

Contrato De Aprendizaje

Nombre Del Estudiante

Mauricio Palacio Ricardo

Docente

Edinson Antonio Guerrero Aguilar.

Tipo De Contrato

Contrato De Aprendizaje

Implementación de acciones de Marketing digital

Práctica Empresarial

Corporación Universitaria Remington

Sede Apartado

2024-1

Tabla de Contenido

Introducción	7
Descripción general de la empresa	8
Misión	8
Visión	9
Objetivo general	9
Objetivos específicos	9
Mercado meta	10
Valores corporativos	10
Productos y servicios	10
Herramientas presenciales:	11
Herramientas digitales	11
Funciones para ejecutar en el marco de contrato de práctica	11
Problema identificado	11
Objetivo de la práctica	11
Recursos	12
Funciones	12
Actualización de datos de los clientes	13

Organizar archivos	13
Control de vencimiento	14
Seguimiento a los clientes	14
Análisis de ventas generadas	14
Marketing digital	15
Materiales intangibles	15
Base de datos	15
Software	15
Redes sociales.....	15
Informe de inventario.....	16
Herramientas ofimáticas	16
Materiales tangibles	16
Apropiación e identificación de conocimientos	16
Nivel de innovación que aplica la empresa.....	17
Componentes de RSE y sostenibilidad	18
Fase 1 -Identificar si la empresa ha implantado estrategias de RSE	18
Fase 2 -Fase de diagnóstico:.....	19
Fase 3 Planificación estratégica	19

Fase 4: Implementación:	19
Fase 5: Verificación	20
Fase 7: Aprendizaje.....	20
Evaluación de la gestión estratégica de la empresa (perspectiva y prospectiva)	21
Presentación de conclusiones y recomendaciones	22
Diagnóstico	22
Resultados y/o conclusiones	28
Recomendaciones	31
Bibliografía	32

Lista de figuras

Figura 1 Imagen corporativa de la empresa enTuAgro S.A.S	8
Figura 2 Jornada de mantenimiento	20
Figura 3 Inicio de la página de Facebook de enTuAgro S.A.S.....	24
Figura 4 Rendimiento de la página de Facebook de enTuAgro 2020	25
Figura 5 Página de Facebook de enTuAgro S.A.S actualizada.....	26
Figura 6 Rendimiento de la página actualizada	27

Lista de Tablas

Tabla 1 DOFA vs. PESTEL.....	30
-------------------------------------	----

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Introducción

La práctica profesional es uno de los pasos más importantes en la vida de todo estudiante que se acerca a obtener su título, ya que, al crear el vínculo, empresa a practicante, se distinguen las capacidades del futuro profesional adquiriendo en su carrera; esta es la primera experiencia laboral donde plasmaré algunos conocimientos adquiridos durante la carrera, esto es, un proceso donde la teoría la convertimos en algo real.

De la misma manera en este informe se evidenciará la descripción general de la empresa (misión, visión, objetivo general, objetivos específicos, mercado meta, valores corporativos y sus productos y servicios), las herramientas presenciales y digitales que utilice como apoyo para el desarrollo de mi práctica profesional, seguido de esto se encontrarán las funciones a ejecutar en el marco de contrato de práctica resaltando el problema identificado en la empresa asignada.

El objetivo general y los objetivos específicos de la práctica, los recursos para la misma. Así, se reflejarán las funciones desarrolladas en la práctica profesional, los materiales tangibles e intangibles, la apropiación e identificación de conocimientos y el nivel de innovación de la empresa.

También, se detallará los componentes de RSE y sostenibilidad que está compuesta por 7 fases, la evaluación de la gestión estratégica de la empresa (perspectiva y prospectiva), el diagnóstico escrito (DOFA vs. PESTEL), por último, estarán las conclusiones y recomendaciones para la empresa.

Por ende, en el presente informe se evidenciará lo realizado durante la etapa de práctica en enTuAgro S. A.S.

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Descripción general de la empresa

EnTuAgro Agropecuario S.A.S. es una empresa que busca transformar de una manera sostenible el sector agrícola y pecuario con todo el conocimiento pleno para mejorar la vida de muchos productores y consumidores, basados en la entrega de productos de excelente calidad. A su vez, tiene como principal actividad “comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados”.

En TuAgro Agropecuario S.A.S. está ubicado en el municipio de Turbo, cuenta con dos sedes y/o puntos de venta, el principal se encuentra en la Cra. 13 #99a-12, Turbo, Antioquia (frente a la bomba de gasolina del Waffe) mientras que Más Agro se encuentra en la avenida Germán Lopera de Turbo. Cabe resaltar, que los dos establecimientos se dedican a la comercialización de insumos y herramientas para el sector agrícola y pecuario.

Figura 1 *Imagen corporativa de la empresa enTuAgro S.A.S*



Misión

La entrega de productos de excelente calidad que estén al alcance de la población se suma al gran plegado de compromisos que tenemos en primer lugar con nosotros mismos, sucesivamente con nuestros clientes y finalmente con la sociedad.

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Apoyar la mano de obra joven, emprendedora y con altos niveles de creatividad es una de nuestras estrategias fundamentales que nos impulsara en el desarrollo empresarial de la región. La canalización de nuestros esfuerzos a la reducción de impactos negativos al ambiente y el desarrollo de actividades que evoquen su responsabilidad es la forma más significativa de demostrar nuestro compromiso por salvaguardar las buenas costumbres ecológicas.

