



**ACREDITACIÓN  
INSTITUCIONAL EN  
ALTA CALIDAD**  
Resolución 008607 de mayo 16 de 2022

## **Trabajo de Grado**

# **Sistematización de Experiencia de Práctica Profesional en el Proceso de Fidelización del cliente en Tecnicarnes de Alimentos Cárnicos S.A.S – Grupo Nutresa S.A.**

Autor(es)

Monica Daniela Arroyave Restrepo

Trabajo de grado presentado para optar por el título de Administradora de Empresas

Asesor

Isis Miosotis Álvarez Flórez

Universidad Autónoma Latinoamericana (UNAULA)

Facultad de Administración

Administración de Empresas

Medellín, Antioquia, Colombia

2025

**Resumen**

En el desarrollo del presente trabajo se realiza una sistematización de experiencia de prácticas profesionales en el área de la Categoría de Carnes Frescas de Alimentos Cárnicos S.A.S. de la sede Administrativa Guayabal de Medellín, específicamente, en el proceso de *Trade* y administrativo de la categoría, donde las actividades de la practicante están principalmente orientadas al soporte en activaciones comerciales y calendario comercial de puntos de venta, apoyo en investigaciones de mercado, para ello realiza informes de los siguientes temas: *pricing* de carnes frescas, *Business to Business* (B2B), *Business to Consumer* (B2C), consolidación de variables de *pricing*, competitividad internacional generados de plataformas CISEX y DANE. Para realizar esto, se da contextualización tanto de la organización como del área y del proceso que la practicante acompaña, seguido a esto, se hace un registro mensual de cinco meses de las funciones y actividades realizadas por la practicante. Luego, se plantean una serie de reflexiones sobre la experiencia de las prácticas, es decir, del proceso y las acciones propias de la practicante, para finalmente darle paso a exponer las recomendaciones para la organización o el área, sobre el proceso.

**Palabras clave.** Mercadeo, gestión de redes sociales, planeación estratégica, canal B2C y canal B2B.

### ***Abstract***

*In the development of this work, a systematization of professional practice experience is carried out in the area of the Fresh Meat Category of Productos Cárnicos S.A.S. from the Guayabal Administrative Headquarters in Medellín, specifically, in the Trade and administrative process of the category, where the intern's activities are mainly oriented to support in commercial activations and commercial calendar of points of sale, support in market research, for this purpose she prepares reports on the following topics: pricing of fresh meats, Business to Business (B2B), Business to Consumer (B2C), consolidation of pricing variables, international competitiveness generated from CISEX and DANE platforms. To do this, contextualization of both the organization and the area and the process that the practitioner accompanies is given, followed by a five-month monthly record of the functions and activities carried out by the practitioner. Then, a series of reflections are proposed on the experience of the practices, that is, the process and the actions of the practitioner, to finally give way to exposing recommendations for the organization or area, regarding the process.*

**Keywords.** *Marketing, social network management, strategic planning, B2C channel and B2B channel.*

## Tabla de Contenido

1.	Introducción .....	5
1.1.	Presentación de la organización .....	5
1.2.	Presentación del área o departamento.....	6
2.	Desarrollo del proceso de práctica.....	7
2.1.	Descripción del proceso de tipo estratégico u operativo en el cual participó como practicante.....	7
2.2.	Acciones ejecutadas entre el 8 de julio y el 8 de agosto de 2025.....	8
2.3.	Acciones ejecutadas del 9 de agosto al 8 de septiembre.....	13
2.4.	Acciones ejecutadas del 9 de septiembre al 8 de octubre.....	20
2.5.	Actividades ejecutadas del 9 de octubre al 8 de noviembre.....	24
2.6.	Actividades realizadas del 9 de noviembre al 8 de diciembre.....	28
3.	Reflexiones sobre la experiencia de practica.....	31
3.1.	Sobre el proceso o situación a resolver.....	31
3.2.	Desde lo teórico y lo conceptual.....	32
3.3.	Sobre las acciones del practicante.....	34
4.	Recomendaciones.....	34
4.1.	A la organización o al área, sobre el proceso.....	34
4.2.	A los procesos de practica.....	36
	Bibliografía.....	37

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1. Actividades realizadas en el mes uno</b>	<b>13</b>
<b>Tabla 2. Actividades realizadas en el mes dos</b>	<b>20</b>
<b>Tabla 3. Actividades realizadas en el mes tres</b>	<b>24</b>
<b>Tabla 4. Actividades Realizadas en el mes cuatro</b>	<b>28</b>
<b>Tabla 5. Actividades realizadas en el quinto mes</b>	<b>31</b>
<b>Tabla 6. Presupuesto de ventas</b>	<b>35</b>

## Índice de Figuras

<b>Figura 1. Cursos de Ingreso Completados .....</b>	<b>9</b>
<b>Figura 2. Actividad de Amor y Amistad .....</b>	<b>11</b>

<b>Figura 3. Experiencia Primer Voluntariado .....</b>	<b>12</b>
<b>Figura 4. Desarrollo Sección 1 Formulario Bos Taurus .....</b>	<b>14</b>
<b>Figura 5. Desarrollo Sección 2 Formulario Bos Taurus .....</b>	<b>15</b>
<b>Figura 6. Desarrollo Sección 3 Formulario Bos Taurus .....</b>	<b>16</b>
<b>Figura 7. Códigos para Respuesta Automática.....</b>	<b>16</b>
<b>Figura 8. Respuesta de Automática del Formulario Bos Taurus.....</b>	<b>17</b>
<b>Figura 9. Revista N°34 .....</b>	<b>18</b>
<b>Figura 10. Participación Tecnicarnes en tu Empresa .....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 11. Visita Planta Pedregal (Zenú).....</b>	<b>19</b>
<b>Figura 12. Material POP Aniversario .....</b>	<b>21</b>
<b>Figura 13. Ayuda Ventas .....</b>	<b>23</b>
<b>Figura 14. Actividad del mes de noviembre.....</b>	<b>26</b>
<b>Figura 15. Voluntariado mes de octubre .....</b>	<b>27</b>
<b>Figura 16. Publicidad actividades de diciembre.....</b>	<b>29</b>
<b>Figura 17. Bienvenida la Navidad.....</b>	<b>30</b>
<b>Figura 18. Mapa Conceptual de Teoría.....</b>	<b>33</b>

## 1. Introducción

### 1.1. Presentación de la organización

El Grupo Nutresa incluye a varias empresas dentro de su portafolio, entre ellas se encuentra Alimentos Cárnicos S.A.S (AC), la cual fue adquirida por dicho Grupo en 2008, para seguir construyendo su división de productos alimenticios. Desde entonces AC, ha acumulado más de 16 años de experiencia, con su NIT principal. Esta empresa es un conglomerado de diferentes marcas, lo que les permite llevar en el mercado alrededor de 90 años, en diferentes negocios similares más no como conglomerado.

Alimentos Cárnicos, más conocido como El Negocio Cárnico produce y comercializa carnes frías procesadas, carnes maduradas, embutidos y vegetales enlatados, platos listos preparados, pasabocas, champiñones, carnes frescas, pescados y atún, así como un variado portafolio de productos basados en proteína vegetal. (Grupo Nutresa, 2025).

Este negocio se encuentra posicionado con sus marcas principales en Colombia, Panamá y Venezuela. Sus plantas de producción se encuentran ubicadas en Colombia y Panamá, así mismo comercializan sus marcas AC, Zenú, Ranchera, Pietrán, Rica, Hermo, Cunnit, Tecnicarnes y Setas Colombianas en Norteamérica, Europa, Medio Oriente, Asia, Suramérica y Centroamérica. El NC, aparte de producir y comercializar, es el encargado de proporcionar carnes frescas y frías a diferentes negocios del Grupo Nutresa y empresas aliadas.

Cabe destacar que sus marcas y oficinas primordiales, se encuentran ubicadas en Colombia, su sede principal se encuentra localizada en Cali, pero su sede administrativa se encuentra en la ciudad de Medellín en el sector de Guayabal en la Calle 2 # 50-561. El NC hace parte del grupo Nutresa desde 2008, lo que permite que alrededor de los años, este represente el 16% de las ventas totales del Grupo Nutresa, lo que lo convierte en el tercer negocio más importante de Grupo (Grupo Nutresa, 2025).

Por otra parte, el NC, tiene diferentes oportunidades de mejora, entre ellas se encuentra que sus consumidores están cada vez más preocupados por los aspectos nutricionales de la carne. Lo que hace que busquen un equilibrio entre el consumo de proteínas y la ingesta de grasas saturadas. Habiendo un creciente interés por productos cárnicos orgánicos y de origen sostenible. También observan una demanda por carnes procesadas con menos aditivos y conservantes. Lo que permite que la industria cárnica este adoptando prácticas más sostenibles, como la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero y el manejo eficiente del agua y los recursos. Vale añadir que el NC, busca la adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y la automatización en el procesamiento de la carne (Alimentos cárnicos, 2025).

Lo anteriormente mencionado, le permite al NC crear su objeto misional, donde su búsqueda es mejorar la rentabilidad del Negocio en todas las geografías, que tengan presencia, optimizando todos los procesos de la cadena de valor, logrando un retorno de las inversiones superior al costo del capital empleado y alimentar al consumidor, logrando su preferencia, a través de marcas diferenciadas y aquellas asociadas en el desarrollo del mercado. Reflejando así su enfoque en ofrecer productos de alta calidad que se adapten a las necesidades y preferencias de los consumidores, manteniendo una posición destacada en el mercado (Grupo Nutresa, 2025).

Como resultado de lo anterior, el NC tiene como propósito abarcar varios aspectos como la producción y procesamiento, hasta el consumo y las tendencias futuras, los cuales se proyectan de la siguiente manera; en cuanto a producción y procesamiento, el grupo cárnico produce y comercializa, por lo cual ha decidido que, para mantener y garantizar carne de la mejor calidad, debe mejorar la alimentación y calidad de vida en sus animales; por eso se espera que así para el procesamiento, despique y sacrificio se utilicen tecnologías modernas, dando efectividad y seguridad del procesamiento cárnico, esto con el fin de minimizar el desperdicio y maximizar el aprovechamiento de cada animal; y así poder satisfacer y asegurar, aspectos nutricionales mejorados, para sus diferentes consumidores (Alimentos cárnicos, 2025).

