

INFORME PRACTICA EMPRESARIAL Y PLAN DE MEJORA EN SURTILIMA S.A.S
AGENCIA COMERCIAL TROPILLANO



JULIETH PAOLA GONZALEZ OLAYA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2024

INFORME PRACTICA EMPRESARIAL Y PLAN DE MEJORA EN SURTILIMA S.A.S
AGENCIA COMERCIAL TROPILLANO

JULIETH PAOLA GONZALEZ OLAYA

Informe de práctica presentado como requisito para optar al título de Profesional en Negocios
Internacionales

Asesor

Mg. JUAN FELIPE GONZALEZ DIAZ

Magister en Administración y Dirección de Empresas (MBA)

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2024

Autoridades Académicas

P. Álvaro José ARANGO RESTREPO, O.P.

Rector General

P. Mauricio Antonio CORTÉS GALLEGO, O.P.

Vicerrector Académico General

P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA, O. P.

Rector Seccional Villavicencio

P. Adrián Mauricio GARCÍA PEÑARANDA, O.P.

Vicerrector Académico Seccional Villavicencio

Mg. Julieth Andrea SIERRA TOBÓN

Secretaria General Seccional Villavicencio

Mg. Javier Humberto TRILLOS CELIS

Decano de la Facultad Negocios Internacionales

Dedicatoria

Quiero dedicar este trabajo de grado y este logro a quienes estuvieron junto a mí en este camino. A mi mamá, Yanet, quien ha sido mi apoyo fundamental en todos los sentidos y etapas de mi vida. A mi papá, Luis, quien ha trabajado fuertemente para ver a cada uno de sus hijos salir adelante. A mi hijo, Liam, quien llegó a mi vida iniciando el tercer semestre, tuvo que ser mi compañerito de clase muchas veces y es quien ha sido mi razón de ser, de vivir y las ganas de salir adelante para darle a él lo mejor para su vida. A mis hermanos, Daniel y Walther, quienes además de apoyarme siempre, son mi mayor ejemplo a seguir. Los amo mucho y estoy feliz de tenerlos en mi vida.

Agradecimientos

A toda mi familia y amigos, quienes me han acompañado, apoyado e impulsado a cumplir todos mis sueños.

Tabla de contenido

	Pág.
Resumen	10
Abstract.....	11
Glosario.....	12
Introducción.....	13
1. Objetivos	14
1.1. Objetivo General.....	14
1.2. Objetivos Específicos.....	14
2. Perfil de la empresa	15
2.1. Historia.....	15
2.2. Ubicación	15
2.3. Misión	16
2.4. Visión.....	17
2.5. Valores corporativos	17
2.6. Estructura Organizacional.....	17
3. Cargo y funciones.....	18
3.1. Nombre del cargo.....	18
3.2. Funciones	18
3.2.1 Ejecución de los procesos de reclutamiento y selección de personal	18
3.2.2 Procesos de contratación.....	18
3.2.3 Custodiar los procesos de gestión documental referentes al área de talento humano	19
3.2.4 Procesos de desvinculación.....	19
3.2.5 Prestar servicio al cliente interno y externo	19
3.2.6 Apoyo al área de inventarios.....	20
3.2.7 Apoyo al área de servicio al cliente	20
4. Análisis DOFA	21
4.1. Debilidades	21
4.2. Oportunidades.....	21

4.3.	Fortalezas	22
4.4.	Amenazas	23
5.	Plan de mejora	24
5.1.	Problema	24
5.2.	Propuesta Plan de Mejora	24
6.	Conclusiones	27
7.	Referencias	28
8.	Anexos	29

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1 Ubicación geográfica de la empresa Tropillano.....	16
Figura 2 Entrada principal de la empresa Tropillano	16
Figura 3 Estructura organizacional de la empresa.	17

Lista de Anexos

	Pág.
Anexo 1 Análisis DOFA Empresa Tropillano.....	29
Anexo 2 Propuesta de plan de mejora	29
Anexo 3 Aceptación de propuesta de plan de mejora.....	30
Anexo 4 Evidencia de entrega de mercancía.....	30
Anexo 5 Participación en capacitación de brigadistas.....	31
Anexo 6 Evento de fin de año asociado con el bienestar del trabajador	31
Anexo 7 Imagen de convocatoria enviada al Instagram Villavo Empleos.....	32

Resumen

Este trabajo de grado describe la experiencia obtenida durante seis meses de prácticas profesionales en la empresa Tropillano. El informe incluye un análisis de la historia y ubicación de la empresa, así como una evaluación detallada de las actividades realizadas en dos áreas: Recursos Humanos y Logística.

En el área de Recursos Humanos, se analizó el proceso de contratación, identificando áreas para mejorar la eficiencia y efectividad en la selección de personal. Pero, por otro lado, hallando las debilidades del área comercial desde mi acercamiento en el área de recursos humanos, se propuso la ampliación del catálogo de productos en el canal institucional, con el objetivo de incrementar la competitividad de la empresa.

Como resultado de estas observaciones, se presentó un plan de mejora enfocado en optimizar los procesos de contratación y diversificar la oferta de productos, contribuyendo al crecimiento y sostenibilidad de Tropillano en un mercado competitivo.