Visión

Seremos una empresa altamente reconocida en nuestra zona por su compromiso con el desarrollo de las regiones, a través de la comercialización de productos eficientes con respaldo técnico-comercial, servicio oportuno y compromiso social que serán nuestro sello garantía, La globalización no es un tema ajeno, por ello, en el desarrollo de nuestras operaciones nos esforzamos por entregar el máximo de nuestras capacidades; todo esto, enrutado a la conquista de nuestro entorno mercantil local y nacional.

Objetivo general

Posicionarnos como la empresa líder en el mercado regional.

Objetivos específicos

- Identificar nichos económicos donde podamos tener participación
- Maximizar la gestión en las cadenas de suministros y abastecimientos para ofrecer su servicio oportuno.
- Incrementar potencialmente nuestra participación en el mercado.

Mercado meta

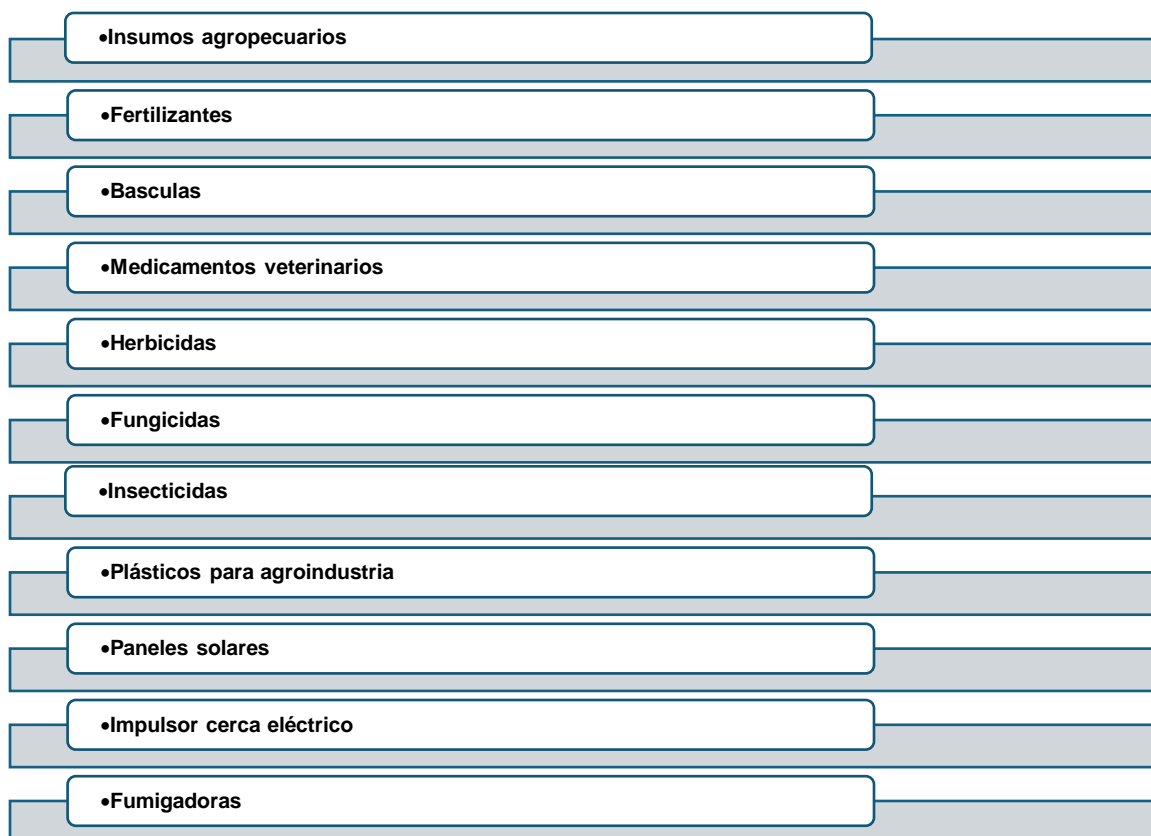
Toda persona natural o jurídica a la que tengamos la oportunidad de hacerlos participe de nuestro producto y/o servicio.

Valores corporativos


Responsabilidad, Respeto y Confianza

Productos y servicios

Figura 1 Oferta organizacional



Fuente: elaboración propia con base en inventarios de productos comercializados por la empresa

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Herramientas presenciales:

Reuniones, consejos y capacitaciones

Herramientas digitales

Correos electrónicos, redes Sociales y página web

Funciones para ejecutar en el marco de contrato de práctica

Problema identificado

De acuerdo con el estudio y análisis aplicado a Entuagro Agropecuario S.A.S. se pudo evidenciar que no existe trabajo de marketing digital relacionado con el área de posventa y el área de mercadeo. Esto tiene consecuencias fundamentales: por un lado, se pierden un gran número de ventas y, por el otro, se pierde el potencial de fidelización del cliente. También, presenta falencias en el área logística de la empresa, debido a que su proceso es manual y por ello es descentralizado.

presenta falencias en el área logística de la empresa, debido a que su proceso es manual y por ello es descentralizado. Por tal razón, intentar determinar la localización de los envíos y/o pedidos a través de llamadas o correos electrónicos es una maniobra lenta e ineficiente. Por ello se debe pensar en estrategias que permitan solucionar esta problemática, por ende, la que utilización de herramientas tecnológicas que ayuden a automatizar los seguimientos de las entregas y recogidas de cada uno de los envíos

Objetivo de la práctica

Desarrollar e implementar estrategias de marketing digital y soluciones tecnológicas en Entuagro Agropecuario S.A.S. para optimizar las áreas de posventa, mercadeo y logística.

