

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL:
EVALUACION DE COMPETENCIAS LABORALES Y PERSONALES EN EL
AREA OPERACIONAL DE ECORIENTE**

DARWIN ANDRES ESTEPA PIRABAN

CC. 1 115 690 111

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
2015**

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL:
EVALUACION DE COMPETENCIAS LABORALES Y PERSONALES EN EL
AREA OPERACIONAL DE ECORIENTE**

DARWIN ANDRES ESTEPA PIRABAN

CC. 1 115 690 111

CENTRO DE PRÁCTICAS

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
2015**

CONTENIDO

INTRODUCCION

1 INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL

1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA

1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS

1.2.1 Misión

1.2.2 Visión

1.2.3 OBJETIVO

1.2.4 VALORES Y PRINCIPIOS

1.2.5 LOGO Y LEMA.

1.2.6 ORGANIGRAMA

1.3 DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA

1.3.1 MARKETING

1.3.1.1 POLITICA DE PRODUCTOS O SERVICIO

1.3.1.2 POLITICA DE PRECIOS

1.3.1.3 POLITICA DE DISTRIBUCION

1.3.1.4 POLITICA DE COMUNICACIÓN

1.3.1.5 EL CLIENTE

1.3.1.6 ANALISIS DEL MERCADO

1.3.1.7 LA COMPETENCIA

1.3.1.8 ESTRATEGIAS DE MARKETING

1.3.2 FINANZAS Y CONTROL DE GESTION

1.3.2.1 ACTIVO

1.3.2.2 PASIVO

- 1.3.2.3 CUENTA DE EXPLOTACION
- 1.3.3 PRODUCCION Y OPERACIONES
 - 1.3.3.1 INSTALACIONES
 - 1.3.3.2 PROCESOS
 - 1.3.3.3 CONTROL DE CALIDAD
 - 1.3.3.4 COMPRAS
 - 1.3.3.5 INNOVACION
- 1.3.4 RECURSOS HUMANOS Y ORGANIACION
 - 1.3.4.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA
 - 1.3.4.2 EQUIPO DE DIRECCION
 - 1.3.4.3 PERSONAL
- 1.3.5 ESTRATEGIA Y CRECIMIENTO
 - 1.3.5.1 EVOLUCION HISTORICA
 - 1.3.5.2 ESTRATEGIA
 - 1.3.5.3 GESTION DEL CRECIMIENTO
- 1.4 DESCRIPCION DEL AREA DE TRABAJO
- 1.5 FUNCIONES ASIGANDAS AL ESTUDIANTE EN PRÁCTICA
- 1.6 PROPUESTA DE MEJORAMIENTO
 - 1.6.1 EVALUACION DE COMPETENCIAS LABORALES Y PERSONALES EN EL AREA OPERACIONAL DE ECORIENTE
 - 1.6.2 Objetivos
 - 1.6.2.1 Objetivo General
 - 1.6.2.2 Objetivos Específicos.
 - 1.6.3 Justificación
 - 1.6.4 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 archivo ecoriente

Ilustración 2 jardinería

Ilustración 3 imagen archivos Ecoriente furgón

Ilustración 4 Ubicación Ecoriente

Ilustración 5 molino Ecoriente

Ilustración 6 centrifugadora Ecoriente

Ilustración 7 extrusora Ecoriente

Ilustración 8 zona de enfriamiento.

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 intera competencia características del producto

Tabla 2 diferencia en cercas ecológica Ecoriente

Tabla 3 Resistencia al impacto.

Tabla 4 Resistencia a la flexion.

Tabla 5 Resistencia a la tracción

Tabla 6 matriz dofa

INTRODUCCION

El tema del reciclaje hoy en día está de moda debido a ello gente emprendedora está creando empresas alrededor de este tema que para algunos es indiferente, en cambio otros ven una alternativa de negocio y de empezar una vida como empresario independiente este es el caso de Ecoriente empresa dedicada a la recuperación y transformación de los envases de agroquímicos mitigando así el impacto ambiental generado por estos residuos a los cuales hasta hace un tiempo atrás nadie les daba uso, gracias a las ideas de personas emprendedoras estos residuos se están transformando en productos ecológicos amigables con el ambiente.

En la actualidad se observa una clara tendencia a nivel nacional por parte del gobierno y las empresas industriales, a tener en cuenta cada vez más ciertos aspectos de tipo ambiental, tales como el reciclaje, el manejo y tratamiento de recursos naturales renovables y no renovables, la búsqueda de procesos productivos ligados a un adecuado tratamiento de los desperdicios y subproductos, y la medición del impacto ambiental que tienen las actividades productivas y los productos mismos que se fabrican en las empresas, entre otros. De igual manera, algunas empresas en aras de reducir sus costos de producción y buscando ofrecer al consumidor nuevos e innovadores productos, han visto la oportunidad de trabajar con materias primas recicladas gracias a que hoy en día se cuenta con una mayor tecnología para la recuperación de los envases de agroquímicos generando así un mayor valor agregado a nuevos productos.

1 INFORME DE PRACTICA PROFESIONAL

EVALUACION DE COMPETENCIAS LABORALES DEL PERSONAL EN EL AREA OPERACIONAL DE ECORIENTE

1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA

Ecoriente es una empresa Casanareña nacida en el 2010 producto de la necesidad de dar un manejo correcto a los envases vacíos de agroquímicos que generan los cultivos como arroz, palma, soya, maíz, etc. Los envases vacíos se estaban quedando en las fincas, en los mismos cultivos, caños, ríos generando una contaminación de grandes proporciones, así como problemas de salud pública ya que estos envases los campesinos acostumbran a utilizarlos para llevar la leche el guarapo o agua, con lo cual se presentaban intoxicaciones, los niños salían de las escuelas y los cogían como juguetes o para llevar el agua. Entonces toda esta problemática de residuos en pistas de fumigación, fincas, dio origen a nuestro proyecto el cual a través de los planes de Devolución que operan a nivel Nacional como lo son Campo Limpio, Fedearroz, Bioentorno, se hace la recolección gratuita de estos envases, evitando todos estos inconvenientes mencionados antes.

Ecoriente presta el servicio de recolección y disposición final mediante reciclaje autorizado de los envases plásticos a estos planes de evolución autorizados por el ANLA, para luego ser convertidos en productos ecológicos como los postes plásticos ampliamente utilizados en el llano para las cercas eléctricas y de púas. Entonces estamos convirtiendo un residuo peligroso en un producto ecológico, previniendo la tala de árboles porque la madera es lo que más se utiliza para cerramientos en fincas. Traemos residuos del campo y se los devolvemos como productos que van a durar muchos años.

Nuestra empresa tiene un impacto nacional, ya que somos la única empresa con licencia ambiental en la Orinoquía para este tipo de reciclaje, por ello nos llega material de departamentos como Casanare, Norte de Santander, Meta, Vichada,

Arauca, Tolima y Huila. Cada 100 postes puestos en el mercado se previene la tala de 200 m² de bosque natural. Adjunto unas fotos ilustrativas de lo que es Ecoriente. Cualquier información adicional con todo gusto se la hago llegar y quedaría a la espera de sus indicaciones para la nota.

1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS

1.2.1 Misión

Nuestra misión es acompañar el desarrollo industrial y urbano mediante la implementación de sistemas de gestión integral para la protección y preservación de los recursos naturales.

1.6.2 Visión

Para 2015 consolidar el liderazgo de **Ecoriente** expandiendo su penetración en el mercado de servicios de recolección y aprovechamiento de residuos plásticos, en los departamentos de la Orinoquía y región andina.

1.6.3 OBJETIVO

Ecoriente es una empresa colombiana creada en el año 2010 con el fin de integrar la recuperación de envases plásticos provenientes del sector industrial y urbano, a un proceso de transformación para la obtención de productos ecológicos.

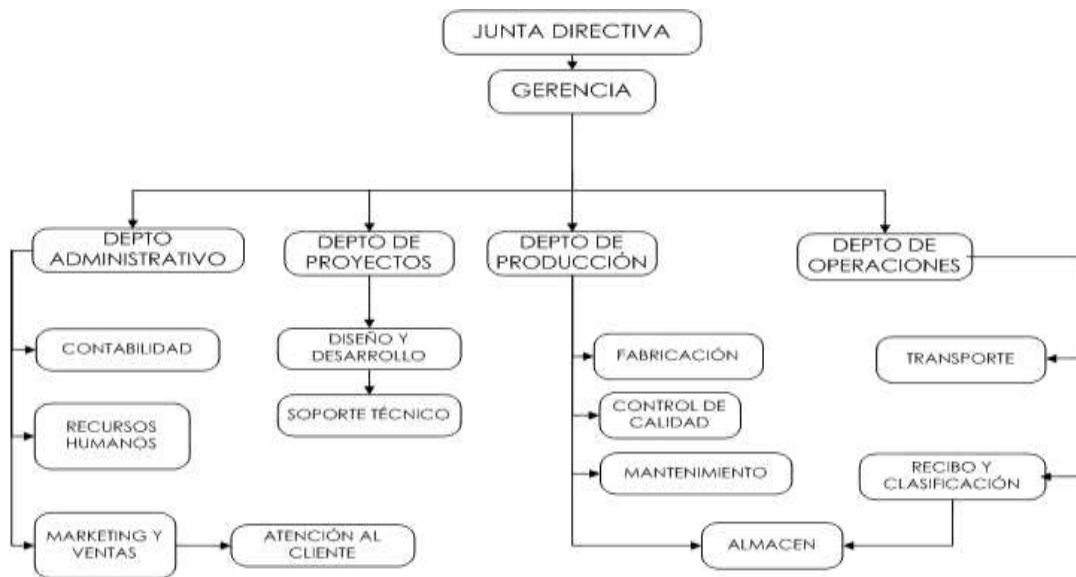
1.2.4 VALORES Y PRINCIPIOS

- Honestidad
- Eficiencia
- Calidad
- Confianza
- Compromiso
- Respeto
- Tolerancia
- Lealtad
- Liderazgo

1.2.5 LOGO Y LEMA.



1.2.6 ORGANIGRAMA:



1.3 DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA

1.3.1 MARKETING

1.3.1.1 POLITICA DE PRODUCTOS O SERVICIO

Nuestros productos son fabricados con material reciclado, por lo que su valor en el impacto social y ambiental es alto. Realizamos un riguroso proceso de clasificación y tratamiento a nuestra materia prima para obtener productos de alta calidad y versátiles que satisfacen las necesidades del mercado.

Dentro de la gama de productos. Ecoriente maneja 4 productos donde se destacan postes y varetas.

Usos del poste. El poste de plástico reciclado se utiliza para soportar cercas eléctricas, alambrados, infraestructuras para vivienda, puentes peatonales en zonas de difícil acceso, jardinería entre otros.

Ilustración 1. Postes perfil 7x7.



9. Postes para cerca, archivo Ecoriente 2015.

Ilustración 2. Cerramiento para árboles.



10. Lorena Cruz. Jardinería en empresa Ecoriente, Enero de 2015.

Poste para cercas

Perfil 7x7 cm

Peso aproximado: 5.5 kg

Sección: Cuadrada 7x7 cm

Material de fabricación: HDPE

Longitud de fabricación 2m.

Protección UV: 10 años

Vida útil: 20 años

Colores: Blanco, Negro, amarillo, verde, azul.

