

INFORME PRACTICA PROFESIONAL
GLOBAL AGRICULTURAL TRADING



ALEJANDRA LOZANO SILVA



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PROGRAMA NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO
2022

INFORME PRACTICA PROFESIONAL
GLOBAL AGRICULTURAL TRADING

ALEJANDRA LOZANO SILVA

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de profesional
en negocios internacionales

Doc. JAVIER HUMBERTO TRILLOS CELIS

Doctorado en Economía
Internacional

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PROGRAMA NEGOCIOS INTERNACIONALES
VILLAVICENCIO

2022

Autoridades Académicas

P. José Gabriel MESA ANGULO, O. P.

Rector General

P. Eduardo GONZÁLEZ GIL, O. P.

Vicerrector Académico General

**P. José Antonio BALAGUERA CEPEDA,
O.P.**

Rector Sede Villavicencio

P. Rodrigo GARCÍA JARA, O.P.

Vicerrector Académico Sede Villavicencio

Mg. JULIETH ANDREA SIERRA TOBÓN

Secretaria de División Sede Villavicencio

Doc. ERNESTO JOSÉ CAMARGO HERNÁNDEZ

Decano dela Facultad de Negocios Internacionales

Dedicatoria

A mi familia mi inspiración más grande. Mis padres que a pesar de las adversidades de sus vidas nos educaron con los mejores valores, principios y amor; a mis hermanos incluidos mis primos que me enseñaron a ser fuerte, inteligente y capaz, al igual que ellos, sin importar el género o la estatura. A mi tía que siempre ha creído en mí.

Agradecimientos

A todos los que tienen vocación de enseñar, no saben la importancia y el valor que aportan al mundo. Nos inspiran a querer ser y hacer más, y a ser conscientes que después de nosotros hay generaciones, que encontrarán el mundo que dejamos para ellos. Con su ayuda un futuro estable igualitario y feliz.

Contenido

	Pág.
Resumen	11
Introducción	12
Justificación	13
1. Objetivos	14
1.1 Objetivo General	14
1.2 Objetivos Específicos.	14
2. Perfil de la Empresa.....	15
2.1 Razón Social	15
2.2 Objeto Social	15
2.3 Fruta Fresca y Fruta Deshidratada	15
2.4 Misión	16
2.5 Visión	16
2.6 Organigrama	17
2.7 Portafolio de Productos (Fruta Fresca)	17
2.8 Cargos y Funciones.....	41
2.9 Responsabilidades - Business Development (Desarrollo de Negocios)	42
2.10 Proveedores	46
2.11 Apoyo en el aérea de logística.....	47
2.12 Nuevo Empaquetado y Almacenamiento.....	47
2.13 Informe Diseño y Embalaje.....	48
2.14 Inventario.....	50
2.15 Liofilizado/ Azúcar de caña/ Fruta potenciada.....	51
3. Informe Diario.....	52
3.1 Apoyo en Tareas Administrativas y Proyectos.....	52

3.2	Apoyo en el área de recursos humanos	52
3.3	Documentación	53
4.	Aportes.....	54
5.	Conclusiones	55
6.	Recomendaciones	56

Lista de Figuras

	Pág.
Figura 1. Organigrama GAT	17
Figura 2. Disponibilidad de temporada Arándanos	18
Figura 3. Curuba	18
Figura 4. Disponibilidad de Temporada Curuba	19
Figura 5. Cactus FIG	19
Figura 6. Disponibilidad de Temporada Cactus FIG	20
Figura 7. Feijoa	20
Figura 8. Disponibilidad de Temporada Feijoa	21
Figura 9. Granadilla	21
Figura 10. Disponibilidad de Temporada Granadilla.....	22
Figura 11. Uchuva.....	22
Figura 12. Disponibilidad de Temporada Uchuva	23
Figura 13. Aguacate Hass.....	23
Figura 14. Disponibilidad de Temporada Aguacate Hass	24
Figura 15. Mangostino	24
Figura 16. Disponibilidad de Temporada Mangostino	25
Figura 17. Maracuyá	25
Figura 18. Disponibilidad de Temporada Maracuyá	26
Figura 19. Murtaberries	26
Figura 20. Disponibilidad de Temporada Murtaberries	27
Figura 21. Lulo o Little Orange	27
Figura 22. Disponibilidad de Temporada Lulo o Little Orange	28
Figura 23. Piña Orgánica.....	28
Figura 24. Disponibilidad de Temporada Piña Orgánica	29

Figura 25. Passion Fruit.....	29
Figura 26. Disponibilidad de Temporada Passion Fruit.....	30
Figura 27. Red Dragón Fruit.....	30
Figura 28. Disponibilidad de Temporada Red Dragón Fruit.....	31
Figura 29. Tahití Limón de La India.....	31
Figura 30. Disponibilidad de Temporada Tahití Limón de La India.....	32
Figura 31. Tomate de árbol "Tamarillo.....	32
Figura 32. Disponibilidad de Temporada Tomate de árbol "Tamarillo.....	33
Figura 33. Pitahaya o Yellow Dragón Fruit.....	33
Figura 34. Disponibilidad de Temporada Pitahaya o Yellow Dragón Fruit.....	34
Figura 35. Frutas Secas al Horno.....	34
Figura 36. Disponibilidad de Temporada Frutas Secas al Horno.....	35
Figura 37. Uchuvas Deshidratadas.....	35
Figura 38. Disponibilidad de Temporada Uchuvas Deshidratadas.....	36
Figura 39. Papaya Deshidratada.....	36
Figura 40. Disponibilidad de Temporada Papaya Deshidratada.....	37
Figura 41. Pitahaya Deshidratada.....	37
Figura 42. Disponibilidad de Temporada Pitahaya Deshidratada.....	38
Figura 43. Piña Deshidratada.....	38
Figura 44. Disponibilidad de Temporada Piña Deshidratada.....	38
Figura 45. Banano Deshidratado.....	39
Figura 46. Disponibilidad de Temporada Banano Deshidratado.....	39
Figura 47. Mango Deshidratado.....	40
Figura 48. Disponibilidad de Temporada Mango Deshidratado.....	40
Figura 49. Pasos para realizar llamadas.....	42

Figura 50. Listas de Base de datos.....	43
Figura 51. Lista Azul.....	43
Figura 52. Ejemplo Script Lista Azul	44
Figura 53. Lista Amarilla	44
Figura 54.Ejemplo Script Lista Amarilla	44
Figura 55. Lista Naranja.....	45
Figura 56. Ejemplo Script Lista Naranja.....	45
Figura 57. Lista Roja.....	45
Figura 58. Ejemplo Script Lista Roja.....	46
Figura 59. Screenshoot Google maps.....	46
Figura 60. Cajas de Pitahaya sin diseño	48
Figura 61. Diseño Final Cajas	49

Resumen

Colombia, gracias a su estratégica ubicación geográfica, lo que le permite, ser uno de los pocos países que cuenta con climas y suelos, que favorecen la gran diversidad de cultivos de todo tipo de frutas, verduras y hortalizas.

Ha sido reconocido a nivel internacional como uno de los productores más atractivos en el mercado de alimentos, de frutas y verduras exóticas, lo que paulatinamente ha llamado la atención, de grandes empresas extranjeras, en busca de satisfacer su demanda.

Así como de la competencia en busca de hacer sus productos mucho más atractivos y rentables que los nuestros.

Empresas como Global Agricultural Trading nacen al dimensionar la oportunidad que este sector puede significar en el mercado extranjero, así como una oportunidad de mejorar los niveles de exportación los cuales en contraste con los de importación son mucho más bajos.

Es importante resaltar que, aunque este negocio parezca sencillo, no hay que olvidar que, al ser un país tercermundista, contamos con algunas desventajas, en procesos y estandarización por parte de productores que están acostumbrados a un mercado más tradicional.

Como empresa exportadora el trabajo inicia desde la selección de proveedores que cuenten con los requisitos lineamientos y parámetros necesarios para exportar, y de no ser así, ser una guía para que lo logren.

Estar en constante indagación de oportunidades de negocio, revaluando periódicamente estrategias en busca de reducir algún costo o proceso innecesario dentro de la cadena de suministro que brinde una ventaja, para así ser más rentables y atractivos.

Palabras claves: Empresa, proceso, cadena de suministro, frutas exóticas, estrategias, gestión, importaciones, exportaciones, ventaja, oportunidades, tercermundista, mercado extranjero.

Introducción

Durante el desarrollo de la carrera de Negocios Internacionales, y al vernos cada vez más cerca de terminar materias, la decisión de la opción de grado va adquiriendo más importancia; y no debe tomarse a la ligera.

La oferta de estudiantes sin experiencia, en búsqueda de oportunidades de poner en práctica sus conocimientos y desarrollar sus habilidades, en una empresa que se encuentre activa en el mercado es altísima. Y la demanda de empresas que cuenten con este recurso es muy baja.

Por medio de empresas como GAT. Que en realidad son muy pocas tuve la fortuna de realizar mi práctica profesional, y completar un eslabón más en el camino a mi graduación. Además de aprender aspectos reales del funcionamiento de una exportadora, los cuales me han permitido ser más competitiva y apta para enfrentarme a cualquier reto.

Justificación

Es pertinente llevar a cabo este tipo de proyectos, para ayudar a comprender a los estudiantes de cualquier profesión, los posibles escenarios a los que se enfrentaran en la vida laboral.

Aminorando cualquier impacto negativo, haciéndolos más capaces de sobrellevar un empleo, y menos propensos a la frustración.

En este puntual caso, basándome en mi experiencia, desde como hallar una práctica profesional, nombrare aspectos en el funcionamiento y desarrollo de una exportadora. Aclarando varios temas a tener en cuenta para los estudiantes de negocios Internacionales y afines.

La práctica nos ubica en un plano real, en el cual podremos comprender el funcionamiento de lo visto en clase, como por ejemplo el uso de Incoterms, los medios de transporte utilizados. (Logística Internacional) qué tipo de procesos y pasos se deben llevar a cabo para una exportación, (DFI) que entidades regulan cada producto, además de como entrar a un mercado extranjero entre otras (IBM).

En adición, la ventaja del acompañamiento por parte de profesionales especializados, en diferentes áreas que nos brindan, por medio de su experiencia. pautas para el desarrollo de nuestras habilidades y construcción como profesionales íntegros.

1. Objetivos

1.1 Objetivo General

Desarrollar habilidades de negocios en la búsqueda y consecución de clientes potenciales, que garanticen la continua expansión de la marca en el mercado extranjero, además de ser un apoyo en el área que se requiera dentro de la organización.

1.2 Objetivos Específicos.

- Business Development (Desarrollo de negocio) Usando habilidades y estrategias brindadas por la compañía.
- Constante comunicación y búsqueda de proveedores de producto y embalaje.
- Apoyo en proyectos de la compañía como lo es el nuevo empaquetado.
- Plan de negocio: Almacenes para el almacenamiento y el embalaje.

2. Perfil de la Empresa

2.1 Razón Social

Global Agricultural Trading S.A.S.

2.2 Objeto Social

Es una empresa que nació de una necesidad, que logra identificar desde 1970, en Los Ángeles, CA. Cuando se dedicaba a distribuir caña de azúcar. Desde entonces decide iniciar esta nueva etapa como exportador e importador; adaptando su idea de negocio a las necesidades halladas en el mercado.

Por medio de su labor, busca potencializar exportaciones de fruta, lo cual se traduce en aporte al crecimiento del PIB nacional, e importar desde el mercado extranjero. GAT se dedica por medio de diversas estrategias de desarrollo de negocios; a comercializar, y dar a conocer la variedad de productos naturales latinoamericanos, y el potencial que tienen en mercados extranjeros.

Demostrando que, aunque haya competencia con procesos sistematizados. Se puede ser competitivo con un producto de calidad, equipo estratégico e innovación. Además de brindar apoyo a productores nacionales, conectándolos con entidades dedicadas al incentivo de exportaciones; para que estas les brinden asesoría en procesos de autenticación, certificación y vistos buenos, para hacer su producto apto para exportación.

