

ANÁLISIS Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE MERCADEO DE LA EMPRESA
AGROINDUSTRIA AM S.A.S

RELACIONES COMERCIALES NACIONALES E INERNACIONALES

PRESENTADOR POR:
DANIELA OSORIO OCAMPO

DOCENTE:
NESTOR RAÚL GAMBOA ARDILA

FACULTAD:
NEGOCIOS INTERNCAIONALES

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
SEDE MEDELLIN
2020

Contenido

INTRODUCCIÓN:	3
1. CONTEXTUALIZACIÓN:	4
1.1 TÍTULO DEL TRABAJO:	4
1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA:	4
1.3 CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:	4
1.4 ALCANCES:	6
2. JUSTIFICACIÓN:	7
3. OBJETIVOS DEL INFORME:	8
3.1 OBJETIVO GENERAL:	8
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	8
4. DIAGNÓSTICO:	9
4.1 ANÁLISIS EXTERNO:	10
4.2 ANÁLISIS INTERNO:	11
5. RESUMEN DE LA PRÁCTICA:	12
6. PLAN DE ACCIÓN:	13
7. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA:	14
8. CONCLUSIÓN DEL INFORME:	15
9. ANEXOS, MATERIAL FOTOGRÁFICO:	16

INTRODUCCIÓN:

Se ha evidenciado a través de los años que el hombre es negociante por naturaleza, ya que la necesidad de obtener recursos para sobrevivir siempre estuvo presente; así fue surgiendo las prácticas de intercambio que llevaron a formarse estructuras más elaboradas del comercio, que poco a poco empezó a tener derechos, deberes, prohibiciones, surgieron tratados de libre comercio y con ellos los estándares de calidad, competitividad entre personas y organizaciones.

Si bien hoy por hoy tenemos diferentes disciplinas que se enfocan en el comercio, podemos decir que Negocios Internacionales es la más completa ya que abarca todo lo que tiene que ver con finanzas, administración, mercadeo, logística, relaciones nacionales e internacionales, entre otros. Lo que permite un mayor aprendizaje entorno al mundo de los negocios ofreciendo una mayor ventaja competitiva, puesto que nos capacita para afrontar nuevos retos y posición frente a la toma de decisiones.

Con lo anterior podemos decir que, el fin de todo esto es diagnosticar el funcionamiento la estructura, las funciones y proponer mejoras sobre la implementación del mismo con el propósito de aumentar la productividad organizacional. Y así acrecentar el desarrollo económico y social de la región.

1. CONTEXTUALIZACIÓN:

1.1 TÍTULO DEL TRABAJO:

**ANÁLISIS Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS DE MERCADEO DE LA
EMPRESA AGROINDUSTRIA AM S.A.S**

1.2 NOMBRE DE LA EMPRESA:

AGROINDUSTRIA AM S.A.S

1.3 CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA:

La presente tiene como finalidad dar a conocer lo que compone la organización, cuáles son sus funciones y su razón de ser.

Reseña histórica y marco social y jurídico: Es una empresa que nace en el municipio de **Pácora-Caldas** en el año 2007 como una familia de emprendedores, y que han crecido hasta llevar su producto al mercado internacional. En Agroindustria AM se comprometen con el **desarrollo social** en el municipio con la generación de más de **150 empleos**, creen firmemente que son del pueblo y para el pueblo, saben que los colaboradores son un pilar fundamental para cumplir con cada uno de los objetivos de la empresa.

Tienen el orgullo de decir que el valor agregado de Agroindustria AM es su calidad y su volumen, garantizando que el producto es 100% colombiano, producido y cultivado en las montañas **Pacoreñas**.

Productos que se ofrecen: La empresa se caracteriza porque en sus campos se encuentran policultivos, teniendo en cuenta que el aguacate Hass es su producto estrella ya que es el que es el de exportación.

Lista de productos de Agroindustria AM:

-  Aguacate Hass
-  Aguacate Criollo
-  Plátano
-  Banano
-  Lulo Castilla

VALORES CORPORATIVOS:

“En Agroindustria AM, los valores son fundamentales para el crecimiento humano, económico, social y empresarial de toda nuestra región y de nuestra gente ya que si llevamos a cabo unas buenas relaciones interpersonales nos aseguramos el éxito tanto adentro como afuera de la organización”:

-  Respeto laboral con todos los colaboradores de la empresa y para con los clientes.
-  Honestidad.
-  Responsabilidad laboral.
-  Compromiso y pasión.
-  Sentido de pertenencia por la empresa y por lo que hacemos.
-  Constancia y disciplina.
-  Responsabilidad social.

