

INFORME DE PRÁCTICA DE INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

AGENCIA DE PRÁCTICA LONDON FRUIT SAS

ANGGIE VANESSA JIMENEZ LONDOÑO



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y CONTABLES

NEGOCIOS INTERNACIONALES

YASMIN ALEXANDRA VASQUEZ SUAREZ

II SEMESTRE 2022

CONTENIDO

1. Antecedentes.....	3
2. Empresa Objeto de la Práctica	4
3. Agencia Objeto de la Práctica.....	5
PLAN DE MEJORAMIENTO.....	13
Agricola Andrea S.A.C de Perú.....	14
Fruta Austral S.P.A de Chile.....	15
4. Características de la Práctica.....	16
5. Informe Ejecutivo.....	18
Abstract.....	19
6. Aportes a mi Formación Personal.....	22
7. Aportes a mi Formación Profesional.....	22
8. Conclusiones.....	22
9. Recomendaciones.....	23
10. Bibliografía.....	24
11. Webgrafía.....	24

1. Antecedentes:

La empresa London Fruit sas nació en el año 2011 en la ciudad de Bogotá, fundada como una empresa familiar, con el propósito de importar frutas de la mejor calidad. en el 2013 con el fin de expandir más el mercado abre sus puertas en Medellín, teniendo gran acogida. Para el 2017 llega al eje cafetero atendiendo clientes en Manizales, Pereira y Armenia.

Las negociaciones comerciales entre Chile y Colombia en 2021 alcanzaron US\$799 millones, un crecimiento de 21,4% en comparación con el 2020. Dentro de esas exportaciones el sector de fruta fresca fue el producto de origen chileno de mayor preferencia de los consumidores colombianos.

2. Empresa Objeto de la Práctica

LONDON FRUIT S.A.S

2.1 Objeto Social

Importación y comercialización de frutas en establecimientos especializados.

2.2 Misión

Somos una empresa colombiana importadora y comercializadora de frutas frescas. Nuestra misión siempre será garantizar alta calidad y excelente servicio a nuestros clientes, con el fin de llevar a los consumidores finales alimentos saludables que contribuyan a su nutrición e incentivando su consumo. Continuamente nos encargamos de generar un ambiente laboral seguro para el bienestar de nuestros colaboradores.

2.3 Visión

Para el 2030, la empresa se posicionará a nivel nacional como una de las líderes en la importación y comercialización de frutas, siendo los mejores en calidad y servicio,

alcanzando siempre la excelencia con una estructura flexible y evolutiva alineada con las estrategias de la compañía, siempre socialmente responsables con nuestros clientes externos e internos.

2.4 Valores Corporativos

- Respeto
- Confianza
- Humildad
- Lealtad

2.5 Objetivos Estratégicos

1. Ser una empresa reconocida en el mercado, por ofrecer a sus clientes calidad, respaldo y buen servicio, con el fin de crear un crecimiento colaborativo entre ambos.
2. Lograr un crecimiento económico sustancial, encaminado al punto de equilibrio; con el fin de generar la rentabilidad esperada por los socios de la empresa.
3. Crear diferentes alternativas de decisión y reacción , siendo una empresa resiliente a los cambios económicos, políticos y adversos que puedan afectar el mercado en el que la compañía desarrolla su actividad.

2.6 Rol Comercial

La empresa se encarga de importar frutas tales como, manzanas, peras, uvas, kiwis, entre otras, las cuales en su mayoría no se producen en el país, encontrando así una necesidad en el mercado y por consiguiente una oportunidad de negocio, comercializando estas entre los diferentes mayoristas, almacenes y grandes establecimientos.

3. Agencia Objeto de la Práctica

LONDON FRUIT SAS



3.1 Cargo Desempeñado

Auxiliar de importaciones

3.2 Perfil del Cargo

Persona responsable que lleve a cabo de manera eficiente las tareas administrativas y de importación, con el deber de servir de apoyo a todos los procesos implicados en la gestión de nacionalización de contenedores, incluyendo toda la logística que esta conlleva.