Objetivos específicos

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

- Implementar el marketing digital para promocionar y vender productos o servicios, utilizando las redes sociales como canal para atraer clientes.
- Establecer un plan de mercadeo con estrategias específicas para mejorar la atención al cliente en el área de posventa.

Recursos

Para la ejecución de los objetivos de la práctica se utilizaron los siguientes recursos.

- Herramientas de office como Word, Excel y PowerPoint.
- Aparatos tecnológicos, entre ellos el computador y el celular.
- Programas de diseño gráfico canva, Photoshop.

Funciones

- Crear base de datos para los clientes potenciales con crédito en la empresa, para identificarlos y ofrecerles algunos beneficios según su nivel de consumo.
- Diseñar un departamento dedicado a servicio técnico especializado de impulsores y panel solar.
- Organizar archivos de cargos y descargos de la empresa para organizar el inventario.
- Actualizar base de datos de todos los clientes para identificar cuáles son los clientes activos e identificar los que se encuentran inactivos para archivar.
- Realizar apertura de crédito teniendo en cuenta diferentes aspectos que se deben tomar como referencia al momento de otorgarle un crédito a un cliente. Se analizan documentos como RUT, registro mercantil, declaración de renta, entre otros, para conocer la capacidad

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

de endeudamiento de cada persona que solicita el crédito y determinar si es viable o no otorgarle un crédito.

- Crear una alerta de vencimiento en Excel para verificar los productos y/o medicamentos vencidos y próximos a vencer para ofrecer productos de alta calidad a cada cliente.
- Realizar seguimiento a los clientes vía telefónica, WhatsApp y correo electrónico.
- Analizar las ventas mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales y anuales, para identificar el comportamiento del consumidor en esos periodos y determinar cuáles fueron los meses con las ventas más altas y bajas, y comprobar cuáles son los clientes con mayor consumo. Identificar cuál es el producto con más rotación en cada periodo mencionado.
- Implementar el marketing digital para promocionar y vender productos o servicios, utilizando las redes sociales como canal para atraer clientes.

Actualización de datos de los clientes

Una de las funciones principales durante la práctica era crear base de datos para los clientes potenciales con crédito en la empresa, para identificarlos y poder ofrecerles algunos beneficios según su nivel de consumo. Además, Actualizar base de datos de todos los clientes para identificar cuáles son los clientes activos e identificar los que se encuentran inactivos para archivar.

Organizar archivos

En enTuAgro S.A.S estuve a cargo de la organización de una parte del archivo en donde me encargaba de organizar los cargos y descargos de los productos de la empresa, es decir cada vez que llegaba mercancía de la otra sucursal de la empresa tenía que hacer el registro de ingreso, de la misma manera cuando salía mercancía de la empresa para la sucursal se registraba la salida de la

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

misma, además me correspondía organizar mensual, bimestral, trimestral y cuatrimestral cada una de las salidas e ingresos para facilitar el trabajo al momento de realizar el inventario.

Control de vencimiento

Implemente una alerta de vencimiento creada en Excel para optimizar y aprovechar el tiempo. En otras palabras, me encargaba del ingreso de los productos con sus referencias, fecha de ingreso a la empresa y fecha de vencimiento para llevar el control de los días que le faltan al producto para vencer. Por ende, se verifican los productos y/o medicamentos vencidos y próximos a vencer para ofrecerles productos de alta calidad a cada cliente. También esta iniciativa permite que los empleados aprovechen bien el tiempo perdido realizando ese proceso manual.

Seguimiento a los clientes

En EntuAgro S.A.S. era el encargado de realizar seguimiento a los clientes vía telefónica, WhatsApp y correo electrónico en donde me tocaba estar pendiente tanto de sus quejas como de la actualización de sus datos con el fin de apoyar con los requerimientos exigidos por ellos. A su vez tenía que crear carpetas tanto digitales como físicas para tener la información de todos los clientes de una manera organizada.

Análisis de ventas generadas

Analizar las ventas mensuales, bimestrales, trimestrales, semestrales y anuales, para identificar el comportamiento del consumidor en esos periodos y determinar cuáles fueron los meses con las ventas más altas y bajas, y comprobar cuáles son los clientes con mayor consumo. Identificar cuál es el producto con más rotación en cada periodo mencionado.

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Marketing digital

Gracias a los conocimientos técnicos sobre diseño gráfico y audiovisual pude aplicar esos conocimientos en enTuAgro en el periodo de practica apoyado de los conocimientos adquiridos en la Corporación universitaria Remington pude mejorar el rendimiento en la página de Facebook de la organización. En otras palabras, me encargaba de mantener la página actualizada con contenido digital en donde se evidenciaban las promociones y eventos programados por la empresa.

Materiales intangibles

Base de datos

Es aquel en donde la empresa almacena y gestiona la información sobre clientes, proveedores, empleados, productos y servicios, entre otros. Este fue muy útil al desarrollar actividades e implementar mis conocimientos en la etapa de práctica. Según, (Marques,2011,p.10) una base de datos es un conjunto de datos almacenados en memoria externa que están organizados mediante una estructura de datos.