Para pedidos especiales fabricamos desde 1m hasta 12m

Ilustración 3. Corral en perfil 7x7



3. Lorena Cruz. Corral para encierro de animales, muestra feria ganadera Yopal Casanare, archivo Ecoriente Mayo 2015

Poste Para corral

Perfil 9x9 cm

Peso: 5.6 kg/mL Alta resistencia al impacto

Espesor pared: 20mm-22m

Longitud comercial: 2 m, pedidos desde

Vida útil: 20 años

Usos: Cercas púas, corrales, cerramientos, trinchos, entre otros

Vareta

Perfil 8x2 cm

Peso: 1.3 kg/mL

Espesor pared: 20mm

Longitud comercial: 3 m y 6m

Pedidos desde 1m — 12m

Vida útil: 20 años Usos: Carrocerías, jardinería exterior, Cerramientos, señalización, portones.

Vareta para corral

Perfil 12x4 cm

Peso: 4.2 kg/mL

Espesor pared: 40mm

Longitud comercial: 3 m y 6m Pedidos desde 1m - 12m

Vida útil: 20 años Usos: Corrales, jardinería exterior, cerramientos.

Ecoriente se caracteriza por competir con calidad, nuestros productos ofrecen mayor resistencia por metro lineal, vida útil de más de 20 años, acto para todo clima, los productos Ecoriente tienen un fácil manejo, y su uso lo determina el cliente.

Además de transformar residuos tóxicos en productos ecológicos, Ecoriente presta una amplia gama de servicios ambientales:

- Transporte tratamiento y aprovechamiento de residuos peligrosos.
- Limpieza química de tuberías, oleoductos y gasoductos.
- Recuperación reforestación y protección de micro cuencas.
- Conservación de micro cuencas.
- Asesorías ambientales.

El beneficio que ofrecen los productos Ecoriente, una mayor economía a largo plazo, resistencia y durabilidad de los productos con el paso del tiempo. La necesidad que satisfacemos es la de los clientes quienes adquieren productos personalizados para proteger sus terrenos y embellecer el ambiente en el cual interactúan.

Los productos se encuentran en un estado emergente debido a la gran acogida por parte de los clientes y por los muchos usos que se les da en el agro, con la buena acogida los socios han decidido que en un periodo no mayor a 2 años se introducirá un nuevo producto llamado tabletas plásticas, para el enchape de pisos y acabados.

Dentro de los productos que mejor rentabilidad dan a Ecoriente se encuentran 2, el primero en ventas es el poste para cerca de perfil 7x7cm seguido del perfil 8x2cm usado para carrocerías de camiones.

Características de los productos plásticos Ecoriente:

- Incluyen la última tecnología en protección solar
- Aislante eléctrico.
- Impermeable, inerte.
- Producto ecológico reciclado 100%.
- Excelente acabado.
- Liviano. Fácil de transportar por su bajo peso. Hasta un 90% de peso menos que otros productos similares.
- Resistente al impacto.
- No favorece el crecimiento de algas.
- Gran rigidez, dureza y resistente a la tensión.
- No se pudre.
- Resistencia al agrietamiento por exposición al ambiente.
- Múltiples aplicativos.
- No requiere pintura
- Nuestros productos son 100% ecológicos, fabricados con material reciclado y aditivos UV para mayor durabilidad. Cada 100 postes de 2m marca Ecoriente previene la tala de 200m de bosque natural.

1.3.1.2 POLITICA DE PRECIOS

Quien establece los precios es la persona que realice el costeo del producto una persona con conocimientos en costos y que tenga la información financiera, contable y del proceso de producción con movimientos de inventarios, tiempos, gastos por proceso y ordenes de producción. El costeo en Ecoriente se realiza por la gerente de producción con el trabajo conjunto del contador, el costeo se hace por histórico mensual donde se hace un cierre de inventarios, se revisa producción por área y con el cierre contable se toman los gastos administrativos y operativos que son las cuentas 5 y 7 respectivamente se asignan gastos reales de la cuenta 7 a cada proceso verificando componentes como lo son: mano de obra, agua, luz, comunicaciones, transporte, mantenimiento, gas, otros

Cada área tendrá un gasto que se divide en el total de unidades de medidas en el que se maneje el inventario, en el caso de Ecoriente todos los inventarios se manejan en kilogramos así nos da un valor por unidad de inventario

La unidad de venta de los postes según referencia tiene un peso estimado

Luego se verifica por inventario y se realiza movimiento de mes es decir, se realizan consumos (según desperdicios, producción, venta), producción de referencia y se concluye un inventario de cierre del mes que tendrá un valor por kilogramos promediado según movimiento de unidades, consumos y aumento de valor por gastos del mes

Por ejemplo un poste de 7 kg tendrá un costo asignado por inventario al que se le asigna además un promedio de gastos administrativos y a ese costo real se le realiza un porcentaje de utilidad según los movimientos financieros del balance y estado de resultados, es decir según proyección y presupuesto de la empresa, teniendo en cuenta que el precio de venta al público sea óptimo en el mercado y mantenga las necesidades de su fabricación y directrices de gerencia general, para este pvp también se estima en la utilidad el posible comportamiento de la venta según temporada y promociones o estrategias comerciales que se puedan manejar (descuentos).

Como Ecoriente es una empresa joven en desarrollo de productos y cambios de proceso en pro a las mejoras y reducción de costos sin afectar la calidad del producto, el proceso de costeo se hace por histórico con cierre mensual inmediatamente siguiente del mes, por eso se maneja de una forma organizada y acertada a lo que sucede con el comportamiento de producción, gastos y relación comercial, es decir el comportamiento de venta, al pvp aunque el proceso de costeo lo establece quienes intervienen; gerencia de producción, contador y gerencia general para el caso de Ecoriente.

Como son en comparación con los de competencia? Considerar precios a nivel de usuario final, distribuidor mayorista, etc. El pvp de venta de Ecoriene busca mantener en promedio en el mercado de los postes plásticos donde la influencia de la calidad de nuestro producto tiene un factor diferenciador que lo hace especial por tal razón no tiene competencia en el mercado, pero no lo hace costoso o caro para alcance de nuestros clientes, ya que procuramos mantener los valores que si bien son un poco más altos no son de influencia general es decir aplican a un cliente objetivo.

El valor en comparación a los distribuidores y mayoristas tiene la capacidad de movimiento y rotación debido a que la venta es de fábrica directa y los descuentos mantienen el comportamiento que ofrecen mayoristas

Cuáles son los motivos que han llevado a la actual estructura de precios?

El software contable aún no tiene el mecanismo completo para manejar el proceso de producción y que empalme con la información contable de forma que nos indique los costos de producción por tal razón, la forma más actual de llevar lo sucedido real en producción y contablemente a las proyecciones y necesidades del mercado es con cierres mensuales que permitan con veracidad de los hechos operativos y administrativos tomar decisiones dicha información cuando el software de manejo producción esté listo se empalmara y el software indicará valores automáticos que permitan a menor plazo tener indicadores de procesos que remitan a las gerencias a tomar decisiones inmediatas al respecto.

1.3.1.3 POLITICA DE DISTRIBUCION

Ecoriente realiza la distribución en forma directa, es decir cara a cara con el cliente; en donde el cliente se dirige a las instalaciones para adquirir el producto, otro tipo de distribución que la empresa maneja es la distribución a través de intermediarios; donde se buscan agropuntos y puntos de acopio como veterinarias y asociaciones; allí se exhiben los productos, lugares que frecuentan comúnmente los clientes potenciales.

El sistema de remuneración en los agropuntos se realiza por comisión, entre más grande sea el pedido mayor será la comisión del distribuidor. Las áreas de mayor cubrimiento y de mayor demanda son; Norte de Santander, Tolima, Meta, Arauca, Boyacá, Cundinamarca, Atlántico y Casanare siendo este último el departamento con mayor demanda.

La venta directa brinda al cliente una mayor satisfacción, debido a que el cliente ve el producto y sabe que está comprando, en cuanto a la empresa es satisfactorio que los clientes visiten las instalaciones, pues al quedar distante de las zonas urbanas es gratificante saber que ya se habla de nuestros productos y que tienen buena acogida por tal motivo se toman la molestia de visitarnos.

1.3.1.4 POLITICA DE COMUNICACIÓN

En Ecoriente se utilizan la mayoría de medios publicitarios y de comunicación existentes, a través de los cuales se da a conocer el producto a los posibles clientes potenciales, los medios más usados son radio, televisión, periódicos y el voz a voz. Una de las maneras de atraer clientes y de mantenerlos es por medio de promociones; aquellos clientes que han adquirido el producto tienen un descuento del 25% por unidad comprada. Ecoriente ha venido utilizando ferias, exposiciones y ruedas de negocios como medios de publicidad los cuales han

arrojado excelentes resultados. Ecoriente asistió a la mejor feria agroindustrial de latino América Agroexpo. La cual aportó conocimiento en cuanto a mercadeo, logística y otras ramas de la administración, pero lo más importante Ecoriente fue reconocida a nivel nacional e internacional.

1.3.1.5 EL CLIENTE

Los clientes de Ecoriente son todas aquellas personas con terrenos en las áreas rurales es decir fincas, hatos, entre otras propiedades, además de personas dedicadas a profesiones específicas como lo son la ganadería, la siembra de arroz, siembra de flores, entre otros. Cuando el cliente va directamente a las instalaciones de Ecoriente la decisión de compra se demora entre 15 y 20 minutos aproximadamente ya que se le da al cliente un recorrido por la planta explicándole todos los procesos de elaboración del producto; los clientes más frecuentes son los ganaderos, pues aquí en Casanare los ganaderos trabajan con ganadería extensiva por ello el producto que más requieren es el de perfil 7x7 para cerca eléctrica y cerca de alambre de púa para encerrar grandes extensiones de tierra.

Los clientes prefieren comprar productos Ecoriente por la calidad de elaboración, los productos cuentan con unos acabados lisos, diversidad de colores protección UV, fácil de cargar y las facilidades de pago a clientes fieles quienes se les da la posibilidad de pagar a crédito beneficios que se otorgan por compras al por mayor, la publicidad es un factor decisivo para Ecoriente a la hora de vender, ya que como sabemos los productos dan presencia y elegancia, además los acabados son perfectos y en imágenes se ven esplendidos factor por el cual el cliente adquiere los productos con facilidad y confianza. Ecoriente maneja cuatro tipos de perfilaría por ende no tiene productos sustitutos en el momento. Se han perdido algunos buenos clientes por el cambio de maquinaria que se hizo en el mes de Julio, los operarios no han calibrado la extrusora por lo tanto en este momento no se está produciendo, hasta no capacitar el personal en el manejo de la nueva maquinaria. Los clientes han hecho reclamo solo en un producto que es en el de perfil 7x7; la queja consiste en porque el poste algunas veces el orificio es grande y en otros pequeño diciendo también que esto disminuye la resistencia del mismo, debido a estos reclamos ya se tomaron las medidas necesarias con el área de producción para dar solución a este defecto en el producto.

1.3.1.6 ANALISIS DEL MERCADO

Para Ecoriente el tamaño y crecimiento del mercado total es del 10 a 20 % mensual, para los 4 productos que se manejan en los distintos segmentos del mercado. Por tipo de cliente y por área geográfica, se estima que se mantenga el nivel económico de los clientes ya que así se mantendrá o mejorara el poder adquisitivo de los clientes. Existe estacionalidad de los productos, pues son productos industriales que llevan varios procesos lentos para garantizar la calidad de los productos.

Factores externos como el ambiente, la economía, la competencia son determinantes, determinan la estabilidad del mercado; la innovación en los productos hace que el mercado sea creciente y alcance buen crecimiento en el tiempo estimado.