## **1.2. Presentación del área o departamento**

La estructura organizacional se encuentra dividida en un organigrama que permite iniciar desde la presidencia y desglosarse a las gerencias involucradas en el proceso a desarrollar. Explicado lo anterior, la practicante desarrolla su ejercicio de aprendizaje, en la Categoría de Carnes Frescas, pero, para dar inicio a esta, se explicará brevemente las gerencias que se encuentran antes de ella, y el por qué se llama categoría y no gerencia.

En el organigrama se inicia por la presidencia, en la que se ejecuta el manejo total de la organización. Se continua con la Gerencia de Operaciones, que es la encargada de liderar, gestionar y acompañar todos los procesos operativos de la organización, como lo es la crianza de cerdo y res, compras de cárnicos y no cárnicos, y producción, en la cual se encuentra cinco plantas donde se realiza el sacrificio, procesamiento y desposte; distribución y ventas de carnes frescas. De allí, sigue La Gerencia de Abastecimiento, esta se hace cargo, como su nombre lo indica de abastecer a las diferentes marcas que se encuentran en Alimentos Cárnicos; se responsabiliza de las compras y distribución de producto terminado y no terminado, igual que de producto industrial y producto comercial. Por otra parte, debe garantizar todos los insumos para producir las marcas Zenú, AC, Ranchera, Pietrán, Rica, Hermo, Cunnit, Tecnicarnes y Setas Colombianas, a las cuales se les direcciona ciertos cortes de las reses y el cerdo, para ser procesados y entregar el producto final al consumidor y a la industria para el procesamiento industrial.

Por último, se da paso a la Categoría de Carnes Frescas, la cual pertenece a todos estos procesos ya que es una marca que se requiere para manejo de empuje (*PUSH*), es una estrategia la cual se basa, en que los cortes de res o de cerdo que no se procesan en otras marcas, se vayan hacia los consumidores mediante, otros métodos de distribución. En esta categoría se realiza comercialización nacional, donde se provee a la mayoría de grandes cadenas, autoservicios, empresas y microempresas, que distribuyan carne, e internacional, allí se realizan exportaciones a diferentes países que desean los diversos cortes de calidad de res y cerdo de Alimentos Cárnicos; administración de cuentas Intercompanys, aquí se provee a diferentes compañías de Grupo Nutresa o aliadas a Grupo; y por último en puntos de venta, reconocidos como Tecnicarnes.

Continuando con lo anterior, por medio de Tecnicarnes, se realiza todo el proceso de ventas de carnes frescas al público, donde se ofrece servicio en cinco puntos de venta, ubicados en San Juan (Carrera 78 # 44 – 42), La Villa de Aburra (Carrera 81 # 32 – 121); estos puntos de venta están especializados para un público más familiar, que posean una posición económica cómoda, Las Vegas (Calle 15 Sur # 46 -120 Local 106), y Verona (Calle 30 # 7ª - 381 local 117); están especializados para un público familiar con una amplia comodidad económica. Por ultimo La Mayorista (Central mayorista bloque 19 loca 4J), es un punto de venta especializado para todo público familiar con las diferentes capacidades económicas que existen. Es importante resaltar que estos puntos de venta se encuentran ubicados en Medellín. Por último, en esta categoría de carnes frescas también se realiza el tema de *Trade*, para incremento de ventas y posicionamiento de la marca, con respecto a las diferentes competencias que se encuentran en el país.

## **2. Desarrollo del proceso de práctica**

### **2.1. Descripción del proceso de tipo estratégico u operativo en el cual participó como practicante**

En la Categoría de Carnes Frescas, se llevan a cabo funciones de tipo operativas, las cuales, entendiendo la teoría clásica de la administración, indica que los principios fundamentales definen, como llevar las responsabilidades o funciones de tipo operativas. Uno de los principios fundamentales es la división del trabajo, el cual explica como una manera de aumentar la eficiencia es definir tareas y reducir el esfuerzo innecesario, permitiendo que cada parte del equipo desarrolle habilidades en un área específica. Por consiguiente, al concentrarse en tareas específicas se optimizará el rendimiento operativo, así como lo indica Fayol en "La división del trabajo tiene por objeto producir más y mejor con el mismo esfuerzo"(Fayol, 1916, p. 24).

Las responsabilidades específicas que lleva a cabo la practicante, van de la mano, con las diferentes coordinaciones que se encuentran en la categoría, es por ello, que a continuación se explicaran sus tareas y la relación con la coordinación. La categoría cuenta con el jefe, él tiene el compromiso de que todo lo relacionado con el área funcione de la mejor manera. Así mismo se continua, con las coordinaciones del área, las cuales son la coordinación de ventas nacionales, internacionales y puntos de ventas; la practicante se relaciona con las diferentes coordinaciones, llevando a cabo diferentes funciones como las que se mencionaran, a continuación:

La practicante realizó soporte en activaciones comerciales; en este punto apoyaba en todos los temas relacionados con *Trade*, ya sean presentaciones en público de la marca, promociones, presencia de la marca en un lugar definido y demás. Calendario comercial de puntos de venta, la marca Tecnicarnes tiene un calendario, en el cual ya tienen definidas fechas de promociones, y la practicante debía generar el diseño y difusión de dichas promociones. Apoyo en investigaciones de mercado, para ello se realizan informes de *Pricing* de carnes frescas *Business to Business* (B2B) y *Business to Consumer* (B2C), consolidación de variables de pricing, informes de competitividad internacional generados de plataformas CISEX, informes de competitividad generados de informes DANE; en estos informes la practicante debía buscar en páginas ya seleccionadas la información de precios y competencias, consolidarlos, realizarles un análisis y difundirlo a los interesados. Por ultimo la practicante debía apoyar en demás funciones requeridas por los líderes en la ejecución de sus responsabilidades, como análisis de información, presentaciones, entre otras.

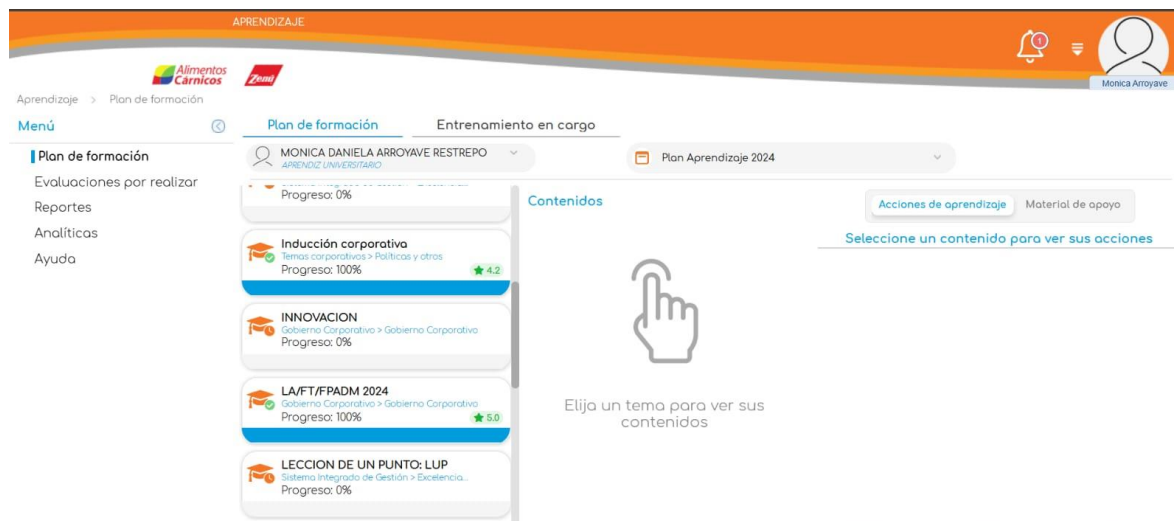
Con relación a lo anterior, es importante resaltar que la organización indica que, aunque no se podrán realizar todas las responsabilidades principales, durante el proceso de la práctica profesional, la practicante se involucrara en otras actividades igualmente beneficiosas, que la ayudarán a completar su formación y paso por la organización. A continuación, se presentan cinco informes mensuales, descritos con las actividades propias del cargo, adicionalmente, se muestran aquellas tareas que surgieron en el transcurso de la práctica que tienen relación directa con las del mejoramiento del área.

## **2.2. Acciones ejecutadas entre el 8 de julio y el 8 de agosto de 2025**

La practicante inicia su experiencia reforzando sus conocimientos mediante el estudio de temas como redacción, ortografía, Excel, y conocimientos teóricos de temas de mercadeo, ya que estos temas no los recordaba o quería perfeccionarlos. Por consiguiente, realiza los cursos exigidos por la organización, estos eran Introducción Corporativa y LA (Lavado de Activos) /FT (Financiación del Terrorismo) /FPADM (Financiación de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva), esto con el objetivo de conocer la organización y las diferentes áreas que hay en ella, además de conocer la prevención e identificación de

actividades financieras sospechosas. Asegurando así una mejor adaptación a sus responsabilidades y alineación con los estándares de la empresa.

**Figura 1. Cursos de Ingreso Completados**



*Fuente: Intranet Negocio Cárnico (2024).*

La practicante comienza su ejercicio profesional, el día 8 de julio de 2024, allí inicia su proceso de adaptación con una actividad de reconocimiento personal, con sus compañeros de prácticas, seguida por la presentación de jefes y coordinadores. Posteriormente, participa en una actividad psicológica diseñada por el equipo de Desarrollo Humano Organizacional (DHO), para fortalecer su integración y bienestar en el entorno laboral. Finalmente realiza un breve recorrido por la Planta de Envigado, que era en la cual se encontraba, esto con el fin de familiarizarse con la organización y su funcionamiento.

Después de la inducción, se traslada a la sede Administrativa de Guayabal, ya que esta era su sede principal, donde realizaría constantemente sus responsabilidades. Allí se encuentra con el practicante anterior a ella y proceden a realizar un empalme, donde abarcan diferentes temas como: desarrollo de informes, conocimiento de activaciones comerciales, explicación de herramientas tecnológicas y ofimáticas del negocio y presentación general de la categoría y de la sede; de las primeras tareas que realizó la practicante fue el asistir a las reuniones de migraciones de *Microsoft* a *Google Drive*.