3.3 Objetivo del Cargo

Desarrollar en esta intervención empresarial un plan estratégico, direccionado a mejorar y establecer relaciones a nivel internacional con nuevos proveedores, que le permitan a la compañía ampliar sus opciones de abastecimiento para la temporada del año 2023.

3.4 Funciones a Realizar

- Búsqueda de posibles proveedores:

Realizar una consulta sobre proveedores viables, que puedan cumplir con la demanda anual de la empresa, presentando un análisis de cada uno de estos.

- Búsqueda de ferias internacionales:

Consulta de eventos de interés para la empresa, donde sea posible tener acercamiento tanto a proveedores como a clientes.

- Establecer contacto:

Según lo que arroje el análisis realizado de los proveedores consultados, contactar a los más opcionados para iniciar una posible relación comercial.

- Realizar propuesta de relación comercial
- Estar presente en las reuniones de negociación.

3.5 Insumos utilizados en el Desarrollo de la Práctica

- Computador de mesa
- Escritorio
- Silla
- Elementos de papelería
- Impresora

3.6 Relación con otros Cargos:

- Contabilidad: Relacionado con todos los egresos de la importación.
- Inventarios: Seguimiento de la mercancía después de su entrada a bodega (Calidad y tiempo de rotación).

3.7 Herramientas y Equipos para la Ejecución del Cargo

- Herramientas de office (word, excel, power point)
- Internet.
- Base de datos Legiscomex.

3.8 Condiciones de Trabajo:

Se cuenta con todas las herramientas necesarias y las comodidades para realizar las tareas asignadas.

3.9 Entrenamiento

No se contó con entrenamiento previo, ya que al estar ejerciendo el cargo de auxiliar de importación, ya se tiene el conocimiento de los procesos de la empresa. sin embargo cuenta con todo el acompañamiento para la realización de la intervención empresarial.

3.10 Competencias:

- Conocimiento fundamental en el proceso de intercambio de mercancías.
- Empatía y capacidad de escucha.
- Cultura, interesarse por aprender las costumbres, las tradiciones y los hábitos sociales de la cultura y del país al que pertenece la compañía con la que se negocia.
- Inteligencia emocional, la capacidad de controlar e interpretar sus propios sentimientos como los de los demás.

3.11 Responsabilidades:

- Solicitar Icas de importación.
- Estar pendiente de las cargas que están: en puerto de origen, en tránsito, en puerto de destino y que entran a bodega.
- Mantener al día y archivados los documentos de proceso de importación de cada contenedor.
- Realizar liquidaciones de venta de cada contenedor.
- Mantener contacto permanente con la aduana y las navieras para agilizar el proceso de nacionalización.

3.12 Deberes:

- Puntualidad a la hora de entrada y salida de la jornada laboral.
- Usar debidamente la dotación proporcionada por la empresa.

- Portar todo el tiempo de la jornada el carnet.
- Mantener el puesto de trabajo aseado.
- No consumir alimentos en el puesto de trabajo.

3.13 Riesgos del Cargo

El cargo no representa ningún riesgo.

PLAN DE MEJORAMIENTO

DEBILIDADE

Realiza poca inversión en nuevas tecnologías, por lo cual algunos procesos son lentos o se incurre continuamente en errores.

No hay estandarización de procesos internos de la empresa, lo que en ocasiones se deriva en fallos o retrasos en la logística.

Poco control en la calidad de la mercancía (frutas) desde origen, permite que proveedores envíen según su criterio sin estos tener el conocimiento de lo que el mercado Colombiano está dispuesto a consumir.

OPORTUNIDADE

La tendencia actual del cuidado de la salud, y el consumo de alimentos que aporten beneficios al cuerpo, crea para la compañía una conveniencia para crecer al ritmo de este mercado..

El uso masivo que tienen las personas de las redes sociales, le permitirá a la empresa obtener un reconocimiento de marca no solo por sus clientes mayoristas, sino también por los consumidores finales.

El sector de los alimentos es uno de los más estables, debido a la necesidad primaria que este representa para las personas, lo cual quedó demostrado durante la pandemia en 2020 y 2021, años en los que la compañía obtuvo gran crecimiento.

DOF

FORTALEZ

Amplia variedad de clientes en Medellín, Bogotá, Eje Cafetero, Bucaramanga y Montería.