Palabras Clave: Logística, recursos humanos, procesos de contratación, catálogo, distribución.

Abstract

This degree project describes the experience obtained during six months of professional internship in the Tropillano company. The report includes an analysis of the company's history and location, as well as a detailed assessment of the activities carried out in two areas: Human Resources and Logistics.

In the area of Human Resources, the hiring process was analyzed, identifying areas to improve efficiency and effectiveness in personnel selection. But, on the other hand, finding the weaknesses of the commercial area, it was proposed to expand the product catalog in the institutional channel, with the aim of increasing the competitiveness of the company.

As a result of these observations, an improvement plan was presented focused on optimizing contracting processes and diversifying the product offer, contributing to the growth and sustainability of Tropillano in a highly competitive market.

Key Word- Logistics, human resources, contracting processes, catalog, distribution.

Glosario

Recursos humanos: Tejedo (2013) plantea que, “los recursos humanos es un departamento que se encarga de la gestión (selección, evaluación, promoción, etc.), y administración (contratos, nóminas, seguros sociales, etc.), del personal de la empresa”.

Logística: Según Gómez (2013) “La logística es el conjunto de técnicas y medios destinados a gestionar el flujo de materiales y de información, coordinando recursos y demanda, para asegurar un nivel determinado de servicio al menor coste posible”.

Procesos de contratación: Hace referencia a una secuencia de procedimientos que se deben seguir al momento de contratar a nuevo personal.

Distribución: Como menciona Paz (2008) la distribución, “hace referencia a todas las actividades necesarias para poner algún producto al alcance del consumidor meta, con el objetivo de facilitar su compra”.

Producto: Como señala Sanchez (2010), “es cualquier bien que proporciona una satisfacción deseable por los consumidores”.

Inventario: Fernandez (2017) afirma que, “el inventario es una herramienta básica para que las empresas puedan gestionar las necesidades de cada una de las existencias o productos, cuándo realizar el pedido al proveedor y la cantidad necesaria”.

Proveedor: Gomez (2013) indica que, “en el campo de la logística comercial se entiende por proveedor aquella empresa que garantiza y efectúa el suministro de bienes, servicios y/o recursos a otras empresas bajo las condiciones legales de la contratación mercantil”.

Introducción

Tropillano es una empresa dedicada a la comercialización de productos de consumo masivo, con aproximadamente 37 años en el mercado regional. Hace parte de las más de 6 agencias comerciales de la empresa Surtilima la cual pertenece a la organización Inversiones Tropi.

El presente trabajo de grado tiene como enfoque documentar y analizar la experiencia obtenida durante un período de seis meses de prácticas profesionales en la empresa Tropillano. A lo largo de este tiempo, se pudo conocer a fondo el funcionamiento interno de la empresa, así como contribuir con propuestas de mejora en áreas clave.

En este informe se abordará inicialmente la historia y evolución de Tropillano, destacando su ubicación estratégica y su relevancia en el mercado. Posteriormente, se describirá la experiencia adquirida en dos áreas fundamentales de la empresa: Recursos Humanos y Logística. En Recursos Humanos, se explorará el proceso de contratación y las dinámicas de integración del personal, mientras que, en logística, se analizará la cadena de distribución y el manejo de inventarios.

Además, como parte del aprendizaje y contribución a la empresa, se presenta un plan de mejora enfocado en dos aspectos principales: optimización de los procesos de contratación en el área de Recursos Humanos, y la ampliación del catálogo de productos en el canal institucional, esta siendo el área comercial de la empresa. Este plan busca no solo mejorar la eficiencia en las contrataciones de Tropillano, sino también fortalecer su competitividad en el mercado con una oferta de productos más amplia.

A través de este trabajo, se espera reflejar la experiencia profesional adquirida y de igual manera, aportar soluciones que puedan tener un gran impacto en el desarrollo de la empresa.

1. Objetivos

1.1. Objetivo General

Evaluar y orientar a las áreas de Gestión Humana y Logística de la empresa Tropillano en la correcta gestión de sus procesos y actividades, asegurando el cumplimiento de las leyes nacionales y lo establecido en el reglamento interno de la empresa.

1.2. Objetivos Específicos

- Analizar los procesos de contratación y las dinámicas de integración del personal en el área de Recursos Humanos, identificando oportunidades para la optimización de estos procesos.
- Proponer un plan de mejora enfocado en la optimización de los procesos de contratación en el área de Recursos Humanos.
- Desarrollar una propuesta para la ampliación del catálogo de productos en el canal institucional, fortaleciendo la competitividad de la empresa en el mercado.