A continuación, se da inicio a las tareas del primer mes. Para su adaptación se contó con una reunión preliminar con su líder directa, la cual no sería la primera sino que tendrían una reunión de seguimiento semana a semana, allí pudo conocerle y proporcionarle confianza y apoyo en su proceso, posterior a ello le oriento de que se trataba cada uno de los informes y en qué tiempo se solicitaba la realización de los mismos; todos los informes tienen algo en

común y es la comparación de precios, solamente que en diferentes estancias, para el informe DANE se solicita descargar la información de la Res y el Cerdo, en las diferentes ciudades de Colombia como: Bogotá, Medellín y Cali y encontrar las noticias más impactantes durante la semana, esta información se debía suministrar semanalmente a lo igual que el informe Fax Carne, que se trata de reconocer los cortes de mayor impacto durante esa semana a nivel mundial, su país exportador, importador; y el informe de Aló Tecnicarnes constituía de comparar las diferentes marcas a nivel local cada 15 días. Por último, en la reunión se habló de las promociones comerciales que se debían realizar los martes y viernes en CANVA.

En el mes, tuvo la oportunidad de reunirse con los demás coordinadores del área y conocer sus funciones y participación, allí le presentaron la categoría formalmente, organigrama e historia de la organización, también pudo reconocer el funcionamiento de una plataforma de minería de datos, llamada ICG, para poder realizar la descarga de ventas durante los periodos de activaciones comerciales. Luego de la reunión, se realizó visitas a los puntos de venta y se puso en marcha la preparación de la activación de La Vaquita en la Intermedia para esta activación realizó tareas como preparación manual de palillos de degustación, activación conjunta con la marca Ranchera, estar pendiente de la logística de esta actividad en acompañamiento con su líder y aún más fundamental reconocimiento de la marca Tecnicarnes, cabe aclarar que La Vaquita es uno de los mayores compradores del canal de Autoservicios de Tecnicarnes.

De esta actividad realizada se continua con la presentación de Grupo Primario Ampliado, en este grupo se encuentra la mayoría de los integrantes del área, meses antes del ingreso la líder encargada y el jefe de la categoría decidieron que era importante la participación de practicantes en estos grupos, allí debía presentar información económica y de mercadeo con respecto a las activaciones comerciales realizadas el mes anterior. La practicante debía realizar visitas constantes a los puntos de venta, a lo que se le fue asignado crear unas diapositivas indicando las mejoras físicas que necesitaban.

Por otro lado, la practicante inicia con la realización de las asignaciones pactadas con su líder previo a sus semanas de vacaciones, ya tenía bases de cómo realizarlo y los elementos necesarios. Por otra parte, es importante resaltar que, en la ausencia de su líder, la practicante estuvo en toma de decisiones importantes, esto no quiere decir que la practicante no esté en decisiones importantes en sus prácticas, simplemente que esta decisión era una de las responsabilidades de la practicante, estuvo frente a una activación de Trade relevante en el año como lo era la actividad de amor y amistad, la cual trataba de comprar en cualquier punto de venta de Tecnicarnes, y referir a un amigo, y así se participaría por ser uno de los 5 ganadores de un bono de viajes Éxito, aquí la practicante aprendió a realizar términos y condiciones.

**Figura 2. Actividad de Amor y Amistad**



*Fuente: Equipo de Trade de Tecnicarnes (2024).*

Por último, la practicante da inicio a dos proyectos exitosos, el primero de ellos era la creación de diapositiva de Tecnicarnes en tu Empresa, proyecto que se basaba en la presencia de la marca con ventas móviles en Grupo Nutresa y empresas aliadas a Grupo Nutresa. El segundo hacia parte de la salida de una nueva línea y producto llamado Bos Taurus. En este punto del proceso, ya la practicante sabía en que iba a dirigir su proyecto de trabajo de grado, a pesar de que desde el primer momento no había una respuesta satisfactoria frente a crear redes sociales, después de una reunión con el presidente del negocio y el jefe de comunicaciones, la practicante decidió que sí es un plan de mejora que se puede lograr, e inicio con la búsqueda de cómo se puede lograr.

Para dar cierre al primer mes se contará la experiencia sentimental de la practicante, fue uno de diferentes emociones, había miedo, ya que pensaba que no sería capaz con la realización de informes, aparte de que estaba recibiendo bastante información la cual en un principio le resultaba agobiante, posterior a ello decidió tomarse todo con calma leer los documentos de apoyo que tenía y tratar de relacionarse con el área y funciones lo más rápido posible. Para ello, preguntaba constantemente temas propios de la categoría los cuales no le eran del todo claros, se tomaba el tiempo de entender y leer informes anteriores, para realizarlos en la semana correspondiente. En la primera semana la practicante, tuvo la oportunidad de visitar algunos puntos de venta, reconoció que se iba dirigir más por el área de ventas, y de atención al consumidor final. Es importante resaltar que, para la presentación

en Grupo Primario, la practicante se sentía preparada para exponer gracias a Proyecto Integrador, sabía y reconocía como desenvolverse frente a un público y explicar lo investigado.

De la misma manera, la practicante también tuvo una experiencia gratificante como lo fue el asistir a un voluntariado en el barrio Castilla de Medellín, esto hizo que amara más la obra que hace la organización y su proceso, que de una u otra forma ese tipo de actividades enriquecen la persona. Por último, venía un gran reto, su líder salía de vacaciones por 2 semanas. Es importante resaltar que fueron un poco abrumantes las semanas sin su jefa, ya que es la persona encargada de su proceso y por lo mismo de la asignación de sus tareas y sin ella no había muchas asignaciones además de las que ya se habían pactado.

### **Figura 3. Experiencia Primer Voluntariado**



*Fuente: Elaboración propia (2024).*

Al concluir la experiencia, fue más tranquilo para la practicante, ya que se estaba amañando más a sus actividades y reconociendo sus funciones, ya conocía más el área y sus responsabilidades, descubrió que necesitaba tener más creatividad en diseño de diapositivas y combinación de colores, por lo que le dieron a conocer el manual de marca. Y así se cerró su primer mes en el Negocio Cárnico.

**Tabla 1. Actividades realizadas en el mes uno**

Mes 1 (Julio - Agosto)				
Actividades específicas del cargo	Tareas	Actividades adicionales	Tareas	
Realización de informes	5 Informes DANE (Precio Res y Cerdo en Medellín, Bogotá y Cali)	Aprendizaje de herramientas ofimática en Google Workspace	Aprendizaje manejo de Drive	
	5 Informes Fax Carne (Precios y cortes de carne exportados a nivel mundial)		Aprendizaje manejo de Sheets	
	Reunión semanal con líder de prácticas		Aprendizaje manejo de documentos	
Soporte en activaciones comerciales y calendario comercial de puntos de venta.	Visita a puntos de venta	Presentación de resultados	Aprendizaje manejo de Looker Studio	
	Reunión con coordinador de puntos de venta		Preparación Grupo Primario Ampliado (Presentación de resultados durante el último mes)	
	Publicación de promociones en TV's cada martes y jueves	Asistencia Grupo Primario Ampliado		
	Reunión con el área encargada de la empresa para activación de actividad del mes de septiembre	Diseño de presentaciones y material digital	Diseño de diapositivas	
	Cotización elementos degustación actividad Amor y Amistad		Diseño de afiche informativo para puntos de venta	
	Revisar diseño de material POP y digital para actividad de Amor y Amistad	Informe estado de puntos de venta	Diseño de presentación de información del estado físico de los puntos de venta y los cambios necesarios	
	Reunión con el área en cargada del diseño de material POP y digital para actividad de septiembre	Realización de Términos y Condiciones	Aprendizaje de Términos y Condiciones	
	Diseño de formulario actividad		Realización de Términos y Condiciones	
	Soporte en activaciones comerciales B2B	Planificación salida de la línea Bos Taurus		
		Reunión coordinadora ventas nacionales		
Activación Vaquita Intermedia				
Preparación activación				
Montaje activación				
Minería de datos Puntos de Venta (Manejo de ICG)	Asistencia en activación			
	Reconocimiento y aprendizaje de la plataforma			
	Descarga de información			
	Tabulación de información			

Fuente: Elaboración propia (2024).

### 2.3. Acciones ejecutadas del 9 de agosto al 8 de septiembre

Dando continuidad a lo expuesto la última semana del mes anterior, el punto el que se quedó fue que su líder regresaría pronto de vacaciones, la practicante tenía una semana para que todo estuviera lo suficientemente organizado, para así tener la reunión con respecto a cómo le había ido mientras ella estaba en vacaciones. Para ello, diseño una estrategia que asegurará una transición ordenada y eficiente, la preparación incluía consolidar avances claves como: finalización en los dos formularios en los cuales estaba pendiente, tanto el formulario de la nueva línea *Bos Taurus* y el de la actividad de Amor y Amistad que empezaba el 19 de agosto, continuaba realizando cotizaciones, realizando los informes que estaban bajo su responsabilidad, y encargada de que el material físico (*POP*) de Amor y Amistad, llegara en el mayor tiempo posible para salir con la actividad en vivo.

Posterior a lo expuesto, se realiza la reunión inicial donde se abordaron dos ejes fundamentales: un reporte de las acciones ejecutadas durante su ausencia y la asignación de nuevas tareas estratégicas como lo son: primero inicio de su trabajo de grado, en esto la líder

fue muy insistente durante el proceso de prácticas, segundo la creación de la encuesta de satisfacción de clientes, tercero la creación del material *POP* de la línea Bos Taurus, y la cuarta es respecto a la actividad de amor y amistad, se le pidió a la practicante crear unas diapositivas y exponerlas a los asesores de ventas y cajeras, donde se explicara brevemente la actividad y como se llevaría a cabo el desarrollo. Este encuentro también se dio para la retroalimentación con respecto a entender la importancia de no detenerse en los procesos, incluso si no se obtiene una respuesta inmediata de alguien.