Gran experiencia en el mercado, así como conocimiento del producto en cuanto a su adecuada manipulación, almacenamiento, cadena de frío.

Excelente servicio, buen uso del marketing de fidelización de clientes.

Capacidad de adaptación al cambio.

AMENAZA

Posibles políticas del nuevo gobierno, que pongan barreras a las importaciones de productos.

Aunque las frutas que la compañía importa son poco producidas o no se producen en el país, la competencia con el precio de las frutas nacionales, el cual es más competitivo, representa un desafío sobre todo en épocas de crisis económicas.

Calidad de la cosecha en origen muy variable e impredecible, debido al cambio climático que afecta los cultivos y retrasa las cosechas.

Aumento en los costos logísticos de la importación, fletes marítimos, agenciamiento aduanero, etc, en parte debido a la devaluación del peso frente al dólar, que encarece los productos, haciéndolos menos competitivos con los productos nacionales.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Toma de decisiones sobre compra de productos más rápido. 2. Abastecimiento constante, con variedad de productos. 3. Variedad de clientes, supermercados, mayoristas, fruterías, restaurantes, clientes de diferentes ciudades. 4. Cuenta con un buen sistema de respuesta a los cambios del mercado. 5. Al ser una empresa pequeña, es adaptable a los cambios y receptiva a nuevas propuestas para mejorar ciertos procesos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. No se tiene en cuenta calidad y la trayectoria del proveedor. 2. Venta en el mercado a precios que generan pérdida. 3. Mayores cantidades de devoluciones por parte de los clientes. 4. aumento de horas laborales, saneando (seleccionando) la fruta, aumentando los costos. 5. Mayor manipulación del producto, aumentando el riesgo de maltrato, deterioro y ruptura de la cadena de frío. 6. Ocasiona relaciones comerciales efímeras con los proveedores, debido a la desconfianza que se genera entre ambas partes.

Estrategias:

London Fruit Sas al ser una empresa pequeña aún no cuenta con una cadena de abastecimiento definida o bien estructurada para la selección de proveedores óptimos, que le aseguren calidad en las frutas que importa; generando un aumento en los costos y posteriores pérdidas. El siguiente plan de mejoramiento pretende crear la estructura necesaria para estandarizar la forma en que se realizan las conexiones internacionales con los proveedores internacionales y la elección de frutas en su mejor condición, para finalmente, llevar el mejor servicio a sus clientes nacionales.

Para una buena selección de proveedores es necesario tener en cuenta las siguientes variables:

Reputación

Cuando se trata de seleccionar un proveedor la reputación y credibilidad que tenga son requisitos clave a la hora de establecer una relación comercial. Teniendo en cuenta lo crítico que resulta para la operación del negocio el rol de los proveedores y el poder contar con los productos en las cantidades, los plazos y en las condiciones requeridas en cuanto a calidad y especificaciones, trabajar con empresas serias que puedan garantizar cierta continuidad en el suministro y que tengan un alto grado de cumplimiento, respondiendo aún incluso en el evento que se puedan llegar a generar inconvenientes, es un hecho al cual se debe dar máxima importancia.

De igual manera la empresa se beneficiara de esta buena reputación, y le proporcionara mayor credibilidad frente sus clientes; también se tendrá la confianza de que el o los proveedores tienen la capacidad de responder a la demanda de productos de la empresa.

Situación Económica

Dentro de la evaluación de los posibles proveedores este es un punto importante en la medida que su situación económica determinará que podamos tener un abastecimiento constante de las frutas y adicionalmente que la calidad en el suministro se mantenga en un nivel acorde con el esperado y no se vea disminuido por una necesidad de estas empresas de bajar los costos de producción. Toda vez que de su salud financiera dependerá también que sus proveedores les despachen materiales e insumos para que estos a su vez puedan entregar los productos,

evaluar este tema puede ser fundamental también entre otras cosas para saber si nos pueden dar financiamiento y facilidades de pago.

Así, London Fruit Sas tendrá la veracidad de que el proveedor utiliza insumos óptimos para garantizar la calidad de la fruta y además que tiene el músculo financiero para llevar a cabo de manera eficiente todos los procesos de logística de exportación.