1.3.1.7 LA COMPETENCIA

Las empresas de competencia directa para Ecoriente son todas aquellas empresas dedicadas a fabricación de madera plástica, cuyo objetivo es recuperar y transformar el plástico contaminado y no contaminado, reduciendo el impacto ambiental en las regiones en las cuales se encuentran ubicadas, Estas no son las únicas empresas que compiten en este mercado existen dos tipos de empresas que llevan mucho tiempo imponiéndose que son empresas que elaboran postes de cemento y empresas que cuentan con permisos ambientales para la tala de bosques, fuertes en el mercado de postes para cercas, su fuerte es el precio ya que venden estos productos a un precio más bajo.

Tabla 1. Empresas de competencia directa:

Nombre:	Ubicación:	Productos:
INGEPOL S.A.	Medellín, Colombia Cr.48- 66 B Sur-17 Sabaneta	Plástico Reciclado, Productos Plásticos, Vigas Plásticas, Tapas para Energía Plásticas, Tapas para Acueducto, Cuello MH, Tapa Polimérica, Tapa Válvula gas, Decks en Madera Plástica
LAYCO	Medellín, Colombia Cr. 56 #29-55	Estibas, Pisos para Cuartos Frios, Camiones. Postes para Cercas, Cajas de Logística, Canastillas, Plegables, Contenedores, Colapsibles, Perfiles Plástico, Polipropileno.

ARKOS S.A.	Cali, Colombia Cr. 5 #22-83	Casas Modulares, Pre Ensambladas en Madera, Tejas termo acústicas UPVC, Ecoroof y Ecowall, Teja Shingle, Tejas y Láminas en Policarbonato.
INTERA	Cra 1 No 5A-90 B/ El Lucero Mosquera Km 13 vía Bogotá - Mosquera	Postes, varetas sillas, mesas, corrales, estivas.
ECOPLASTICOS	Yumbo, Valle- Colombia Car. 16 # 4-20	Postes, sillas, casas ecológicas, estibas, corrales, Pesebreras.

1. Darwin Andres Estepa, principales empresas competidoras en el mercado de madera plástica.

A Continuación encontramos las características de los productos fabricados por Intera competencia directa de Ecoriente:

Tabla 2. Características del producto Intera.

Características	Poste No. 8	Poste No. 5	Vareta No. 4	Vareta No. 2	Colores disponibles
Diametro	8x8 cms	8x8 cms	8x4 cms	8x2 com	Básico y Plus
Espesor de pared	8 mm	5 mm	4 mm	3 mm	Básico y Plus
Peso	4 kg	2,6 kg	2 kg	1,5 kg	Básico y Plus
Resistencia a la flexión	200 kg/cm2	125 kg/cm2	100 kg/cm2	60 kg/cm2	Básico y Plus

2. Imágenes Intera, principales características del producto, <http://www.intera.com.co>. Marzo de 2010.

Tabla 3. Diferencia entre una cerca ecológica Ecoriente y una cerca convencional.



COMPARE USTED MISMO LA DIFERENCIA ENTRE NUESTRAS CERCAS ECOLÓGICAS Y LAS CERCAS CONVENCIONALES DEL MERCADO

Descripción	ECORIENTE	MADERA	CONCRETO	METAL
Ecológica	SI	NO	NO	NO
Fácil de Instalar	SI	SI	NO	NO
Inastillable	SI	NO	SI	SI
Impermeable	SI	NO	NO	NO
Reciclaje	SI	NO	NO	SI
Liviano	SI	SI	NO	NO
Color Integrado	SI	NO	NO	NO
Fácil de Limpiar	SI	NO	NO	NO

Tabla 3. Archivos Ecoriente, ficha técnica; https://www.instagram.com/ecoriente_colombia. Febrero de 2014.

Para el año 2017 se espera la entrada al mercado de una empresa mexicana especializada en la transformación de plástico reciclado, ya se está trabajando para minimizar el impacto ya que esta empresa entraría a operar en el área que por años ha trabajado Ecoriente.

1.3.1.8 ESTRATEGIAS DE MARKETING

En cuanto a mercadeo Ecoriente se ha trazado objetivos para desarrollar su plan de marketing. **1)** en ventas se busca lograr un aumento en todo el territorio nacional aprovechando a todos aquellos clientes potenciales que están interesados en adquirir nuestros productos, una vez logrado este objetivo el paso a seguir es ver la posibilidad de expandir el mercado a países vecinos como

Venezuela, panamá, Ecuador. Otro objetivo del plan de marketing es el de posicionar los productos, y no depender de un solo producto bandera, con lo cual se aumentarían las ventas y mejorarían los ingresos de la empresa. **2)** en cuanto a rentabilidad Ecoriente les ha brindado a sus empleados la posibilidad de hacer ventas de cualquier producto pagando a los empleados una comisión por cada venta realizada, lo que se quiere lograr con esta estrategia es mejorar la economía del empleado y los ingresos de la empresa.

1.3.2 FINANZAS Y CONTROL DE GESTION

1.3.2.1 ACTIVO

La empresa cuenta con una capacidad positiva para cubrir sus pasivos corto plazo con sus activos de corto plazo. Así mismo ha disminuido sus pasivos a través de los últimos dos años. Por lo que la empresa continúa con los mismos activos desde su primer año de vida.

Activos fijos: Aquí se puede observar la disminución de la rentabilidad del negocio puesto que el dinero invertido en estos activos rota un número menor de veces. Ecoriente es una Empresa que ha dejado de ser eficiente al transcurrir el tiempo se observa que se produjo una reducción significativa del año 2012 al año 2013 generada por la compra de maquinaria para la elaboración de los productos, lo cual redujo drásticamente la liquidez de la empresa.

Los activos operacionales rotaron menos de una vez, es por ello que se puede decir que por cada peso invertido en los activos operacionales se genera menos de 1 peso en ventas. La empresa no es eficiente al utilizar sus activos operacionales para generar ventas. Y es que entre mayor sea el resultado mayor

es la productividad de la empresa, aunque esto ha mejorado en el transcurso del tiempo.

Activos fijos de la empresa

- Efectivo
- Materia prima
- Maquinaria
- Equipo de comunicación
- Infraestructura
- 1 Furgón

Ilustración 4. Vehículo de transporte Ecoriente.



4. Furgón para transportar material de las pistas de fumigación a la planta de producción. Septiembre de 2015.

1.3.2.2 PASIVO

Ecoriente trata a sus proveedores tanto de productos nacionales y productos extranjeros, de una excelente manera, gracias al pago inmediato y en efectivo que manejan con todos los proveedores, por tanto reciben algunos descuentos y promociones por parte de quienes los proveen. Se maneja un nivel de deudas a corto plazo ya que no se incumple con las fechas de pago pactadas. El nivel de apalancamiento de la empresa es un poco elevado debido, que por ser nueva en un mercado que es mínimamente conocido por los clientes objetivo las ventas son bajas, en este momento por tanto la gerencia en compañía de la junta directiva se

ha visto obligada a financiarse por medio de entidades bancarias créditos con los cuales se pagan los gastos operacionales y funcionales de la empresa.

Por ende podemos concluir que Ecoriente tiene un nivel medio de endeudamiento y no cuenta con disponibilidad de efectivo, lo que indica que en este momento la empresa no está financieramente líquida.

1.3.2.3 CUENTA DE EXPLOTACION

Para controlar eficazmente un negocio tenemos que tener ciertas habilidades en cuanto al manejo de la contabilidad y las finanzas de una empresa, en Ecoriente este manejo se da en el departamento administrativo, allí el contador es el encargado de llevar atenta nota de los ingresos y los egresos de la empresa, de esta manera se lleva un control de las ventas. El margen bruto de utilidad es medio en relación al sector esto se debe a que los productos Ecoriente y su industria está en auge en Colombia.

El área en la cual se podría actuar para aumentar los beneficios de la empresa es en el área de Marketing ya que con una buena publicidad y estrategias de mercadeo las ventas aumentarían en un buen porcentaje, los productos serian vistos por posibles clientes quienes a su vez se encargaran de difundir la información a el resto de la población objetivo.

1.3.3 PRODUCCION Y OPERACIONES

1.3.3.1 INSTALACIONES

Las principales instalaciones productivas de Ecoriente son el departamento de producción y el departamento de operaciones ya que son estos departamentos los encargados de la elaboración de los productos, el control de la calidad, mantenimiento de la maquinaria, el almacenamiento y distribución del producto terminado. La gerencia cree que es apropiada la ubicación de la empresa ya que sus instalaciones se encuentran alejadas de zonas urbanas debido a la alta contaminación que genera la recolección y el almacenamiento de los envases de agro químicos usados por los agricultores para el control de plagas en sus cultivos su ubicación geográfica es km 19 vía Yopal – paz de Ariporo:

Ilustracion 5. Ubicación Ecoriente.



5. Archivos imágenes Ecoriente, ubicación Ecoriente via marginal del llano km 19. <https://www.google.it/maps/place/Ecoriente/@5.3482255,72.4613906,12z/data=!4m2!3m1!1s08e6b0c4e0e3de295:0xd9872757116c8a11>, septiembre de 2015.

1.3.3.2 PROCESOS

Todo un proceso conlleva la fabricación de los productos. Ecoriente y sus trabajadores, producen diariamente en la empresa que desde hace poco más de 5 años utiliza desechos plásticos de envases vacíos de agroquímicos y otros plásticos para contribuir a la conservación del medio ambiente.

En el kilómetro 19 vía a paz de Ariporo, está situada la empresa Ecoriente, fábrica de madera plástica donde diariamente se producen cerca de 800 postes de diferentes perfiles, para ser distribuidos a los distintos clientes que desde hace varios años decidieron eliminar sus cercas y elementos fabricados con madera, para implementar los postes hechos con plástico y los usos versátiles que tienen estos productos.

El proceso para realizar los productos no es demorado pero si requiere de unos cuidados especiales al mezclar la materia prima. “Seleccionamos el material apropiado, se mezcla manualmente con una pala y posteriormente se vierte en una máquina que lo que hace es calentar el plástico, transportarlo al molde para luego ponerlo a enfriar en una cámara de enfriamiento compuesta básicamente por agua” sacarlo y limpiar las imperfecciones del mismo con un elemento corto punzante, para dar por terminado el proceso de fabricación y almacenar los postes plásticos.

la fabricación de un poste de madera plástica tarda aproximadamente 10 minutos, dependiendo de su tamaño los cuales varían de 7x7 centímetros x2 metros, 9x9 centímetros x2 metros, 8x2 centímetros x6, metros y “básicamente si algún cliente requiere un pedido especial, tenemos la facilidad de adaptar los moldes para que logren funcionar con otras medidas”.

Esta empresa casanareña de emprendedores, reiteran que su mayor satisfacción al trabajar con el plástico, un producto que usualmente inunda las calles del mundo por su nivel contaminante es reciclar y fabricar con “basura” bienes que le sirven a la comunidad para la agricultura y la vida diaria pues el plástico se transporta hacia la fábrica de lugares como pistas de fumigación de donde se traen semanalmente cerca de 10 toneladas.

Pasos:

1. Los envases se llevan a un **molino** donde se van a convertir en partículas más pequeñas para un mejor manejo antes de llegar a la extrusora.

Ilustración 6. Molino empresa Ecoriente.



6. Archivos imágenes Ecoriente, https://www.instagram.com/p/3SKXknEvOo/?taken-by=ecoriente_colombia. Julio de 2011

2. El material molido es llevado a una **centrifugadora** donde se va a lavar el material que dando el material acto para la producción.

Ilustración 7. Centrifugadora Ecoriente.