2. Perfil de la empresa

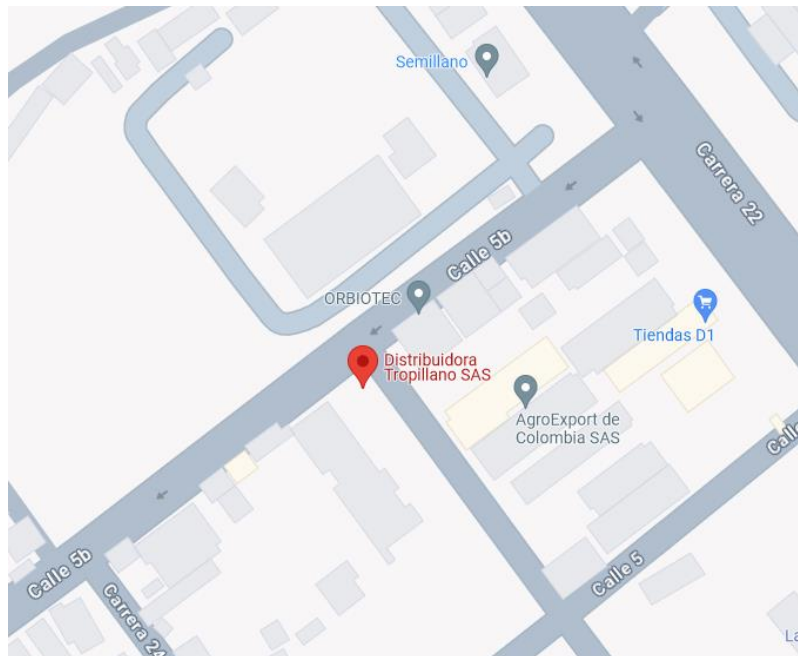
Surtilima es una empresa que se especializa en la distribución de productos de consumo masivo a través del canal tradicional en varias regiones de Colombia, como Tolima, Huila y Meta. A nivel nacional, forma parte de Inversiones Tropi, consolidando su presencia en todo el país. Su principal actividad se centra en la distribución de estos productos, respaldada por más de 50 años de experiencia en el mercado colombiano. (Surtilima S.A.S, s.f.).

2.1. Historia

En 1969, Rodrigo Restrepo comenzó la distribución de cigarrillos, bebidas y dulces en Medellín, lo que dio origen a la distribuidora Tropicana. Diez años más tarde, se fundó Tropiabastos en Bogotá. A lo largo de los años, el Grupo Tropi consolidó su presencia nacional creando 27 compañías de distribución. En 1992, se creó Importaciones y Asesorías Tropi, inicialmente dedicada a la importación de marcas exclusivas. En 2018, los inversionistas Envolvare Capital y Kandeo Investment fortalecieron la compañía, fusionando las 28 empresas de distribución en cinco unidades ágiles. Estas unidades se han centrado en el desarrollo de iniciativas innovadoras que modernizan el canal de consumo masivo, incluyendo OPL, mercaderismos y canales digitales (Grupo Tropi, s.f.)

2.2. Ubicación

La empresa Tropillano se encuentra ubicada en la ciudad de Villavicencio en la Cra 23 #5-75 barrio Alborada.

Figura 1 Ubicación geográfica de la empresa Tropillano

Nota. Adaptado de Google Maps, (2024)

Figura 2 Entrada principal de la empresa Tropillano

Nota. Adaptado de Google Maps, (2024)

2.3. Misión

Como lo señala Grupo Tropi (s.f.), la misión de Tropillano es “llevar hasta los hogares colombianos los productos de nuestros aliados a través de nuestros clientes, creando valor a todos”.

2.4. Visión

“Consolidar el nuevo Tropi como líderes en distribución nacional” (Grupo Tropi, s.f.).

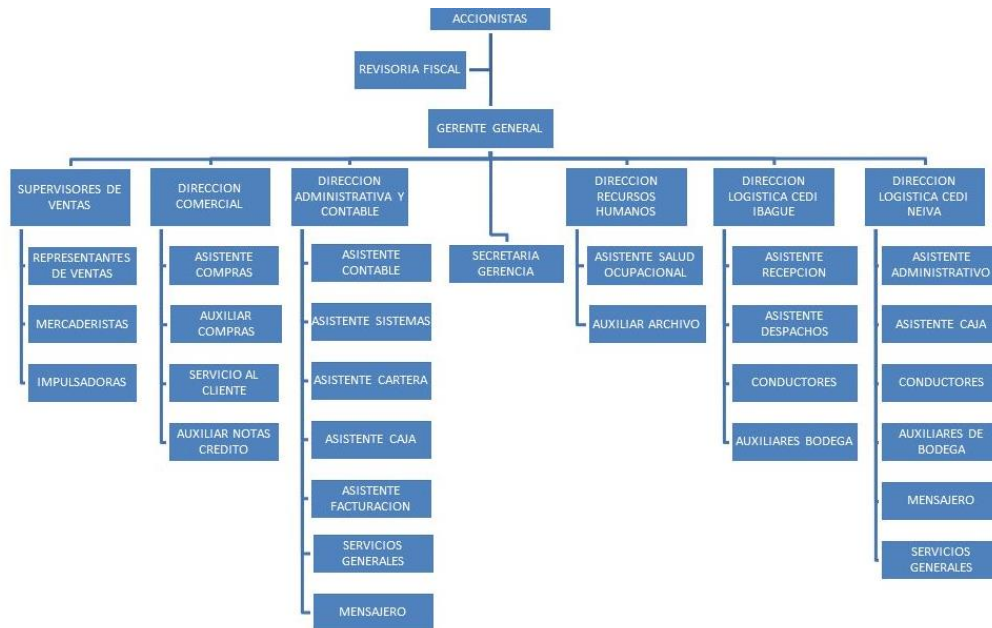
2.5. Valores corporativos

Trabajan con Honestidad, lo que les permite desenvolverse en un ambiente de confianza y motivación. Valoran y respetan todas las perspectivas, promoviendo el buen trato como base para una convivencia saludable. Como parte de la Familia TROPI, se cuidan y respaldan mutuamente. Además, mediante su Compromiso y disciplina, construyen sus sueños (Grupo Tropi, sf).