Como parte del proceso, se le dio nuevamente una introducción a la practicante de un nuevo proyecto, llamado Tecnicarnes en tu Empresa, el cual trataba de que Tecnicarnes iría con sus productos de la Línea *Express*, a diferentes organizaciones y allí mismo realizaría ventas; la practicante tenía como tareas: realizar el portafolio, la publicidad, la imagen de los descuentos, y apoyar en el cronograma y desarrollo de las fechas.

Al finalizar la reunión, a la practicante se le dio luz sobre el trabajo de ayuda ventas, el cual trataba de realizar una presentación, la cual tuviera todos los productos de la Línea *Express* sus funciones, y demás necesidades del producto que requieran saber los asesores de venta, de igual forma, la practicante también expone su propuesta de valor, la cual trataba de que un formulario pudiera dar una respuesta automática al correo de las personas que realizaran pedidos de la nueva línea *Bos Taurus*, respondiéndoles con precio estimado y pronta comunicación para la entrega de su pedido, a lo cual su líder responde con una satisfacción frente a dicha propuesta, y realiza mejoras para que la propuesta sea un exitoso, la practicante acude a las correcciones y la salida en vivo de la línea es un éxito.

**Figura 4. Desarrollo Sección 1 Formulario Bos Taurus**

**BOS TAURUS**  
Tecnicarnes

Sección 1 de 3

### Pre - Venta BOS TAURUS

**Bos Taurus** es un producto producido de manera sostenible, cada corte de carne **Bos Taurus** tiene garantía de origen, asegurando que recibes un **producto de la más alta calidad**, directamente de nuestras fincas a tu hogar!

Te invitamos a diligenciar la siguiente encuesta de la Pre-venta exclusiva para Colaboradores.

Este formulario recoge automáticamente los correos de todos los encuestados. [Cambiar configuración](#)

Nombre completo \*

Texto de respuesta corta

Número de cédula (Sin puntos) \*

Texto de respuesta corta

Número de celular \*

Texto de respuesta corta

Dirección \*

Texto de respuesta corta

Correo electrónico \*

Texto de respuesta corta

Ciudad en la que resides \*

Misajón

Baño

Envigado

La Estrella

Sabanita

#agüí

Barrio en el que reside tu vivienda \*

Texto de respuesta corta

Fuente: Elaboración propia (2024).

Lo expuesto anteriormente, presenta la sección 1, del formulario, aquí se solicita una serie de datos personales, indispensables para garantizar la correcta gestión y entrega de los pedidos. Es importante destacar que esta pre-venta estaba dirigida exclusivamente a colaboradores internos, y que la practicante debía estar atenta de los pedidos que se realizarán.

**Figura 5. Desarrollo Sección 2 Formulario Bos Taurus**

Sección 2 de 3

Realiza tu Pedido

¡Es hora de hacer tu pedido!

Solo completa los siguientes campos con la información necesaria para que podamos procesar tu solicitud.  
¡Estamos listos para darte productos con la más alta calidad!

Lista de precios - Bos Taurus ( Precio por Kilo)

Productos Bos Taurus	Preci Full	Preventa 15%
Chata Res Congelado E.V.	\$ 58.400	\$ 49.640
Punta de Anca Res Congelada E.V.	\$ 61.000	\$ 51.850
Solomito Res Congelado E.V.	\$ 77.700	\$ 66.045
Asado Tira Res Inst. Congelado E.V.	\$ 30.500	\$ 25.925
Trozo Res Asar Cong. E.V.	\$ 42.000	\$ 35.700
Entrañita Res Cong. E.V.	\$ 41.500	\$ 35.275
Vacio Res Inst. Cong. E.V.	\$ 38.500	\$ 32.725
Molida Res 80 - 20 Cong. E.V. por Kg	\$35.500	\$ 30.175

¿Cuántas unidades de Chata Res Congelada E.V. deseas? Peso Aprox por unidad: 1 Kg

1    2    3    4    5

¿Cuántas unidades de Punta de Anca Res Congelada E.V. deseas? Peso Aprox por unidad: 1.3 Kg

1    2    3    4    5

¿Cuántas unidades de Solomito Res Congelado E.V. deseas? Peso Aprox por unidad: 1.2 Kg

1    2    3    4    5

¿Cuántas unidades de Trozos Asar Res Congelado E.V. deseas? Peso Aprox por unidad: 1.2 Kg

1    2    3    4    5

¿Cuántas unidades de Vacio Res Inst. Congelado E.V. deseas? Peso Aprox por unidad: 0.9 Kg

1    2    3    4    5

¿Cuántas unidades de Molida Res 80 - 20 Congelada E.V. deseas? Peso Aprox por unidad: 0.5 Kg

1    2    3    4    5

Fuente: Elaboración propia (2024).

En esta sección 2, se explica que productos se encuentran disponibles, cuál es su precio con descuento y su precio sin descuento, y así mismo se expresa que los precios son por kilo; ya las preguntas siguientes, son cuantas unidades se quieren por referencia y un promedio de cuanto es el peso máximo de cada referencia.

**Figura 6. Desarrollo Sección 3 Formulario Bos Taurus**

*Fuente: Elaboración propia (2024).*

En esta sección 3 se daban puntos importantes sobre la entrega de la nueva línea *Bos Taurus*, como: donde desea que sea entregado su pedido, si en los puntos de venta o si desea que sea a domicilio, que medio de pago se tendrá y claramente la aceptación de tratamiento de datos personales, y por último el agradecimiento por el pedido.

**Figura 7. Códigos para Respuesta Automática**

```
1 function enviar() {
2   const libro = SpreadsheetApp.getActiveSpreadsheet();
3   const hoja = libro.getSheetByName('Total');
4   const hojaR = libro.getSheetByName('Respuestas de formulario 1');
5   const fila = hojaR.getLastRow();
6   const destinatario = hoja.getRange(fila, 2).getValue();
7   console.log(destinatario);
8   const cliente = hoja.getRange(fila, 4).getValue();
9   const precio = hoja.getRange(fila, 23).getValue();
10
11   // Crear la plantilla HTML
12   const output = HtmlService.createTemplateFromFile('index');
13   output.cliente = cliente;
14   output.total = precio;
15
16   // Evaluar la plantilla y obtener el contenido HTML
17   const htmlContent = output.evaluate().getContent();
18
19   // Enviar el correo con el cuerpo en HTML
20   GmailApp.sendEmail(destinatario, "Detalles de tu Pedido Bos Taurus", "", {
21     |   htmlBody: htmlContent
22   });
23 }
```

*Fuente: Elaboración propia (2024).*

Aquí se realizó un código de software, donde se colocaban los diferentes servicios de Google y códigos encriptados, a parte de un código *HTML*, que ayudaba a dar la respuesta automática a los correos, se daban la ordenes de cómo llegar el mensaje, a donde llegar el mensaje y que cuerpo tendrá el correo que le llegará a cada uno de los clientes.

### Figura 8. Respuesta de Automática del Formulario Bos Taurus



*Fuente: Imagen extraída del correo corporativo (2024).*

En esta imagen, se puede observar el modelo de respuestas que llegaban a los clientes. Por otro parte, se ultiman detalles para la actividad de Amor y Amistad, con una planificación orientada a la activación, la cual se trataba de que el día del amor y la amistad se dieran degustaciones en 4 puntos de venta, Vegas, San Juan, La Villa y Mayorista. Así mismo, se inicia la preparación para la actividad del Aniversario de Tecnicarnes, el cual se basaría en realizar un mínimo de compras y se obtendría un premio en cualquiera de los puntos, a parte de las promociones que se tendrían durante todo ese mes; para esto la practicante debía tener asistencia legal, para saber si la actividad entraba en sorteos, rifas y demás, porque si era así se debía obtener permiso de Coljuegos, además de ello, también se solicitaba la ayuda en la creación de términos y condiciones para la salida en vivo.

En este mes también se logró un avance con la propuesta de mejora, aquí se realizó una reunión con el gerente de comunicaciones el cual le brindo dos opciones para llevar a cabo su trabajo de grado como primera opción estaba esperar a que Alimentos Cárnicos S.A.S tuviera presencia en redes sociales y así Tecnicarnes se pudiera hacer evidente a través de esos perfiles, o que Tecnicarnes creara su propia visibilidad en redes, siendo así, a la practicante le sonaba mejor la segunda opción, para ello se le proporciono un camino largo, donde la practicante debía buscar cómo seguir los lineamientos de Grupo Nutresa, el *Buyer Person*, agencias, arquetipos, ¿Qué hace la competencia? Y cómo salieron las otras marcas a redes sociales.

Partiendo de lo anterior, la practicante tuvo reunión con las marcas Zenú, Ranchera, Pietrán, Rica y Cunnit, que son marcas que ya tienen presencia en redes sociales, en estas reuniones se le proporciono a la practicante información de costos y agencias que estaban con las marcas, además de darle una guía para hablar con Servicios Nutresa; también se le proporciono una revista donde podía encontrar bastante información de las marcas, esta era la N°34 de Alimentos Cárnicos.

Figura 9. Revista N°34



Fuente: Intranet Grupo Nutresa (2024).

Continuando con lo anterior, la practicante hablo con Servicios Nutresa, quienes le brindaron la siguiente información, ellos pueden ayudar en asesoría y guía a la marca en cuanto a estrategia, contenido, diseño de contenido, analítica, métricas, experiencia digital y transformación digital; aparte de que brindarían apoyo en el tema de licitación de presencia en redes sociales y apoyo con asistencia legal.

Por último, se tuvieron las dos primeras visitas de Tecnicarnes en tu empresa, la practicante participo en todo el proceso detrás de cada uno de las salidas en vivo, como lo fue material publicitario, impresiones y demás, seguido a ello, también participo de la presencialidad de ambos días.

**Figura 10. Participación Tecnicarnes en tu Empresa**



*Fuente: Imagen extraída del equipo de Trade de Tecnicarnes (2024).*

Por otra parte, la practicante tuvo la oportunidad de asistir a su segundo Grupo Primario, el cual también se le hace enriquecedor ver el proceso de toma de decisiones, de cifras financieras, de planes de acción, de proyectos y demás. Para finalizar, la practicante también tuvo el recorrido por Planta Pedregal (Zenú), en este recorrido conoció procesos de elaboración de jamones, mortadelas, salchichas, el proceso de refrigeración en donde hace demasiado frío y entrega de productos, el cual es un tema logístico, pero con un gran orden desde la perspectiva de la practicante.