7. Archivos imágenes Ecoriente, https://www.instagram.com/centrifugadora/?taken-by=ecoriente_colombia Julio de 2013.

3. El material acto para la producción de madera plástica es colocado en la **extrusora** la cual se encarga de compactar el plástico haciéndolo una masa, esta masa saldrá por un molde el cual le dará la forma al producto que se quiera fabricar ya sea poste o vareta.

Ilustración 8. Extrusora Ecoriente



8. Archivos imágenes Ecoriente, https://www.instagram.com/p/extrusora/?taken-by=ecoriente_colombia. Agosto de 2015

4. Una vez sale el producto de la extrusora pasa a la **zona de enfriamiento**, donde el producto se vuelve rígido para no perder su forma.

Ilustración 9. Zona de enfriamiento



9. Instagram imágenes Ecoriente, https://www.instagram.com/enfriamiento/?taken-by=ecoriente_colombia. Julio de 2013.

5. De la zona de enfriamiento pasa a la **zona de arrastre** donde la tira del poste es alada hasta la zona de medición y corte.

Ilustración 10. Zona de arrastre



10. Instagram imágenes Ecoriente, https://www.instagram.com/p/arrastre/?taken-by=ecoriente_colombia. Julio de 2013

6. Aquí en la **zona de medición y corte** se mide el tamaño de cualquiera de los productos se gradúa la cortadora según el tamaño requerido.

Ilustración 11. Medición y Corte



11. instagram imágenes Ecoriente, https://www.instagram.com/p/medicioneycorte/?taken-by=ecoriente_colombia. Julio de 2013

7. Almacenamiento del producto final

Ilustración 12. Almacenamiento Ecoriente



12. Instagram imágenes Ecoriente, https://www.instagram.com/p/almacenamiento/?taken-by=ecoriente_colombia. Julio de 2013.

1.3.3.3 CONTROL DE CALIDAD

La calidad de nuestro producto se basa en la clasificación y en la separación por densidades del plástico, Ecoriente trabaja únicamente con polietileno de alta densidad, este plástico es el más fuerte y resistente por ello es el esencial para la fabricación de nuestros productos, además los productos son sometidos a pruebas de laboratorio donde se les dan sus diferentes propiedades.

La calidad es otorgada por algunas normas las cuales rigen este mundo del reciclaje estas normas son:

Tabla 4. Norma ASTM D4812 Resistencia al impacto

RESISTENCIA AL IMPACTO - NORMA ASTM D4812		
Péndulo de Impacto (J)	Energía de Impacto (J)	Resistencia al Impacto (kJ/m)
11,00	6,74	1,68

4. Instagram tabla Ecoriente, https://www.instagram.com/p/resistencia/?taken-by=ecoriente_colombia. Julio de 2015.

Tabla 5. Norma ASTM D790 Resistencia a la flexión

RESISTENCIA A LA FLECCIÓN NORMA ASTM D790

Carga Máxima (N)	Esfuerzo Máximo (Mpa)	Deformación Flexural (%)	Módulo de Elasticidad (MPa)	Límite Elástico 0.2% (MPa)
84,00	23,8	9,3	663,7	11,4

5. Instagram tabla Ecoriente, https://www.instagram.com/p/fleccion/?taken-by=ecoriente_colombia. Julio de 2015.

Tabla 6. Norma ASTM D638 Resistencia a la tracción

RESISTENCIA A LA TRACCIÓN - NORMA ASTM D638

Carga Máxima (N)	Esfuerzo Máximo (Mpa)	Deformación Máx. (%)	Módulo de Elasticidad (MPa)	Desplazamiento para Rotura (mm)	Desplazamiento para Carga Máx. (mm)	Límite Elástico 0.2% (MPa)
1453,00	19,00	11,00	828,00	19,20	13,00	6,00

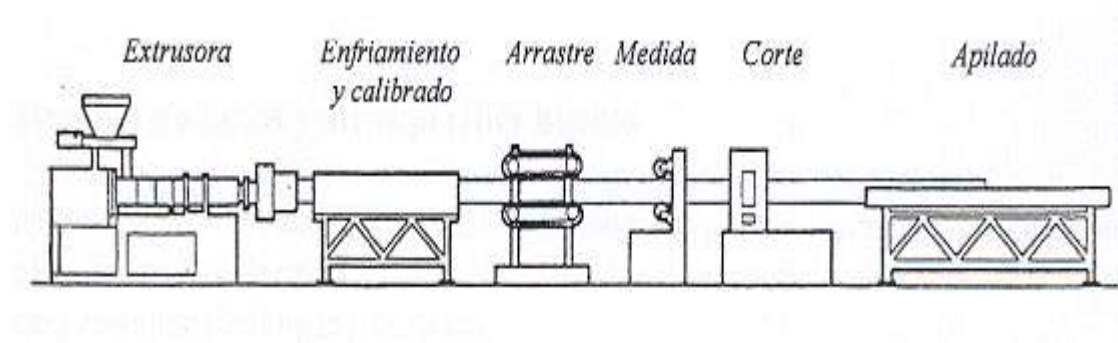
6. Instagram tabla Ecoriente, https://www.instagram.com/traccion/?taken-by=ecoriente_colombia. Julio de 2015.

1.3.3.4 COMPRAS

Ecoriente cuenta con una enorme ventaja en este mercado de la madera plástica debido a la zona donde se encuentra ubicada y a la legislación ambiental la materia prima no cuesta un peso el único esfuerzo que se hace es el de ir a recolectar los envases de agroquímicos a las pistas de fumigación, esto en cuanto a la materia prima, pero los productos Ecoriente llevan algunos colorantes que se deben importar por lo cual la empresa compra estos colorantes al por mayor y cuando el dólar baja.

1.3.3.5 INNOVACION

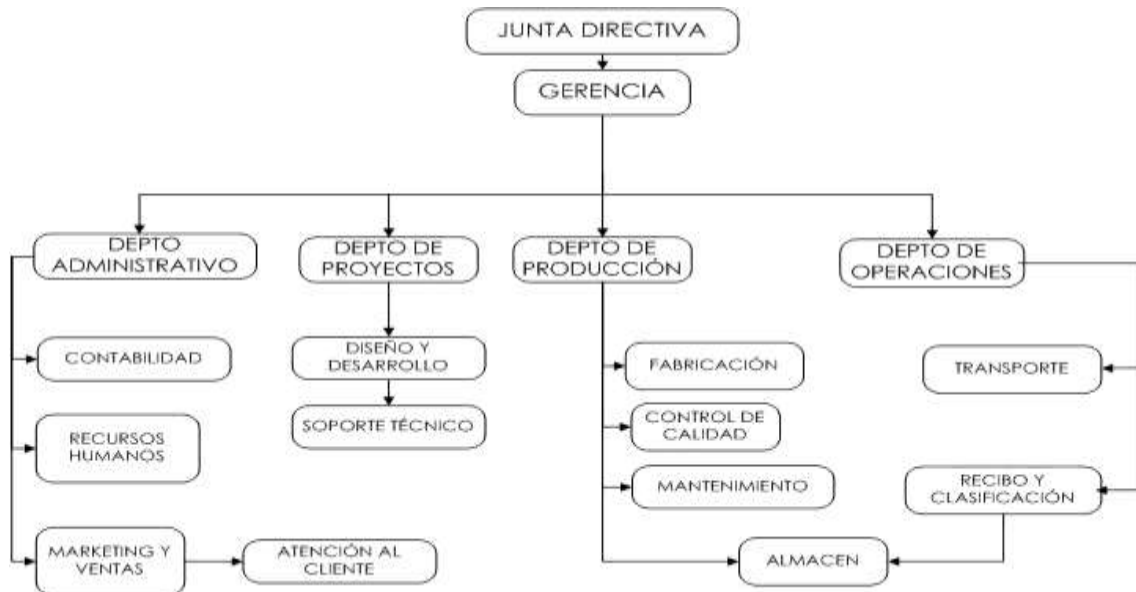
La innovación en este tipo de empresas debe ser constante como todo o sabemos la tecnología todos los días avanza y quien se queda rezagado va saliendo del mercado porque sin tecnología no se mantiene una empresa de este tipo. En Ecoriente se trabaja con una línea de extracción la cual se compone de la siguiente manera:



Precisamente en Ecoriente se hizo un cambio en la línea de extrusión; se cambió la extrusora que producía 200 postes en 12 horas, por una extrusora de mayor capacidad, en este momento Ecoriente aumento su producción por cada 12 horas en 100% es decir está produciendo 400 postes al día. Esta idea de aumentar la producción y de cambio de maquinaria nace de la gerencia, la demanda del producto aumento y se están haciendo pedidos a diferentes partes del país, todo esto con el fin de suplir las necesidades de los clientes y de mejorar el beneficio de la empresa.

1.3.4 RECURSOS HUMANOS Y ORGANIACION

1.3.4.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



La estructura organizacional de Ecoriente consta de una junta directiva la cual es conformada por los socios capitalistas es decir los (inversionistas) quienes son los encargados de decidir si se aprueba o no algún cambio o mejora que se desee hacer en la empresa. El segundo al mando es el gerente señor Gustavo Armando Alférez quien se encarga de hacer saber a la junta directiva la situación actual en la que se encuentra la empresa antes de cada junta y de llevar posibles soluciones en caso de que se estén presentando problemas dentro de la empresa ya sean operacionales o entre el personal.

El departamento administrativo esta en cabeza de una contadora publica quien es la misma encargada del área de contabilidad según el organigrama más abajo encontramos el área de recursos humanos y el área de marketing y ventas áreas que fueron asignadas al pasante de la universidad de Pamplona Darwin Andrés estepa bajo la supervisión de Lorena Cruz persona encargada del departamento administrativo.

El departamento de proyectos se encuentra al mando del ingeniero Jimmy Vargas Cuevas quien es el encargado del diseño y desarrollo de proyectos basados en los diferentes usos que se les puede dar a los productos Ecoriente y combinaciones con los mismos, veamos las siguientes productos derivados de la fusión entre los 4 productos bandera:

Versatilidad de los productos Ecoriente.

Ilustración 13. Obstáculos para la práctica de equitación.



13. Lorena Cruz, imágenes Ecoriente, de productos versátiles perfil 9x9 para la práctica de deportes. Mayo de 2015.

Ilustración 14. Carrocerías



14. Lorena Cruz, imágenes Ecoriente, productos versátiles elaboración de carrocerías para camiones vareta 8x2 blanca. Mayo de 2015.

Ilustración 15. Portones.



15. Lorena Cruz, imágenes Ecoriente. Versatilidad portón elaborado con vareta 12x4, Marzo de 2015.

El departamento de producción está a cargo de la ingeniera industrial Lorena Cachay quien se encarga de hacer el debido control de calidad según las normas

iso y según las normas ambientales requeridas para el manejo de estos residuos tóxicos, también es la encargada de llevar los tiempos y los días en los cuales se deben hacer mantenimiento a las maquinas.

En Ecoriente todos los departamento con sus respectivas áreas saben cuáles son sus funciones y que deben hacer en casa de que se presente algún imprevisto ejemplo: “se va la luz Y si demora más de una hora el personal de las oficinas tendrá que cambiar de labor y ayudar en la clasificación de marial mientras se restaura el servicio de energía”.

1.3.4.2 EQUIPO DE DIRECCION

Se ocupa de la representación de la empresa en todos los medios y entre sus funciones está la de dirigir los contactos con los representantes del sector agrícola, económico y social, así como con los medios de comunicación. Este equipo directivo lo encabeza el gerente quien es el que se mueve para tener contactos que le den la mano a Ecoriente y sacarla del anonimato el año pasado se logró salir en tv en los dos canales más importantes de nuestro que son canal rcn y canal caracol, oportunidad que se supo aprovechar por la empresa.