Su finalidad, es ser reconocidos como proveedores de la mejor calidad en productos, y un servicio humano, que se preocupa por el bienestar de sus consumidores. De lo cual se encarga estando al tanto de todos los procesos dentro de la cadena logística, y de suministro desde la selección de productores de fruta, hasta el consumidor final.

2.3 Fruta Fresca y Fruta Deshidratada

Al empezar a participar en el mercado de productos frescos, descubren también la demanda que existe en la parte de Dried Fruit (Fruta deshidratada). Deciden convertirla en otra

línea de negocio, la cual les garantizaría un mayor porcentaje de participación en el mercado, que solo ser reconocidos en el sector fruta fresca. En adelante se manejan estas dos líneas de negocio principal, de donde se derivan subproductos.

Dirección: Carrera 45a #128c -06, Bogotá D.C, Office: 302

Teléfono: +57.1 304-362-0577- +57.1 522 1109

Correos: robinsonm@gat-global.com - angelicav@gat-global.com

Jefe Inmediato: Robinson Martínez, Angélica Vera

2.4 Misión

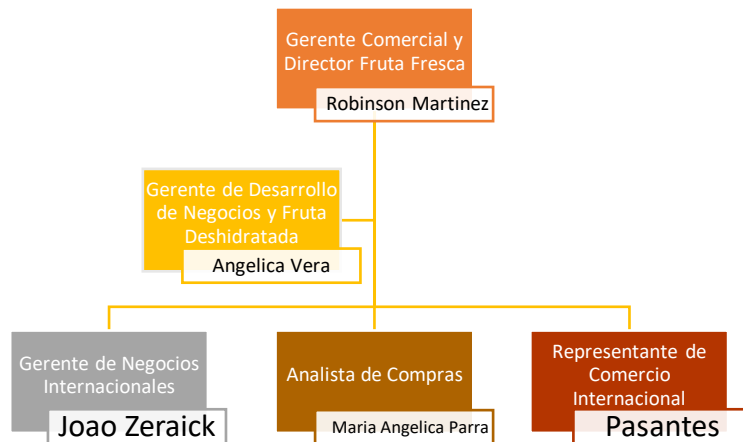
Somos una empresa intermediaria de productos agrícolas, que trabaja de la mano de los agricultores sudamericanos, para ofrecer un amplio portafolio de productos naturales orgánicos. Siguiendo las tendencias del mercado saludable, respetando los pilares del comercio justo, brindando beneficios a potenciales clientes y aliados.

2.5 Visión

Posicionarnos para el año 2025, como pioneros en el mercado de importación saludable no sólo en Estados Unidos, sino también diversificar nuestras exportaciones a nuevos destinos. Destacar por nuestra calidad y variedad de frutas exóticas, orgánicas y especiales.

2.6 Organigrama

Figura 1.
Organigrama GAT



Nota. Adaptado de (Organigrama Global Agricultural Trading)

Se evidencia el nivel jerárquico de la organización, y donde se ubican los pasantes de Negocios Internacionales. Quienes entran a desarrollar el cargo de International Trade Representative (Representante de Comercio Internacional). Además de asistir ciertas áreas, que requieren de apoyo.

2.7 Portafolio de Productos (Fruta Fresca)

Figura 2.
Arándanos



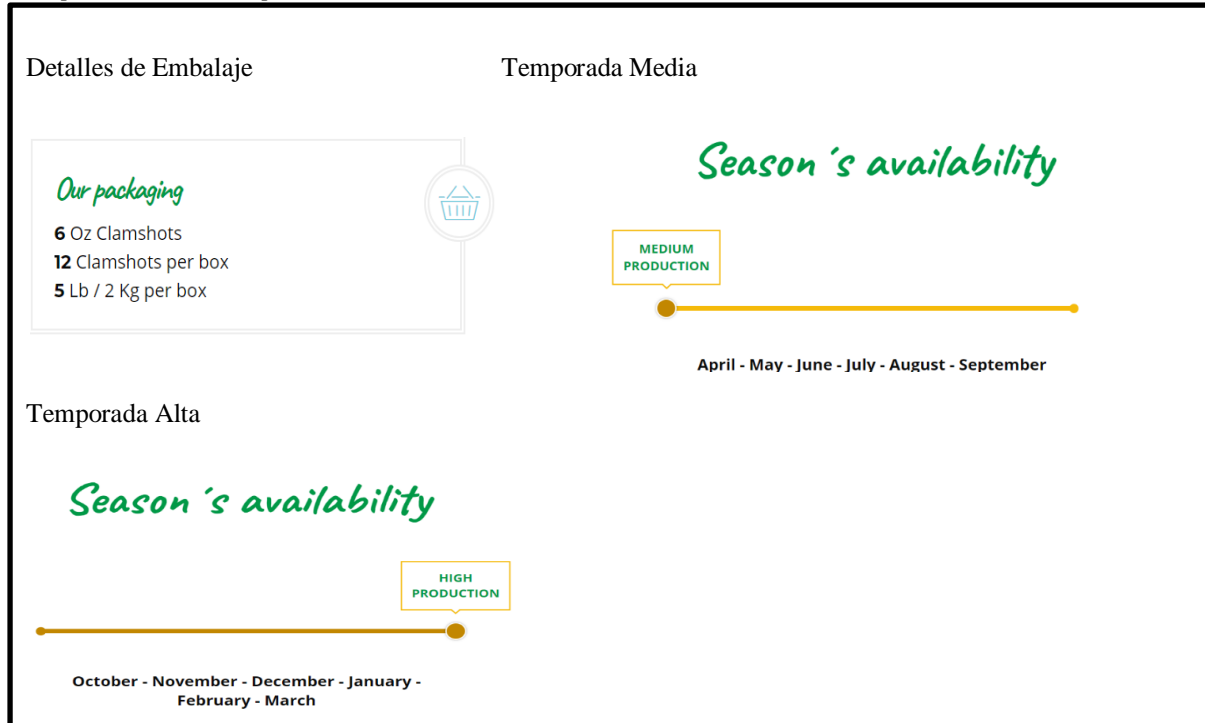
Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Procedente de Colombia, esta baya ácida favorita tiene un dulce sabor cítrico. El sabor de nuestros arándanos es similar al de los arándanos clásicos, sólo que un poco más dulce. Esta

baya azul brillante prácticamente estalla en tu boca. Tiene un exterior firme con un interior suave y carnoso.

Figura 2.

Disponibilidad de temporada Arándanos



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 3.

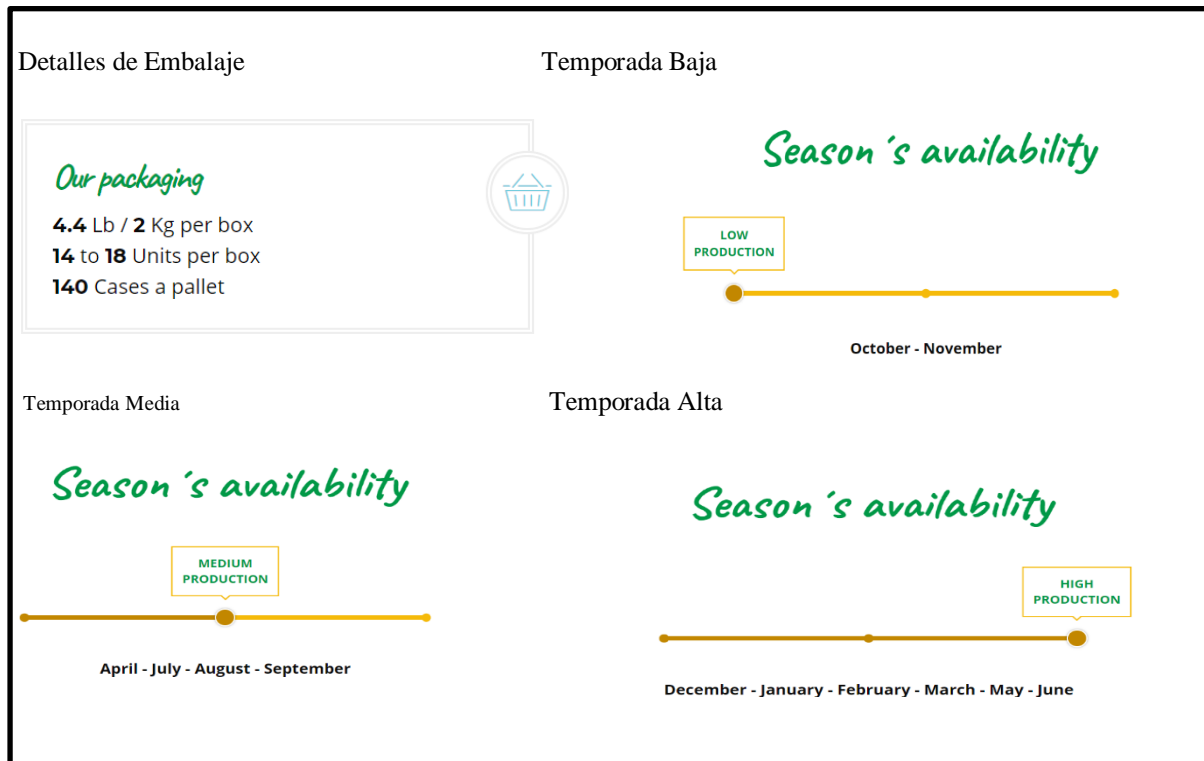
Curuba



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Aunque su sabor es más agrio que dulce, la Curuba es una de las frutas más distinguidas de Colombia. Su color varía del amarillo al verde y su cáscara es lisa con una pulpa blanda. Sus semillas son comestibles, pero no suelen incluirse en las recetas, ya que el mejor atributo de la Curuba es su jugosidad.

Figura 4.
Disponibilidad de Temporada Curuba



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

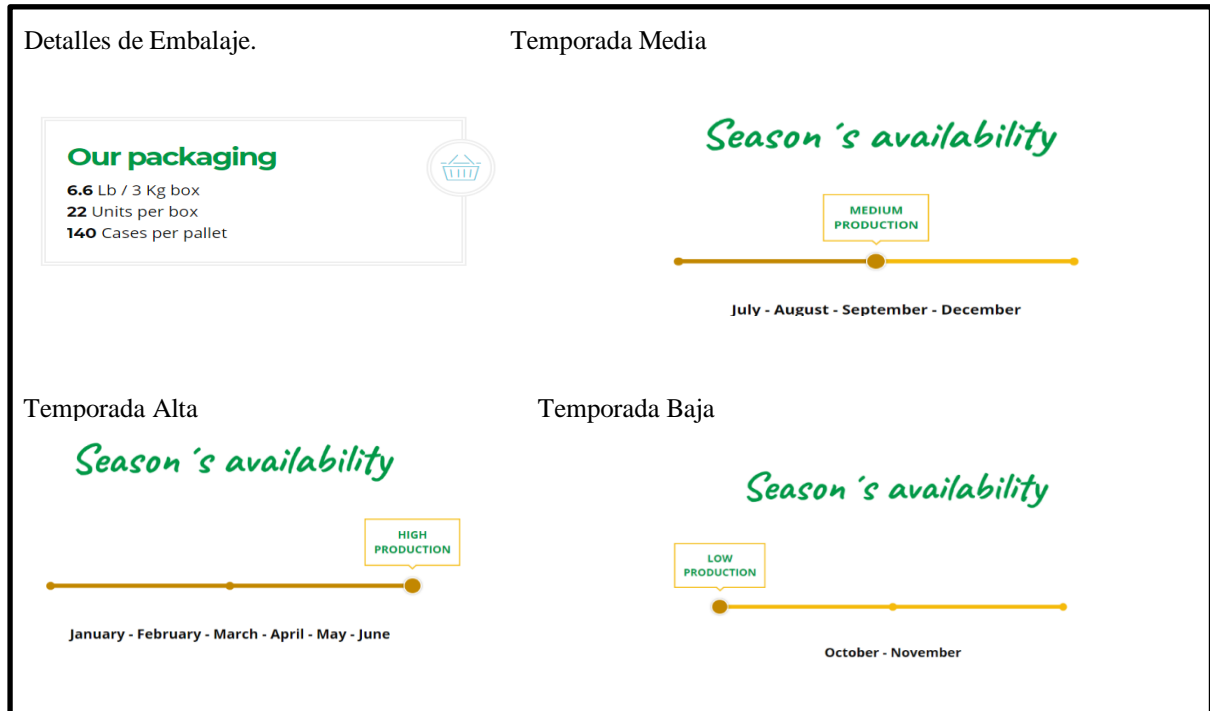
Figura 5.
Cactus FIG



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Procedente de Colombia, esta fruta sabe a sandía o incluso a chicle. La textura interior de la fruta es jugosa y está llena de muchas semillas pequeñas que añaden un crujido a la fruta, que de otro modo sería delicada y blanda. Su interior contrasta drásticamente con el exterior de la fruta, que parece un cactus, lo que le da su nombre. Cuando se corta esta fruta, hay que pelar completamente la piel exterior y disfrutarla.