Sotfware

A través del sotfware de la empresa podía ingresar para analizar datos detalladamente en cuanto a cantidad de productos vendidos, clientes con más compras, en el cual me correspondía realizar análisis y generar informes a partir de esos datos, con el objetivo de poder generar estrategias. (Significados, 2023)

Redes sociales

Una de las herramientas a las que la empresa le podía sacar el mayor provecho estaba estancada, ya que no utilizaba las redes sociales para promocionar sus productos, por ende, me toco

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

implementar estrategias, con el fin de generar un mayor impacto en el mercado y poder atraer clientes. (Flores et al., 2009)

Informe de inventario

Realizar estos informes me ayudo a desarrollar habilidades y adquirir más conocimientos. Además, logre aportar un poco de acuerdo con lo aprendido en la universidad.

Herramientas ofimáticas

Estas herramientas son muy comunes en las empresas, ya que con estas podemos generar informes, elaborar cartas, tarjetas, etc. Por ende, son muy importantes para las personas que laboran, en este que caso me ayudó mucho al realizar los informes que me tocaba presentarle al jefe inmediato.

Estos materiales son elementos básicos en la creación de valor de las empresas, ya que los lleva a conocer y ser claro que estos recursos pueden utilizarlos para generar ventajas competitivas.

Materiales tangibles

En los materiales disponibles que la empresa dispuso a la practicante durante los 6 meses para el desarrollo de las actividades dispuestas en el contrato de aprendizaje se encontraban (escritorio, computador, documentos de la empresa, teléfono, silla y impresora).

Apropiación e identificación de conocimientos

Según los conocimientos adquiridos en la corporación universitaria Remington pude aplicar conceptos durante la práctica profesional. Algunos de esos fueron acerca de marketing digital, esta se basa el conjunto de estrategias volcadas hacia la promoción de una marca en el internet. Por ende, fue uno de los conceptos más aplicado, ya que una de mis funciones era generar una

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

transformación digital en la empresa, mediante redes sociales, para atraer clientes reales y potenciales.

Por otro lado, se pudo aplicar todo lo relacionado con la atención al cliente, tipos de clientes, ya que la universidad recalca mucho en la importancia de conocer su comportamiento para poder resolver cualquier desafío, duda o problema del cliente de manera inmediata y efectiva. A pesar de las adversidades vividas en el pasado, Urabá avanza y se proyecta al futuro con la construcción de una infraestructura vial y portuaria, un crecimiento del comercio y el fortalecimiento del turismo. Somos partícipes de su desarrollo y esto los llena de orgullo. Con entereza han aportado a su parte y continuaran haciéndolo, siempre de la mano de las instituciones y autoridades.

También pude aplicar lo aprendido sobre herramientas ofimáticas específicamente Word y Excel, sobre la importancia de redactar muy bien una carta, generar informes de forma clara y detallada, usar Excel como apoyo para el control de inventarios. Cabe resaltar, se ha visto el agro como una oportunidad para desarrollar región y construir país. Por eso, se consolida esta visión y se le apuesta a la sostenibilidad en todas sus líneas. Por esta razón debemos adquirir conocimientos para qué se pueden ver reflejados en nuestra región.

Nivel de innovación que aplica la empresa

Las empresas requieren de innovación, ya que es primordial en la creación de valor de las organizaciones, lo que lleva a conocer y tener claridad de las características de estos recursos para utilizarlas en la creación de ventajas competitivas. Además, genera un cambio significativo en la empresa y en el mercado donde compite con el objetivo de impulsar los resultados.

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

En la empresa “enTuAgro Almacén Agropecuario S.A.S” no tienen un plan muy estructurado para la medición de algunas innovaciones que se pueden implementar, pero si se implementan algunas cosas que logran ese plus para la empresa con respecto a la competencia.

Uno de esos cambios fue instalar panel solar, debido a que es la fuente de energía limpia que pone en peligro ni incrementa el calentamiento global, ya que no produce gases de efecto invernadero ni genera peligro para el medio ambiente. Con esto se logra reducir el consumo de energía eléctrica y estar en la evolución en proyectos de innovación tecnológica. Además, contribuye al desarrollo sostenible.

Componentes de RSE y sostenibilidad

Según Karol (2021) afirma que “es el compromiso que una empresa gestiona para generar el impacto social, medioambiental y económico de sus actividades de forma responsable y coherente con las expectativas del público. (p.1)

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) ocupa un lugar importante hoy, ya que estamos en un momento de globalización donde los problemas ambientales y sociales son de todos. Por eso, las acciones que se deben tomar son responsabilidad de todos, todos nos beneficiaremos de los resultados.

Fase 1 -Identificar si la empresa ha implantado estrategias de RSE

La empresa enTuAgro S.A.S ha implementado diferentes estrategias de RSE entre ellas apoyar la mano de obra joven, emprendedora y con altos niveles de creatividad es una de nuestras, ya que esta impulsara en el desarrollo empresarial de la región. Es una estrategia beneficiosa tanto

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

para los empleados (jóvenes) como para la organización, ya que estos fomentan la innovación y creatividad en la empresa, por ende, garantizan un entorno de trabajo más dinámico y sostenible.