Los puntos fuertes del equipo de dirección, es la idea innovadora con la cual se creó la empresa ya que en nuestro país aún no se explota este tipo de tecnología, el ser los primeros nos da una ventaja diferencial sobre quienes quieran entrar a competir en este mercado. El punto débil del equipo de trabajo es que el gerente es todero es decir se hace como él dice porque así está bien y no acepta las sugerencias de los subordinados quienes son los que conocen de primera mano el proceso.

1.3.4.3 PERSONAL

El personal involucrado en el proceso de Ecoriente es excelente y suficiente, son personas totalmente con sentido de pertenencia, proactivos y dispuestos a dar lo mejor de sí en el cumplimiento de sus funciones a pesar de no contar con un sistema de contratación formal escrito, lo hacen de manera verbal para cubrir los turnos que no alcanzan, cubriendo los salarios de manera natural, no se manejan extra salariales, desde la dirección se le presta atención a la formación para el mejoramiento de los productos, el personal es muy positivo y su desenvolvimiento está basado en los valores.

Lo más importante de una empresa es tener personal calificado y con una buena formación para un mejor desempeño en el lugar de trabajo, Ecoriente satisface la

necesidad de trabajar de mujeres cabeza de familia brindando la oportunidad de devengar un salario que mejore su calidad de vida o que al menos supla algunas de sus necesidades, Ecoriente da a sus empleados una buena opción de trabajo y brinda las garantías suficientes para que ellos se sientan optimistas de que la empresa a la cual pertenecen es única en la región acaparando la totalidad del mercado por ello el personal maneja una actitud y una moral alta.

1.3.5 ESTRATEGIA Y CRECIMIENTO

1.3.5.1 EVOLUCION HISTORICA

Desde su creación en el 2010 Ecoriente ha sido una empresa que a jalonado el crecimiento y el desarrollo del Casanare con su idea innovadora y amigable con el ambiente, la acogida que las entidades territoriales, empresas y organismos protectores del medio ambiente nos han brindado nos ha permitido hacer alianzas de trabajo en equipo y con un mismo objetivo en común la protección del medio ambiente. Ecoriente tiene alianzas importantes una de ellas es con Corporinoquia organismo encargado de proteger y cuidar el medio ambiente en la región de la Orinoquia y parte de la amazonia. Otra alianza importante que se tiene es con Bioentorno empresa que busca soluciones para mitigar el impacto ambiental a través de la recolección de todo aquello que no es amigable con el ambiente.

1.3.5.2 ESTRATEGIA

A la pregunta “en que negocio estoy” yo creo que Ecoriente es una empresa que está en el negocio de la moda, porque es desde allí donde vemos la elegancia de nuestros productos y el agrado de los clientes cuando compran Ecoriente con el fin de engalanar sus casas y sus territorios sea cual sea el producto adquirido, a continuación mostraremos algunos productos Ecoriente:

Ilustración 16. Otros usos



16. Lorena Cruz, imágenes Ecoriente, la combinación de los diferentes perfiles permite crear subproductos como materas, estibas y bancas. Julio de 2015.

1.3.5.3 GESTION DEL CRECIMIENTO

En Ecoriente sabemos que la motivación es una herramienta de vital importancia para los empleados a la hora de desarrollar cualquier actividad, y por tanto también para aumentar el desempeño de los trabajadores. En la actualidad, cada vez son más las empresas preocupadas por fomentar la motivación de sus trabajadores para lograr el crecimiento de la empresa a través de la satisfacción del cliente, ya que saben que ello conllevará un mayor rendimiento para la empresa con lo cual se lograra mejores ingresos. Para Ecoriente ha sido difícil aumentar las ventas, pero la junta directiva se jugó el todo por el todo llevando a Ecoriente a la feria más importante en agroindustria de latino América “Agroexpo” donde se abrieron muchas puertas para expandir el mercado a otros sectores del país. A partir del mes de Agosto De 2015 la empresa aumento sus ventas, vendiendo todo lo que había en bodega a mitad del mes, además en este momento Ecoriente Está produciendo 30.000 postes de perfil 7x7 de 2,50 m. con destino hacia el Tolima.

La situación actual de Ecoriente es buena en cuanto demanda se refiere, pero estamos pasando por un momento coyuntural los clientes están solicitando solo un tipo de poste que es el perfil 7x7 para cerca eléctrica o de alambre de púa, olvidando que dentro del catálogo existen 3 productos más. El grado de aprovechamiento de los recursos es de un 70% debido al cambio de extrusora y a la calibración de la misma se ha perdido mucho material, en cuanto a los operarios de la extrusora pasa lo mismo, cuando no es un problema en la extrusora es la energía la que falla lo cual genera pérdidas de costos para la empresa.

Los 5 puntos fuertes de Ecoriente son:

1. Materia prima abundante
2. Productos ecológicos
3. Única empresa de madera plástica en la Orinoquia.
4. La acogida de los clientes por los productos Ecoriente.
5. Competimos con calidad certificada y no con precios.

Los 5 puntos débiles de Ecoriente:

1. Mejorar el uso de la materia prima, para no desperdiciar tanto material.
2. La falta de una red eléctrica que garantice la prestación de un excelente servicio de energía.
3. La infraestructura está quedando pequeña, para los grandes volúmenes de material que se manejan.
4. Capacitación del personal para el manejo de este tipo de sustancias tóxicas.
5. Generar estrategias de marketing.

Ecoriente debe tomar acciones de penetración de mercados, lo cual consiste en crecer en el mismo mercado y con los mismos productos, lo que se debe hacer es definir nuestra estrategia de marketing para obtener nuevos clientes dentro de la región donde actualmente estamos. Ofrecer a los clientes actuales otros productos que todavía no han adquirido y los beneficios que conlleva comprar estos productos adicionales.

	FORTALEZAS - F <ol style="list-style-type: none"> 1. Se cuenta con la infraestructura de almacenamiento. 2. Se cuenta con una línea de extrusión de última, 3. Hay reconocimiento del nombre comercial 4. Se cuenta con experiencia en el manejo comercial a nivel local regional. 5. Se cuenta con estructura administrativa y contable. 6. se cuenta con la materia prima en la región de productos como cacao, frijol, maíz 7. Capacidad de gestión demostrada. 	DEBILIDADES - D <ol style="list-style-type: none"> 1. Carencia de capital de trabajo suficiente para atender de manera eficiente la comercialización de todos los productos. 2. Carencia de recursos para estructurar el departamento comercial de una forma más dinámica y eficiente con personal que impulse las ventas y con un diseño de marketing empresarial 3. No se cuenta con los recursos para cubrir costos publicitarios 4. La bodega central de la organización está situada a la salida del casco urbano lo cual dificulta tanto el acceso a mayor volumen en compras como un sobre costo en transporte para su distribución. 5. Carencia de un local en el centro del pueblo que permita un mayor acceso tanto a proveedores como a clientes.
OPORTUNIDADES - O <ol style="list-style-type: none"> 1. Posibilidad de apoyo institucional (DPS, MINAGRICULTURA) 2. Respaldo financiero y técnico de los entes territoriales y gubernamentales 3. Posibilidad de apoyo del estado a través del programa de transformación productiva PTP para procesos de agroindustria, 4. Investigación a través de universidades y centros de investigación. 5. posibilidad de apoyo por parte de MINAGRICULTURA 	ESTRATEGIAS – FO Desarrollo e innovación tecnológica con apoyo de universidades y centro de investigación aprovechando las instalaciones y maquinaria e la empresa en el desarrollo de subproductos y mejoramiento de los productos existentes. La inclusión dentro de la red cacaotera y el apoyo de las demás instituciones gubernamentales incentivan las labores comerciales y de gestión administrativa de la empresa. La inmersión de programas de transformación productiva posibilita la agro industrialización de los cultivos pertenecientes a la empresa y su base social.	ESTRATEGIAS – DO El desarrollo y apoyo propiciado por las entidades de financiación pública y privada generan capital de trabajo suficiente para atender de manera eficiente la comercialización. Respaldo financiero que propicie la adquisición de local comercial en el centro de Yopal que posibilite un mayor acceso tanto a proveedores como clientes. Apoyo de universidades y centros de investigación para el desarrollo comercial y publicitario de la empresa.
AMENAZAS - A <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia desleal. 2. Carencia de sentido de pertenencia de la base social hacia la comercialización a través de la organización. 3. Fenómenos climáticos adversos, inviernos no permiten la recolección de los envases. 4. Fenómenos de violencia. 5. Entrada de nuevos competidores al mercado 	ESTRATEGIAS – FA Debido a la experiencia comercial y la gestión que ha realizado la empresa, propicia la generación de sentido de pertenencia. Desarrollar estrategias de protección a los diferentes cultivos que contrarresten el impacto de los cambiantes fenómenos climáticos. Gestionar proyectos productivos con entidades privadas e institucionales que permitan el beneficio de la comunidad y	ESTRATEGIAS – DA Generar estrategias para recaudar de la manera más oportuna los recursos faltantes por concepto de aportes y sostenimiento de los socios. Desarrollar estrategias que promuevan la cultura organizacional enfocada en el cumplimiento de sus obligaciones adquiridas en el momento de asociarse a la empresa y recibir sus beneficios. Ubicar puntos de comercialización en puntos estratégicos según los

	empresa.	núcleos sociales.
--	----------	-------------------

1.3.6 MATRIZ DOFA

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS MEFÉ

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
1. La conformación de Madereros plásticos de Colombia para la comercialización y expansión del mercado en el territorio nacional.	0,2	4	0,8

Tabla 7 matriz dofa

2. Respaldo financiero y técnico de parte del gobierno central.	0,2	4	0,8
3. Posibilidad de apoyo del estado a través del programa de transformación productiva PTP para procesos de agroindustria.	0,1	3	0,3
4. Investigación a través de universidades y centros de investigación.	0,1	2	0,2
5. posibilidad de apoyo por parte de MINAGRICULTURA	0,07	2	0,14

AMENAZAS			
1. Competencia desleal.	0,06	1	0,06
2. Carencia de sentido de pertenencia de la base social hacia la comercialización a través de la organización.	0,04	1	0,04
3. Fenómenos climáticos adversos, inviernos fuertes no permiten la entrada a las pistas para realizar la recolección de los envases.	0,04	2	0,08
4. Fenómenos de violencia.	0,06	2	0,12
5. Los tratados de libre comercio,	0,07	1	0,07
6. Las constantes ruedas de negocios para microempresarios que permiten impulsar productos nuevos e innovadores.	0,06	1	0,06
TOTAL	1		2,67

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS MEFI

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
FORTALEZAS			
1. Se cuenta con la infraestructura propia.	0,1	3	0,3

2. Ecoriente cuenta con una extrusora con la capacidad de procesar 4.000 kg en 24 horas.	0,08	3	0,24
3. Se cuenta con papelería desarrollada con marca propia para la identificación de los productos Ecoriente.	0,2	4	0,8
4. Se cuenta con experiencia en el manejo comercial a nivel local regional	0,07	4	0,28
5. Hay reconocimiento de la marca comercial.	0,06	4	0,24
6. Se cuenta con estructura administrativa y contable.	0,04	3	0,12
7. Se cuenta con la materia prima en la región sin ningún costo.	0,06	4	0,24
8. Capacidad administrativa y capacidad de gestión demostrada.	0,03	3	0,09
DEBILIDADES			
1. Carencia de capital de trabajo suficiente para atender de manera eficiente la comercialización de todo tipo de producto.	0,07	1	0,07
2. Carencia de recursos para estructurar el departamento comercial de una forma más dinámica y eficiente con personal que impulse las ventas y con un diseño de marketing empresarial.	0,07	1	0,07

3. No se cuenta con los recursos para cubrir costos publicitarios.	0,06	2	0,12
4. La bodega central de Ecoriente está ubicada en el casco rural lo cual dificulta tanto el acceso a mayor volumen en compras como un sobre costo en transporte para su distribución.	0,08	1	0,08
5. Carencia de un local en el centro de Yopal que permita un mayor acceso a proveedores como a clientes.	0,08	2	0,16
TOTAL	1		2,81

Análisis: Sin importar el número de factores por incluir, el resultado total ponderado puede oscilar de un resultado bajo de 1.0 a otro alto de 4.0 siendo 2.5 el resultado promedio. Los resultados mayores de 2.5 indican una organización poseedora de una fuerte posición interna, mientras que los menores de 2.5 muestran una organización con debilidades internas.