**Figura 11. Visita Planta Pedregal (Zenú)**



*Fuente: Imagen propia (2024).*

Para finalizar este segundo mes se identifica lo diferente para la practicante, ya se sentía totalmente preparada para cualquier desafío que se le presentara. Ahora bien, al retorno de su líder, se sentía emocionada por su regreso, ya que su presencia no solo potenciaba su productividad, sino que también le ofrecía un mayor acompañamiento. Con su líder cerca, le motivaba buscar alternativas, gestionar otros frentes del proceso o encontrar soluciones mientras espera la respuesta, de forma que el flujo del trabajo no se vea afectado.

Por otra parte, para la practicante participar de ambas salidas en vivo de Tecnicarnes en tu Empresa, fue algo gratificante y enriquecedor, para ella el estar en el trabajo de campo y no solo en la parte administrativa, le hace poder apreciar ambas partes del proceso. Así finaliza el segundo mes, uno de desafíos, aprendizajes, nuevas personas por conocer, nuevos procesos, varios finalizados con éxito y gratificantes para ella, herramientas nuevas para su vida las cuales atesora en su corazón, y sobre todo el entender que las retroalimentaciones enriquecen su proceso de prácticas.

**Tabla 2. Actividades realizadas en el mes dos**

Mes 2 (Agosto - Septiembre)			
Actividades específicas del cargo	Tareas	Actividades adicionales	Tareas
Realización de informes	5 Informes DANE (Precio Res y Cerdo en Medellín, Bogotá y Cali)	Trabajo de grado (Benchmarking e investigación)	Reunión con director de comunicaciones
	4 Informes Fax Carne (Precios y cortes de carne exportados a nivel mundial)		Reunión con marcas principales de Alimentos Cárnicos S.A.S
	2 Informes Aló Tecnicarnes (Comparativo de precios de página web de Tecnicarnes y principales competidores)		Reunión con Servicios Nutresa
	Reunión seguimiento de prácticas	Diseño de presentaciones y material digital	Diseño de material publicitario de Tecnicarnes en tu Empresa
Soporte en activaciones comerciales y calendario comercial de puntos de venta.	Reuniones para renovación de visibilidad de los puntos de venta de Tecnicarnes	Presentación de resultados	Preparación Grupo Primario Ampliado (Presentación de resultados durante el último mes)
	Activación y seguimiento de actividad de Amor y Amistad		Asistencia Grupo Primario Ampliado
	Exposición actividad a cajeras y asesores	Aprendizaje de herramientas ofimáticas en Google Workspace	Aprendizaje manejo de Drive
	Reunión equipo de Trade, para actividades del mes de octubre		Aprendizaje manejo de Sheets
	Cotización de material POP para Línea Express (Línea de autoservicio de Tecnicarnes con corte reconocidas comunmente por su público)		Aprendizaje manejo de documentos
	Cotización de material POP para Bos Taurus		Aprendizaje manejo de Looker Studio
	Activación y salida de Bos Taurus Tecnicarnes en tu Empresa	Realización de Términos y Condiciones	Aprendizaje de Términos y Condiciones
	Realización de ayuda ventas		Realización de Términos y Condiciones
Soporte en activaciones comerciales B2B	Reunión para encuesta de satisfacción de cliente a nivel nacional		

*Fuente: Elaboración propia (2024).*

#### 2.4. Acciones ejecutadas del 9 de septiembre al 8 de octubre

Teniendo en cuenta que se estaba desarrollando el ejercicio de *TRADE* de Amor y Amistad, se realizó una reunión con BTL, en esta la practicante, asistió y aportó ideas para

llevar a cabo la actividad en los diferentes puntos de venta el día de Amor y Amistad, allí se pactó la ejecución de la actividad de degustación y la creación de un *Spitch* para la salida en vivo el 21 de septiembre.

Por último, para terminar con este ejercicio de *TRADE*, la practicante participo el día de Amor y Amistad, en la activación de degustación de los 4 puntos de venta, ella se encargó de la logística para tener el material en los diferentes puntos de venta y a si mismo se aseguró del éxito de la actividad estando presente en cada uno de los lugares pactados, gracias a ello y a toda la preparación administrativa la activación fue todo un éxito tanto en impacto comercial como financiero, y así mismo ese día finalizo la actividad.

Al finalizar la actividad de Amor y Amistad, se continuo con la preparación del Aniversario de Tecnicarnes, para llevarlo a cabo, en la reunión que se realizó el mes anterior, se pactaron diferentes responsabilidades para la practicante, dentro de esas tareas estuvieron las siguientes: solicitud y preparación de material POP, realización plantillas de descuentos, formulario y QR para la entrega del premio, inventario para la transparencia, cotización del regalo que se proporcionaría en los puntos de venta, este era una tabla para picar brandeada con el logo de Tecnicarnes, y por ultimo Términos y Condiciones, para esto, la practicante estuvo varias horas reunida con soporte legal de la empresa, para la finalización de los Términos y Condiciones. Después de que la practicante hubiera participado en todas estas responsabilidades, se dio la salida en vivo del aniversario.

**Figura 12. Material POP Aniversario**

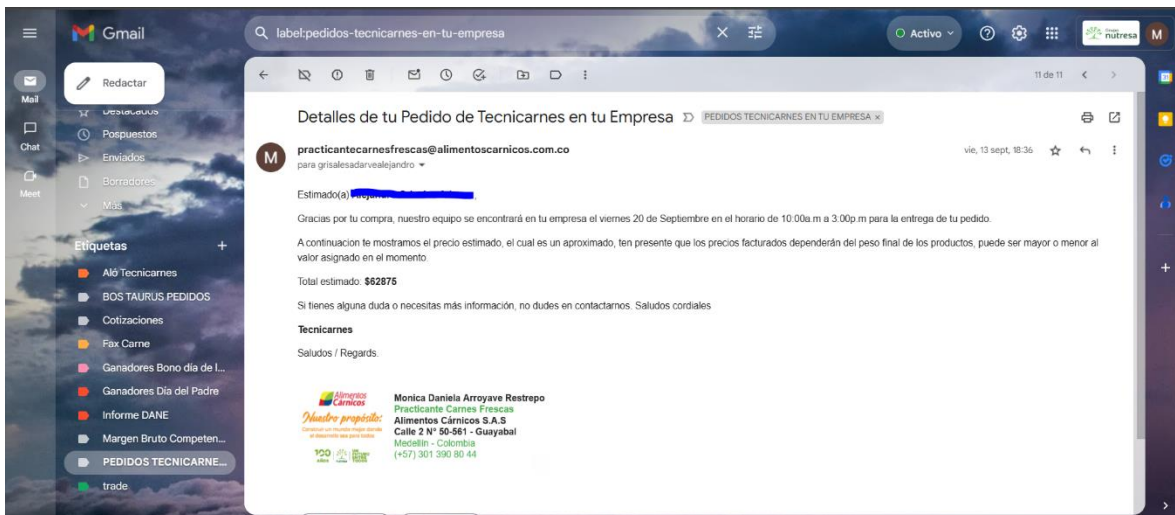


*Fuente: Imagen extraída del equipo de Trade de Tecnicarnes (2024).*

Por otro lado, la practicante en este mes, participo en la construcción de una actividad para el canal B2B, la cual estará diseñada para los diferentes clientes de dicho canal, en esta reunión se habló de cómo se llevaría a cabo, se planeó que clientes participaran, y se preparó las diapositivas para exposición y comunicación de la idea al jefe de categoría para ser aprobada y ejecutada. Asimismo, para el canal B2B en este mes, se actualizo la base de datos para la encuesta de satisfacción de clientes y se envió carta dando un pre aviso y la encuesta a los clientes de los diferentes canales B2B.

Continuando con creación y soporte en actividades comerciales, la practicante participo este mes en 3 visitas de Tecnicarnes en tu Empresa, estas visitas se realizaron en diferentes empresas aliadas y pertenecientes a Grupo Nutresa, para estas salidas en vivo, se realizaron varias actualizaciones en el plan de cada una de ellas, una de ellas fue la creación de un formulario donde se pudieran realizar pre pedidos, y les llegaron a los clientes una respuesta automática a su correo donde se les expusiera el precio y el día de entrega de su pedido. La practicante también se encargó de la publicidad de estas visitas y de la logística de las mismas.

**Figura 1. Respuesta Automática de Tecnicarnes en tu Empresa**



*Fuente: Elaboración propia (2024).*

A parte de lo expuesto anteriormente, la practicante realizo otras actividades dentro de sus responsabilidades, estas actividades fueron: finalización del material de apoyo llamado ayuda ventas para los puntos de venta, realización de inventario de todo el material POP que se tiene para los puntos de venta, y por último la búsqueda de los ganadores de la actividad

de Amor y Amistad, realización de actas de entregas de los bonos éxito de la actividad y el proceso de entrega de los mismos.

**Figura 13. Ayuda Ventas**

**Producto Final**



**Asar Casera**

**Tecnicarnes**

**Argumentos:**

- Mayor maduración
- Producto sin marinar
- Mayor tiempo de conservación en nevera
- Practicidad y fácil acceso
- Higiene garantizada

**Músculo/Corte Origen:**  
Huevo Aldana y/o Entretabla

**Usos: Asar – Freir**

**Recomendaciones:** Consumir en el menor tiempo una vez abierto

**Producto Porcionado**



<b>Nombre</b>	Asar Casera Res TR
<b>Código PLU (Balanzas)</b>	949
<b>Código SAP (Cajas)</b>	1068815
<b>Vida útil</b>	25 días almacenado de -2 a 4 °C
<b>Estado</b>	Refrigerado
<b>Porciones/paquete</b>	5 Unidades / 90-140 Gramos por porción Aprox
<b>gr/paquete</b>	(peso variable) 600 - 750 grs Aprox

*Fuente: Imagen extraída del equipo de Trade de Tecnicarnes (2024).*

Es importante resaltar que lo que se expondrá a continuación no estaba dentro de las funciones de la practicante, pero ella deseaba poder llevarlo a cabo, esto se trata de una migración a Google y aprendizaje de Looker Studio, se le informe que como empresa se migraría a Google y por ello debía buscar todas las herramientas posible para hacerlo, desde ese preciso instante empezó a realizar su búsqueda y por ello cito a un especialista para que le explicara diferentes fórmulas de Googles Sheets, pero lo que no sabía la practicante es que esta situación se le convertiría en algo un tanto complicado.