Facilidades de Pago

Aun cuando para una empresa que recién se está poniendo en marcha puede ser difícil acceder a unas condiciones de pago especiales, un punto importante a tratar en la negociación con los proveedores es preguntar si a futuro en la medida que la empresa crezca existen posibilidades de acceder a mejores condiciones de pago. Lógicamente como en toda negociación a mayor número de clientes que tenga el proveedor mayor dificultad se tendrá para llegar a un acuerdo en este sentido, por lo cual acceder a otros proveedores menores puede darnos acceso a mejores condiciones de pago aún cuando la empresa apenas se esté poniendo en marcha. Además de evaluar las formas de pago que ofrece el proveedor, siempre es importante ver si este ofrece descuentos por pronto pago o cuál es el plazo máximo de pago sin recargo (naturalmente a mayor sea este mejor para nosotros y la liquidez de la empresa).

Al ser London Fruit una empresa pequeña este punto es muy importante, encontrar un proveedor con el que se pueda llegar a un acuerdo de pago que respalde a la empresa en dado momento, y que le genere de cierta manera un mayor flujo de efectivo.

Cantidades Mínimas que Fabrica

Normalmente los proveedores exigen un lote mínimo por cada orden de pedido que haga una empresa. En el caso que un negocio sólo requiere una cantidad mínima de un insumo o material, un buen criterio para seleccionar un proveedor puede ser aquella compañía que esté dispuesta a fabricar la menor cantidad del producto que se requiera sobre todo si ésta es considerablemente menor a la que exigen otras opciones (aún cuando el costo unitario pueda ser mayor, mantener sólo las cantidades necesarias de un insumo ayuda a mantener la liquidez y a aprovechar mejor los recursos disponibles). En este sentido hay que considerar que mientras un fabricante puede exigir unas cantidades mínimas mayores, un distribuidor puede ser mucho más flexible en cuanto a las cantidades mínimas a entregar por cada orden.

Experiencia

Al igual que la reputación, la experiencia y trayectoria es un indicador de la confiabilidad de una empresa. A mayor experiencia tenga un proveedor en el mercado mayor será la probabilidad de que las cosas con él puedan salir bien y de que mejor preparado esté para lidiar con ciertas coyunturas en comparación con una empresa nueva o que no tenga la suficiente experiencia.

además al ser un proveedor con buena experiencia, es probable que sea más reconocido en el mercado por lo que su distribución se hará más sencilla y rápida, lo que disminuye el riesgo de deterioro de fruta que lleva mucho tiempo en el stock de la bodega.

Certificaciones

Dado que normalmente existen insumos o materias primas que son más críticos que otros, ya sea porque de ellos depende en buena medida el éxito del producto, porque algún defecto en ellos puede ocasionar serios inconvenientes, en tales casos el hecho de que un proveedor cuente con certificados de calidad para