Para el caso que nos ocupa esta matriz, se observa que el resultado total ponderado de 2.81 indica que la firma esta apenas por debajo del promedio en su posición estratégica interna general.

1.4 DESCRIPCION DEL AREA DE TRABAJO

Es una oficina de 4x4 metros libre, de color blanco con estructura metálica visible a base de una armadura central de forma triangular. Cubierta de lámina y lámparas sostenidas del techo, piso de mosaico vitrificado e "islas". Cada isla contiene cuatro cubículos, si lo ves en planta forman una cruz que separa los cubículos, no son cerrados puedes voltear y ver a los trabajadores que están en la isla de al lado.

El escritorio es en forma de L con gavetas metálicas conformadas por tres cajones, una repisa metálica de la mitad de la longitud del escritorio y en la otra mitad una repisa cubierta con cerrojo y llave.

Tenemos sillas de marco metálico y asiento y respaldo de tela, con 4 ruedas y descansabrazos acolchonados. Altura ajustable y respaldo reclinable.

1.5 FUNCIONES ASIGANDAS AL ESTUDIANTE EN PRÁCTICA

RELACIÓN DE APRENDIZAJE

Entre los suscritos a saber por una parte ECORIENTE LTDA., con Nit.900.397.713-1, ubicada en la Carrera 14 # 26 -75 Local 9C Torres de Leticia de Yopal - Casanare y representada legalmente por el Ingeniero **GUSTAVO ARMANDO ALFEREZ PIRABÁN** identificado como aparece al pie de su firma, quien en adelante se denominará la EMPRESA y **DARWIN ANDRES ESTEPA PIRABAN:** identificado con documento de identidad No. **1.115.690.111** expedida en Nunchía - Casanare, quien para los efectos de la presente Relación se denominará el **APRENDIZ**, se suscribe la presente Relación de Aprendizaje, conforme a lo preceptuado por la Ley 789 de 2002, Decretos Reglamentarios 933 y 2585 de 2003 o por las normas posteriores que la modificaren o deroguen y de acuerdo con las siguientes cláusulas:

PRIMERA - Objeto: La presente relación tiene como objeto garantizar al **APRENDIZ** la Formación Profesional Integral en la especialidad de Ingeniería ambiental, la cual se impartió en su etapa lectiva por la Institución Universitaria de Pamplona, mientras su fase práctica se desarrollará en la EMPRESA.

SEGUNDA - Duración y Períodos de la Formación: La formación tendrá una duración de **1.280 horas**, contados a partir del **18 de Agosto de 2015** al **17 de Febrero de 2016**, de acuerdo con el Decreto 2585 de 2003, cuya duración es según el artículo segundo, inciso b. máxima de un año (1). En el horario de lunes a viernes de 7:30 am a 12 m y 1 pm a 5 pm, sábado 7:30 am a 1 pm.

TERCERA – Obligaciones: 1) **POR PARTE DE LA EMPRESA** - En virtud de la presente relación la EMPRESA deberá: **a)** Facilitar al APRENDIZ los medios para que tanto en las fases lectiva y práctica, reciba Formación Profesional Integral, metódica y completa en la ocupación u oficio materia de la presente Relación. **b)** Diligenciar y reportar a la institución Universitaria de Pamplona, evaluaciones y certificaciones del APRENDIZ en su fase práctica del aprendizaje. **c)** Afiliar al APRENDIZ, durante la fase práctica de su formación, a la Aseguradora de Riesgos Profesionales **POSITIVA** y a la EPS **LA NUEVA EPS**, de conformidad con lo dispuesto por el Artículo 30 de la Ley 789 de 2002, con costo total para la empresa. **d)** Efectuar durante la fase lectiva y práctica de la formación, el pago mensual al APRENDIZ de **SEISCIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL TRESCIENTOS CINCUENTA PESOS MCTE (\$644.350)**, como apoyo a sostenimiento. **e)** Realizar el aporte al régimen de Seguridad Social en Salud correspondiente al APRENDIZ, conforme al Artículo 5° del Decreto 933 del 11 de Abril de 2003, tal y como lo establece el Artículo 30 de la Ley 789 de 2002 2). **POR PARTE DEL APRENDIZ** - El APRENDIZ, por su parte, se compromete en virtud de la presente relación a: **a)** Concurrir puntualmente al lugar asignado por la Empresa para desarrollar su formación en la fase práctica, durante el periodo establecido para el mismo, en las actividades que se le encomiende y que guarde relación con la

especialidad de su Formación, cumpliendo con las indicaciones que le señale la EMPRESA. En todo caso la intensidad horaria que debe cumplir el APRENDIZ durante la fase práctica en la EMPRESA, **no podrá exceder de 48 horas semanales** b) La empresa afiliará como trabajador independiente al sistema de seguridad social en salud en la

E. P. S que el aprendiz elija, **con costo Total y trámites a cargo de la empresa** c) Entregar en forma mensual y en la fecha que la EMPRESA determine, la planilla de pago debidamente diligenciado del aporte a seguridad social en salud, para que la EMPRESA proceda a efectuar su pago en el plazo debido. d) cumplir las siguientes funciones: Prestar apoyo al sistema de Gestión Administrativa que se maneja en ECORIENTE LTDA, reconociendo y apoyando la prestación de servicio asesorado a los planes de devolución a nivel nacional. - Apoyo a la construcción de manuales de operación y producción de perfiles plásticos. -Apoyo a las mejoras de formatos para seguimiento de procedimientos administrativos de la empresa. - Apoyo al plan de mercadeo y venta de perfiles plásticos.

CUARTA - Cese de Actividades: Cuando se presente un cese legal de actividades en la empresa que no permita desarrollar la formación del APRENDIZ en su fase práctica, se suspenderá la presente relación hasta que se termine el cese legal de actividades en la empresa y se den las condiciones para que el APRENDIZ continúe con el desarrollo de su actividad en virtud del cumplimiento de la fase práctica de formación.

SEXTA – Terminación: La presente Relación podrá darse por terminado en los siguientes casos: a) Por mutuo acuerdo entre las partes. b) Por el vencimiento del término de duración de la presente relación. c) El incumplimiento de las obligaciones previstas para cada una de las partes.

SEPTIMA - Relación Laboral: La presente relación de aprendizaje no implica relación laboral alguna entre las partes, y se regirá en todas sus partes por el Artículo 30 y s.s. de la Ley 789 de 2002.

OCTAVA - La presente relación de aprendizaje rige a partir del **18 de Agosto de 2015** y termina el **17 de Febrero de 2016**.

Para efecto de lo anterior, firman las partes intervinientes a los 18 días del mes de Agosto de 2015.

NOTA: Las empresas no podrán contratar bajo la modalidad de aprendices a personas que hayan estado o se encuentren vinculadas laboralmente a las mismas. (Ley 789 del 27 de diciembre de 2002, Artículo 35 Parágrafo).

ECORIENTE LTDA
GUSTAVO ARMANDO ALFÉREZ PIRABAN
C.C. No 9.432.191 de Yopal
Gerente

DARWIN ANDRÉS ESTEPA PIRABAN
C.C. No 1.115.690.111 de Nunchía
Aprendiz

1.6 PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

1.6.1 EVALUACION DE COMPETENCIAS LABORALES Y PERSONALES EN EL AREA OPERACIONAL DE ECORIENTE

1.6.2 Objetivos

1.6.2.1 Objetivo General

Realizar un diagnóstico de competencias laborales y personales en el departamento de talento humano específicamente área operacional con el fin de mejorar el clima laboral de Ecoriente.

1.6.2.2 Objetivos Específicos.

- Brindar a los empleados un formato de control, entrada y salida de personal para lograr una mayor eficiencia en los procesos operativos.
- Generar espacios de esparcimiento con el fin de mejorar el clima laboral.
- Indagar con los empleados sobre cuáles son los problemas que se presentan en el área de operaciones.
- Desarrollar herramientas de apoyo que ayuden a la toma de decisiones en el área operacional.
- Implementar en el área de operaciones mecanismos que ayuden al mejoramiento continuo.
- Crear un cuarto de herramientas para incentivar el orden en la empresa.

1.6.3 Justificación

Para lograr el cumplimiento de los objetivos planteados, se debe acudir a técnicas de investigación, en este caso en especial, el Diagnóstico selectivo, técnica que se desprende de la administración, además la realización de una evaluación y desarrollando alternativas de solución a los problemas.

La importancia que tienen los asuntos empresariales en nuestra sociedad y la forma en que nos afectan individual y colectivamente, plantean la necesidad de

una formación específica que proporcione las claves necesarias para comprender un aspecto tan esencial de la realidad actual, como es el económico. En un mundo tan competitivo y tan lleno de cambios es una necesidad innovar o implementar nuevas estrategias que traigan consigo una ventaja o una fuerza que los diferencie de los demás.

En la actualidad se impulsa un modelo de desarrollo y producción que tiene en cuenta la prevención de la contaminación y el aprovechamiento eficiente y responsable de los recursos, tanto naturales, como humanos y económicos. Por esta razón, y debido al auge del uso del plástico en la última década hoy en día se han creado empresas dedicadas a la recuperación y transformación de residuos plásticos; a los cuales hasta hace un par de años no se les había encontrado utilidad alguna, por ser estos uno de los materiales que generan mayor contaminación en el mundo, pero también uno de los más útiles en la vida cotidiana

1.6.4 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDAD	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
			3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1			
Elaboración de plantilla control de entrada y salida.			■	■																
Generar espacios de esparcimiento					■	■	■													
Indagar con los empleados sobre cuáles son los problemas más frecuentes								■	■	■										
Desarrollar herramientas de apoyo que ayuden a la toma de decisiones en el área operacional											■	■								
Diseño de formato para registro de materias primas y formato registro de peso y longitud del producto.													■	■	■					
Crear un cuarto de herramientas para incentivar el orden en la empresa.																	■	■		

SEGUNDO INFORME

2 DESARROLLO PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

2.1. EVALUACION DE COMPETENCIAS LABORALES Y PERSONALES EN EL AREA OPERACIONAL DE ECORIENTE

2.1.1 Conocer el funcionamiento del área operacional y brindar a los empleados un sistema de hora de llegada y hora de salida para dar una mayor eficacia en los procesos operativos.

En Ecoriente se está presentando un fenómeno que no le conviene a la empresa como no hay un control de entrada y mucho menos de salida los empleados llegan tarde y se van cuando quieren, para quitar este índice de indisciplina se elaboró una plantilla con el fin de reducir el ocio de los empleados y aumentar el ritmo tanto en la clasificación como en la producción y de esta manera optimizar la eficiencia de la empresa.