MISIÓN

“Agroindustria AM empresa ORGULLOSAMENTE PACOREÑA tiene como misión trabajar comprometida con el desarrollo social de la región, la responsabilidad ambiental y su crecimiento empresarial”

VISIÓN

“Ser una marca reconocida a nivel mundial en las exportaciones de aguacate Hass, permitiendo más apertura comercial y de esta manera consolidarse en el mercado global”

1.4 ALCANCES:

- ✚ Con la realización de la práctica se pretende analizar a profundidad cuales son los inconvenientes que la empresa ha venido presentando, para así buscar las mejores alternativas de solución que mejor sean convenientes para la organización.
- ✚ Una vez se tenga claro cuáles son las falencias se debe generar un plan de acción debidamente estructurado, con los criterios y requisitos necesarios para el mejoramiento de la empresa y así pueda llegar al potencial requerido por la misma.

2. JUSTIFICACIÓN:

Con la realización de la práctica se pretende alcanzar beneficios funcionales de la organización, para poder alcanzar sus objetivos empresariales.

- ✚ Con el análisis de la empresa se quiere dar viabilidad a ciertos procesos en los cuales hay fallas: estrategias de mercadeo, redes sociales, comunicación con los clientes ya establecidos y formar nuevas alianzas estratégicas.
- ✚ Desde el entorno académico, se implementará conceptos, teorías aprendidas, tales como gestión de proyectos, de redes sociales, implementación de procesos de internacionalización de bienes, servicios y este caso de productos.
- ✚ Desde el entorno personal, se logrará una experiencia real en el sector laboral de cómo es su entorno, presentándonos obstáculos, retos, trabajar bajo presión y alcanzar los éxitos.

3. OBJETIVOS DEL INFORME:

3.1 OBJETIVO GENERAL:

Analizar la estructura y funciones de la empresa **AGROINDUSTRIA AM S.A.S.**

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

-  Identificar los problemas existentes relacionados con el mercadeo de la empresa.
-  Presentar un plan de acción debidamente diseñado para dar solución a estos problemas.
-  Dar inicio con el desarrollo del plan propuesto una vez sea aceptado por la junta directiva de la organización.

4. DIAGNÓSTICO:

En este apartado, se le hará referencia a la situación inicial de la empresa; esta cuenta con un muy buen musculo financiero que respalda todas y cada una de las actividades y objetivos sociales. También es de alta importancia dar a conocer que **AGROINDUSTRIA AM** cuenta con las certificaciones necesarias para los procesos de exportación como: Registro ICA, predio exportador, Global G.A.P, Rainforest y B.P.A

Cabe resaltar que el ambiente laboral es excelente, y esto nos facilitará poder realizar cada una de las soluciones propuestas para el mejoramiento empresarial.

4.1 ANÁLISIS EXTERNO:

Es importante hacer un análisis externo a la empresa, para saber cuáles son las condiciones en las que se encuentra frente a los clientes y a los competidores, en te caso nos enfocaremos en las redes sociales, con sus ventajas y desventajas.

Ventajas de las Redes Sociales:

Hay que enfatizar que la empresa cuenta con las redes sociales más importantes del momento, como los son Facebook e Instagram, en la primera tiene un perfil personal con la que se destaca con 5.000 mil amigos y una Fan Page de más de 2.200 seguidores, lo cual le ha dado una muy buena visibilidad a la empresa y permite una mayor diferenciación de la competencia, y la que día a día tiene más renombre, ya que muchas personas ven y reaccionan a los productos y a las labores sociales que tiene la empresa para con su comunidad y el ecosistema. Y la segunda es Instagram con la que casi llega a los 1.000 seguidores, y se comparten muchas fotos, videos y leemos todo lo que opinan los cibernautas y nos permite conocer mucho mejor al público objetivo.

Desventajas de las Redes Sociales:

Si bien es cierto que las redes sociales pueden aportar mucho al crecimiento de una empresa, también puede perjudicarlo, por eso hay que tener mucho cuidado con lo que se publica o en la forma que se responde los comentarios negativos de la gente, hay que saber que no publicar muy seguido o hacerlo demasiado hace perder el interés de los seguidores.

Es importante recordar que manejar redes sociales de la empresa requiere de tiempo y de buenas inversiones para hacerle publicidad y ampliar el público objetivo.