Por otro lado, están centrados en la reducción de impactos negativos al ambiente y el desarrollo de actividades para demostrar el compromiso por salvaguardar las buenas costumbres ecológicas. Además, es fundamental para garantizar un futuro saludable y sostenible para todos.

Fase 2 -Fase de diagnóstico:

EntuAgro S.A.S incluye dentro de su misión y visión el aporte a tener con la RSE, reflejando diversas estrategias hechas por la empresa para lograr impactar en su entorno. Todo esto se puede evidenciar en el transcurrir de los años reflejándose en la comercialización de productos eficientes con respaldo técnico-comercial, servicio oportuno y compromiso social que son un sello de garantía.

Fase 3 Planificación estratégica

En la empresa enTuAgro se implementa la RSE, el cual se basa en apoyar la mano de obra joven y reducción impactos negativos al medio ambiente. Además, se compromete con salvaguardar las costumbres ecológicas, para contribuir al desarrollo sostenible. Actualmente, se refleja el esfuerzo de la compañía durante años y eso se evidencia en el crecimiento acelerado de la empresa.

Fase 4: Implementación:

Se instaló panel solar en la empresa para disminuir el impacto energético de la organización. Estos cambios, Realiza reducen el consumo de energía y genera un aporte para la sociedad. Debido a que la energía solar no emite sustancias tóxicas ni contaminantes del aire, que pueden ser muy

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 AEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

perjudiciales para el medio ambiente y el ser humano. Dicho de otra manera, esto se convierte en una de las tecnologías renovables más eficientes en la lucha contra el cambio climático.

Fase 5: Verificación

Para verificar lo anterior sé no se tenía ningún plan, tampoco había herramientas para la medición de la RSE. Cabe resaltar que uno de sus propósitos es transformar la vida de personas y familias mediante la generación de empleos formales, porque su centro es el talento y la creatividad en la organización.

Fase 7: Aprendizaje

EntuAgro es una organización que dedica tiempo para realizar acompañamiento a diferentes zonas en donde se capacitan a ganaderos y agricultores sobre temas relacionados con ello. Entre estos temas se enfatiza en vacunas, cultivos, máquinas para fumigación, inseminación de bovinos entre otros. Estos fueron para destacarse como una organización que vela por el desarrollo social y económico.

Figura 2 *Jornada de mantenimiento*



Nota. La figura muestra invitación para la jornada de mantenimiento de royal condor en

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------


Unguía – Chocó el 20 de octubre 2023.

Evaluación de la gestión estratégica de la empresa (perspectiva y prospectiva)

De acuerdo con el análisis realizado en la empresa enTuAgro S.A.S. se pudo evidenciar que presenta falencias en el área logística de la empresa, debido a que su proceso es manual y por ello es descentralizado. Por tal razón, intentar determinar la localización de los envíos y/o pedidos a través de llamadas o correos electrónicos es una maniobra lenta e ineficiente. Por ello, se debe pensar en estrategias para solucionar esta problemática, la que utiliza herramientas tecnológicas que ayuden a automatizar los seguimientos de las entregas y recogidas de cada envío. Por tanto, la empresa debe incorporar sistemas de seguimiento y monitoreo en tiempo real a los procesos logísticos que ayudarán a abordar estos desafíos y optimizar los procesos logísticos permitiendo al equipo estar más pendiente de gestionar, anticipar y corregir los problemas de las operaciones logísticas.

Así mismo, se puede medir el rendimiento actual de la empresa en relación con los objetivos estratégicos establecidos, para ello se deben considerar indicadores que garanticen un análisis profundo que puedan lograr grandes resultados. Es importante destacar que las organizaciones deben estar evaluando los puntos fuertes y áreas a mejorar, con el fin de ajustar la estrategia que más se adapte a la necesidad, por ello enTuAgro S.A.S. no puede ser la excepción.

Por otro lado, la empresa se debe anticipar a las tendencias futuras que se puede enfrentar, tales como: cambios tecnológicos, económicos, sociales, ambientales, entre otros, generando estrategias y/o acciones que permitan desarrollar escenarios posibles para que la empresa pueda estar preparada para diversas eventualidades.

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

Del mismo modo, es esencial fomentar una cultura de innovación dentro de la misma para adaptarse a los cambios del entorno.

Por ello enTuAgro enfatiza que “el desarrollo de nuestras operaciones nos esforzamos por entregar el máximo de nuestras capacidades; todo esto, enrutado a la conquista de nuestro entorno mercantil local y nacional”. (enTuAgro, 2020)

Presentación de conclusiones y recomendaciones

Desde el principio de la práctica tuve muy claro algo y era dejar una huella significativa en la empresa donde fuera a realizar dicha práctica sin saber que sería en enTuAgro S.A.S., empresa donde siempre tuve el apoyo de los empleados, desde el gerente hasta los asesores comerciales de punto de venta, los cuales estaban en disposición para mis dudas. El proceso durante la empresa fue de aprendizaje constante, con la ayuda de los diferentes empleados de la empresa que siempre me apoyaron pude aprender un poco acerca del sector agropecuario.

Diagnóstico

EnTuAgro Agropecuario S.A.S. es una empresa que tiene como objetivo transformar de una manera sostenible el sector agrícola y pecuario con todo el conocimiento pleno para mejorar la vida de muchos productores y consumidores entregando productos de excelente calidad. Esto mediante el comercio al por menor de productos farmacéuticos y medicinales cosméticos y artículos de tocador en establecimientos especializados.

