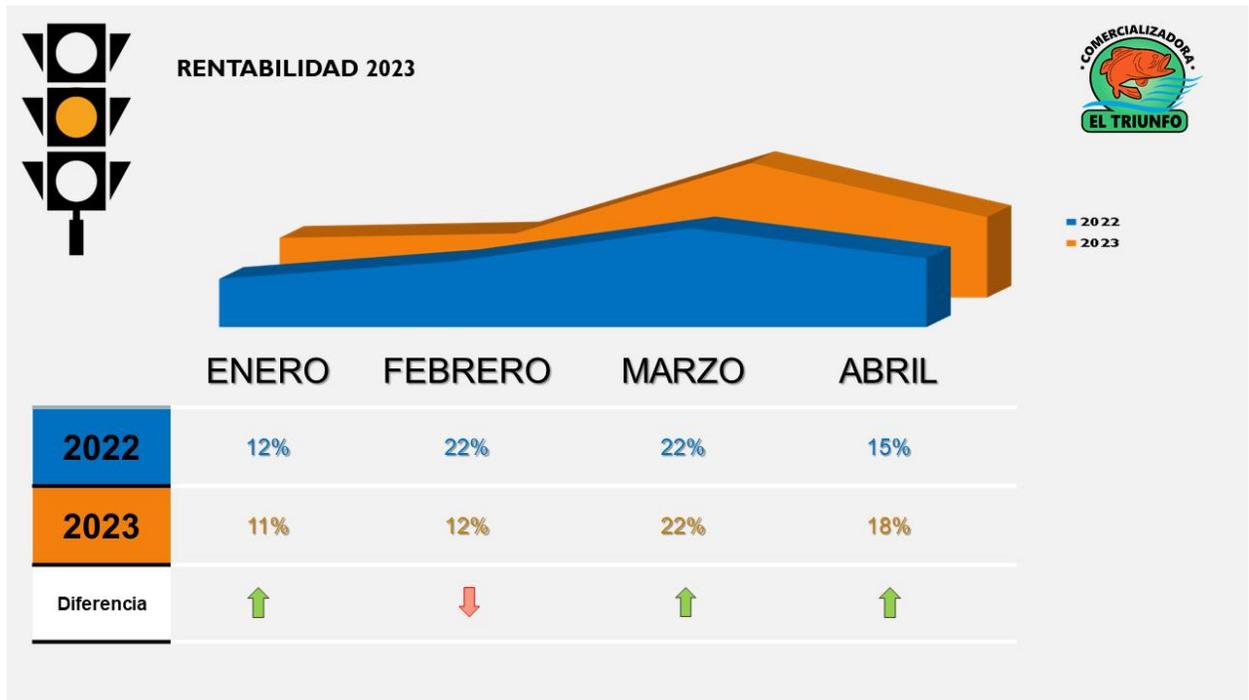
Ilustración 7: Toneladas Vendidas



(Fuente: El autor)

En la ilustración siete se evidencia la cantidad de toneladas vendidas facturadas con relación al 2022, con las nuevas estrategias comerciales se logró mejorar y establecer mecanismos para aumentar la producción para el primer cuatrimestre del año.

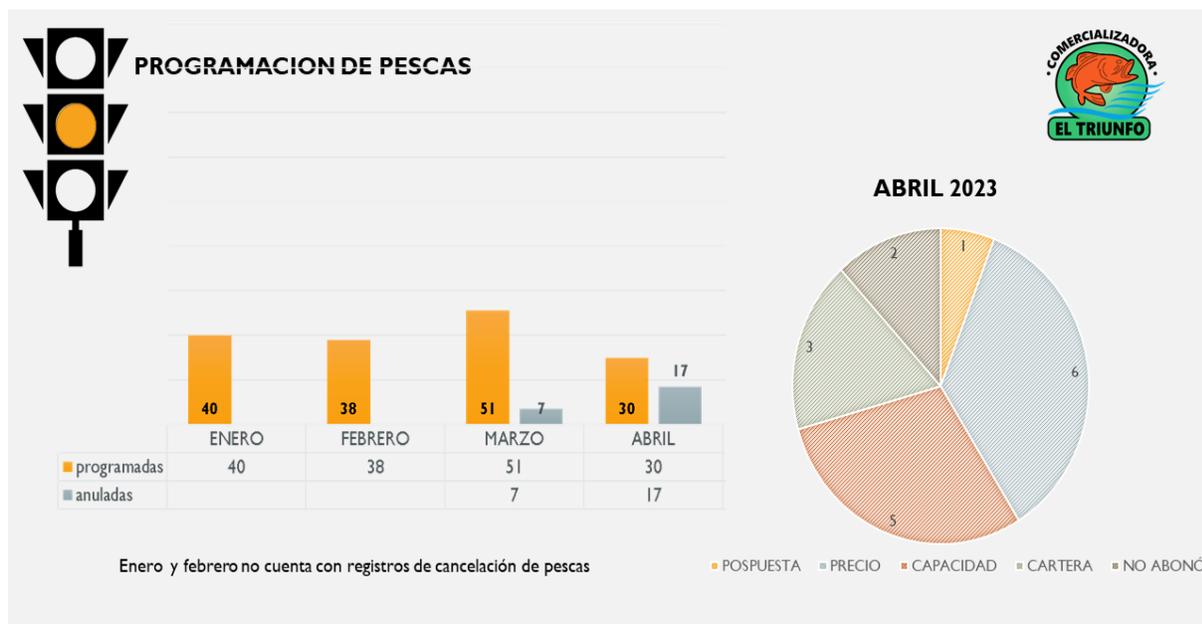
Ilustración 8: Rentabilidad



(Fuente: El autor)