Se elaboró una plantilla la cual es muy fácil de entender eso es lo que se quiere para que los empleados o la persona encargada la digite:

La plantilla consta de un encabezado el cual lleva el logo de la empresa para que sea más creíble a los ojos de los empleados, además lleva también un espacio para escribir el día, el mes y el año según corresponda también tiene el área encargada de la verificación y de ejecutar la propuesta como tal.

Si nos desplazamos hacia abajo encontraremos de izquierda a derecha los números del 1 al 20 que son los empleados que hay en Ecoriente tanto en nómina como por orden de servicio, seguido del nombre y el Apellido del empleado, luego ubicamos la hora de entrada todos los empleados entran a las 7:00 am descansan a las 12:00m y se reincorporan a sus labores a la 1:00pm después de a ver almorzado como no salen de las instalaciones su salida es a las 5:00pm hora en la cual deben marcar su salida de la planta y por último en centramos el total en minutos que el trabajador laboro durante el turno del día.

Existen otros métodos de control de entrada y salida de personal pero son métodos sistematizados los cuales son efectivos pero tienen un costo más elevado que los métodos tradicionales.

Ilustración 20. Plantilla de entrada y salida de

AREA DE TALENTO HUMANO PLANTILLA ENTRADA Y SALIDA DE PERSONAL							
Nº	NOMBRE	APellido	HORA DE ENTRADA	FIRMA	HORA DE SALIDA	FIRMA	TEMPO TOTAL TRABAJADO EN MIN.
1	DARIWIN	Estepa	7:00am	andres	10:00	andres	9 horas
2	Lorena	Cachay	7:00am	Lorena	4:00 PM	Lorena	9 horas
3	Juan	Farfan	7:00am	Juan	4:00 PM	Juan	9 horas
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							

20. Andrés estepa, registro planilla control de entrada y salida de personal Ecoriente. Agosto de 2015.

2.1.2 Generar espacios de esparcimiento con el fin de mejorar el clima laboral.

A continuación algunos pasos para mejorar el clima dentro de la empresa, bien dicen que la felicidad está en los pequeños detalles. Esta teoría también es aplicable al **clima laboral** de una empresa, sin importar cuál sea su tamaño o giro. No necesitas instalar una resbaladilla gigante en la entrada, colocar una mesa de billar en un área de juegos ni regalarle a cada empleado una tablet último modelo.

Afortunadamente, existen estrategias muy simples y de bajo costo que pueden ayudar a mejorar de manera considerable el ambiente en la oficina, así como las relaciones entre todos los miembros del equipo. Toma nota:

1. Instala una cafetera

El consumo del café se ha convertido en la bebida “oficial” de los espacios de trabajo, especialmente por sus propiedades energizantes y su delicioso sabor.

Instala una máquina de café (de preferencia que despache gratuitamente) en una parte de tu oficina donde varios miembros se puedan reunir al mismo tiempo. Añade otras opciones como té y jugos, para quienes lo prefieran, así como un filtro con agua fría y caliente.

2. Ofrece un servicio de comedor

La comida es un tema importante en las oficinas. Por lo común los empleados tienen dos opciones: o comer fuera de la oficina en restaurantes y puestos de la calle, lo que significa un gasto considerable y es poco sano, o si tienen más tiempo, ir a su casa, lo que es una pérdida de tiempo y dinero en traslados. Una buena opción es ofrecer un servicio de comedor gratuito o de bajo costo como prestación. Es importante asegurar la calidad, el balance y el aporte nutricional de los alimentos.

Otra idea que aplican empresas como Oyala, una firma de gestión de videos con sede en Silicon Valley, es dedicar un día a una comida especial. En las oficinas estadounidenses, los jueves son de sushi, mientras que en las de Guadalajara el menú varía de hamburguesas, birria, sushi, pozole u otros, según una encuesta realizada semanalmente a los empleados.

3. Decora el espacio físico

La decoración del espacio de trabajo influye en la productividad y motivación de los empleados. Añade color a tu oficina; los tonos cálidos, como el rojo y el naranja, dan energía pero pueden ser un poco estresantes, y los tonos fríos, como el verde y el azul relajan. Lo mejor es tener una combinación entre ambos, y adornar las paredes con imágenes creativas e inspiradoras.

Una opción es colgar posters donde se exprese la misión y visión de la empresa de forma divertida. También es recomendable establecer paredes o pizarrones donde los miembros del equipo puedan compartir pensamientos y comentarios, o simplemente relajarse haciendo dibujos.

En cuanto a la disposición del espacio, apuesta por mesas largas de trabajo, sin separaciones, ya que éstas impulsan el trabajo colaborativo y la generación de ideas. Procura que haya un espacio abierto donde los miembros de tu equipo puedan reunirse y tomar un poco de aire fresco, e incluir sofás en las salas de juntas para cambiar la postura y procurar comodidad.

Tip extra: Apuesta por materiales y mobiliario reciclado y por opciones de iluminación naturales, para reducir el gasto energético.

4. Realiza actividades fuera de la oficina

Las actividades recreativas y ajenas al contexto laboral pueden ser ideales para motivar el trabajo en equipo y las relaciones entre sus miembros. Al menos una vez al mes planea una reunión (de preferencia al aire libre) donde convivas con tus colaboradores y se despejen del estrés del trabajo diario. Podrías organizar un partido de futbol, un día de campo o la visita a un recinto cultural o evento artístico.

Recuerda que la integración es fundamental para aumentar la lealtad por la empresa y mejorar el clima laboral.

5 Impulsa una actividad social o pro-ambiental

Además de ser una responsabilidad que tienes como empresa y de mejorar tu imagen al interior y al exterior, sumarte a una causa social y/o ambiental puede ser una estrategia efectiva para que tus empleados trabajen como equipo en pos de un objetivo y conozcan una parte más humana de ti y de sus colegas.

De acuerdo con el perfil de tus empleados, elige una o varias instituciones a las que apoyar. Una buena forma de hacerlo más efectivo y divertido es realizando competencias sanas entre tus colaboradores. Por ejemplo, para la temporada navideña podrían hacer una colecta de ropa por equipos, y aquel que reúna más prendas obtiene un premio como un día libre o una comida gratis, o algo más simbólico como un 'trofeo'.

6. Actualiza los programas y equipos continuamente

No hay nada más desesperante que trabajar con herramientas insuficientes y máquinas obsoletas que no permiten a las personas hacer su trabajo eficientemente. Cada cierto tiempo actualiza el software de tus computadoras y los principales programas. No necesitas gastar una fortuna en adquirir nuevo equipo, puedes arrendarlo por menor precio y esperar a que tengas suficiente liquidez para comprar uno nuevo.

7 No prohíbas que la gente revise sus redes sociales

Si bien las redes sociales podrían significar una pérdida de tiempo, debes tener en cuenta que éstas son parte de la vida de muchas personas y que, de hecho, les son necesarias para comunicarse y mantenerse actualizados.

En especial, si trabajas con millennials, esta prohibición te dará una imagen de empresa anticuada y poco innovadora. Así que si quieres atraer talento joven no sólo no lo prohíbas, sino que motiva su uso e impulsa a tu equipo a escribir y publicar temas positivos sobre su trabajo.

8. Ofrece horarios flexibles

El horario fijo de 9 a 6 está probando ser cada día menos eficiente en las empresas. En primer lugar, porque en ciudades grandes esta clase de horarios genera tráfico excesivo y contaminación; en segundo, porque no todas las personas funcionan a la misma hora; y tercero, porque ofreciendo flexibilidad los empleados tendrán mayor balance con su vida personal, lo cual te agradecerán.

Puedes brindar distintas opciones de horarios y dejar que tus empleados elijan, y permitir que al menos una vez a la semana trabajen desde casa u otro lugar. La ideología detrás de esto es que la gente trabaje más por metas a cumplir que por el reloj.

9. Crea proyectos que no estén relacionados con el trabajo

Otra forma de relajar y hacer más divertido el clima laboral es realizar proyectos ajenos al trabajo diario de los miembros. Podría ser algo en beneficio de la empresa, como decorar de manera original la oficina, desarrollar algún prototipo de un producto aunque no se vaya a lanzar o trabajar en conjunto diseñando una campaña de marketing. Salir de la rutina les permitirá aumentar su creatividad, abandonar su zona de confort e interactuar con personas con las que normalmente no lo hacen.

10 Motiva la salud de tu equipo

Pocas cosas harán sentir a tus empleados valorados como mostrar una preocupación genuina por su salud y bienestar. Impulsa en tu oficina el ejercicio y la alimentación sana, entregando, por ejemplo, opciones de frutas y yogurt para desayunar. También puedes instalar una caminadora o acondicionar un pequeño espacio (incluso en el mismo escritorio) donde cada mañana o a medio día hagan ejercicios de yoga y respiración.

- En cuanto a clima laboral en Ecoriente la junta directiva en cabeza del gerente, y a través de la gestión y solicitud del director de talento humano se realizó una integración en el estadero Hato Grande donde los empleados participaron de los diferentes juegos, dichos juegos eran rana, tejo, tenis, fútbol 5 y piscina al final.

Ilustración 17. Finca campestre Hato Grande.



17. Ciro vega, Hato Grande abre sus puertas y les da la bienvenida para que disfruten de la mejor comida criolla y juegos típicos de la región.
<http://www.celugua.com/inicio/ad/directorio-celular/hato-grande-yopal-48214.html>.
Septiembre de 2015.

Ilustración 18. Integración Hato Grande



18. Lorena Cruz, Almuerzo familia Ecoriente recinto Hato Grande. Septiembre de 2015

- Otra gestión importante de parte del área de talento humano, se logró prestar una cancha sintética semanalmente con horario los sábados de 3 a 4 para que los empleados tengan una hora de esparcimiento e integración a

la semana todo esto con el fin de mejorar el clima laboral que se maneja en la planta por algunos empleados.

Ilustración 19. Cancha sintética



19. Cancha sintética minuto 90 Yopal. <http://www.hoysejuega.com/canchas-de-futbol/891-minuto-90.htm>. Agosto de 2015.

- En cabeza de la gerencia y el área de talento humano para el mes de Noviembre es un hecho que se va realizar un campeonato de micro futbol en el cual participara el equipo de Ecoriente y se invitaran equipos de empresas que se encuentran en el sector de tal manera, que nuestros empleados interactúen con los empleados de empresas vecinas, El torneo llevara como nombre “Copa Chiqui” quien fuera en vida el hermano del gerente de Ecoriente.

2.1.3 Indagar con los empleados sobre cuáles son los problemas más frecuentes

- Según lo hablado verbalmente con los empleados el origen de los problemas y del mal clima laboral se debe a la comunicación interna deficiente que presenta la empresa es decir no hay coherencia en lo que se dice y en lo que se quiere hacer las personas encargadas de dar la información lo están haciendo de una forma distorsionada.
- Otro de los inconvenientes presentados es la falta de expresiones de reconocimiento y motivación de los superiores inmediatos hacia los empleados.

Con estas falencias en la comunicación interna de Ecoriente, se necesita dar una capacitación en comunicación interna, y también buscar la forma que las personas

encargadas de transmitir los mensajes se retroalimenten en las fallas que puedan tener, para así brindar información más acertada a los subordinados.

A mediados de este mes se realizara una encuesta en la cual se evaluara el grado de conformidad de todos los empleados respecto a la junta directiva y la gerencia, se tabulara y se analizara la información.

2.1.4 Desarrollar herramientas de apoyo que ayuden a la toma de decisiones en el área operacional

Estas herramientas de apoyo se pueden lograr dando al personal charlas y capacitaciones en temas como:

- Clasificación de plásticos
- Charla en HSE
- Charla en calidad total
- Como hacer un buen reciclaje
- Brindar a los operarios de la mano con el SENA cursos que le ayuden a mejorar su desenvolvimiento en el área de trabajo y en su vida laboral.
- Pedir apoyo a universidades públicas y privadas.