La organización cuenta con un equipo multidisciplinario de profesionales con gran experiencia en el sector y con un alto compromiso de mejoramiento continuo en la búsqueda de

 UNIREMINGTON CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
--	--	--------------------------------------

soluciones para una agricultura y ganadería rentable. Siempre alineados con responsabilidad y respeto al medio ambiente. y respeto al medio ambiente.

Ahora bien, durante el periodo de la práctica profesional en la empresa se pudo evidenciar que la organización no contaba con una estrategia para una adecuada gestión de marketing en redes sociales, particularmente Facebook, ya que esta se encontraba desactualizada, y no tenía un contenido digital como flyer, poster, videos o imágenes atractivas que impactara a su audiencia, principalmente a sus clientes.

Esto se reflejaba en la poca interacción de la empresa y sus clientes por este medio, desaprovechando el potencial para el desarrollo de actividades comerciales.

Por lo tanto, con base a la formación como administrador de empresa, que permite reconocer teorías administrativas como la de Fayol que resalta la importancia del desarrollo de estrategias de marketing, las cuales hoy se ven altamente gestionadas en medios digitales, ya que permite que las empresas logren llegar a su público objetivo de forma más eficiente.

Por ende, visioné e implementé diversas campañas en la página oficial de Facebook que tiene la empresa “enTuAgro almacén agropecuario” gestionando aspectos como; hacer su perfil más atractivo con imágenes, flyer, invitaciones a eventos y algunos videos que le facilitaban a la audiencia mucha información.

Por lo tanto, las personas que interactuaban con la página podían conocer y estar informados de los eventos y ofertas que programaba la empresa, contribuyendo a mejorar el estatus de la organización en la gestión de esta plataforma.

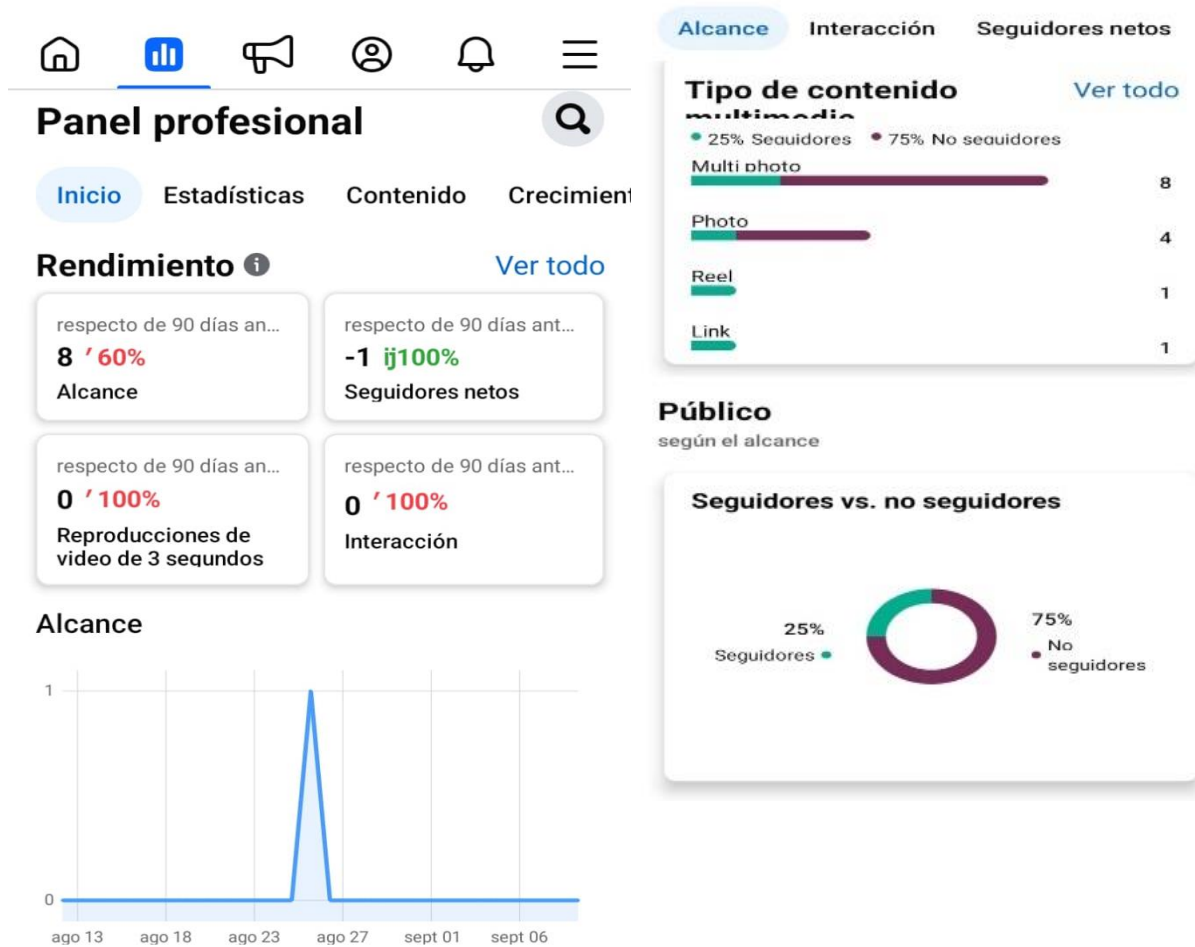
A continuación, se evidenciará él antes y después de la página de Facebook de la empresa enTuAgro S.A.S. (en las figuras 3 y 4 antes de la intervención y en las figuras 5 y 6 posterior a la gestión efectuada.