Según el precio que el mercado estableció para el 2023, la empresa a través de estrategias comerciales logró sostener y aumentar la rentabilidad del producto, aun teniendo afectaciones por la economía del país y la disminución del consumo de pescado en el país.

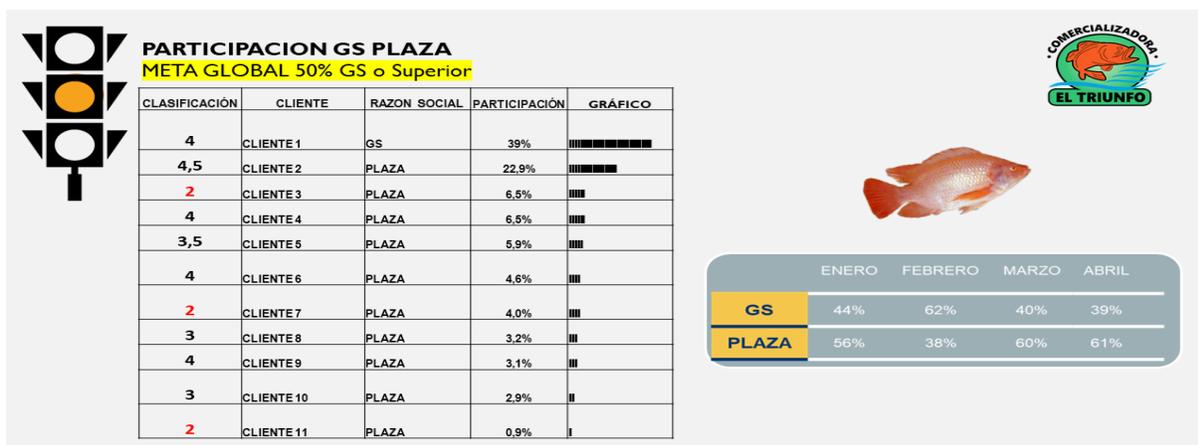
Ilustración 9: Programación de pescas



(Fuente: El autor)

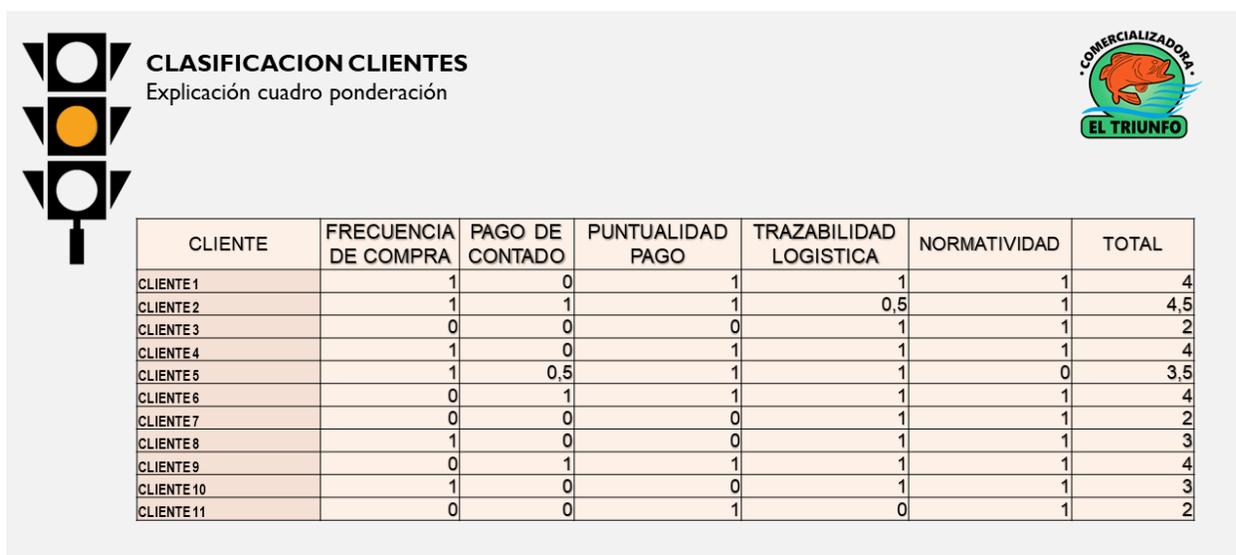
La programación de pescas se empezó a llevar control desde el mes de marzo gracias al cuadro del panel de control y podemos tener estadísticas sobre los motivos que más marcan las anulaciones de cada pesca, logrando tener estadística semanal, mensual y anual.