Figura 6.
Disponibilidad de Temporada Cactus FIG



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

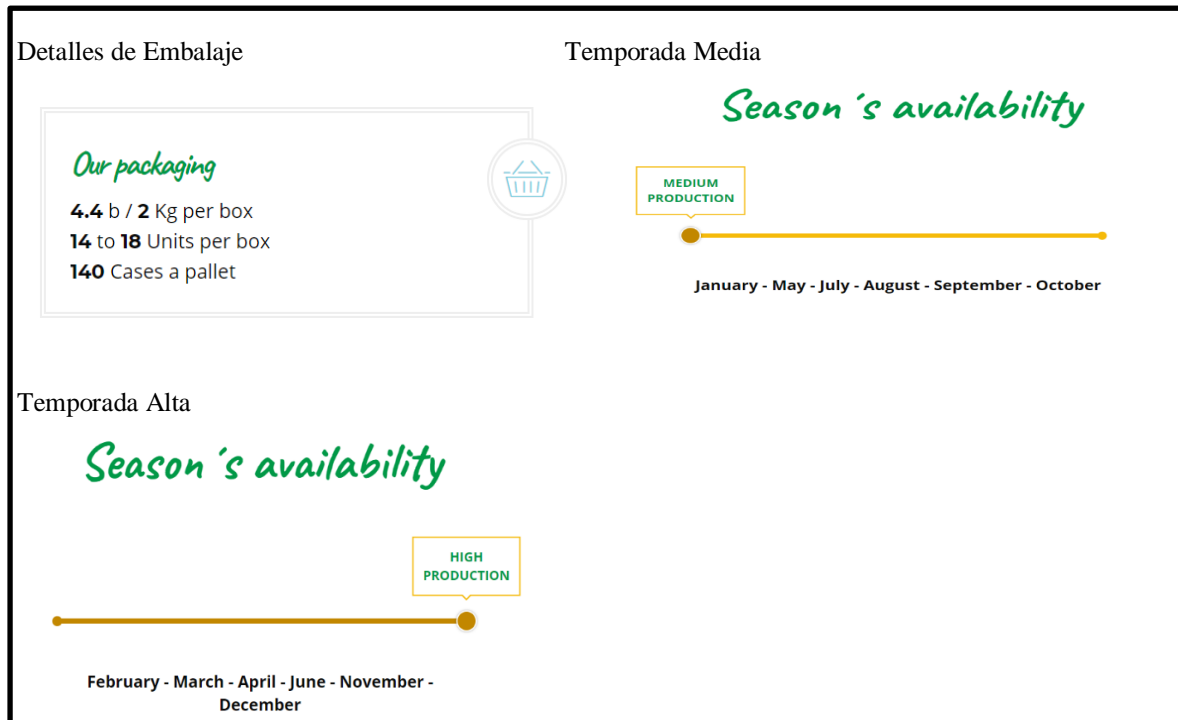
Figura 7.
Feijoa



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

La consistencia de la feijoa es muy similar a la de la guayaba, pero su sabor es muy diferente. La Feijoa es más ácida que dulce y su cáscara verde y dura la convierte en una especialidad única.

Figura 8.
Disponibilidad de Temporada Feijoa



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

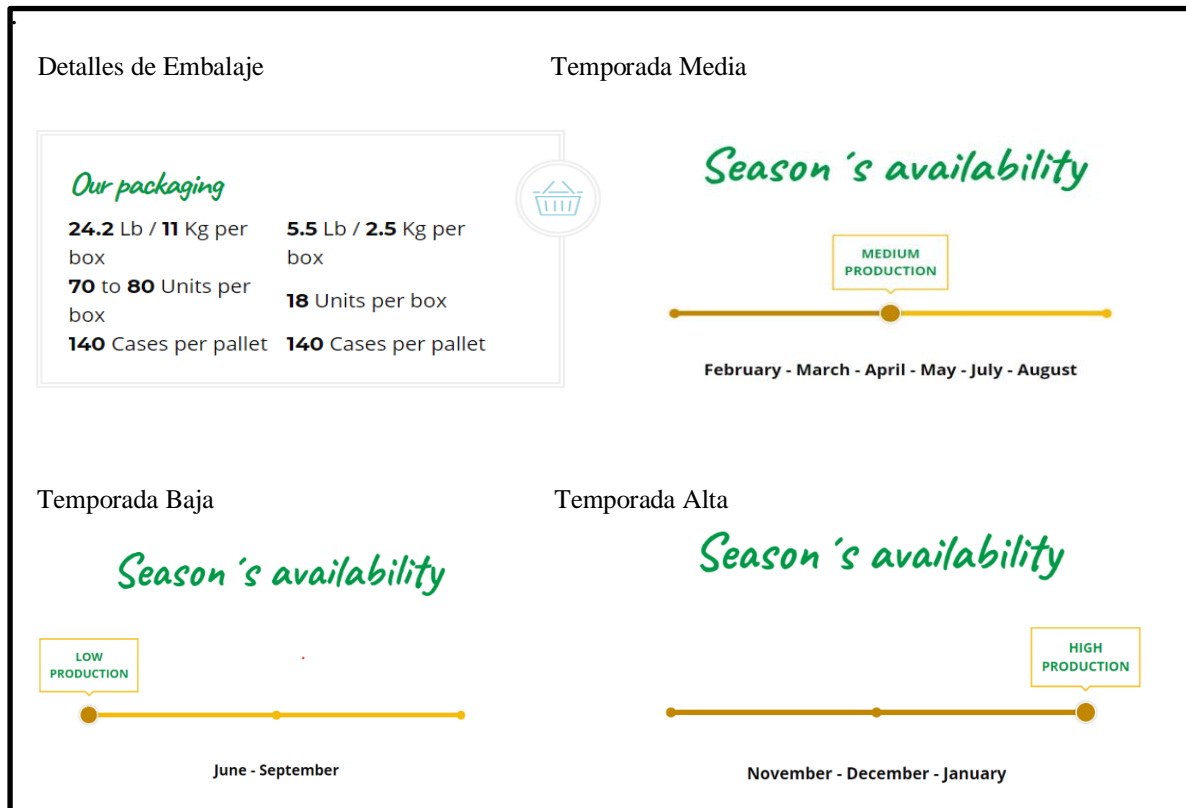
Figura 9.
Granadilla



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

La granadilla es una de las frutas más populares que tiene Colombia. Su cáscara lisa, suave y de color naranja la convierte en una fruta muy atractiva a la vista. La mejor calidad de la granadilla es sin duda su sabor particularmente dulce y fuerte. Aunque su pulpa gelatinosa tiene pequeñas semillas, éstas son comestibles y fáciles de consumir.

Figura 10.
Disponibilidad de Temporada Granadilla



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

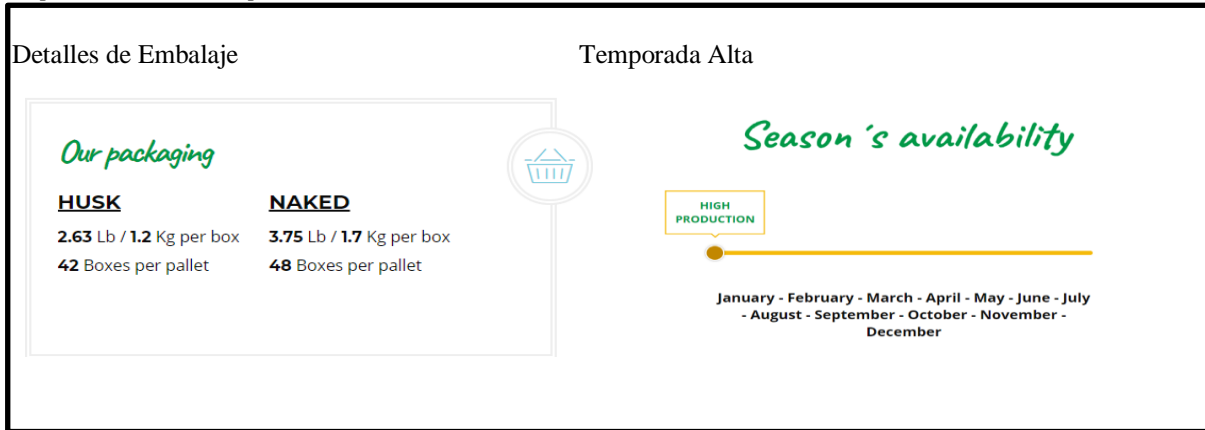
Figura 11.
Uchuva



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Las Uchuvas Naranjas son originarias de Sudamérica, son un dulce complemento para cualquier comida. Con un sabor y textura similar al de un tomate Cherry dulce, la Uchuva es una baya pequeña del tamaño de una uva, pero es menos jugosa y sus semillas proporcionan un crujido al comerlas.

Figura 12.
Disponibilidad de Temporada Uchuva



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

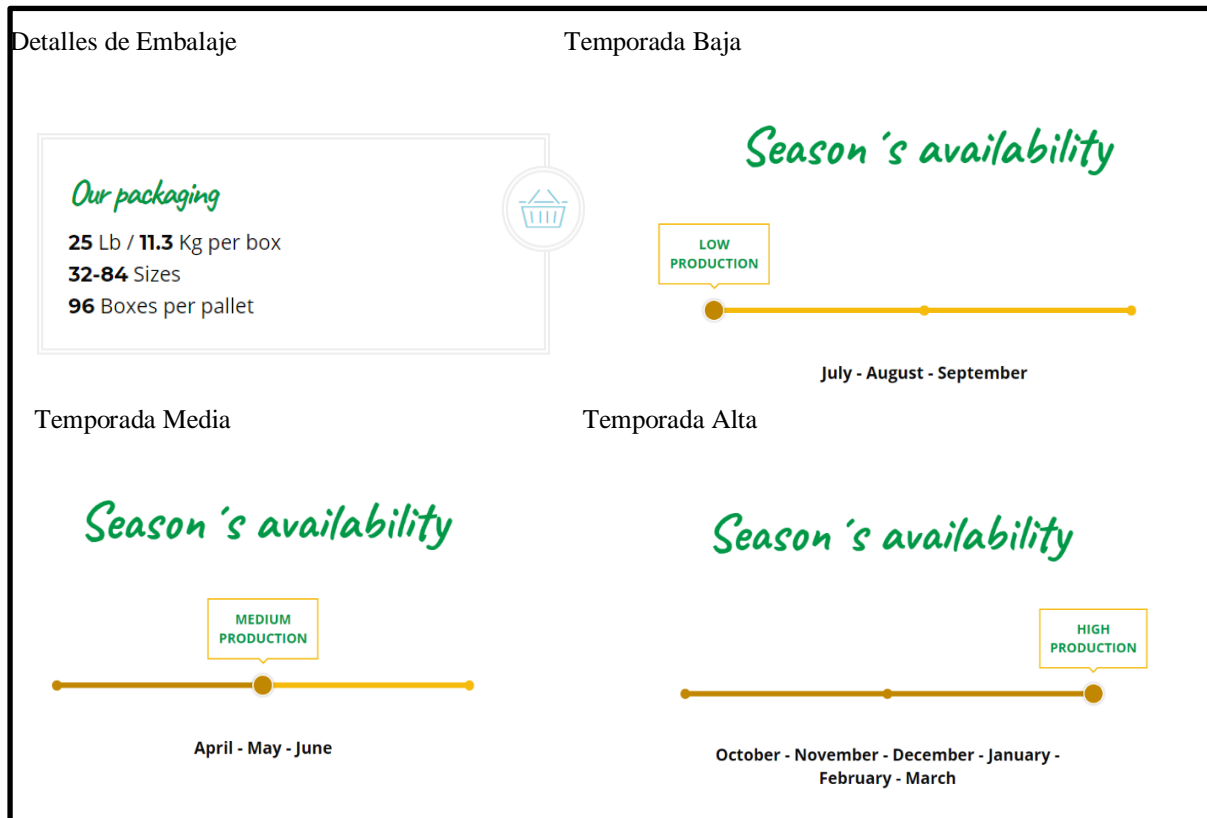
Figura 13.
Aguacate Hass



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

El aguacate Hass crece abundantemente en Sudamérica y es conocido por ser una variedad suave de aguacate. El exterior del Hass tiene una textura parecida al cuero y es casi negro cuando está maduro. El interior es de un tono verde/amarillo brillante y es conocido por su sabor suave a nuez.