Por eso, los valores corporativos que representan a Grupo Tropi son la Honestidad, el Respeto, la Familia y el Compromiso.

2.6. Estructura Organizacional

Figura 3 Estructura organizacional de la empresa.



Nota. Adaptado de (Surtilima, s.f)

3. Cargo y funciones

3.1. Nombre del cargo

Aprendiz.

3.2. Funciones

Mis funciones en la empresa dieron lugar en una duración de 6 meses, donde, principalmente empezaron en el área de recursos humanos, la cual apoyé por 3 meses desempeñando las siguientes funciones:

3.2.1 Ejecución de los procesos de reclutamiento y selección de personal

En mi rol como aprendiz del área de gestión humana desarrollé habilidad para la correcta y oportuna elección de personal, actuando siempre desde la búsqueda continua de talento adecuado para cada vacante disponible en diferentes bolsas de empleo tales como CompuTrabajo y LinkedIn, y además con mi ingreso implementé una nueva vía de búsqueda de personal, esto por medio de una imagen que se enviaba a una cuenta de Instagram llamada Villavo Empleos la cual cuenta con aproximadamente 45,400 seguidores y gracias a estas publicaciones se recibían constantemente hojas de vida por medio del correo electrónico. Esta vía de búsqueda aún sigue siendo usada por las aprendices del área.

3.2.2 Procesos de contratación

Estos procesos de contratación se realizaban posterior al visto bueno de la analista de gestión humana, en el cual incluían pruebas psicotécnicas, enviar al candidato a filtros de seguridad tales como SAGRILAF, Vetting (Investigación de antecedentes) y prueba de poligrafía, seguido de los exámenes médicos y finalmente la documentación de contratación.

3.2.3 Custodiar los procesos de gestión documental referentes al área de talento humano

El área de gestión humana maneja las carpetas de trabajadores activos en la compañía, es por esto que otra de mis funciones era organizar la carpeta y verificar que todos los documentos estuvieran completos, posterior a esto, las carpetas eran subidas a un drive con el fin de que fueran revisadas por el encargado a nivel nacional y luego eran ubicadas en el cuarto de archivo en su debido orden. Esto es muy importante ya que asegura el cumplimiento de las normas legales del país respecto a las contrataciones, igualmente permite tener acceso rápido a información que el trabajador o analista de gestión humana requiera para algún proceso o consulta.

3.2.4 Procesos de desvinculación

Los procesos de desvinculación se realizaban desde la presentación de carta de renuncia de un trabajador o en su defecto, desde la falta grave de un trabajador lo cual causaba una terminación de contrato por justa causa. En esto procesos, se debía llevar una documentación la cual incluía formato de entrevista de retiro, certificación laboral, firma de liquidación, y archivo de demás documentos de retiro, para posteriormente ser guardados en el “archivo muerto” el cual tiene las carpetas de todas las personas retiradas que han trabajado en la empresa.

3.2.5 Prestar servicio al cliente interno y externo

Al ser parte del área de gestión humana, debía estar atenta a cualquier situación, solicitud o requerimiento del trabajador, y brindar una solución rápida y eficiente. Igualmente, atender llamadas de otras empresas en las cuales solicitaban referencias de anteriores trabajadores.

Posteriormente, debido a mis deseos de adquirir conocimientos en el área de logística y mi buen desempeño en mis funciones en el área de gestión humana, me dieron la oportunidad finalizar los 3 meses restantes de prácticas en el área de logística, en donde realicé las siguientes funciones:

3.2.6 Apoyo al área de inventarios

Al momento de mi llegada al área de logística, mi apoyo fue de gran ayuda para el encargado del área el cual su cargo era auxiliar de inventarios ya que en el mes de abril se presentó uno de los momentos más difíciles de la compañía ya que Grupo Tropi cerró relaciones comerciales con Familia y Nestlé, los cuales eran dos de sus mayores proveedores. Por ende, se tenía que gestionar la salida de productos existentes en bodega de dichas casas comerciales, y esto implicaba la validación de inventario, verificación de productos en buen estado y productos averiados, garantizar una óptima salida de mercancía, posteriormente verificar faltantes o sobrantes en sistema de inventarios y apoyar a la realización del respectivo ajuste.

3.2.7 Apoyo al área de servicio al cliente

El área de logística cuenta con un área de servicio al cliente, en este espacio se encargan de realizar llamadas a los clientes para validar y verificar redespachos y devoluciones, esto con el fin de no incomodar al cliente y brindarle una mejor experiencia con el servicio, en estas devoluciones y redespachos se manejan diferentes causales que permiten identificar el origen del problema, para así generar informes e indicadores y así mismo buscar una solución.