Figura 3 Inicio de la página de Facebook de enTuAgro S.A.S.



Nota: estado de la página de Facebook de enTuAgro S.A.S. antes de la intervención.

Figura 4 Rendimiento de la página de Facebook de enTuAgro 2020



Nota: En las imágenes se evidencia el rendimiento de la página de Facebook de enTuAgro en el año 2020.

Figura 5 Página de Facebook de enTuAgro S.A.S actualizada.



Nota: rendimiento de la página de Facebook de enTuAgro con la intervención realizada en el año 2023.

Figura 6 Rendimiento de la página actualizada



Nota: métricas de la página de Facebook de enTuAgro S.A.S posterior a la intervención realizada en las redes sociales.

Es importante resaltar que las organizaciones no solo deben hacer las cosas mejor, sino también de forma distinta para seguir compitiendo en mercados cada día más complicados y exigentes.

	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

Resultados y/o conclusiones

En los seis meses de práctica profesional afortunadamente tuve un gran aprendizaje, pude apropiarme de muchos conceptos adquiridos en el periodo de aprendizaje que tuve en la Corporación Universitaria Remington, a su vez, tuve un gran apoyo por parte de todos los empleados, los cuales me ayudaron a desarrollar algunas habilidades de las que desconocía.

Así mismo, estuve involucrado en diferentes en muchas actividades relacionadas con la administración. Del mismo modo, pude fortalecer muchas relaciones interpersonales que fueron las causantes de mi gran desempeño laboral.

También, se aplicaron algunas técnicas, aplicaciones y programas informáticos que se utilizan en funciones de oficina para optimizar, automatizar y mejorar los procedimientos y tareas que se me asignaban durante este proceso. Cabe resaltar que estos son esenciales para el funcionamiento eficiente y competitivo de una empresa, mejorando la productividad de la empresa y competitividad en el mercado. De la misma manera, puede adaptarse a las necesidades cambiantes de la empresa, permitiendo su crecimiento a gran escala.

Por otro lado, en la empresa enTugro se requiere de la implementación de marketing digital, debido a que la digitalización facilita que los clientes potenciales encuentren tu marca, aprendan sobre tus productos o servicios y, en última instancia, se conviertan en líderes en tu canalización.

También, en cuanto al estatus de la organización, es de mencionar que EnTuAgro presenta falencias en cuanto a la logística. Por eso, se debe pensar en estrategias como: incorporar sistemas

 UNIREMINGTON® CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996	FORMATO INFORME DE CONTRATO DE APRENDIZAJE FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES	CÓDIGO: VERSIÓN: 01
---	--	--------------------------------------

de seguimiento y monitoreo (software de gestión de pedidos y entregas) en tiempo real a los procesos logísticos que ayudarán a abordar estos desafíos y optimizarlos. Con esto, la empresa logra la gestión de transporte, ayuda a manejar los inventarios, planificar las rutas y gestionar las entregas de forma más eficiente.

Es importante resaltar que conjugar estratégicamente las logísticas de distribución y las tecnologías en función de la transformación digital es una propuesta de innovación digital para empresa, permite que se pueda establecer una mejora a los procesos logísticos, brindando una seguridad, un seguimiento estratégico y la posibilidad de generar eventos pronosticados en los cuales anticipadamente se pueda ejecutar un plan de acción.

Por último, enTuAgro debe implementar un plan para la gestión de las redes sociales porque le permite estar en contacto directo con sus clientes y público en general, a su vez, le sirve para promocionar sus productos y servicios. Además, puede tener algunos beneficios que son: mejorar el posicionamiento de tu negocio en internet, conocer e interactuar con tus clientes o potenciales clientes, inspirar confianza, fidelizar clientes, abrir nuevos canales de comunicación con la audiencia, anticiparte a la competencia, entre otros.