Figura 14.
Disponibilidad de Temporada Aguacate Hass



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

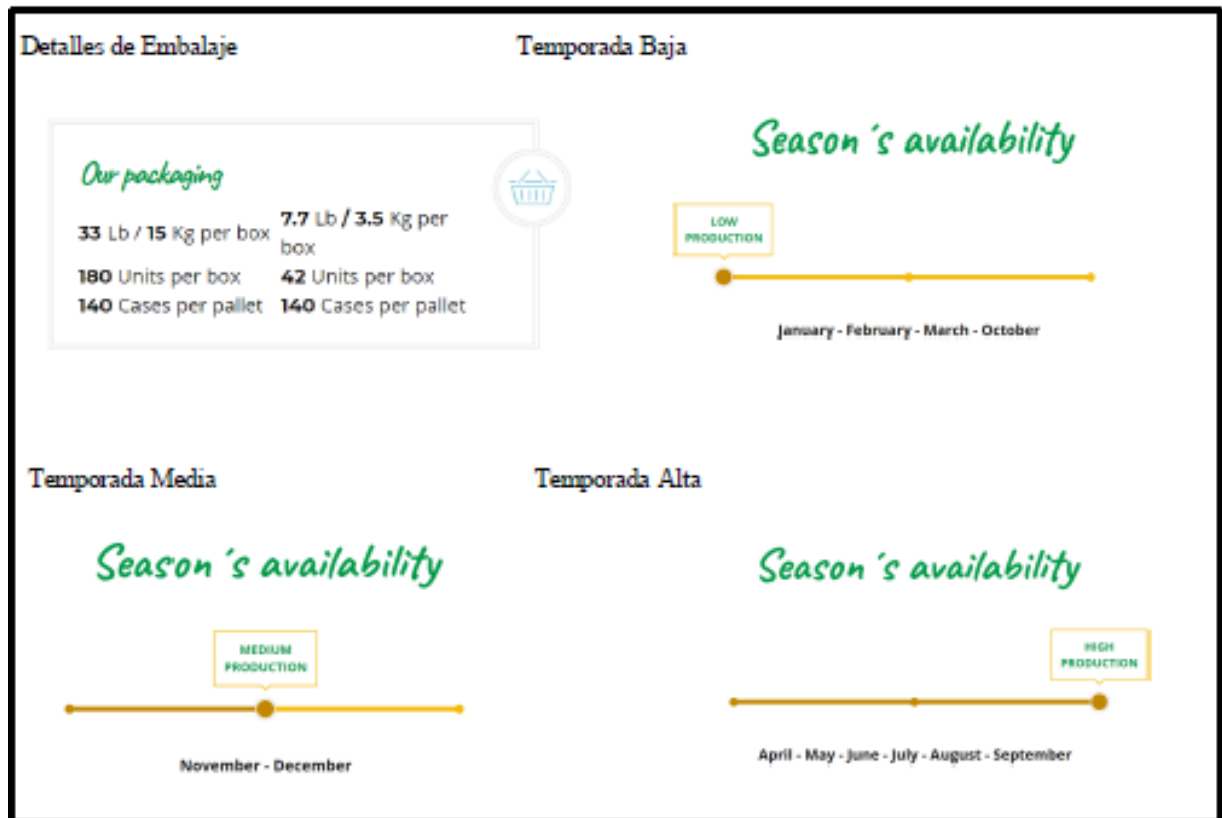
Figura 15.
Mangostino



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Con una atractiva cáscara de color entre púrpura y rosa, el mangostán es conocido por su mezcla de sabor dulce y ácido. Está formado por entre 5 y 7 semillas cubiertas de pulpa blanca, lo que confiere a esta fruta el atributo de ser muy fácil de consumir.

Figura 16.
Disponibilidad de Temporada Mangostino



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

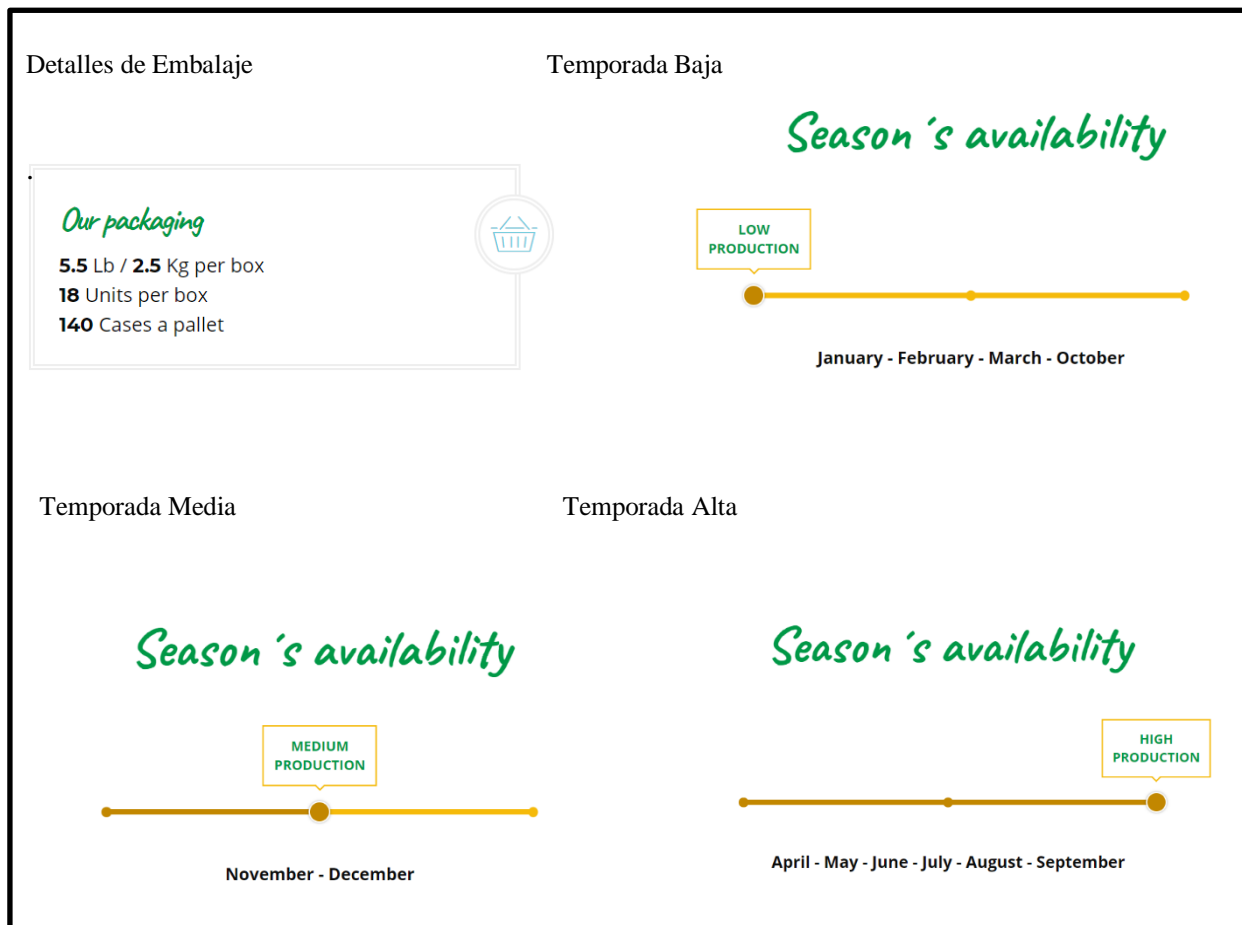
Figura 17.
Maracuyá



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

También conocida como fruta de la pasión y con distintas variantes, como la púrpura, la amarilla y la verde, el maracuyá es conocida por su jugosa pulpa. Su sabor es una mezcla de dulce y ácido, casi como comer piña y mango juntos.

Figura 18.
Disponibilidad de Temporada Maracuyá



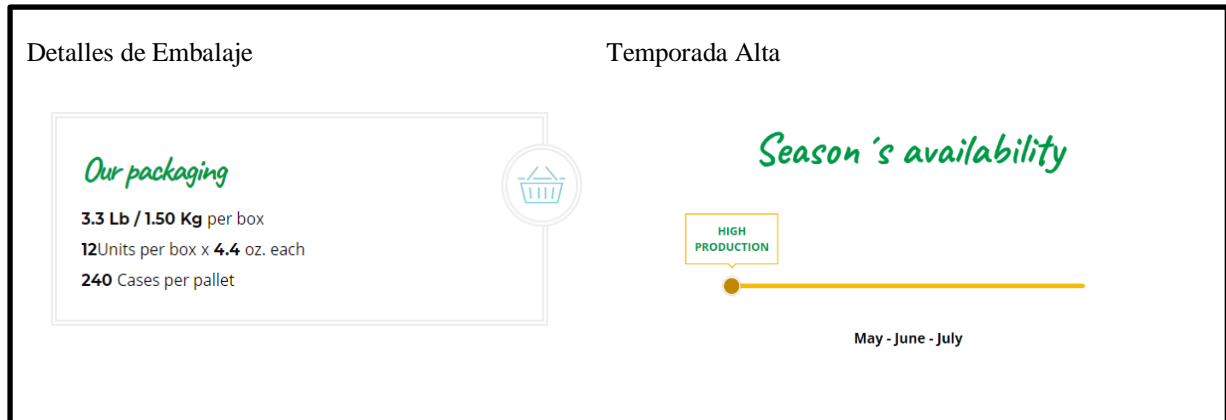
Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 19.
Murtaberries



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

La murta es una especie nativa del centro y sur de Chile. La murtila crece en el mes de otoño, entre abril y mayo. Tiene un sabor dulce y fresco, sabores que hacen que esta fruta sea inigualable.