4. Análisis DOFA

Para realizar una apertura a la búsqueda de aquellos problemas que requieren un plan de mejora en la empresa se realiza principalmente un análisis DOFA, el cual nos ayudará a identificar aquellos puntos positivos y puntos negativos de la compañía ya que como lo señala Huerta (2020), “el análisis DOFA es una herramienta clave para hacer una evaluación pormenorizada de la situación actual de una organización o persona sobre la base de sus debilidades y fortalezas, y en las oportunidades y amenazas que ofrece su entorno” (p.15).

Este análisis se realiza desde la situación actual de la empresa, teniendo en cuenta la reciente pérdida de los 2 proveedores ya mencionados anteriormente.

4.1. Debilidades

Rotación de personal

Tropillano entró en una alta rotación de personal ya que por los rumores que rondan por las calles, los trabajadores toman la decisión de renunciar y es bastante complicado la contratación de nuevo personal.

Problemas financieros continuos

Los ingresos monetarios de la empresa se vieron afectados, pues, al recibir menos dinero, su cartera de compra se redujo, por ende, ha sido difícil el pago a proveedores y ha provocado que los créditos con proveedores sean bloqueados.

Poca diversificación de productos

Tropillano maneja un catálogo que, aunque es muy conocido por proveedores como Procter and Gamble (P&G) y Reckitt, es muy reducido, pues actualmente los productos que más se manejan son los de aseo y aquellos productos alimenticios han tenido una reducción bastante notable.

4.2. Oportunidades

Ingreso de nuevos proveedores

En el momento en el que se fue el proveedor Familia, el canal Institucional comenzó negociaciones con un nuevo proveedor llamado Papeles Nacionales, el cual, aunque su venta a los clientes de Familia ha sido difícil, ha tenido una grata aceptación. Esto ha permitido que no se pierdan aquellos clientes quienes requerían cualquier tipo de papel.

Adaptación a las necesidades de los clientes

En el área de ventas, Tropillano se adapta a las necesidades de los clientes, ya que se ofrece diferentes servicios adicionales como lo son cliente recoge y asesor lleva, en donde en caso de que un cliente requiera un pedido con urgencia, se realiza un procedimiento más rápido para poder atender esta necesidad.

Reestructuración de equipos de trabajo

Debido a la rotación de personal, se han reestructurado equipos de trabajo, en donde los trabajadores han cambiado de canal dependiendo de su rendimiento en las ventas, es por esto que han mejorado los equipos de trabajo y así mismo la relación laboral.

4.3. Fortalezas

Alto reconocimiento en el mercado

Grupo Tropi tiene 55 años de antigüedad, es por esto que por sus años de experiencia su reconocimiento en el mercado es muy alto.

Relaciones comerciales con precios especiales en el canal institucional

El canal Institucional tiene acceso a todo el portafolio de productos que ofrece Tropillano, además, ofrece productos Institucionales como lo son productos del proveedor Orión y PQP, con precios especiales y esto permite ser competitivos.

Red de distribución eficiente

Es de destacar la labor del personal de bodega ya que gracias a su eficiente trabajo es posible la correcta y oportuna distribución de mercancía. Además, cuentan con entregas a 24 horas en la ciudad de Villavicencio y con entregas todas las semanas en las diferentes poblaciones y veredas.

Cubrimiento en varias regiones y veredas

Tropillano logra llegar a distintos pueblos y veredas, además de llegar a una región diferente como lo es la región del Casanare, allí ofrecen entregas en Yopal, Paz de Ariporo, Pore,

Maní, Nunchía y veredas aledañas a estas poblaciones, lo que ofrece una cobertura mayor que otras empresas.

4.4. Amenazas

Alto nivel de competencia

Actualmente, para Tropillano las empresas competencia se han convertido en su mayor amenaza, pues, ofrecen productos que ya no se están ofreciendo en Tropillano y los clientes deciden tomar su pedido en otra empresa en la que les ofrezcan los productos de las marcas que ellos necesitan.

Fidelización de los clientes a una marca específica

Los clientes suelen fidelizarse a una marca en especial, en este caso, la impactación de ventas se vio afectada por aquellos clientes quienes únicamente desean adquirir productos de Familia, con estos clientes es muy difícil y casi imposible ofrecer un nuevo proveedor, aunque sus precios sean más asequibles, pues, prefieren la calidad de su marca favorita.

5. Plan de mejora

5.1. Problema

Durante el tiempo de desarrollo de las practicas se identificaron diferentes problemas, pero entre ellos, los que más resaltaron son los problemas en el área de gestión humana y en el área comercial.

Área de gestión humana

Principalmente, en el área de gestión humana, ya que en esta es muy necesario la implementación de algún software que le permite a esta área tener más rapidez a la hora de realizar sus procesos de contratación ya que algunos procesos están tercerizados y por ende se atrasan y se alargan dichos procesos. Hay que tener en cuenta que la única área que no cuenta con un sistema de software es esta área y esta área es tan importante como cualquier otra.