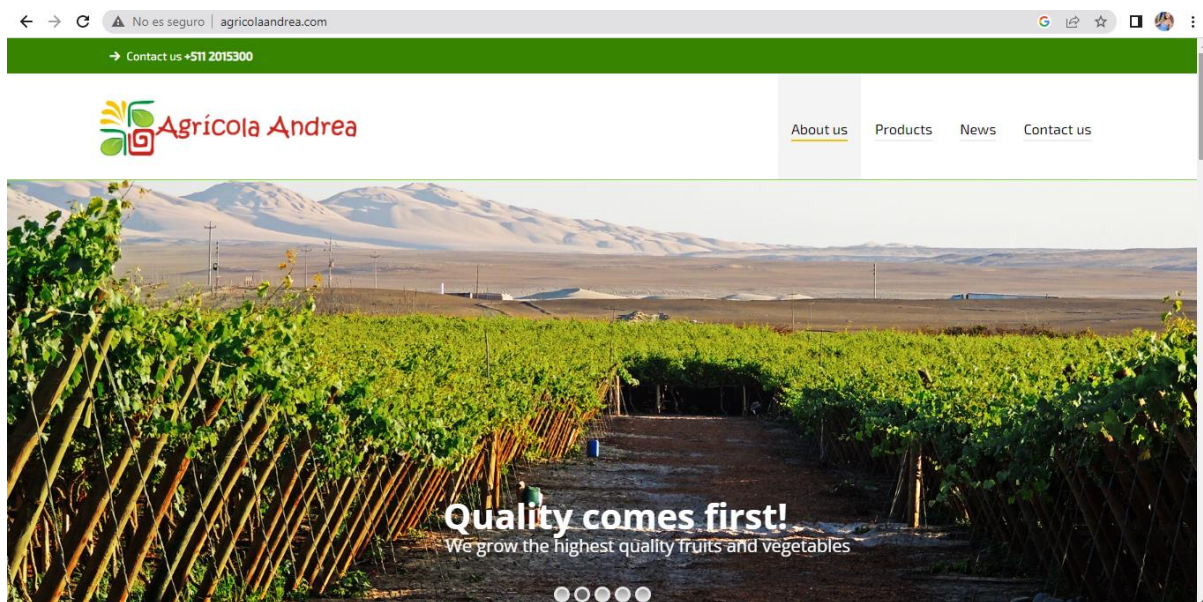
garantizar un suministro que cuente con altos estándares y que estén respaldados por procesos adecuados y avalados por un tercero, ayudan a minimizar posibles riesgos que pueden salir muy costosos bien sea porque pueden poner en peligro la marca y su reputación, o porque pueden retrasar y generar inconvenientes en los procesos de producción. Por esa razón contar con proveedores certificados en procesos y normas sobre todo si se trata de productos e insumos clave, es un asunto de máxima importancia dentro de cualquier empresa para la cual sea prioritario ofrecer un producto o servicio de calidad.

Esto dará la tranquilidad de que habrán mínimos de productos rechazados, y que la fruta tiene un respaldo de calidad, pero sobre todo de buenos procesos en todo el proceso de producción. Lo que permitirá ofrecer al cliente final un producto totalmente óptimo para el consumo.

(<https://bienpensado.com/criterios-seleccionar-proveedor/>JUAN JOSÉ ISAZA, 9 agosto, 2016)

Teniendo en cuenta las variables anteriores se propone una búsqueda de posibles proveedores en la que se encontraron dos opciones, en Perú y Chile.

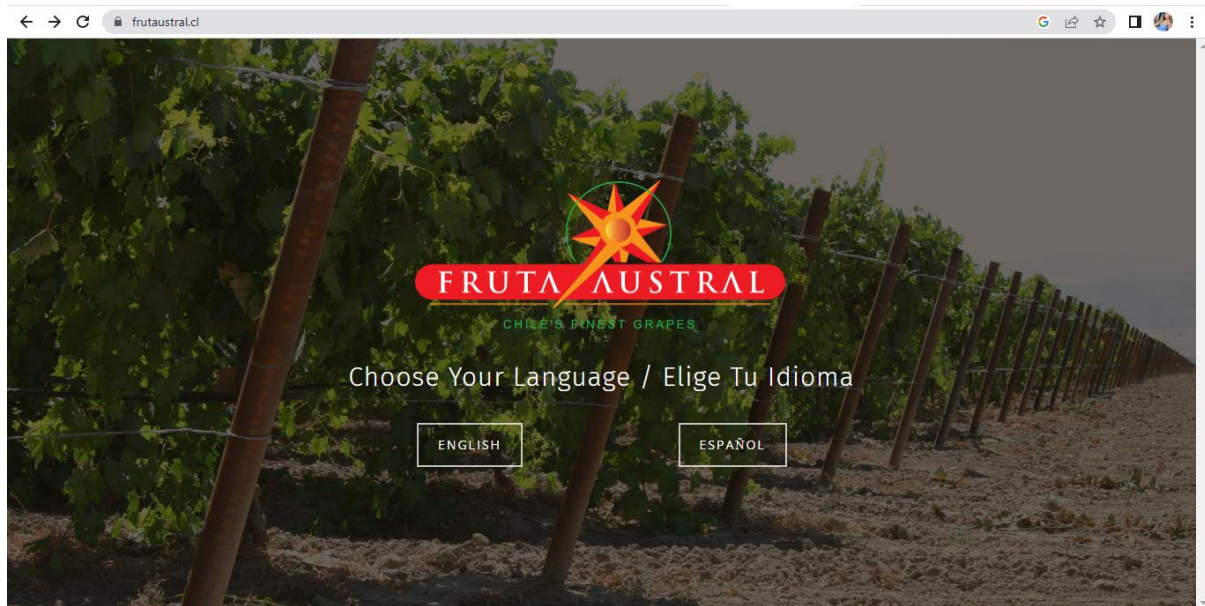
Agrícola Andrea S.A.C de Peru:



[\(http://www.agricolaandrea.com/\)](http://www.agricolaandrea.com/)

Esta es una empresa productora de uva, se realizó la búsqueda por medio de la base de datos de legiscomex donde según estadísticas es una de las mayores exportadoras de frutas del país, se contactó por medio de correo electrónico, y medio telefónico; logrando pactar una cita entre los comerciales de ambas empresas, iniciando así la relación comercial. Aunque a la fecha no se ha definido un programa como tal, este contacto es importante para la época de diciembre en la que la uva chilena escasea, y la demanda de este fruto aumenta.

Fruta Austral S.P.A de Chile.



[\(https://www.frutaaustral.cl/\)](https://www.frutaaustral.cl/)

Esta empresa chilena tiene gran trayectoria y experiencia en la producción y exportación de gran variedad de frutas, y se encuentra en la capacidad de abastecer a la compañía, según la demanda de esta; al igual que con la productora anterior se logró establecer contacto por medio telefónico, después de este se envió por correo electrónico una presentación de London Fruit sas y se agendó una cita en

comerciales; coincidió que el comercial de la empresa tenía agendado un viaje a Chile, en el cual se logró establecer una reunión donde se pudo ver de primera mano los procesos y cultivos de dicha empresa, llegando a un acuerdo comercial para un programa de 200 contenedores para el 2023.

Propuesta comercial:

Encontrar productores directos, para así negociar un programa de abastecimiento para el 2023, asegurando parte del cultivo que estos posean, esto permitirá realizar una compra a un mejor precio, se estimaba que sería de 2 dólares menos, de lo que se negociaría con un broker o empresa exportadora que no cuenta con cosechas propias. Además de mitigar la depreciación del precio del peso frente al dólar el cual se proyecta al alza en los próximos meses, aunque esto sea solo una especulación, y se encuentren otras variables que puedan afectar el costo del producto y por ende la rentabilidad; es apropiado decir que el adquirir la mercancía con un pago de contado, teniendo en cuenta el comportamiento del peso frente al dólar en los últimos meses puede ser la mejor decisión para la compañía el no caer en deudas con el exterior.

4. Características de la Práctica:

4.1. Justificación:

Durante el transcurso de esta práctica de intervención empresarial, se dio la oportunidad de implementar los conocimientos adquiridos durante toda la carrera, fortaleciendo la experiencia en el campo del comercio internacional, la logística, la cadena de abastecimiento, entre otros temas; creciendo como un profesional con las bases y mecanismos suficientes para enfrentar en el mercado laboral los retos que la profesión trae. Además de tener la posibilidad de proponer un plan de mejoramiento en un área diferente al ya experimentado durante los años laborados en la compañía, demostrando capacidades y saberes diversos en los negocios internacionales.

4.2 Objetivo General:

Formar una estrategia dentro de esta intervención empresarial dirigida a perfeccionar y construir relaciones internacionales con nuevos proveedores que permitan a la compañía amplificar sus alternativas de suministro para el próximo año.

4.3 Objetivos Específicos:

- Encontrar posibles proveedores que puedan cumplir con la demanda anual de la empresa, presentando un análisis de cada uno de estos.
- Establecer contacto según lo que arroje el análisis realizado de los proveedores consultados, contactar a los más opcionados para iniciar una posible relación comercial.
- Realizar propuesta de relación comercial, que la empresa esté en la capacidad de llevar a cabo.
- Ser apoyo en las reuniones de negociación, creando habilidades y herramientas para próximos proyectos de la compañía.

5. Informe Ejecutivo:

El presente informe tiene como objetivo fundamentar el plan de mejoramiento y explicar la razón por la cual es importante para la empresa London Fruit implementarlo con el fin de proporcionar a la compañía un mejor desempeño final en el mercado.