Figura 20.*Disponibilidad de Temporada Murtaberries*

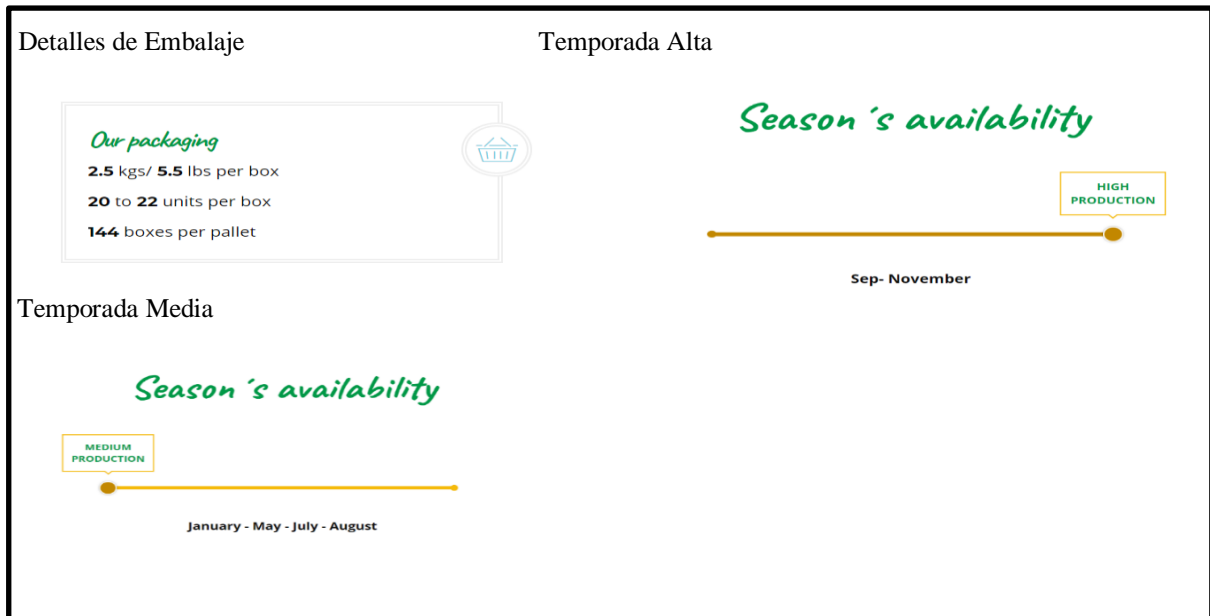
Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 21.*Lulo o Little Orange*

Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Nuestra naranjilla de Ecuador, que significa "naranja pequeña" en español, también se conoce popularmente como "lulo". Esta fruta tiene un maravilloso sabor cítrico, similar a una mezcla de limón y piña. Unos pelos marrones parecidos a los del melocotón cubren la fruta hasta que está completamente madura. Entonces se puede quitar fácilmente la pelusa protectora, cortar la piel de la naranja y disfrutar de la pulpa verde de su interior.

Figura 22.
Disponibilidad de Temporada Lulo o Little Orange



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 23.
Piña Orgánica



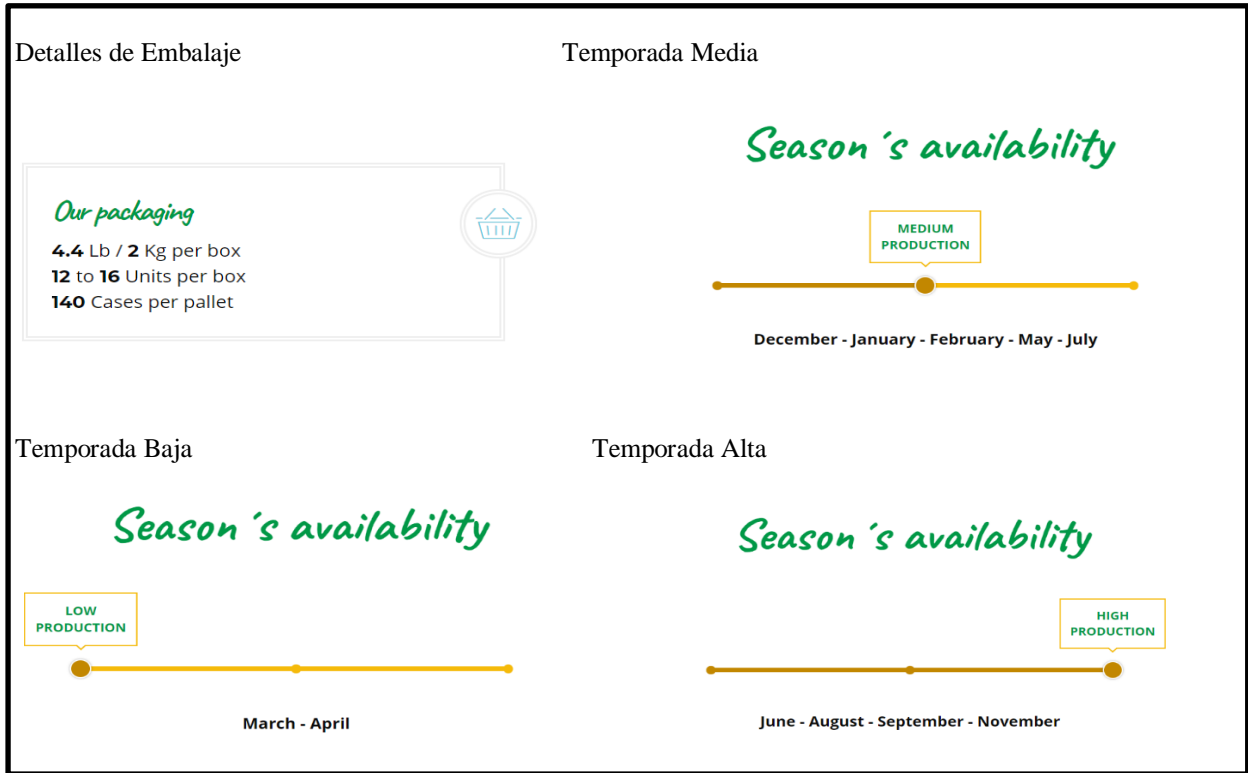
Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Procedente de Colombia, esta piña ecológica es una delicia tropical que no debe perderse. Corta la cáscara de la fruta en forma de piña para disfrutar de su interior jugoso, dulce y picante. A pesar de su nombre, la pulpa de la piña tiene un interior mucho más suave que el de una manzana.

Figura 24.*Disponibilidad de Temporada Piña Orgánica**Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022***Figura 25.***Passion Fruit**Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022*

Esta pequeña fruta de forma ovalada, originaria de muchos países sudamericanos, es conocida por su sabor agrio y dulce, similar a una combinación de piña, papaya y cítricos. La fruta tiene una gelatina verdosa en su interior con grandes semillas negras, que es la "carne" de la fruta. Las semillas también son comestibles, aunque pueden ser bastante grandes y puede ser necesario retirarlas.

Figura 26.
Disponibilidad de Temporada Passion Fruit



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

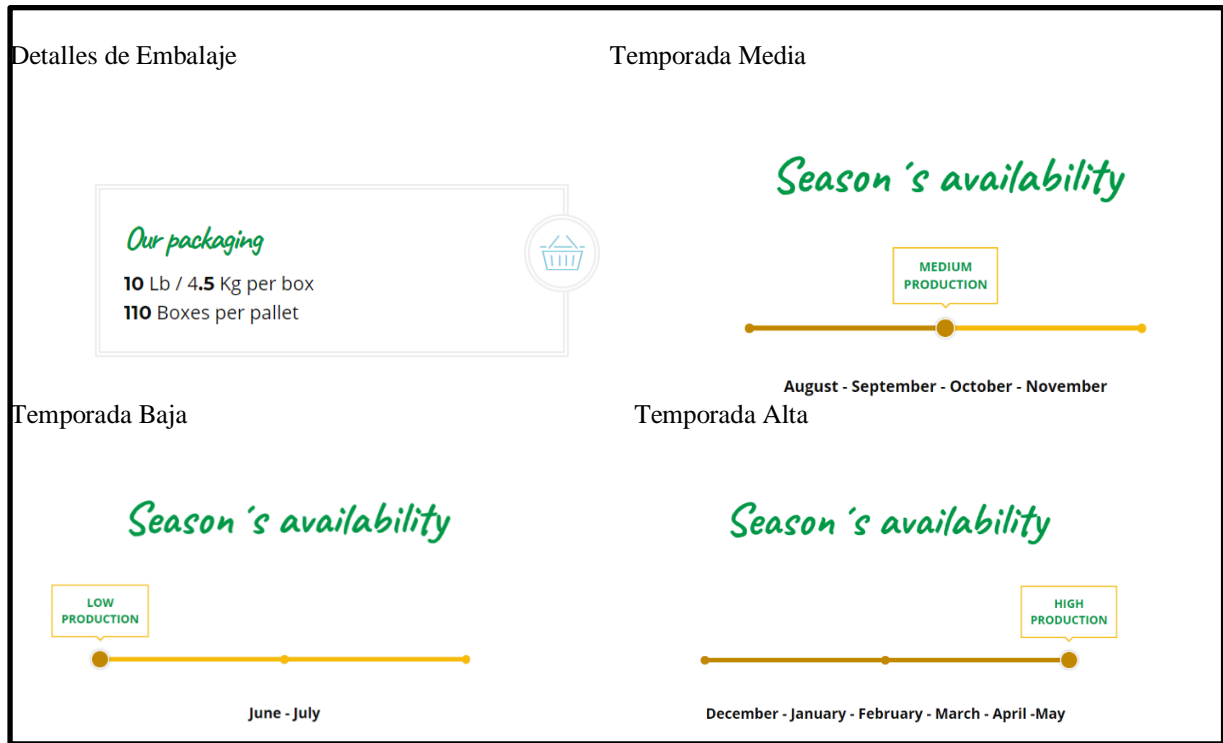
Figura 27.
Red Dragón Fruit



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

A diferencia de la fruta del dragón amarilla, la fruta del dragón roja puede tener la carne blanca o roja. Su sorprendente sabor se describe como una mezcla entre los sabores del kiwi y el melón. Es muy jugosa y sus semillas son más pequeñas y comestibles.

Figura 28.
Disponibilidad de Temporada Red Dragón Fruit



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

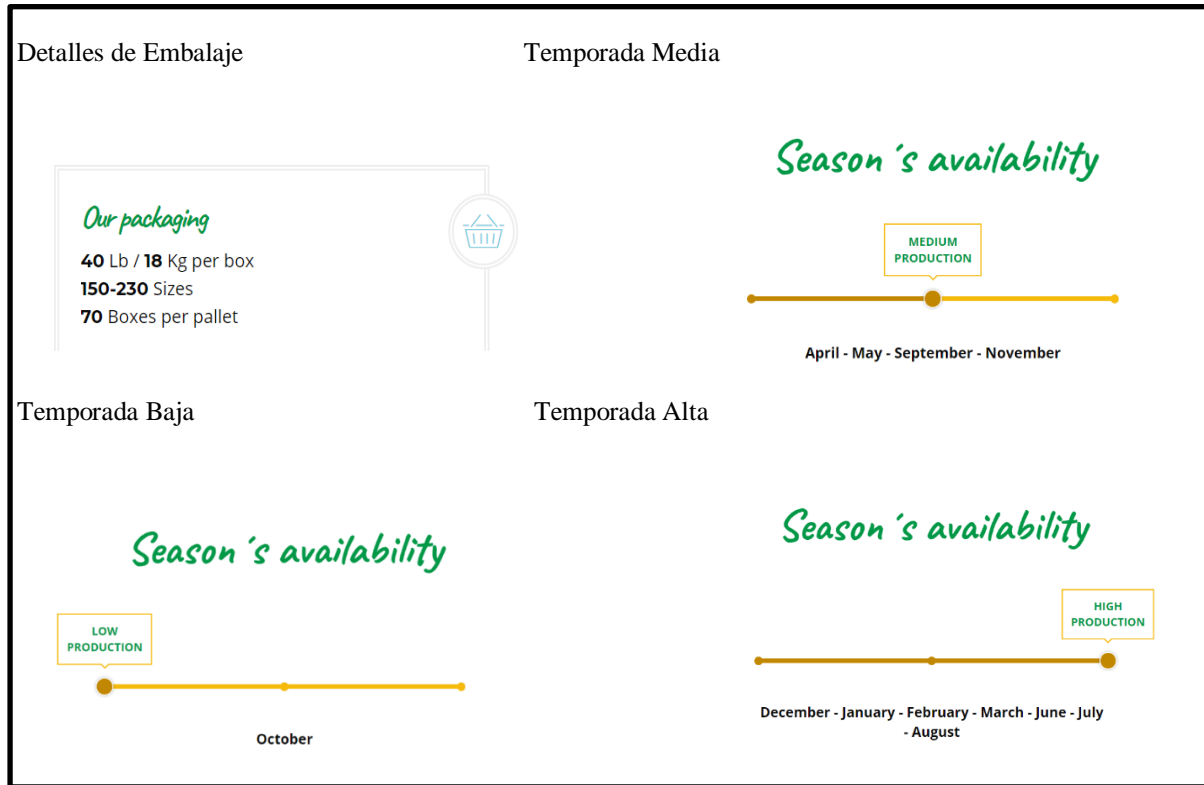
Figura 29.
Tahití Limón de La India



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

La lima de Tahití es común en muchas partes del mundo y es conocida por su sabor ácido. Menos abrasiva que una lima, esta fruta sin semillas es ácida pero no abrasiva. La fruta tiene un interior cítrico, como el que se encuentra en una lima tradicional, y también comparte la corteza verde vibrante que asociamos con las limas.