Área comercial

Por otro lado, en el área comercial se identifica un gran problema y es la disminución de las ventas desde el mes de abril, por el retiro de las dos casas comerciales más importantes de la empresa, Familia y Nestlé. Estas eran demasiado importantes principalmente para el canal institucional, ya que únicamente el proveedor Familia, en el mes de enero representaba una venta de aproximadamente \$294.603.292 (Doscientos noventa y cuatro millones seiscientos tres mil doscientos noventa y dos pesos) por mes, teniendo así un cierre de ventas mensual de \$735.087.802 (Setecientos treinta y cinco millones ochenta y siete mil ochocientos dos pesos). En el mes de junio, el canal tuvo un cierre mensual de \$143.862.851 (ciento cuarenta y tres millones ochocientos sesenta y dos mil ochocientos cincuenta y un pesos) lo que representa una disminución de venta a gran escala y corre el riesgo de que la compañía tome decisiones cruciales tales como cerrar el canal en la agencia de Tropillano.

5.2. Propuesta Plan de Mejora

Teniendo en cuenta las dos áreas en las que se identificaron los principales problemas se realiza un plan de mejora para cada uno.

Área de gestión humana

Para esta área se propone el desarrollo de un software óptimo en el cual se logre identificar rápidamente los procesos de contratación que se están llevando a cabo en la agencia. Este software debería permitir el acceso a las empresas terceras como lo son la empresa de examen de poligrafía y examen médico, poniéndoles de igual manera un tiempo límite de subir la información para así también lograr llevar a cabo las promesas que hace cada empresa tercera a la hora de ofrecer su servicio, ya que muchas veces estos procesos se retardan por el demorado procedimiento interno de cada empresa. Igualmente, este software permitiría a la jefe de gestión humana lograr un seguimiento más detallado y concreto de cada vacante disponible.

Esta propuesta mejoraría en un 50% los procesos de contratación ya que actualmente los procesos suelen tardarse 2 semanas, lo que puede generar muchos inconvenientes tanto para los trabajadores activos en la empresa como para el candidato, ya que el candidato puede estar en proceso con otra empresa y al notar el demorado proceso de contratación puede desistir. Igualmente, para los trabajadores activos ya que al tener esta vacante puede que su carga de trabajo sea mayor.

El software sería implementado en un lapso de 6 meses, esto quiere decir que para el mes de enero del año 2025 esta propuesta estaría siendo gestionada. La empresa encargada de crear este software sería la empresa que actualmente se encuentra encargada del área de sistemas Xolit, siendo liderada por un ingeniero especializado en la creación de los mismos.

Área comercial

Para esta área se propone la ampliación del catálogo, es decir, la búsqueda de nuevos proveedores para tener la oportunidad de ofrecer distintos tipos de productos y no estar limitados únicamente a la venta de artículos de aseo ya que es un problema que se ha evidenciado y por lo que sus ventas han estado notablemente reducidas.

Anteriormente se ofrecía catálogo de la marca Nestlé, la cual ofrecía distintos tipos de alimentos tales como cereales, leche en polvo, confitería, chocolate y también ofrecía la marca Purina encargada de ofrecer alimentos para mascotas, lo que permitía tener un catálogo más amplio y llegar a todo tipo de clientes.

Se debería tomar un proyecto en el cual los compradores se dediquen a buscar proveedores con las condiciones óptimas y necesarias para la empresa, asistiendo a distintos tipos de ferias y eventos comerciales donde puedan conocer más a fondo de cada marca. Así mismo se debe realizar

un análisis de la competencia teniendo en cuenta aquellos proveedores que manejan y sus estrategias para observar los puntos en los cuales está la debilidad.

Es cierto que, actualmente Tropillano pasa por un tema difícil financiero y el crédito que se tenía con algunos proveedores ha sido bloqueado, es por esto que es necesario una acción rápida para solucionar estos pagos y la manera más adecuada sería búsqueda de nuevos proveedores donde se garantice una ganancia óptima.

6. Conclusiones

Durante mis seis meses de prácticas profesionales logré obtener una experiencia bastante grata para mis conocimientos, pues, se me permitió conocer los procesos del área de gestión humana y del área de logística en donde logré fortalecer los conocimientos teóricos adquiridos durante mis 8 semestres de la carrera de Negocios Internacionales. Estas prácticas profesionales además de permitirme fortalecer mis conocimientos teóricos también me permitieron adquirir demasiados conocimientos prácticos los cuales sin duda, serán útiles para mi vida laboral y profesional.

Trabajar en el área de logística me permitió adquirir habilidades determinantes para la gestión de inventarios, la planificación de rutas de distribución y la coordinación con clientes. Esta experiencia me enseñó la importancia de la eficiencia y la organización en la cadena de suministro, aspectos de suma importancia para el éxito de cualquier distribuidor de alimentos.

Mi rol en Tropillano requirió que desarrollara una alta capacidad de adaptación y habilidades para la resolución de problemas. Enfrenté situaciones imprevistas que requirieron respuestas rápidas y efectivas, lo cual me ayudó a mejorar mi capacidad de tomar decisiones bajo presión y a gestionar múltiples tareas al mismo tiempo.

La colaboración con diversos departamentos y la interacción constante con compañeros y jefes me permitió mejorar mis habilidades de comunicación y trabajo en equipo. Aprendí a coordinarme eficazmente con otros, compartir información de manera clara y contribuir positivamente al ambiente laboral.