4.2 ANÁLISIS INTERNO:

Matriz DOFA/ Estrategias	Fortalezas	Debilidades
	-Buen musculo financiero -Excelente imagen ante la comunidad -Un mercado nacional y extranjero ya establecido -Su producto estrella es el aguacate Hass, pero tiene policultivos lo que le genera varios ingresos - Certificaciones como: B.P.A, Predio exportador, Rainforest, Global G.A.P	-Ubicación geográfica, está lejos de los puertos principales - No se cuenta con unas vías acordes para el transporte de los alimentos, ya que son terciarias y secundarias - No se cuenta con una planta empacadora -Aún no se le da valor agregado a la fruta descarte (que no se exporta)
	Oportunidades	-Debido a las condiciones geográficas en las que se encuentra la empresa, buscar la mejor forma de hacer convenios con otras empresas y entidades gubernamentales para el mejoramiento de las vías primarias que los benefician a todos.
	-Apoyo y asesorías de la ARL -Mejoramiento de infraestructura -Aumentar el número de certificaciones -Convenios con entidades no gubernamentales y gubernamentales para el crecimiento y desarrollo de la empresa	
Amenazas		
-La llegada de nuevos competidores a nuestro sector y que dan poco manejo ético a las fuentes hídricas. -Competencia con más valor agregado y dueños de procesos industriales. -Los cambios climáticos son la mayor amenaza que enfrentan los cultivos el día de hoy.	-Al ser una empresa reconocida en el sector agroindustrial, llegará competencia mucho mas fuerte, debe aprovechar el entorno y realizar unas buenas estrategias para enfrentar la competencia. -Campañas de alianzas con la competencia frente al cuidado del medio ambiente.	-Por la llegada de nuevos competidores, se debe empezar a dar valor agregado a la fruta que se exporta, tal y como extracción de aceite de aguacate, para la preparación de comidas o entorno a la belleza. -Empezar a estudiar que tan factible es el montaje de una planta empacadora.

5. RESUMEN DE LA PRÁCTICA:

Durante la realización de la practica profesional en la empresa **AGROINDUSTRIA AM**, mi trabajo consistió en varios aspectos:

1. Cuando llegué, se me pido mejorar el logo de la empresa.
2. Encargarme de las redes sociales, y estar publicando contenido relacionado con esta.
3. Creación de la pagina web de AGROINDUSTRIA AM.
4. Conocer cada una de las fincas para entablar relaciones laborales con los colaboradores y posteriormente tomar evidencias fotográficas para publicar.
5. Estar muy pendiente y participar de todas las actividades de mercadeo dictadas por organizaciones públicas y privadas para el mejoramiento empresarial.
6. Retener y conseguir nuevos clientes para la venta de otros productos que la empresa cultivaba
7. Estar siempre lista y atenta para cualquier actividad en la que sea requerida.

Como profesional siempre me enfoque en todos los conocimientos adquiridos en la universidad, que estuvieron muy acordes y acertados a lo que mi trabajo en dicha empresa necesitaba.

6. PLAN DE ACCIÓN:

N.º	ACTIVIDADES Y/O ACCIONES	PROPOSITOS	ESTRATEGIA	TIEMPO	RESPONSABLE
1	Rediseño del Logo empresarial	Cambiar el logo empresarial con el fin de mostrar un cambio ante el mercado y los clientes	Contacto con un diseño gráfico para que nos guíe sobre cuáles son las mejores opciones de diseño	Ocho días (8) hábiles	Colaborador seleccionado de la empresa y diseñador gráfico
2	Actualización constante de las redes sociales	Tener al tanto de los desarrollo sociales y económicos de la empresa a lo clientes, futuros clientes y seguidores	Estar pendiente de todos los tratados relacionados con la empresa, estar en constante actualización de fotos, videos y tener la mayor interacción posible	Las publicaciones se harán cada dos días (2)	Colaborador de la empresa
3	Creación de la página web	Expandir los horizontes de las redes sociales de la empresa, la pagina web es un método mas captación de clientes y esto le representa confianza	Selección de un ingeniero en sistemas y desarrolladores para la creación de la página web muy dinámica donde se hable y se muestre todo lo relacionado de la empresa	Quince días (15) hábiles para la entrega de la página web	Colaborador de la empresa e ingeniero en sistema y desarrollador
4	Reconocimiento de las fincas de la empresa	Entablar relaciones laborales y conocer los cultivos que la empresa tiene, para hablar con propiedad frente a los clientes responder sus inquietudes	Ir a las fincas con un encargado de esta área, visitar cultivos y reconocer todo lo que tiene que ver con ellos, como reconocimiento de plagas, manejo de poda, reconocer terrenos entre otros	Dos veces (2) por semana	Colaboradores de la empresa
5	Actividades de emprendimiento	Participar de actividades de emprendimientos que ofrecen entidades gubernamentales y privadas	Estas capacitaciones permitirán implementar nuevas tecnologías estrategias e innovaciones que llevarán al crecimiento empresarial	Cada que sea necesario y los días disponibles de dichos eventos	Colaboradores que sean seleccionados para estos acontecimientos