Tabla 1 DOFA vs. PESTEL

	Político	Económico	Social	Tecnológico	Ecológico	Legal
Debilidad	<p>Los impuestos.</p> <p>Incumplimiento a los acuerdos por parte del gobierno.</p> <p>Roles pocos definidos en la empresa.</p> <p>Deficiencias en la planeación de los pedidos</p>	<p>Alta tasa de inflación</p> <p>No cuenta con personal del área contable en el punto de venta.</p> <p>Falta de personal con capacidad de negociación</p>	<p>Cambio en el comportamiento del consumidor.</p> <p>La inseguridad ciudadana en la zona donde se encuentra.</p>	<p>Falta de marketing</p> <p>Poca promoción y difusión de los productos y servicios</p>	<p>El cambio climático</p> <p>Escaso conocimiento e imagen del producto ecológico.</p>	<p>Grupos al margen de la ley.</p>
Oportunidad	<p>Crecimiento empresarial y mayor alcance empresarial mediante nuevos productos y servicios.</p> <p>Apertura de nuevos mercados.</p> <p>Rigurosidad con el incumplimiento tributario.</p> <p>Nuevas vías de acceso 4G a la zona de Urabá.</p> <p>Tipo de gobierno, y estabilidad política.</p>	<p>Crecimiento del mercado genera participación de la empresa en este.</p> <p>Incremento de canales cortos de comercialización</p> <p>Capacidad para adaptarse, innovar y aprovechar las oportunidades del mercado</p>	<p>El alto crecimiento poblacional e industrial de la zona de Urabá para aportar a su desarrollo.</p> <p>Desarrollo de un plan de fidelización.</p>	<p>Plataformas de comercio electrónico.</p> <p>Crecimiento de las redes sociales.</p> <p>La tecnología en la nube ayuda a agilizar algunos procesos internos de la empresa.</p>	<p>El alto crecimiento poblacional e industrial de la zona de Urabá para aportar a su desarrollo</p> <p>Aprovechar las regulaciones ambientales que incentivan el uso de energías renovables y prácticas sostenibles.</p>	<p>Acuerdos de paz con los grupos armados ilegales.</p> <p>El desarrollo regional en la zona de Urabá.</p> <p>La restitución de tierras</p>
Fortaleza	<p>Buena ubicación estratégica.</p> <p>Plus reputacional positivo.</p> <p>Calidad y garantía de los productos y servicios.</p> <p>Buenas relaciones gubernamentales.</p>	<p>Buen relacionamiento público con empresarios y clientes en general.</p> <p>Precios competitivos</p> <p>Proveedores fijos debido a la gran confianza.</p>	<p>Permite tomar decisiones informadas y adaptarse a las necesidades de la comunidad.</p> <p>Existencia de conocimientos y experiencia local sobre el sector agropecuario.</p>	<p>La tecnología favorece el incremento de la productividad y la competitividad.</p> <p>Potencia la innovación dentro de la empresa a través de numerosas herramientas digitales que permiten una mejor investigación del producto o servicio.</p> <p>Reducción de costes.</p>	<p>Reducir costos de producción al optimizar el uso de recursos y reciclar.</p> <p>Fomentar una cultura empresarial de responsabilidad ecológica.</p> <p>Panel solar para la energía eléctrica de la empresa, con el objetivo de disminuir los servicios públicos</p> <p>Ahorro en suministros de oficina.</p>	<p>Política de protección y tratamiento de datos de los clientes y proveedores.</p> <p>Seguridad laboral.</p> <p>Seguridad de los productos.</p>
Amenaza	<p>Nuevos competidores en el comercio en general.</p> <p>Competencia desleal</p> <p>Cambios de gobierno pueden generar incertidumbre y afectar la inversión y la confianza en la región.</p>	<p>Crisis económicas y política.</p> <p>Cambios en los hábitos de consumo.</p> <p>Los precios de los productos agropecuarios pueden ser volátiles.</p> <p>Aumento en los costos de insumos.</p> <p>Dificultades para obtener créditos pueden limitar la inversión y el crecimiento de la empresa.</p>	<p>Amenazas a comerciantes por parte del orden público extorsión.</p> <p>Cambios en el nivel de ingresos.</p> <p>Deficiencia en la infraestructura vial.</p> <p>Reducción de áreas agrícola por expansión urbana. (Invasiones)</p>	<p>La dependencia de sistemas informáticos y la conectividad pueden exponer a las empresas a riesgos de ciberataques y pérdida de datos. Posibles ataques cibernéticos.</p> <p>Nuevas tecnologías adquiridas por empresas similares.</p> <p>Inteligencia artificial</p>	<p>Deforestación y degradación forestal.</p> <p>Cambio climático</p> <p>Escasez de materias primas</p> <p>Manejo inadecuado de los recursos naturales.</p>	<p>Puede enfrentar demandas ya sea por accidentes, productos defectuosos o contaminación.</p> <p>Regulaciones y normativas legales</p> <p>Multas y sanciones.</p>

Recomendaciones

Algunas recomendaciones o sugerencias que puede aplicar la empresa en TuAgro S.A.S son las siguientes:

- Apostarle al marketing digital para ello es necesario contratar y/o invertir en agencias de marketing, las cuales puedan ayudar a tener un incremento en sus ventas y pueda posicionarse la empresa.
- Incorporar practicante del área de diseño gráfico para que apoye con el tema de marketing y las redes sociales, los cuales sirven para impulsar la empresa y llegar a cualquier rincón del país.
- Implementar programas de motivación laboral
- Incorporar Software de gestión de pedidos y entregas o sistema de seguimiento y monitoreo en tiempo real a los procesos logísticos.
- Diseñar un manual de funciones para practicantes, para evitar tiempos muertos dentro del horario laboral establecido.

Bibliografía

Costa, U. d. (s.f.). *Universidad de la costa*. Obtenido de Universidad de la costa:

<https://virtual.cuc.edu.co/blog/beneficios-de-marketing-digital-en-las-empresas#:~:text=El%20marketing%20digital%20es%20una,y%20construir%20una%20marca%20s%C3%B3lida.>

EnTuAgro. (2020) Planeación estratégica de la empresa.

Flores Cueto, J. J., Morán Corzo, J. J., & Rodríguez Vila, J. J. (2009). *Las redes sociales*. Lima, Perú: Universidad de San Martín de Porres.

https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w23969w/Redes_sociales.pdf

Marques, M. (2011). *Base de datos*. Universitat Jaume.

<https://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/24183/s18.pdf?sequen>

Significados, E. d. (21 de 11 de 2023). *Equipo de Enciclopedia Significados*.

<https://www.significados.com/software/>