En conclusión el inicio de la cadena de abastecimiento tiene una importancia fundamental para el desarrollo objetivo y eficiente del resto de los actores que intervienen en esta, hasta llegar al consumidor final, con un producto óptimo y que genere satisfacción.

Una cadena de suministro consta de todas las partes involucradas, directa o indirectamente, en el cumplimiento de los requisitos del cliente. La cadena de suministro incluye no solo a los fabricantes y proveedores, sino también a los transportistas, almacenes, minoristas (minoristas) e incluso a los propios clientes. Dentro de cada organización, como un fabricante, la cadena de suministro incluye todas las funciones involucradas en recibir y cumplir con los pedidos de los clientes. Estas funciones incluyen, entre otras, desarrollo de nuevos productos, marketing, operaciones, distribución, finanzas y servicio al cliente.

Una cadena de suministro típica puede incluir varias etapas, como clientes, minoristas, mayoristas, distribuidores, fabricantes y proveedores. Aunque el término cadena de suministro puede implicar que sólo un actor está involucrado en cada etapa, en la práctica, la mayoría de las cadenas de suministro son redes, y cada etapa recibe productos de múltiples proveedores y los envía a múltiples clientes. Puede ser más exacto usar el término red de suministro para describir la estructura de la mayoría de las cadenas de suministro.

(Chopra, S. (2020). Administración de la cadena de suministro: estrategia, planeación y operación. Pearson Educación. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9397>)

En base a lo anterior, se puede decir que el implementar una cadena de suministro bien estructurada y fundamentalmente interconectada, es primordial en cualquier organización, esto traerá ventajas tanto competitivas como comparativas para la organización, tales como; reducción en las pérdidas de materia prima por mala calidad, lo cual también significa un aumento en productos finales en las condiciones óptimas para su comercialización; oportunidad de venta a un precio más competitivo en el mercado que además le genere a la compañía mayor rentabilidad; menores cantidades de devolución por parte de los clientes, Disminución de horas laborales saneando (seleccionando) la fruta, reduciendo los costos en la misma, reducción en la manipulación del producto, evitando así el maltrato a la fruta que le hace perder valor comercial, por último proporcionará relaciones comerciales más duraderas con los proveedores, creando así una confianza entre las partes. Debido a los anteriores beneficios mencionados, se planteó un plan de mejoramiento para el inicio de la cadena de abastecimiento de la empresa donde se propone unos requisitos más definidos a la hora de seleccionar los proveedores, además de una propuesta comercial, que permita llegar a acuerdos bilaterales más estables y que le generen a la compañía maximizar su rentabilidad, minimizando riesgos y costos en la operación.

Abstract

The main objective of this report is the improvement plan and explain the reason why it is important for the London Fruit company to implement it in order to provide the company with a better final performance in the market.

In conclusion, the beginning of the supply chain is of fundamental importance for the objective and efficient development of the rest of the actors involved in this, until reaching the final consumer, with an optimal product that generates satisfaction.

A supply chain consists of all parties involved, directly or indirectly, in meeting customer requirements. The supply chain includes not only manufacturers and suppliers, but also carriers, warehouses, retailers (retailers) and even the customers themselves. Within every organization, such as a manufacturer, the supply chain includes all the functions involved in receiving and fulfilling customer orders. These functions include, but are not limited to, new product development, marketing, operations, distribution, finance, and customer service.

A typical supply chain may include various stages such as customers, retailers, wholesalers, distributors, manufacturers, and suppliers. Although the term supply chain may imply that only one actor is involved in each stage, in practice most supply chains are networks, with each stage receiving products from multiple suppliers and shipping them to multiple customers. It may be more accurate to use the term supply red to describe the structure of most supply chains.

(Chopra, S. (2020). Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation. Pearson Education.