En conclusión, mi experiencia en Tropillano fue enriquecedora y me proporcionó valiosas habilidades y conocimientos que serán fundamentales para mi desarrollo profesional. Estoy agradecida por la oportunidad de aplicar mis conocimientos académicos en un entorno laboral real y por el aprendizaje adquirido a través de esta experiencia.

7. Referencias

Cruz Fernandez, A. (2017). *Gestión de inventarios*. IC Editorial.

Iglesias Prada, M; Tejedó Sanz, J y Meseguer Galán, P. (2013). *Operaciones administrativas de recursos humanos*. Macmillan Profesional

Lobato Gómez, F y Lobato Villagrà, F. (2013). *Gestión logística y comercial*. Macmillan Profesional

Martínez Sánchez, J. M. (2010). *Marketing*. Firms Press.

Paz, H. (2008). *Canales de distribución: gestión comercial y logística (3a. ed.)*. Lectorum-Ugerman. <https://studybuho.wordpress.com/wp-content/uploads/2022/07/libro-canales-de-distribucion-gestion-comercial-y-logistica-hugo-paz-rodolfo.pdf>

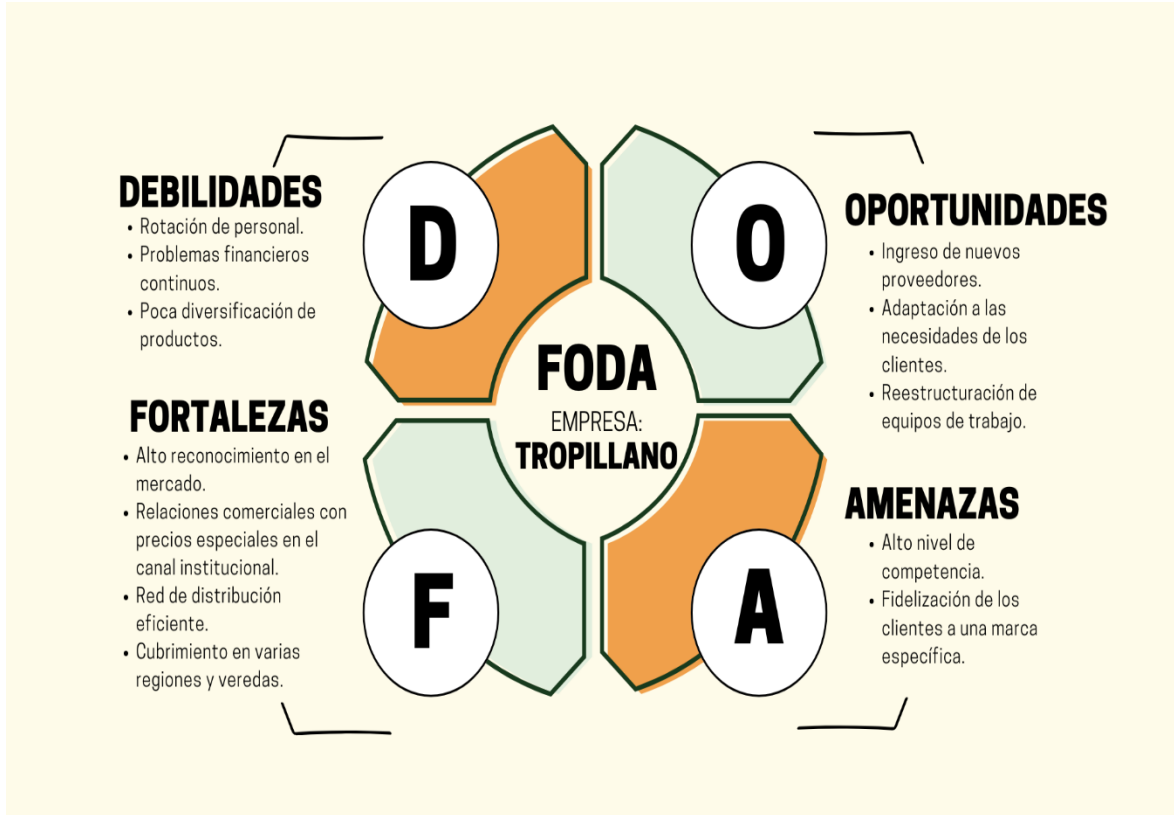
Sánchez Huerta, D. (2020). *Análisis FODA o DAFO*. Bubok Publishing S.L.

Surtilima S.A.S. (s.f.). *Información General de Surtilima*. <https://www.surtilima.co/>