Este tercer mes para la practicante fue bastante activo, tuvo demasiadas responsabilidades que enriquecieron aún más su proceso. A continuación, se explicarán algunas experiencias, que no son responsabilidades, pero aportan al proceso que se lleva a cabo, se iniciara con la visita que se dio a un restaurante como equipo en homenaje y celebración al día de los asesores de ventas o vendedores, aquí se logró compartir un momento agradable para todos, donde se realizó un tipo de amigo secreto en el cual se expresaron cualidades de cada uno de los integrantes del equipo, fue una experiencia fructífera para la practicante en donde pudo visualizar que su equipo de trabajo no solo se basa en temas administrativos, sino también de crecer como equipo y personas.

Como última experiencia del mes, se avanzó más en su trabajo de grado, en este avance tuvo una reunión con el coordinador de puntos de ventas, el cual le apporto una agencia, que le podría ayudar en el desarrollo de su búsqueda, así mismo le dio una luz de cómo debería hacer la presentación de la propuesta al jefe de la categoría. Por último, se tuvo una

reunión junto con su líder y DHO, esto con el fin de ver cómo iba el proceso y que es lo que más le ha gustado y lo que mejoraría en su experiencia, todo en el momento fueron puntos positivos, exceptuando una mejora que vio la practicante y esta es, que en la sede en la que se desarrolló su aprendizaje no hubo un acogimiento o acompañamiento a lo cual ella indico que si hubiera sido de una manera diferente para la practicante hubiera sido más gratificante su proceso, pero esto solo es una pequeña parte, para la practicante ha sido y será un proceso demasiado bonito y valioso para su vida.

**Tabla 3. Actividades realizadas en el mes tres**

<b>Mes 3 (Septiembre - Octubre)</b>			
<b>Actividades específicas del cargo</b>	<b>Tareas</b>	<b>Actividades adicionales</b>	<b>Tareas</b>
<b>Realización de informes</b>	4 Informes DANE (Precio Res y Cerdo en Medellín, Bogotá y Cali)	<b>Diseño de presentaciones y material digital</b>	Diseño de material publicitario de Tecnicarnes en tu Empresa
	1 Informe Fax Carne (Precios y cortes de carne exportados a nivel mundial)	<b>Aprendizaje de herramientas ofimática en Google Workspace</b>	Migración de Microsoft a Google
	Reunión seguimiento de prácticas	<b>Realización de Términos y Condiciones</b>	Reunión Términos y Condiciones
Reuniones para renovación de visibilidad de los puntos de venta de Tecnicarnes	Realización de Términos y Condiciones		
<b>Soporte en activaciones comerciales y calendario comercial de puntos de venta.</b>	Participación degustación Amor y Amistad		
	Exposición actividad a cajeras y asesores		
	Preparación y desarrollo del Aniversario de Tecnicarnes		
	Material POP y digital actividad Aniversario		
	Preparación y ejecución de Tecnicarnes en tu Empresa		
	Desarrollo formulario Tecnicarnes en tu Empresa		
	Finalización ayuda ventas		
<b>Soporte en activaciones comerciales B2B</b>	Preparación y ejecución Encuesta de Clientes		
	Reunión para activación de actividad B2B		

*Fuente: Elaboración Propia (2024).*

## **2.5. Actividades ejecutadas del 9 de octubre al 8 de noviembre**

Para este cuarto mes la practicante, continuo con el seguimiento de la encuesta de satisfacción de clientes y el inventario del regalable del aniversario de Tecnicarnes. En esta actividad, la practicante tuvo una retroalimentación para la categoría, esta se trata de la

ejecución y apoyo por parte de los puntos de venta, ya que esta fue un tanto deficiente y agotador en el proceso.

Por otro lado, continuando en la línea de activaciones comerciales, la practicante continua en la participación de Tecnicarnes en tu Empresa, para este mes hubo 2 visitas, así mismo se programarán las del mes de noviembre y diciembre, de igual manera se continua con la ejecución y apoyo de las visitas tanto en la publicidad y logística, y claramente en las mejoras del proceso.

En otra instancia, la practicante continua en los procesos de renovación de visibilidad de los puntos de venta, los cuales se estaban iniciando a finales de noviembre, inicios de diciembre, en este punto se estaban terminando todos los temas de planeación y diseño; así mismo, se realizó el apoyo en la actualización del catálogo Web, esto con toma de fotos y actualización de carpeta de *Trade*, en este punto es importante resaltar la retroalimentación que se le realizó a la practicante por parte de su líder, en cuanto a la correcta gestión del tiempo, la retroalimentación se presentó ya que ella pospuso una actividad, este fue un aporte importante dentro del proceso de la practicante.

Continuando con los aportes al proceso de aprendizaje y crecimiento de la practicante, se le hizo partícipe de la exposición y presentación de la actividad del canal B2B, para el jefe de la categoría, esta se basó en la actividad de experiencia que se llevara a cabo en el mes de enero, para los clientes de este canal, ella fue felicitada junto con su líder, por el trabajo que realizaron y la exposición presentada.

Después de esta presentación y avance del canal *B2B*, se continua con la planeación y ejecución, de actividades del canal *B2C* para los meses de noviembre y diciembre, en esta reunión, se planearon 3 actividades y dos activaciones que llevaran a cabo los impulsos de diferentes productos, antes de mencionarlas, es importante resaltar, que estas fueron expuestas por la practicante en apoyo de su líder al jefe de la categoría el cual aprobó y modificó algunos aspectos, estas son las siguientes: actividad de noviembre, esta se basó en realizar una compra mínima de \$150.000, del 15 al 23 noviembre, y así se podría ganar un bono del 10% de descuento el cual se podía redimir únicamente del 25 al 29 de noviembre; para esta se requirió apoyo de la practicante en la solicitud del desarrollo e impresión del material POP, así como de la realización de Términos y Condiciones.

## Figura 14. Actividad del mes de noviembre



*Fuente: Imagen extraída del equipo de Trade de Tecnicarnes (2024).*

Segunda actividad, esta es para el mes de diciembre del 2 al 14 de diciembre se llevaría a cabo una gestión social, la cual se basa en donar un regalo de cualquier valor y se otorgaría un 5% de descuento en la compra del momento, para ello se realizó una reunión con el área de gestión social para solicitar apoyo y ejecución de la actividad, allí se llegó a un acuerdo en el cual Tecnicarnes se aliaría a la actividad planeada desde Grupo Nutresa, en donde se realizaría una colecta de regalos con todas las empresas de Grupo, para donarlas al ICBF. Como última actividad se planea un regalable, el cual se ejecutaría del 16 al 20 de diciembre, este se basaría en realizar compras de \$300.000 donde se incluyan 2 o más productos de la temporada y así ganarían una bolsa isotérmica. Por último las activaciones, se basarían en degustaciones y promoción con material POP, de los productos de temporada los cuales son: mini pernil de cerdo, punta de anca de cerdo, todos los productos de la línea Bos Taurus y ciertos productos especiales de Zenú y Rica.

Por último, para el cierre de este mes la practicante nuevamente participo del Grupo Primario de su área, al igual que de un voluntariado, el que se basó en brindar una experiencia de recreación y amor para los niños de la comuna Castilla, barrio 12 de octubre, en el día de Halloween, este fue satisfactorio para la practicante, se divirtió y brindo lo mejor de sí para los niños, nuevamente evidencia que la empresa no solo busca el crecimiento como profesionales, sino que también como personas.

**Figura 15. Voluntariado mes de octubre**



*Fuente: Imagen propia (2024).*

Así mismo, dentro de las responsabilidades de la practicante, continuaba la migración de Microsoft a Google, para la practicante este proceso fue algo abrumador, ya que, así como lo expreso su líder y en lo que la practicante está de acuerdo, a los practicantes en las universidades y claramente también es una falla personal, no se les prepara en temas de Microsoft específicamente en Excel, los cursos o clases que se ven son muy mínimos, y la practicante piensa que estos cursos se deberían llevar a cabo durante toda la carrera.

Es por lo mismo que la practicante opina que así mismo como Excel lleva un proceso y acompañamiento, la migración de Google, también lo debía llevar, es claro que lo estresante de este proceso no es culpa de su líder, pero si del área que sin una planeación previa, porque así lo pudo sentir la practicante, quería forzar una migración que al final no se pudo llevar a cabo, ya que *Sheets* es una aplicación macro que no permite llevar a cabo algunas funciones, es por ello que este proceso tuvo que ser escalado a Servicios Nutresa, para que otros especialistas lleven a cabo la solución. Al final, la practicante se sintió escuchada, ya que se le apoyo y se le encontró una solución, pero es importante apreciar que, para ella, ese tema se volvió estresante por los resultados que se le estaban solicitando, también es importante apreciar que la practicante escaso todos los recursos posibles para llevar a cabo esta migración.