Tabla 7. Identificación de materiales plásticos y sus usos comunes.

Código	Siglas	Nombre	Usos
	PET	Tereftalato de Polietileno	Envases de bebidas gaseosas, jugos, jarabes, aceites comestibles, bandejas, artículos de farmacia, medicamentos. etc.
	PEAD (HDPE)	Polietileno de alta densidad	Envases de leche, detergentes, champú, baldes, bolsas, tanques de agua, cajones para pescado, etc.
	PVC	Policloruro de vinilo	Tuberías de agua, desagües, aceites, mangueras, cables, semi-cueros, usos médicos como catéteres, bolsas de

2.1.5 Implementar en el área de operaciones mecanismos que ayuden al mejoramiento continuo.

Para dar solución a la estrategia fue necesario el diseño de dos formatos Los cuales vienen con información específica acerca de los datos que se desean recopilar.

El primer formato se llama registro de consumo de materias primas; en el cual se encuentra información que determina el tipo de material que se va a utilizar para la fabricación del producto, el formato está diseñado para ser usado en caso que se combinen materiales. Tiene otro tipo de información que le permite al operario verificar si la cantidad de materia prima utilizada en el proceso es la misma, al pesar todas las unidades de producto al final del proceso y así determinar si ahí perdida o no de materia prima.

Tabla 8. Formato de Registro de consumo de materias primas.

	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN		CODIGO: AE-CMP-01
	AREA DE EXTRUSIÓN		FECHA: 20/03/2015
			VERSIÓN: 0

REGISTRO DE CONSUMO DE MATERIAS PRIMAS							PAGINA: 1 DE 1			
Digita en Sistema:					Operarios:					
Fecha:			Aditivo kg _____		Turno:					
Entregas Iniciales para Extrusión			Polímero1 (kg): _____			Polímero 2 (kg): _____				
Sobrante Polímero1 (kg): _____			Sobrante Polímero2 (kg): _____							
Carga	ADITIVO	POLIMERO 1.	POLIMERO. 2	HORA	Carga	ADITIVO	POLIMERO. 1	POLIMERO. 2	HORA	
1					20					
2					21					
3					22					
4					23					
5					24					
6					25					
7					26					
8					27					
9					28					
10					29					
11					30					
12					31					
13					32					
14					33					
15					34					
16					35					
17					36					
18					37					
19					38					
OBSERVACIONES:							Total Aditivo (kg)			
							Total Polímero1			
							Total Polímero2			
							Aditivo sobrante (kg).			
RECIBE:										
Calentamiento			min		Contador Energía Ecoriente					
Arranque			min		INICIO			FINAL		
Producción			min							
Falla Energía			min							
Total tiempo			min							
ELABORÓ			MODIFICÓ			APROBÓ				
Fecha: 11/11/2015			Fecha: 11/11/2015			Fecha: 13/11/2015				
Nombre: Andrés Estepa			Nombre: Ing. Lorena Cruz			Nombre: Ing. Gustavo Alférez				

Ilustración 21. Registro de consumo de materias primas en uso.


Handwritten record sheet for 'Registro de peso y longitud para producto'. The sheet has columns for 'Fecha', 'Peso', 'Longitud', and 'Observaciones'. The data is handwritten in black ink. At the bottom, there are notes: 'Observaciones: 9.50 - se faja una', 'Cambio del 9.50 - se faja una', and 'Se puso la medida a las 14:00 hrs pero cambio de peso a 4.50'.

Fecha	Peso	Longitud	Observaciones
30/11/2015	4.90	4.90	
	4.80	4.80	
	4.70	4.70	
	4.60	4.60	
	4.50	4.50	
	4.40	4.40	
	4.30	4.30	
	4.20	4.20	
	4.10	4.10	
	4.00	4.00	
	3.90	3.90	
	3.80	3.80	
	3.70	3.70	
	3.60	3.60	
	3.50	3.50	
	3.40	3.40	
	3.30	3.30	
	3.20	3.20	
	3.10	3.10	
	3.00	3.00	
	2.90	2.90	
	2.80	2.80	
	2.70	2.70	
	2.60	2.60	
	2.50	2.50	
	2.40	2.40	
	2.30	2.30	
	2.20	2.20	
	2.10	2.10	
	2.00	2.00	
	1.90	1.90	
	1.80	1.80	
	1.70	1.70	
	1.60	1.60	
	1.50	1.50	
	1.40	1.40	
	1.30	1.30	
	1.20	1.20	
	1.10	1.10	
	1.00	1.00	
	0.90	0.90	
	0.80	0.80	
	0.70	0.70	
	0.60	0.60	
	0.50	0.50	
	0.40	0.40	
	0.30	0.30	
	0.20	0.20	
	0.10	0.10	
	0.00	0.00	

21. Andrés Estepa, Imagen tomada en el momento que se empieza a aplicar el formato. 30 de Noviembre de 2015.

El segundo formato diseñado para el área de producción es el de **Registro de peso y longitud para producto**, es un formato sencillo y muy fácil de diligenciar, el formato se aplica cuando el producto final sale, de allí en adelante es pesado y medido, así mismo se aplicara a cada unidad terminada, de esta manera se lleva el control de la cantidad en kilogramos usada en cada turno ya sea en la noche o en el día.

Tabla 8. Registro de peso y longitud para producto terminado.

	DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN									CODIGO: AE-RPL-01	
	AREA DE EXTRUSIÓN									FECHA: 20/03/2015	
	REGISTRO DE PESO Y LONGITUD PARA PRODUCTO TERMINADO									VERSIÓN: 0	
									PAGINA: 1 DE 1		
AUXILIAR DE EXTRUSION:						EXTRUSOR:					
Fecha:						Turno:					
CANT.	PESO kg	LONG. cm	CANT.	PESO kg	LONG. cm	CANT.	PESO kg	LONG. cm	CANT.	PESO kg	LONG. cm
1			31			61			91		
2			32			62			92		
3			33			63			93		
4			34			64			94		
5			35			65			95		
6			36			66			96		
7			37			67			97		
8			38			68			98		
9			39			69			99		
10			40			70			100		
11			41			71			101		
12			42			72			102		
13			43			73			103		
14			44			74			104		
15			45			75			105		
16			46			76			106		
17			47			77			107		
18			48			78			108		
19			49			79			109		
20			50			80			110		
21			51			81			111		
22			52			82			112		
23			53			83			113		
24			54			84			114		
25			55			85			115		
26			56			86			116		
27			57			87			117		
28			58			88			118		
29			59			89			119		
30			60			90			120		
SUBTOTAL			SUBTOTAL			SUBTOTAL			SUBTOTAL		
TIPO DE PRODUCTO			TABLA 8X2			POSTE 7X7			POSTE 9X9		
ELABORÓ				MODIFICÓ				APROBÓ			

Fecha: 11/11/2015	Fecha: 11/11/2015	Fecha: 13/11/2015
Nombre: Andrés Estepa	Nombre: Ing. Lorena Cruz	Nombre: Ing. Gustavo Alférez

Ilustración 22. Aplicación formato Registro de peso y longitud para producto terminado



22. Andrés Estepa, imagen tomada, implementación del formato registro de peso y longitud para producto terminado. 30 de noviembre de 2015.

2.1.6 Crear un cuarto de herramientas para incentivar el orden en la empresa.

Ecoriente es una empresa industrial por ende maneja un sinnúmero de herramientas, las cuales usan los empleados para cumplir diariamente con sus labores. Estas herramientas después de usadas son dejadas sobre una mesa donde nadie da razón de ellas presentándose altercados entre el personal.

Ilustración 23. Mesa de herramientas



23. Andrés Estepa, imagen tomada a la mesa de herramientas evidenciando el desorden. Octubre de 2015.

Según la ilustración 23 se ve el desorden en el cual se encuentran las herramientas debido a ello se presentan perdidas de herramientas y conflicto entre empleados. Para mitigar estos conflictos el área de talento humano solicito a gerencia disponer de un cuarto de herramientas; ya que un cuarto de herramientas resuelve la necesidad de tener un lugar para guardar herramienta y equipos, de una forma organizada.

La respuesta por parte de gerencia a esta petición fue, la aprobación de la construcción de un cuarto de herramientas, indicando que cuando se necesite una herramienta se debe pedir prestada a la persona encargada del cuarto de herramientas así se tendrá control sobre estos implementos de trabajo.

Ilustración 24. Cuarto de herramientas



24. Andrés Estepa. Imagen del cuarto de herramientas solicitado por el are de talento humano. 26 de Octubre de 2015.

CONCLUSIONES

- Durante el desarrollo de la práctica empresarial realizada en Ecoriente empresa de dicada a la elaboración y producción de madera plástica se alcanzaron logros significativos para la empresa ya que se cumplieron los objetivos propuestos.
- Se realizaron una serie de peticiones a la gerencia para dar espacios de recreación e integración al personal de Ecoriente con el fin de mejorar las relaciones personales y laborales de los empleados obteniendo excelentes resultados como lo fueron dos integraciones en el periodo 2 del año 2015, además del alquiler de una cancha para que una vez a la semana el personal haga deporte y así mejorar el clima organizacional.
- El diseño de los diferentes formatos tuvieron una gran acogida por la gerencia ya que estos van a permitir identificar los problemas que tienen en el área de producción y dar solución a los procesos en los que están teniendo dificultades y así ser más eficientes maximizando la producción.
- No hay satisfacción más grande que la del deber cumplido y saber que en la empresa están las puertas abiertas para colegas que quieran hacer su práctica empresarial en esta organización innovadora con el fin de aportar soluciones a los problemas internos de la organización.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar un análisis más detallado en la parte del mercado y su demanda, con lo cual, la empresa sepa a qué mercados dirigirse, para tener mayor rentabilidad en un futuro, y al igual detecte distintas áreas de oportunidad con otros materiales reciclables.
- La empresa debería aprovechar otros recursos plásticos como lo son productos y materiales que han terminado su ciclo de vida, dándoles nuevas utilidades posteriores a su reciclaje como los casos de metales, papel, entre otros, aprovechando los recursos al máximo y ayudando a la preservación y cuidado del medio ambiente.
- Realizar una investigación a fondo y dar un uso a el material que se daña durante el proceso de producción, que por cierto es demasiado y no se está utilizando aún no se encuentra un uso alternativo para este material.

ALCANCE DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL

Doy gracias a dios por a verme permitido ser parte de la familia Ecoriente, la experiencia que adquirí como pasante es una muestra de lo que vamos a realizar en nuestra vida real a la hora de ocupar un cargo en una organización, tendremos que tomar decisiones que muchas veces serán acertadas y otras no, pero estos errores nos permitirán, ser grandes profesionales en nuestro campo la administración de empresas. Un administrador es una persona con visión, que es capaz de aplicar y desarrollar todos los conocimientos acerca de la planeación, organización, dirección y control empresarial, donde sus objetivos están en la misma dirección de las metas y propósitos de la empresa.

Decidí hacer la Práctica empresarial porque es una maqueta de lo que me voy a encontrar cuando me enfrente a la vida real en un mundo laboral donde se mantienen aquellos que tienen experiencia y nosotros debemos empezar de cero a competir por un cargo en una organización.

BIBLIOGRAFIA

- <http://www.ecoriente.com.co/>
- <http://www.intera.com.co/>
- https://www.instagram.com/ecoriente_colombia/
- <https://www.facebook.com/Ecoriente-370568276376369/?fref=ts>
- <https://twitter.com/ecoriente?lang=es>