7. RESULTADOS DE LA PRÁCTICA:

Posteriormente, se presentarán los principales resultados encontrados durante la realización de la práctica profesional:

- La organización cuenta con una gran reputación entre las personas de su comunidad y los clientes, lo cual permite que haya más accesos a nuevos mercados.
- Existe un gran clima organizacional lo que proporciona un mayor desarrollo de las actividades propuestas.
- Cuenta con un plan de capacitaciones a colaboradores entorno a seguridad y salud en el trabajo, lo que brinda una confianza importante tanto adentro como afuera de la organización.
- No cuentan con un horario y días establecidos para la manipulación de las redes sociales.
- Se encuentran certificados en los sellos más importantes para la exportación
- No cuenta con una planta empacadora que le pueda ayudar a adueñarse de procesos y evitar mayores costos
- La ubicación geográfica y las vías son un problema constante ya que no permiten la entrada de Mulas de mayor tracción
- Su cliente principal le permite llevar sus productos a una gran parte de Europa
- Tienen grandes aliados, lo cual le permitiría un apoyo primordial para grandes proyectos

8. CONCLUSIÓN DEL INFORME:

Una vez finalizada la práctica en **AGROINDUSTRIA AM** mi conclusión tanto profesional como personal es que, puede evidenciar un compromiso muy grande por el desarrollo empresarial, social y ecológico, buscando un equilibrio entre las mencionadas.

Esta organización esta creciendo a pasos agigantados con grandes proyectos a corto, mediano y largo plazo, lo que generará muchos empleos a nivel municipal y departamental, las falencias presentadas a las cuales yo tuve oportunidad de prestar mi ayuda profesional se fueron solucionando poco a poco, lo que le dio un impulso y más de fuerza para ir centrándose en labores mucho más grandes.

La empresa es reconocida en el sector de la agroindustria lo que le ha permitido hacer nuevos aliados para así afianzar nuevos conocimientos y generar grandes cambios y desarrollos industriales, como en su proceso de cosecha, seleccionado, empacado y exportación del fruto en fresco a otros países. Ya a medida que se va expandiendo la empresa a tomará nuevos rumbos como el proceso de extracción de aceite de aguacate lo que le permitirá dar mayor valor agregado a la empresa.

Solo queda dar la gracias por el apoyo que me dieron y por brindarme su confianza de participar en tan fabulosa empresa, quedo con los mejores recuerdos, aprendizajes y las experiencias.

9. ANEXOS, MATERIAL FOTOGRÁFICO Y BBLIOGRAFICO:



Anexo 1

Nuevo logo de Agroindustria AM: Su color café representa la tierra de las fincas y sus cosechas, el amarillo y el verde son los colores de la empresa, el aguacate tipo Hass es lo que lo que se cultiva y cosecha y los representa ante el mundo la matraca y la sombrilla son representativos de Pacora-Caldas



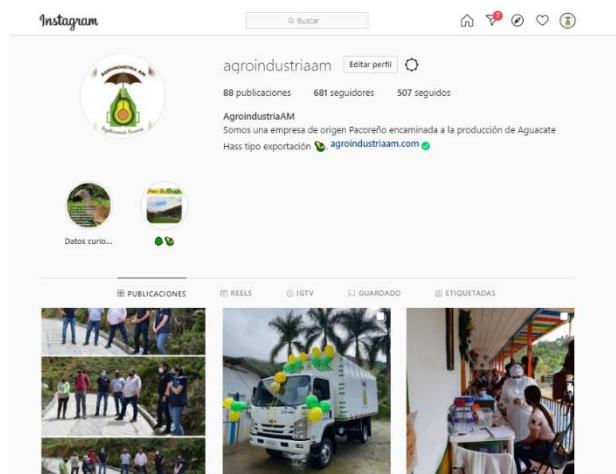
Anexo 2

Página web de Agroindustria AM



Anexo 3

Fan page de Agroindustria AM



Instagram de Agroindustria AM

Anexo 4



Anexo 5



Anexo 6



Anexo 7

<https://agroindustriaam.com/>

<https://www.instagram.com/agroindustriaam/>

<https://www.facebook.com/agroindustria.arangomunera.3/>