Figura 30.
Disponibilidad de Temporada Tahití Limón de La India



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 31.
Tomate de árbol "Tamarillo"

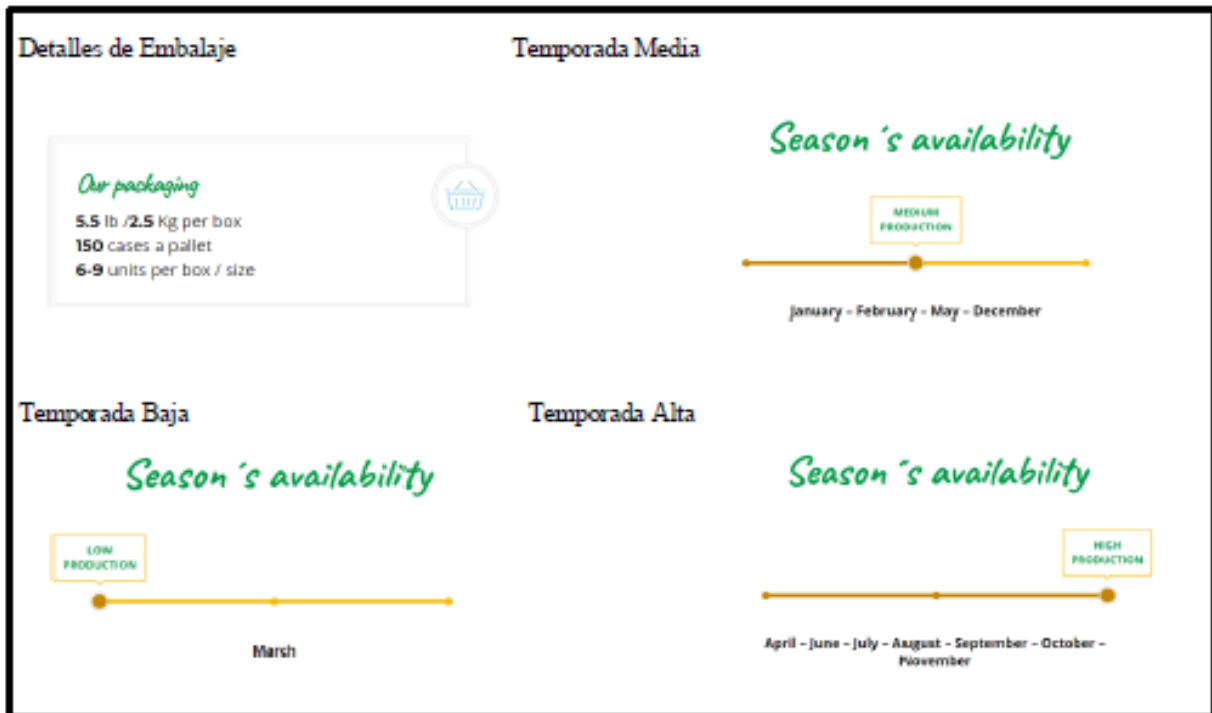


Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Procedente de Ecuador, esta fruta sabe cómo un par o albaricoque, pero con un ligero sabor ácido. La fruta, ácida y carnososa, es conocida por ser a la vez dulce y ácida, ofreciendo un equilibrio único entre ambas. La consistencia interior es jugosa, como la de los tomates normales, y la variedad tiende a ser ligeramente más larga y ovalada que el tomate tradicional.

Figura 32.*Disponibilidad de Temporada Tomate de árbol "Tamarillo"**Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022***Figura 33.***Pitahaya o Yellow Dragón Fruit**Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022*

Procedente de Ecuador y Colombia, esta fruta sabe cómo una pera dulce pero un poco más tropical. La textura interior de la fruta es comparable a la de un kiwi, con una carne blanca y carnosa con semillas negras. El interior carnoso contrasta drásticamente con el exterior de la fruta, que hace honor a su nombre americano de "fruta del dragón" por su aspecto espinoso y exótico.

Figura 34.*Disponibilidad de Temporada Pitahaya o Yellow Dragón Fruit*

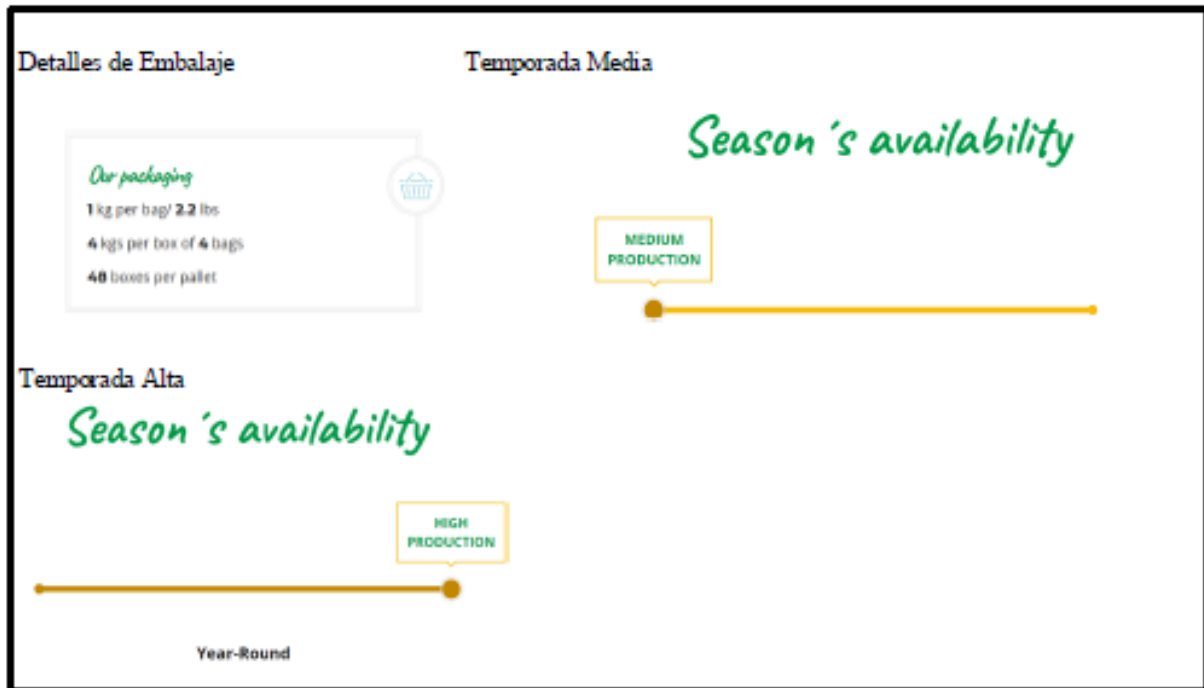
Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta fresca), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 35.*Frutas Secas al Horno*

Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Nuestros chips de frutas y verduras secas horneadas son el tentempié saludable perfecto. A diferencia de las frutas y verduras secas masticables, estas frutas y verduras secas horneadas tienen el mismo crujido que una patata o tortilla tradicional. La fruta y la verdura mantienen su dulzura y sabor, pero se transforman en un sencillo y crujiente tentempié.

Figura 36.
Disponibilidad de Temporada Frutas Secas al Horno



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 37.
Uchuvas Deshidratadas



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Nuestras bayas doradas deshidratadas, disponibles tanto en ecológico como en convencional, están hechas de grosellas 100% frescas procedentes de Sudamérica. Las secamos sin aditivos químicos y la fruta pasa de ser una baya jugosa a un producto casi parecido a las pasas. La fruta, aunque con una textura diferente, mantiene su sabor dulce.

Figura 38.*Disponibilidad de Temporada Uchuvas Deshidratadas*

Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 39.*Papaya Deshidratada*

Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Nuestra papaya seca está elaborada con papayas 100% naturales procedentes de Sudamérica. El producto conserva el sabor a melón de la papaya natural y tiene una textura suave, incluso en su forma seca.

Figura 40.*Disponibilidad de Temporada Papaya Deshidratada*

Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 41.*Pitahaya Deshidratada*

Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Nuestra Pitahaya Seca está hecha de Pitahaya 100% Natural. Usamos la misma fruta que usamos para nuestro producto fresco y la dejamos secar. Este proceso permite que la pitahaya conserve su sabor y su color blanco interior, pero cambia la textura y permite que la fruta fresca, antes jugosa, se convierta en un snack similar a un chip.

Figura 42.
Disponibilidad de Temporada Pitahaya Deshidratada



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 43.
Piña Deshidratada



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Nuestra piña deshidratada, disponible tanto en versión convencional como ecológica, está elaborada con piña 100% natural procedente de Sudamérica. El producto conserva el sabor picante y reconocible de la piña normal, pero tiene una textura similar a la de una patata frita.

Figura 44.
Disponibilidad de Temporada Piña Deshidratada



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

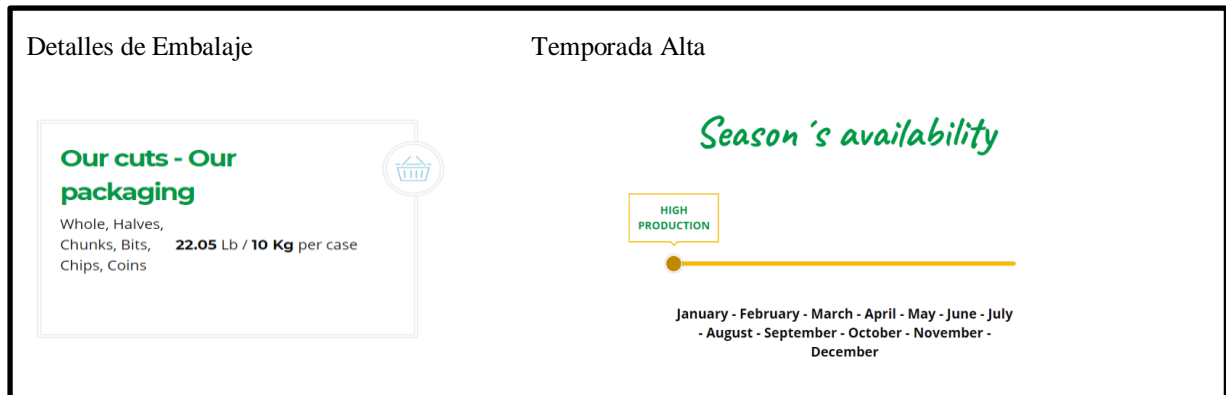
Figura 45.
Banano Deshidratado



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Nuestro plátano deshidratado, disponible tanto en ecológico como en convencional, se elabora con plátanos Cavendish procedentes de Sudamérica. Tomamos la fruta fresca y la encurtimos en fresco, luego la freímos en aceite vegetal orgánico y la remojamos en un jarabe orgánico, hecho de azúcar y agua. El resultado es una patata frita crujiente que sigue manteniendo el sabor a plátano fresco.

Figura 46.
Disponibilidad de Temporada Banano Deshidratado



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Figura 47.
Mango Deshidratado



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

Nuestro Mango Deshidratado, disponible tanto en convencional como en orgánico, está hecho de mangos 100% naturales de Sudamérica. El producto conserva el sabor ácido del mango fresco, a la vez que ofrece una textura similar a la de las pasas en cuanto a que está seco, pero sigue conservando un sabor jugoso.

Figura 48.
Disponibilidad de Temporada Mango Deshidratado



Nota. Adaptado de (Portafolio de productos fruta deshidratada), página oficial, Global Agricultural Trading 2022

2.8 Cargos y Funciones

Cargo a desempeñar: International Trade Representative

Jefe Directo: Robinson Martínez

Horario:

Tabla 1.