Tropi Colombia. (s.f.). *Cultura tropi*. <https://grupotropi.com/cultura-tropi/>

8. Anexos

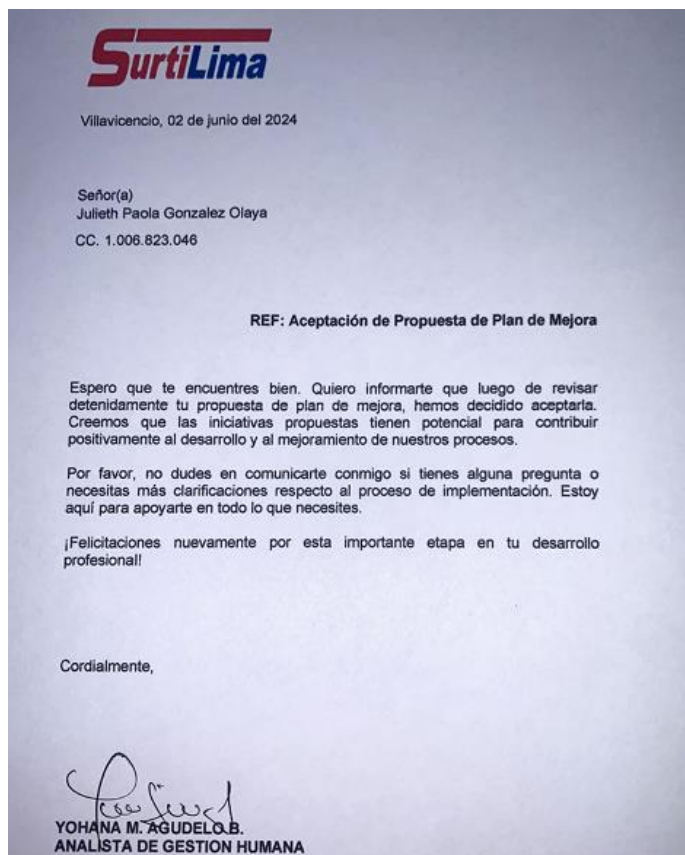
Anexo 1 Análisis DOFA Empresa Tropillano



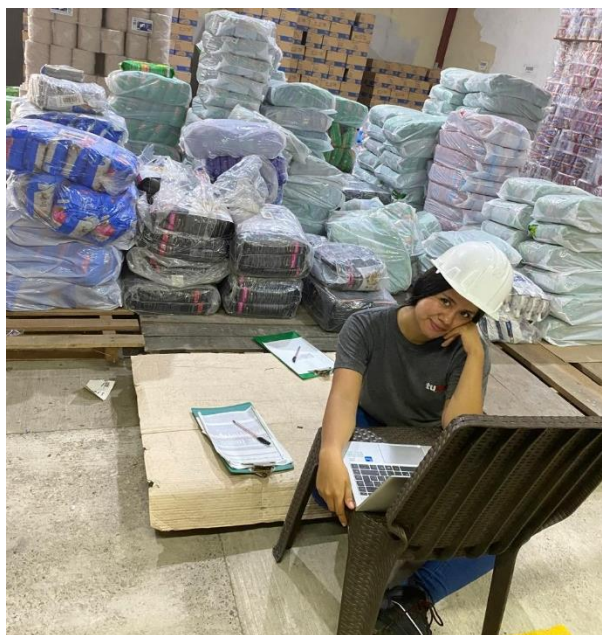
Anexo 2 Propuesta de plan de mejora

PROPUESTA PLAN DE MEJORA TROPILLANO									
Acciones inmediatas					Responsables implementación	Plazo implementación	Responsable(s) seguimiento/evaluación	Medio de verificación	Definir necesidad técnica
Estándar	N° criterio	Nombre de la actividad	Presupuesto adicional	Descripción Acciones de mejora					
Procesos de contratación.	Disminución de tiempos de contratación en un 50%	Mejora de procesos de contratación.	Software creado por el área de sistemas.	Crear e implementar un software en el cual se tenga visualización rápida de los procesos de cada candidato incluyendo aquellos procesos que se manejan con terceros (exámenes médicos, pruebas de poligrafía, etc).	Área de sistemas: Empresa Xolit Analista de Gestión Humana: Yohana Agudelo	6 meses.	Área de sistemas: Empresa Xolit Jefe de Gestión Humana: Claudia Romero	Reportes del tiempo de procesos de contratación.	Lograr que los procesos de selección y contratación sean más rápidos y eficientes.
Catálogo del canal institucional.	Ampliación de productos para la venta del canal	Ampliación de proveedores en Tropillano.	Asistencia a ferias, capacitaciones y eventos.	- Identificar a los proveedores (participación en ferias y eventos comerciales) - Realizar un análisis de la competencia (teniendo en cuenta los proveedores y estrategias que manejan)	Comprador Institucional: Sebastián Medina	6 meses.	Gerente Institucional: Ana Vargas	Indicadores de ventas (Informes generados desde SIESA).	Ampliar la base de proveedores que ofrece Tropillano en el canal institucional. Alcanzar un número mayor de ventas en el

Anexo 3 Aceptación de propuesta de plan de mejora



Anexo 4 Evidencia de entrega de mercancía



Anexo 5 Participación en capacitación de brigadistas



Anexo 6 Evento de fin de año asociado con el bienestar del trabajador



Anexo 7 Imagen de convocatoria enviada al Instagram Villavo Empleos

CONVOCATORIA EXTERNA

TE ESTAMOS BUSCANDO
AUXILIAR LOGÍSTICO
 VILLAVICENCIO

REQUISITOS

- Bachiller
- Disponibilidad inmediata
- Proactivos, con actitud de servicio y buena presentación personal.
- Experiencia mínima de 1 año.

Si quieres participar envía tu hoja de vida actualizada y con asunto a la vacante deseada al correo:

tropillanonomina@gmail.com