**Tabla 4. Actividades Realizadas en el mes cuatro**

<b>Mes 4 (Octubre - Noviembre)</b>			
<b>Actividades específicas del cargo</b>	<b>Tareas</b>	<b>Actividades adicionales</b>	<b>Tareas</b>
<b>Realización de informes</b>	4 Informes DANE (Precio Res y Cerdo en Medellín, Bogotá y Cali)	<b>Diseño de presentaciones y material digital</b>	Diseño de material publicitario de Tecnicarnes en tu Empresa
	8 Informes Fax Carne (Precios y cortes de carne exportados a nivel mundial)	<b>Aprendizaje de herramientas ofimática en Google Workspace</b>	Migración de Microsoft a Google
	Reunió seguimiento de prácticas	<b>Realización de Términos y Condiciones</b>	Realización de Términos y Condiciones
<b>Soporte en activaciones comerciales y calendario comercial de puntos de venta.</b>	Reuniones para renovación de visibilidad de los puntos de venta de Tecnicarnes		
	Participación actividad aniversario		
	Reunión actividades fin de año		
	Preparación y ejecución actividades fin de año		
	Material POP y digital fin de año		
	Preparación y ejecución de Tecnicarnes en tu Empresa		
	Actualización portafolio Web		
<b>Soporte en activaciones comerciales B2B</b>	Ejecución Encuesta de Clientes		
	Reunión para activación de actividad B2B		

*Fuente: Elaboración propia (2024).*

## **2.6. Actividades realizadas del 9 de noviembre al 8 de diciembre**

Para este último mes, de las primeras tareas que la practicante realizó fue el apoyo y presencia de Tecnicarnes en tu Empresa, para este mes se logró participar en 7 visitas, claramente aquí estuvo el apoyo de la practicante desde el aspecto de la realización de la publicidad, logística, ejecución y participación de las visitas, aquí se tuvo un gran alcance, ya que se participó en plantas, un reto grande, pero muy bien superado.

En otro punto, se finalizó con la encuesta de clientes, siguiente a ello se realizó la tabulación y debida presentación de resultados a las diferentes áreas y personas interesadas en dichos resultados, está la realizó la practicante junto a su líder, es importante destacar, que nuevamente fue felicitada por la manera en la que expresa las ideas, proyectos y demás temas que se deban presentar, aquí nuevamente la practicante agradece a proyecto integrador.

Por otro lado, este mes fue gratificante en cuanto al trabajo de grado de la practicante, ya que en este mes tuvo la reunión con la agencia, la cual le presento costos, apoyos, beneficios y guías de lo que haría la agencia por la marca para la salida de Tecnicarnes a redes sociales, lo que le permitió a la practicante poder presentar con más argumentos su propuesta de trabajo, la cual se puede visualizar en el siguiente [link](#). Al realizar esta presentación, el jefe de la categoría apreció el trabajo de la practicante y de igual forma felicito su investigación, le solicito añadir dos puntos como encontrar una persona que pueda encargarse de ello y claramente la proyección financiera.

Y para finalizar este mes, la practicante participo de la ejecución planeación e inicio de las actividades de diciembre, a continuación, se presentará la publicidad realizada para las actividades de diciembre ya expuestas anteriormente, la practicante aquí se sentía un tanto nostálgica porque sabía que eran sus últimas actividades ejecutadas y planeadas.

**Figura 16. Publicidad actividades de diciembre**



*Fuente: Imagen extraída del equipo de Trade de Tecnicarnes (2024).*

Para el cierre de este mes, la practicante nota que fue demasiado diverso para ella, en este hubo lágrimas, felicidad, en fin, una cantidad de emociones y experiencias nuevas. Abordando otro aspecto, se llevaron a cabo diferentes actividades que no son responsabilidades, pero si experiencias valiosas para la practicante, primero se llevó a cabo una reunión de practicantes en donde se les presento y enseñó la realización de su hoja de vida, para el nuevo proceso que muy pronto llevarían a cabo en sus vidas. En segunda instancia se llevó a cabo la bienvenida de la navidad, una actividad bonita, llena de regalos,

momentos, comidas y experiencias que le dan la bienvenida un mes muy importante del año, especialmente para la practicante.

**Figura 17. Bienvenida la Navidad**



*Fuente: Imagen propia (2024).*

Así mismo la practicante, planeo, ejecuto y participo de la activación de degustación de productos especiales, participando de la actividad, ella tuvo un pequeño incidente que desato una incapacidad y varias metas e ilusiones un tanto trocadas, pero es de entender y aceptar la buena gestión de situaciones inesperadas; hasta aquí los cinco meses expuestos, nuevamente agradece este proceso y encuentra muchos aprendizajes para su vida.

**Tabla 5. Actividades realizadas en el quinto mes**

Mes 5 (Noviembre - Diciembre)			
Actividades específicas del cargo	Tareas	Actividades adicionales	Tareas
Realización de informes	4 Informes DANE (Precio Res y Cerdo en Medellín, Bogotá y Cali)	<b>Diseño de presentaciones y material digital</b>	Diseño de material publicitario de Tecnicarnes en tu Empresa
	3 Informes Fax Carne (Precios y cortes de carne exportados a nivel mundial)	<b>Trabajo de grado (Benchmarking e investigación)</b>	Reunión Agencia
	Reunión seguimiento de prácticas		Presentación propuesta de trabajo de grado
Soporte en activaciones comerciales y calendario comercial de puntos de venta.	Presencia renovación visibilidad puntos de venta	<b>Realización de Términos y Condiciones</b>	Realización de Términos y Condiciones
	Participación, planeación y ejecución programación Navidad		
	Material POP y digital fin de año		
	Preparación y ejecución de Tecnicarnes en tu Empresa		
Soporte en activaciones comerciales B2B	Tabulación encuesta de clientes		
	Presentación de resultados encuesta de clientes		

*Fuente: Elaboración propia (2024).*

### 3. Reflexiones sobre la experiencia de practica

#### 3.1. Sobre el proceso o situación a resolver

Durante las practicas, se evidencio que una oportunidad de mejora, es la visualización de la marca de Tecnicarnes en Redes Sociales, ya que al día de hoy no cuenta con presencia allí; cuando la practicante ingreso a la empresa, se percató que no conocía esta marca y que además es una marca con muy buena calidad y atención, que debería ser reconocida, al avanzar en su proceso de aprendizaje se evidencio que una de las metas de la marca, era obtener nuevos clientes en los diferentes puntos de venta, pero su mayor canal de visualización es el voz a voz, que a pesar de que es uno de los más confiables, no da muchos frutos al día de hoy, lo que crea aún más la necesidad anteriormente expuesta.

. Em Tecnicarnes, se está reflejando la ausencia de evolución con relación a la competencia, ya que, por la falta de presencia en plataformas digitales, que para bien o para mal en la actualidad se mueven e impactan en el mundo, hace que Tecnicarnes no tenga la posibilidad de llegar a diferentes públicos como lo son: jóvenes, adultos y demás cliente específicos que no tienen como conocer la marca; es importante resaltar que el material *POP*

es un atractivo y llamativo para el público, pero en general el leer o prestar atención a este material no es indispensable e importante.

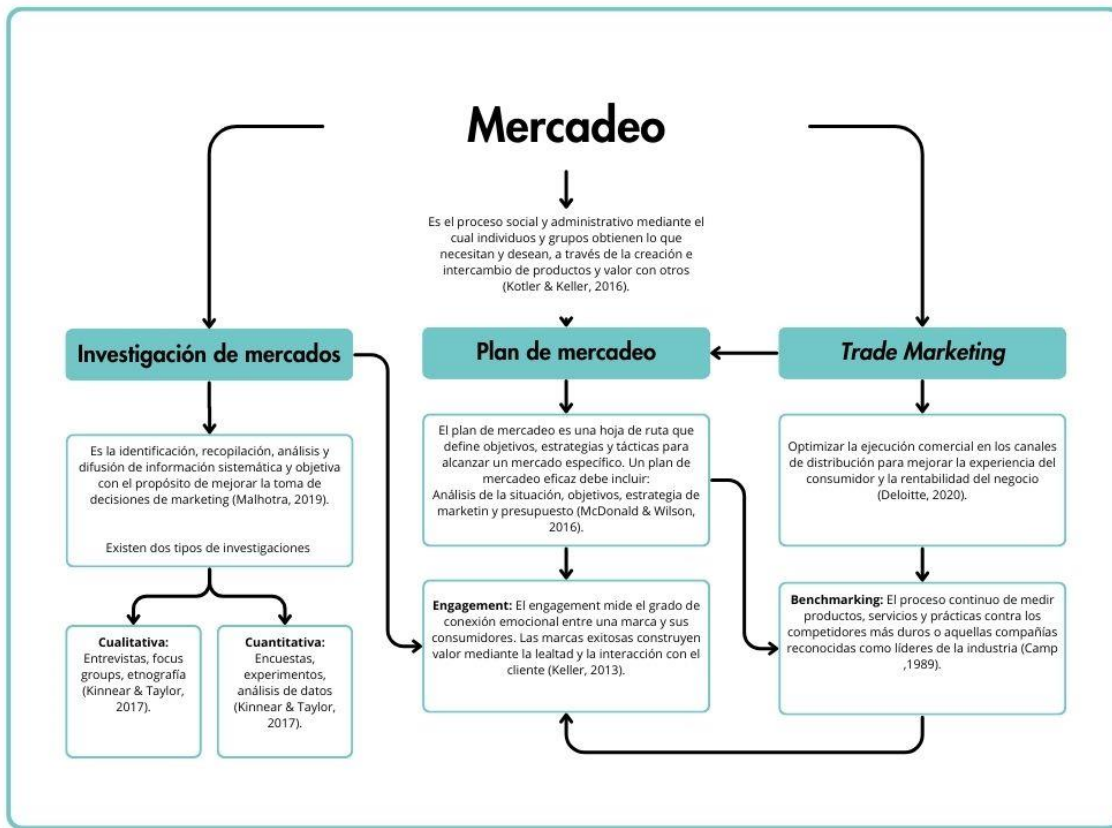
Es por ello, que para la practicante fue un aspecto importante para mejorar dentro de la categoría. Desde una perspectiva ideal, Tecnicarnes debería tener presencia en redes sociales en donde puedan promocionar sus productos, atención y generar mayor experiencia al cliente, en la visualización de redes sociales, no solo habría una opción de marketing, sino que se convertiría en una necesidad estratégica para cualquier marca que quiera llegar a su audiencia de manera efectiva. Ya que en Tecnicarnes, las actividades deben ser promocionadas o visualizadas en material POP o en el voz a voz de los mismos colaboradores, y esto hace que los procesos y actividades se retrasen o no sean un completo éxito, es por ello que los clientes no se enteran o no tienen presente las actividades mensuales de la marca, ni la presencia de la marca.

Es así que en el momento que la practicante evidencio y presencio todo lo que con lleva la no presencia en redes sociales, inicio con la búsqueda e investigación de un plan de mejora, en el cual el gerente de comunicaciones le dio la guía de cómo podría realizar su trabajo de grado, en esta primera instancia, la practicante realizo un Benchmarking e investigación de como las diferentes marcas de Grupo Nutresa tienen redes sociales y a parte que contenido publican.