Horario de Trabajo International Trade Representative

Schedule day	Hours
MON – TUS – WED	9:30 AM – 7:30 PM
THU–FRI	9:30AM–6:30PM
SOME SATURDAYs	11:30 AM – 5:30 PM
Top 5 MON – FRI	9:45 AM
Top 5 SAT	11:45 AM
Top Noon:	2:00 PM
Top end: MON – TUS – WED	6:30 PM
Top end: THU – FRI	5:30 PM
Top end: SAT	4:30 PM
LUNCH TIME	1:00 PM

Nota: Descripción, horarios de trabajo, Global Agricultural Trading 2022

Funciones Asignadas

Realizar tareas relacionadas con la búsqueda y contacto de nuevos clientes. Gestión como suministros y materias primas, también atenderá las actividades en cada uno de los proyectos que GAT quiera realizar para su crecimiento.

Principales Funciones:

- Business Development (Desarrollo de negocio): Marcar 5 citas a la semana con nuevas empresas.

- Actualizar proveedores: Constante búsqueda de reducir procesos y mejorar precios, además de incluir nuevos productos a nuestro portafolio conlleva a la necesidad de búsqueda constante de proveedores.
- Proyectos GAT: Nuevo Empaquetado.
- Plan de negocio: Almacenes para el almacenamiento y el embalaje.
- Comunicación: Mantener la comunicación con GAT USA (Top 5 - Top Noon - Top End)

2.9 Responsabilidades - Business Development (Desarrollo de Negocios)

Es la función más importante a realizar dentro de las responsabilidades, ya que de esta dependerán las demás áreas de la empresa. Es donde se evalúa el progreso de las habilidades de desarrollo de negocio.

Figura 49.

Pasos para realizar llamadas



Nota. Imagentomadadedocumentoguía(Steps to Make Calls) Global Agricultural Trading 2022

Por medio de una base de datos brindada por la misma compañía, en donde aparecen prospectos de clientes potenciales, Listas de clientes con diferentes niveles de importancia, y un script estratégicamente redactado, dependiendo del área al cual nos comuniquemos. Se debe llegar a generar cierres de negocio con mínimo 5 citas semanales. Prospectos que estén interesados en nuestro producto y quieran probarlo. Para que nuestro gerente comercial prosiga con la gestión de reuniones reales.

CRM (Base de datos de Clientes)

Esta herramienta es utilizada, para llevar un ordenado control, y seguimiento de empresas que se encuentran en el mercado.

Figura 50.
Listas de Base de datos



Nota. Adaptado de (Documento original, bases dedatos clientes), Global Agricultural Trading 2022

1. Se empezará llamando a la lista azul, la cual es la lista de nuevos prospectos de clientes.
2. Se harán actualizaciones diarias, dependiendo de las respuestas informadas por cada prospecto; sabremos si se encuentran interesadas o no.
3. Con esta información, sabremos a que nueva lista debemos asignar dicho prospecto, a la Amarilla, Naranja o Roja.
4. Se debe ser cuidadoso en la asignación de listas para evitar malentendidos y retrocesos.

Lista Azul

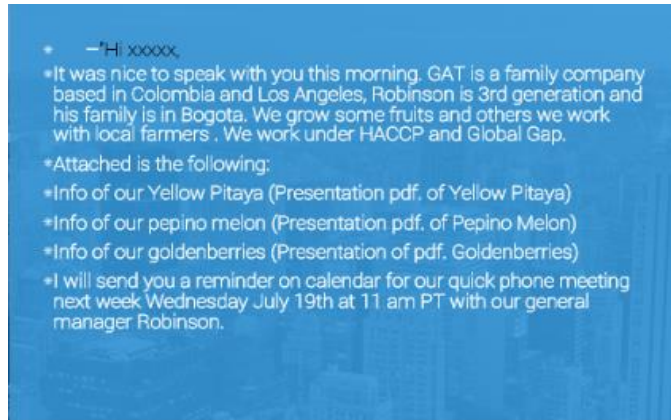
Lista de clientes potenciales de fruta fresca, con los que nunca se ha tenido contacto. Dependiendo las respuestas que se reciban se irán moviendo los contactos a las respectivas listas.

Figura 51.
Lista Azul

COMPANY	CONTACT PERSON	PHONE NUMBER
99 Ranch Market	Jimmy Nguyen / Jimmy Chang	818-388-7899/ 714 521 8899
AA Produce	Jason	843-294-3600/ 843-222-4476
Asian Pacific Market		(253) 854-4123
Baja Ranch	Salvador	(626)359-3333/ 626 705 4(3)501
Bay cities produce		510-346-4943
Bakemark	Agustina	(404) 478 5400
Bestway	Solomon	(310) 324-7434
Be-On Produce, Inc.	Andy	323 726-8882
Best Oriental Produce, Inc.		323 923-1660
Bristol Farms	Blake lee	(310)907-6243 (This number doesn't exist)
	Steve Howard	(310)-233-4700
	John Favidan	3102334787-1442
	Raul Gallegos	

Nota. Adaptado de (Documento Original, bases de datos clientes lista azul), Global Agricultural Trading 2022

Figura 52.
Ejemplo Script Lista Azul



Nota. Adaptado del documento (How do Calls and CRM) Lista Azul, Global Agricultural Trading 2022

Lista Amarilla

Esta es una lista de clientes con los que se ha tenido algún contacto, pero no se evidencio gran potencial; se deja en la misma lista para continuar haciendo seguimiento y estructurar nuevas estrategias de entrada.

Figura 53.
Lista Amarilla

COMPANY	CONTACT PERSON	PHONE NUMBER	EMAIL	DATE	STAGES (1)
Earth Farms		704.922-1775		November/ 28/2016	They sell no buy
Greenfield Produce	Kim	213 621-8887/ 213 219 3978			
Vegiworks, Inc.	Richard	415 843-8686			
Sun Belle Inc.	Mauricio Papalo	805 228-4800			They buy just producers

Nota. Adaptado de (Documento original bases de datos clientes lista amarilla), Global Agricultural Trading 2022

Figura 54.
Ejemplo Script Lista Amarilla



Nota. Adaptado del documento (How do Calls and CRM)Lista Amarilla, Global Agricultural Trading 2022

Lista Naranja

Cientes que están en esta categoría tienen potencial, no conocen el producto, pero están interesados en comprar y probar algunos de ellos.

Figura 55.
Lista Naranja

COMPANY	CONTACT PERSON	PHONE NUMBER
Alpine Fresh	Jose	305.594.9117/ 305.594.7857
A&A Organic Farms Corp.	Maria Elena	8.317.680.300
Tropic Trading Co.	Scott	760 742-9242 - 760 580 7991
YW International	Vivian	213 765-3368
Berkeley Bowl	Nick	(510) 898 9555 EXT 579
Custom Produce Sales	Bob	559 254-5800

Nota. Adaptado de (Documento Original, bases de datos clientes lista naranja), Global Agricultural Trading 2022

Figura 56.
Ejemplo Script Lista Naranja

- *Call again to the buyer and ask if there are some interest in our specialty fruits
- *Ask when we can call him again, if he sees new opportunities with the product
- *If there are a new advance you can set up an appointment via phone or a possible visit.
- *Ask if we can send to him our prices and offer new products

Nota. Adaptado del documento (How do Calls and CRM) Lista Azul, Global Agricultural Trading 2022

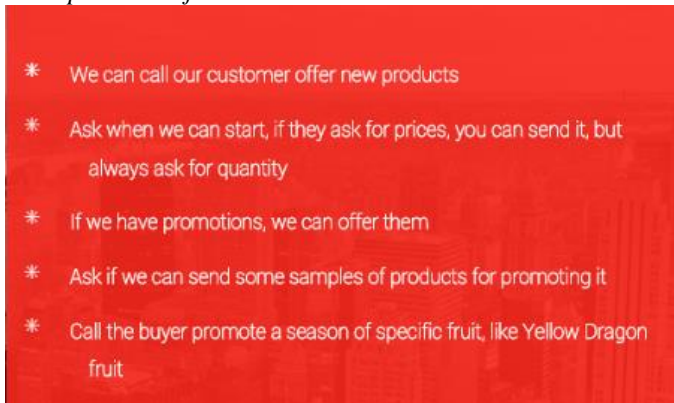
Lista Roja

En esta lista, están todos los clientes que realmente están interesados en comprar nuestros productos. Y que nos han enviado órdenes de compra, por medio estos, podemos llegar a los consumidores finales, quienes nos ayudaran a expandirnos el mercado.

Figura 57.
Lista Roja

COMPANY	CONTACT PERSON	PHONE NUMBER
Essent Farms	Samy - Pat	8 222 015 888
Fuji Melons	Pat	(505) 493-5708
Lucky Taste, Inc.	Pat	323 748 8888
Top Quality Produce, Inc.	Chloe	426 948 2388
Farm Fresh Produce, LLC	Sarah	328 768 1238/ 626 228 4878
Pacific Sun Distributing, Inc.	Pat	323 263 4880
Home - Cal	David	916 373 0830
ATA Group	David	949 343 3830
Shasta	Robert	916 328 0530

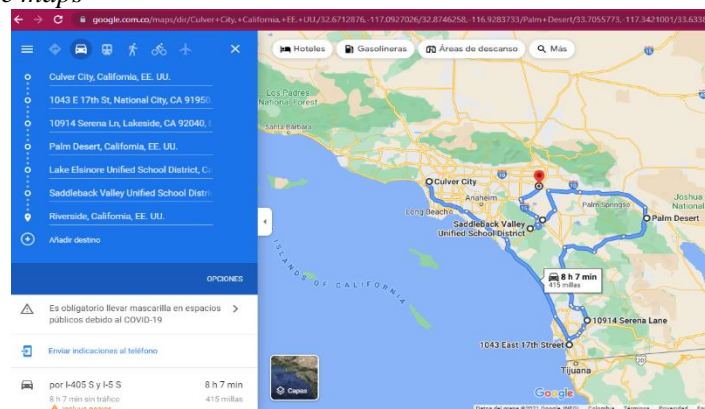
Nota. Adaptado de (Documento Original, bases de datos clientes lista roja), Global Agricultural Trading 2022

Figura 58.*Ejemplo Script Lista Roja*

Nota. Adaptado del documento (How do Calls and CRM) Lista Roja, Global Agricultural Trading 2022

Itinerario

Se continua, con la organización del itinerario de reuniones con tiempos en carretera, estacionamiento, llegado a la oficina del cliente potencial y duración de la reunión. Desde la ubicación más lejana a la más cercana para así evitar cualquier contratiempo. Esto se maneja directamente por medio de Google Maps cuya herramienta nos brinda la información en tiempo real de tránsito en cualquier parte del mundo.

Figura 59.*Screenshot Google maps*

Nota. Adaptado de (Pagina web google maps, official site 2022)

2.10 Proveedores**Fresh Fruit: (Fruta Fresca)**

De acuerdo a la investigación, (Jefe encargado del área de fruta fresca) En el mercado de USA. Se debe realizar una búsqueda de proveedores, en los países de origen, que además de cumplir con requisitos y vistos buenos necesarios para exportación. Se les solicita para hacer

un comparativo; Cotización de las frutas seleccionadas, muestras y capacidad de producción, toda esta información se debe enviar por medio de un informe comparativo.

Luego de que se escojan los proveedores se hace un contrato, se elabora una lista de precios, stock en la programación de producción esencial de cada proveedor. El contrato contiene las cantidades de pago, semanales o mensuales y las partes deben cumplir.

2.11 Apoyo en el aérea de logística

Se realiza seguimiento desde la selección de proveedores. Dependiendo de las necesidades del mercado en Estados Unidos (de lo que se encarga el gerente general). Hasta llegar al agente de carga internacional; quien se encarga del proceso de exportación hasta nuestra bodega en USA o hasta las bodegas de los clientes finales, dependiendo del Incoterm y negociación estipulada previamente.

Para llegar a tener en cuenta cualquier prospecto de proveedor. Deben contar con una serie de certificados y vistos buenos avalados por las entidades respectivas como INVIMA, ICA, Ministerio de Agricultura, entre otras.

Luego de verificar que cuenten con la reglamentación necesaria. Se procede a solicitar capacidad de producto por cosecha, precios, dependiendo de las cantidades solicitadas y muestras de fruta. En el caso que es más importante solicitar estas muestras, es en el área de fruta deshidratada. Dado que la fruta fresca no tiene ningún proceso adicional.