Ilustración 10: Participación GS y Plaza



(Fuente: El autor)

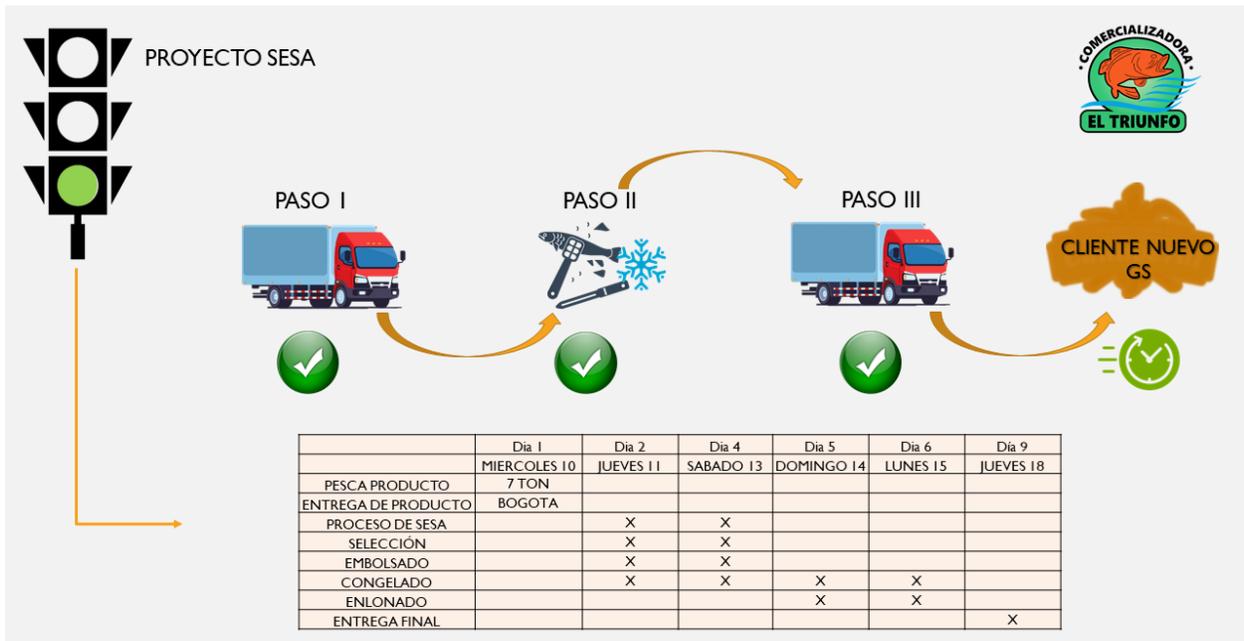
Ilustración 11: Clasificación de clientes



(Fuente: El autor)

En la ilustración se grafica el porcentaje de participación y la clasificación de cada cliente, son datos que son tomados del cuadro de control y el panel de control, esto permite visualización en los clientes para dar prioridad en el momento de la venta.

Ilustración 12: Proyecto SESA



(Fuente: El autor)

El proyecto SESA fue el proyecto de innovación en la empresa y en la imagen anterior se relaciona el cronograma que muestra las fechas y el proceso incluyendo el día de entrega a nuestro nuevo cliente quien nos apoyó en la ejecución de nuestro producto novedad actualmente.

17. CONCLUSIONES

En el entorno de práctica empresarial, me relacioné con temas directos acerca de la gestión de pesca, la cadena de suministro y la gestión logística, la administración de inventarios, adquirí habilidades en el análisis de datos, la toma de decisiones y la comunicación efectiva en un entorno empresarial y muchos otros aspectos relevantes del sector piscícola tales como:

- La importancia de la gestión eficiente de los recursos naturales para garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la pesca en la región.
- La necesidad de una cadena de suministro y logística bien estructurada y coordinada para garantizar la entrega oportuna y eficiente de los productos pesqueros a los clientes y consumidores finales.
- La importancia de la innovación y la adopción de nuevas tecnologías para mejorar la eficiencia y productividad de las operaciones de la piscicultura.
- La importancia de la coordinación entre los diferentes actores de la cadena de suministro de la empresa, incluyendo producción, administración, transportistas, proveedores y clientes.
- La necesidad de mantener altos estándares de seguridad alimentaria y calidad de los productos para garantizar la satisfacción de los clientes.

18. BIBLIOGRAFIA

A continuación, relaciono las fuentes donde se tomaron los datos para la elaboración de este informe:

<https://www.comereltriunfo.com/>

<https://www.aunap.gov.co/sede-villavicencio/>

<https://www.ica.gov.co/>

<https://www.cormacarena.gov.co/>

<https://www.invima.gov.co/>

<https://www.mintrabajo.gov.co/web/guest/inicio>