En el momento que la practicante realizo la propuesta y presentación de su trabajo de grado, a la categoría para la cual ella pertenece, les pareció una buena propuesta, aparte de que reconocen que es algo que la categoría necesita. Además, se indica que ella, toco puertas y busco, diferentes alternativas para que la creación de una cuenta en redes sociales se pudiera implementar en Tecnicarnes.

### **3.2. Desde lo teórico y lo conceptual**

**Figura 18. Mapa Conceptual de Teoría**



*Fuente: Elaboración Propia (2025).*

El proceso en el cual participo la practicante durante su experiencia incluyó actividades clave relacionadas con la búsqueda de creación de una cuenta en redes sociales para Tecnicarnes, también realizo un plan de mercadeo, el cual incluía investigación de mercado dentro del mismo Grupo Nutresa y fuera de él, apoyo a Trade marketing y benchmarking. Estas acciones fueron fundamentales para el desarrollo estratégico de la marca y permitieron aplicar conceptos teóricos esenciales del mercadeo.

El mercadeo, busca satisfacer las diferentes necesidades de los clientes de manera un poco más eficiente, esto implica una comprensión profunda del mercado, la competencia y el cliente final. En este contexto, se utilizaron herramientas como el benchmarking, el cual es un proceso que permite medir y comparar productos, servicios o procesos con los de los competidores más fuertes, para identificar oportunidades de mejora. Este concepto fue importante en las actividades que la practicante ejecuto, ya que al analizar a las marcas competidoras en la industria, el análisis de precios y las estrategias de Trade marketing (Camp,1989).

Es por ello, que después de que la practicante realizo la investigación y el Benchmarking, pudo relacionar su búsqueda y destacar el papel de las redes sociales como plataformas para construir relaciones sólidas con los clientes, generar *engagement* y fortalecer la presencia de marca. Durante el proceso de prácticas, se pudo evidenciar que la teoría va ligada y en coherencia con la realidad de los resultados.

En conclusión, la participación de la practicante en dicho proceso de mercadeo le permitió aplicar conceptos clave del marketing moderno, como el benchmarking, el Trade marketing y el análisis del mercado. Aunque la teoría proporcionó un marco sólido para comprender las estrategias, la practicante evidenció ciertos retos, como la necesidad de fortalecer la continuidad en el análisis competitivo y la planificación estratégica en los puntos de venta.

### **3.3. Sobre las acciones del practicante**

En el proceso de prácticas profesionales, se pudo realizar una integración y evidencia de como la teoría percibida y aprendida durante el tiempo de su carrera, se puede aplicar en diferentes entornos administrativos de una organización, en este caso para ella fue un entorno en el cual pudo desarrollar y ejercer, el poder de toma de decisiones, de llevar sus conocimientos de mercadeo y gestión de procesos a la realidad, aquí pudo aprender a realizar un correcto proceso de gestión de personal, ya que al participar de los puntos de venta debía tener un contacto constante con los colaboradores de los mismos puntos de venta, aprendió a escuchar todas las versiones posibles y así poder ejercer una posición neutral frente a diferentes decisiones.

De igual manera, la practicante reconoce todos las buenas acciones y procesos que llevo a cabo, en este punto de su carrera y crecimiento profesional, agradece el poder aprendido a realizar una buena gestión del tiempo y el evitar el retraso de los procesos, ella siente que este proceso fue un proceso ameno y agradable tanto por parte de su líder como por parte de ella misma, trataba de poder expresar su percepción y opinión en diferentes procesos, claramente desde un respeto constante, ella siente que le falta un poco más de riesgo para toma de decisiones y el compartir más opiniones e ideas frente a nuevos proyectos, pero también siente que fue algo que pudo desarrollar y aprender a mejorar cada día dentro de su proceso.

## **4. Recomendaciones**

### **4.1. A la organización o al área, sobre el proceso**

Para la presencia en redes sociales la practicante, realiza una investigación anteriormente expuesta la cual se visualizara en el siguiente [Link](#) donde se podrá evidenciar cotización y proceso de investigación para la realización del plan de mercadeo que se requiere implementar en la marca Tecnicarnes. Así mismo se permitió ejecutar un presupuesto de ventas con aproximación de crecimiento.

**Tabla 6. Presupuesto de ventas**

Presupuesto Trade total disponible	\$ 97.000.000
Inversión total en redes sociales	\$ 50.000.000
Ventas normales actuales	\$ 1.000.000.000
Escenario conservador ROI (2)	\$ 100.000.000
Escenario optimista ROI (5)	\$ 250.000.000
Escenario conservador	\$ 1.100.000.000
Escenario optimista	\$ 1.250.000.000
<p>Esto significa que, con una inversión fuerte en redes sociales, podrían aumentar ventas entre un 10% y 25% dependiendo de la efectividad de la estrategia.</p>	

*Fuente: Elaboración propia (2025).*

Por otra parte, si bien la categoría de Carnes Frescas, es un área organizada y funcional desde la percepción de la practicante, ella evidencia que debería haber un acompañamiento desde el líder directo con relación a la presencia en redes sociales, además de llevar a cabo las actividades de *Trade* planeadas, organizadas y dirigidas por el equipo comercial de Tecnicarnes, la practicante durante su proceso podía visualizar que era un tanto complicado llevar a cabo de manera exitosa las actividades en los puntos de venta, ya que no ofertan las actividades, no leen los términos y condiciones, que aun así se les realice una presentación de cada una de las actividades en el momento de la ejecución hay que insistir y persistir en el desarrollo de la actividad y que al final los premios y el mayor éxito de las actividades queda siempre en un mismo punto de veta.

Ella también reconoce, que en varios aspectos los puntos de venta destacan, pero esta es una acción de mejora que ella pudo percibir en su proceso. Para su líder, la practicante solo encuentra una recomendación y es el poder insistir en el desarrollo e implementación de redes sociales, el negocio cuenta con varias áreas que pueden apoyar con el desarrollo de la marca, en este caso como inicio no se necesitaría un *Community Manager* inmediato, las

gerencias de Mercadeo y Comunicaciones pueden apoyar las salidas en vivo de las marcas que incluso ya lo hacen con otras marcas del negocio.

#### **4.2. A los procesos de practica**

La practicante agradece cada uno de los procesos, acompañamiento, guías, retroalimentaciones y experiencias que pudo obtener dentro de la categoría y la organización, reconoce que es una buena organización que se tiene un buen clima laboral, se preocupa por el crecimiento profesional y personal, agradece lo enriquecedor que fue el proceso y todo lo que se lleva de él, reconoce que como profesional debe aprender varias cosas, pero también reconoce que como organización ayudan a identificarlas y hacer el crecimiento de las mismas.

En este proceso la practicante solo recomendaría, que el empalme de practicantes no sea en un solo día, por lo menos dos días, ya que unas pocas horas no es lo suficiente para realizar un buen empalme de toda la información y procesos que puede llevar a cabo un practicante. La practicante también indica que sería más gratificante un mayor acompañamiento por parte de DHO y de los integrantes de las diferentes sedes administrativas.

## Bibliografía

- Alimentos Cárnicos. (2025). Misión y Visión. <https://alimentoscarnicos.com.co/mision-vision/>
- Alimentos Cárnicos. (2025). Nuestra Historia. <https://alimentoscarnicos.com.co/nuestra-historia/>
- Ailawadi, K. Farris, P. (2017). Retail and Channel Management. [https://www.uc3m.es/cld/media/cld/doc/archivo/doc\\_mem\\_marketing/memoria-verificacion-marketing-semi-alegaciones-3\\_revisado-1.pdf](https://www.uc3m.es/cld/media/cld/doc/archivo/doc_mem_marketing/memoria-verificacion-marketing-semi-alegaciones-3_revisado-1.pdf)
- Camp, R. (1989). Benchmarking: the search for industry best practices that lead to superior performance. [https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=aRQnEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT10&dq=Robert+C.+Camp&ots=fe3WjAju\\_u&sig=xSFfJAn93\\_q4eK8rRjzhNNnFMHc&redir\\_esc=y#v=onepage&q=Robert%20C.%20Camp&f=false](https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=aRQnEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT10&dq=Robert+C.+Camp&ots=fe3WjAju_u&sig=xSFfJAn93_q4eK8rRjzhNNnFMHc&redir_esc=y#v=onepage&q=Robert%20C.%20Camp&f=false)
- Fayol, H. (1916). Administración industrial y general. El Ateneo.
- Grupo Nutres. (2025). Negocio Cárnico. <https://gruponutresa.com/negocios/grupos-de-alimentos-y-negocios-carnicos/>
- Grupo Nutresa (2025). Grupo de alimentos y negocios. [https://gruponutresa.com/negocios/grupos-de-alimentos-y-negocios-carnicos//?utm\\_source=chatgpt.com](https://gruponutresa.com/negocios/grupos-de-alimentos-y-negocios-carnicos//?utm_source=chatgpt.com)
- Grupo Nutresa (2025). Informe de Sostenibilidad 2023 Grupo Nutresa. [https://data.gruponutresa.com/informes/Informe\\_de\\_Sostenibilidad\\_2023-Grupo\\_Nutresa.pdf?](https://data.gruponutresa.com/informes/Informe_de_Sostenibilidad_2023-Grupo_Nutresa.pdf?)
- Kotler, P. Keller, K. (2016). Marketing Management (15th ed.). <https://gnindia.dronacharya.info/MBA/1stSem/Downloads/MarketingManagement/Books/Marketing-Management-text-book-1.pdf>
- Malhotra, N. (2008). Marketing Research: An Applied Orientation (5th ed.). <https://nibmehub.com/opacservice/pdf/read/Marketing%20Research%20An%20Applied%20Approach-%20Malhotra-%20N.K-%202ed.pdf>
- Nuestranet. (2025). Cursos. <https://aplica.gruponutresa.com/Aplicaciones/intra/intAlimentosC/nuestranet.nsf>
- Sashi, C. (2012). Customer engagement, buyer-seller relationships, and social media.