<https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9397>)

Based on the above, it can be said that implementing a well-structured and highly interconnected supply chain is essential in any organization, this will bring both competitive and comparative advantages to the organization, such as; reduction in raw material losses due to poor quality, which also means an increase in final products in optimal conditions for their commercialization; sales opportunity at a more competitive price in the market that also generates greater profitability for the company; lower amounts of return by customers, Reduction of working hours sanitizing (selecting) the fruit, reducing its costs, reduction in the handling of the

product, thus preventing mistreatment of the fruit that makes it lose commercial value, for last longer lasting business relationships with suppliers, thus creating trust between the parties. Due to the aforementioned benefits, an improvement plan was proposed for the start of the company's supply chain where more defined requirements are proposed when selecting suppliers, in addition to a commercial proposal, which allows reaching agreements. more stable bilateral relations and that generate the company to maximize its profitability, minimize risks and costs in the operation.

6. Aportes a mi Formación Personal

Esta intervención empresarial puso a prueba mi capacidad para resolver problemas y encontrar soluciones, creando mayor confianza de los conocimientos adquiridos durante mi carrera. De esta manera, La práctica profesional me ayudó potencializar mi formación integral en la medida la que construí y transfirió conocimientos teóricos y técnicos en el contexto de los negocios internacionales, además de desarrollar capacidades y competencias que no sólo me ayudaron en el ejercicio profesional, sino que también como ser humano, mejorando como me relaciono con otros y enfatizando en el trabajo colaborativo, siendo parte de un equipo de trabajo.

7. Aportes a mi Formación Profesional

Me aportó mayores conocimientos sobre el proceso logístico del sector en que me encuentro laborando actualmente, en mayor medida en la parte del principio de la cadena, así como estándares de calidad necesarios, variedades de la fruta que importa la empresa, entre otros temas que enriquecieron mi experiencia para el sector laboral. También me dio la oportunidad de ponerme a prueba y superar los objetivos planteados para esta intervención empresarial.

8. Conclusiones:

- Como conclusión, es importante recalcar que la cadena de suministro es parte fundamental de una empresa porque de ella depende su desempeño y óptimo funcionamiento,
- El éxito de una empresa está estrechamente relacionado con el buen funcionamiento de la cadena de suministro, ya que si no existe una planificación adecuada, el producto no es entregado a tiempo por los

proveedores, o si el producto no es competente para los consumidores, es posible que la empresa no pueda desempeñar sus funciones de manera adecuada para su desempeño organizacional.

- Aunque la empresa ha tenido cierto éxito en el mercado, es muy importante enfatizar en el mejoramiento del inicio de su cadena de abastecimiento, para así ver mejores resultados a la hora de analizar los rendimientos de su actividad económica.

9. Recomendaciones:

- Seleccionar los proveedores en base a su reputación y trayectoria en el mercado, verificando así que sus procesos son los indicados para satisfacer las necesidades de calidad y eficiencia que la compañía necesita.
- Invertir en la tecnología necesaria para optimizar los procesos de producción que la compañía realiza y que han aumentado en el último año, esto ayudaría a disminuir la manipulación del producto y el posterior deterioro del mismo, también reducción de costos.
- A pesar de que encontrar un proveedor que le de facilidades de pago puede generar de cierta manera una oportunidad de flujo de capital para la empresa, en este momento de coyuntura económica mundial donde el peso se ha visto devaluado frente al dólar, no es recomendable adquirir deudas en esta divisa pues esta, es muy posible que aumente en los próximos meses.
- Manejar criterios más definidos de lo que la compañía requiere al entrar en una negociación con un proveedor: esto permitirá ser claros con los requerimientos que la mercancía debe tener para ser un producto óptimo de comercialización rápida en el mercado colombiano.

10. Bibliografía:

- Chopra, S. (2020). *Administración de la cadena de suministro: estrategia, planeación y operación*. Pearson Educación. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9397>

11. Webgrafía:

- <https://www.legiscomex.com/ReporteDetallado/IndexMiMercado/?guid=713a29c0-0a03-4c95-8fef-e5e353f6881d>
- <https://www.frutaaustral.cl/>
- <http://www.agricolaandrea.com/>
- <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9397>
- ([https://bienpensado.com/criterios-seleccionar-proveedor/JUAN JOSÉ ISAZA,](https://bienpensado.com/criterios-seleccionar-proveedor/JUAN%20JOS%C3%99%20ISAZA)
[9 agosto, 2016](#))