Toda esta información, se envía al área específica encargada en Estados Unidos. Estos deciden que proveedor se elegirá, para continuar el proceso de exportación. Se prosigue con la firma de contrato de ambas partes, soportado con documentos y clausulas necesarias y justas para ambas partes.

2.12 Nuevo Empaquetado y Almacenamiento

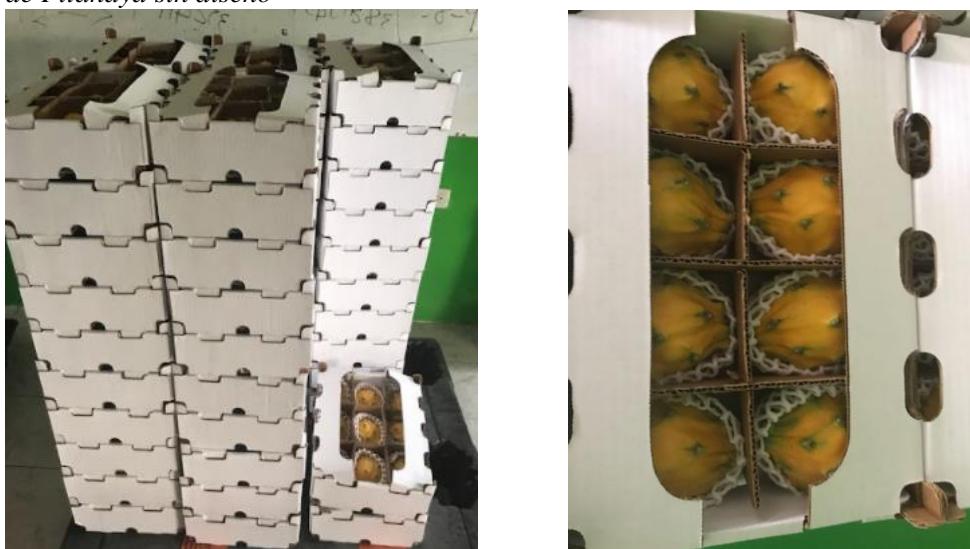
Dependiendo de las cantidades negociadas por cosecha. Se prosigue a verificar con nuestro proveedor de empaque y embalaje las cantidades necesarias, para cubrir dicha exportación. Se

estipulan tiempos de entrega, y se les debe enviar diseño final. En el caso de haber realizado alguna actualización al diseño del empaque de la fruta.

En este caso, era la primera vez que se iba a usar un diseño en la caja. Las primeras exportaciones de fruta se realizaron en un empaque sin diseño (Cajas blancas), con todas las estipulaciones y normas.

Figura 60.

Cajas de Pitahaya sin diseño



Nota. Adaptado de (Documento Original, Inventory Boxes), Global Agricultural Trading 2022

En este orden de ideas, antes de solicitar las cajas. Se cotizo y reviso diferentes propuestas con varios diseñadores. Hasta llegar al que cumpliera requisitos en preferencias de diseño, relación precio calidad, y entrega en los tiempos acordados.

2.13 Informe Diseño y Embalaje

Se seleccionan diferentes empresas de diseño, cumpliendo con el Brief dado por las directivas. Se solicita cotizaciones y propuestas creativas para el empaque. Se realiza un análisis de las mejores ofertas, y se envía para su selección final.

Para almacenaje, se realiza el mismo proceso que para diseño; Dependiendo de las especificaciones de las directivas en temas de ubicación, tamaño y personal calificado. Se procede a buscar, y contactar diferentes bodegas, que cumplan con las especificaciones mencionadas. Además de vistos buenos; Se realiza un informe comparativo seleccionando las

mejores opciones y se envía a las directivas.

De las empresas de diseño y diseñadores consultados, se incluye también costo de almacenaje del embalaje, e inventario, y la fruta antes de cada exportación. Si es necesario se incluyen los gastos de transporte para definir precio total.

Además, en dicho informe expongo mi opinión, en cada punto en donde evidencie según mi criterio, si se puede mejorar algún aspecto en la cadena logística, y desarrollo nuevos envases o reducción de costo.

Figura 61.

Diseño Final Cajas



Nota. Adaptado de (Documento Original, Inventory Boxes), Global Agricultural Trading 2022

2.14 Inventario

Para llevar un mejor manejo y evitar gastos innecesarios o pérdidas. Se lleva un control de stock e inventarios de cajas y etiquetas. Así es más fácil tener claridad del material con el que se cuenta para cada exportación, y luego de cada una de ellas. Teniendo en cuenta tiempos de fabricación y envío para evitar contratiempos antes de cada operación.

Todos estos proyectos son supervisados diariamente por el jefe de área encargada. Quien, dependiendo de los resultados del desarrollo de llamadas, cierre negocios, nuevos prospectos, e inventario; que se actualiza luego de cada cosecha y exportación, da la autorización para solicitar o no más insumos para embalaje.

Cuando realicé mi práctica profesional, la empresa contaba con un portafolio de productos no muy grande. En donde sus 3 productos insignia; eran la Pitahaya Amarilla o Yellow Dragón Fruit, La Passion Fruit, y la Uchuva, y deseaban agregar a su portafolio. Aguacate Hass, y Piña Mayanes en sus dos presentaciones, fruta fresca y deshidratada.

Otro de los proyectos asignados, fue hallar proveedores de Piña Mayanes, que suplieran la necesidad en el mercado de Piña Orgánica y Deshidrata. Por medio del Ministerio de Agricultura, se encuentra información de proveedores en el sector de Casanare, de donde es originaria. Se inicia la gestión, tratando de tener un primer contacto con cada uno de los productores.

Se evidencia, el difícil acceso de contacto en esta área específica, por encontrarse en una zona rural, con poco acceso a internet y telefonía limitada. Además de la lejanía de la metrópolis, o pueblo más cercano. Y la poca información en fuentes confiables.

Se debe realizar una búsqueda exhaustiva, e investigación a la información encontrada. Además de constante seguimiento a los pocos productores de Piña Mayanes que aparecen en el directorio, y den respuesta; verificando que cumplan con vistos buenos, requisitos de exportación, capacidad de cosecha, precios, fechas y disponibilidad.

Cuando se logra entablar comunicación con 3 de la totalidad de productores, se evidencia la poca disponibilidad y difícil acceso al agendamiento de una simple reunión telefónica. Entablar dicha comunicación, toma semanas de antelación. Debido a sus horarios extendidos de trabajo.

Finalmente se llevan a cabo las reuniones, se verifica que algunos de ellos no cuentan con vistos buenos, capacidad de producción, ni instalaciones apropiadas para el desarrollo del proceso de exportación. Por desgracia, finaliza mi periodo de practica antes de poder concluir este proyecto.

Dried Fruit: (Fruta seca)

De acuerdo a la investigación de Angélica, (Jefe encargada del área de fruta deshidratada) en el mercado de USA. Se debe realizar una búsqueda de proveedores en los países de origen. Que además de cumplir con requisitos y vistos buenos necesarios para exportación. De antemano se solicita para hacer un posterior comparativo; cotización de las frutas seleccionadas, muestras y capacidad de producción.

Toda esta información se debe enviar a Angélica, por medio de un informe comparativo. Luego de que se escojan los proveedores se prosigue al contrato, se elabora una lista de precios, stock en la programación de producción esencial de cada proveedor. El contrato contiene las cantidades de pago, semanales o mensuales y las partes deben cumplir.

2.15 Liofilizado/ Azúcar de caña/ Fruta potenciada

De acuerdo con los pedidos de USA Dried. Se busca quien tiene la disponibilidad de fruta, se solicita cotización y muestras. Esta información es entregada al jefe de área en un informe a parte del Dried Fruit. Para las tres categorías se deben mantener actualizadas las certificaciones, análisis microbiológicos y fichas técnicas.

3. Informe Diario

Todos los días de la semana, se debe tener constante comunicación con las directivas. Por medio de llamadas informativas que se dan en tres momentos del día:

- **TOP 5:** Llamada telefónica informativa, en donde se comunica a nuestro jefe directo de área, que tareas se tiene intención de desarrollar ese día. Y donde se recibe feedback, de si se está manejando el nivel de importancia adecuado a cada actividad.
- **TOP NOON:** Después de la hora de almuerzo, se informará nuevamente en que actividades se ha trabajado hasta ahora. Que dificultades o novedades han surgido, y si se requiere algún tipo de apoyo, o coaching en algún área específica.
- **TOP END:** Al finalizar el día, se detallará la totalidad de actividades desempeñadas. Se solicitará retroalimentación si es requerida, y se propondrá una lista de actividades a desempeñar para el día siguiente.

Estas acciones, se llevarán a cabo cada día de la semana, tres veces al día, sin ninguna falta. A menos que existiese algún acontecimiento que impida realizar tal acción, y contar con el consentimiento por parte de las directivas.

3.1 Apoyo en Tareas Administrativas y Proyectos

Como se menciona en la descripción de funciones, se debe realizar apoyo en cualquier área y proyecto de la empresa que sea requerida. Sin importar si es una función directa de su cargo, como es el caso de las siguientes:

3.2 Apoyo en el área de recursos humanos

Por medio de nuestros usuarios, en cuentas de bolsas de empleo como INDEED y CompuTrabajo, actualizar y postear perfiles de vacantes previamente informadas por las directivas. Revisar currículos de posibles miembros de nuestro equipo, dependiendo de las

necesidades y vacantes en el momento. Agendar entrevistas con posibles prospectos, realizar apoyo a entrevistas y proceso de selección, dependiendo de disponibilidad de directivas.

Luego de haberse realizado el proceso de contratación, y respectiva presentación con nuestro equipo. Se debe brindar apoyo en el proceso de capacitación del nuevo integrante, dependiendo de las funciones asignadas por el jefe de área encargada. Además de estar atento a cualquier inquietud que surja durante el entrenamiento.

Este proceso se realizará con cada nuevo integrante, o a cualquier persona que requiera de nuestro apoyo o conocimiento, sin importar funciones a desempeñar. El punto al que se desea llegar es; por medio de este tipo de interacciones. Construir un equipo integral, que conozca desempeñe y apoye cualquier área de la empresa sin importar su especialidad.

3.3 Documentación

Se debe estar atento, y hacer seguimiento a la validez de toda la documentación requerida para los procesos de exportación. Y que sea solicitada por el agente de carga internacional, que brinda apoyo a este proceso como:

- Certificados de Origen
- Subpartida Arancelaria
- Órdenes de compra
- Listas de empaque
- Factura proforma

Además, de estar en constante comunicación y verificación con productores de fruta, proveedores de embalaje, y empresas de diseño. En caso de ser requerido cualquier tipo de información adicional o falta de algún documento, certificado o visto bueno, nuestra función principal es llenar cualquier vacío que surja en la cadena logística.

4. Aportes

Al iniciar la práctica profesional, GAT no contaba con manejo y control de inventarios, y esto conlleva a errores y pérdidas en el pasado. Mi aporte más grande fue crear un documento, en el que se hallaban descripciones por producto, insumo y proveedor,

En donde al concretarse un nuevo cierre de negocios, estas cifras automáticamente se irían actualizando, alertando con niveles de stock mínimos, y máximos a la persona encargada en ese momento. Evitando así retrasos o pérdidas por falta de inventario.

5. Conclusiones

Gracias a esta oportunidad de práctica profesional, pude evidenciar el potencial tan grande que somos los pasantes para las empresas como GAT. Que se dedican a desarrollar sus negocios a bajos costos de contratación.

Dar cuenta del sinnúmero de oportunidades que surgen dentro de la operación diaria, en la cadena logística; es otro punto importante a destacar. Al estar involucrado y conocer el verdadero funcionamiento de la operación, se pueden identificar vacíos dentro de esta, los cuales, si somos lo suficientemente astutos y capaces, podemos convertir en una oportunidad de negocio.

La presión que se maneja en este tipo de cargo, y aún más en el área de logística y operaciones es muy alta. Se debe dar importancia a pausas activas y momentos de relajación. Debido a que antes de ser el activo de una empresa. Somos un ser humano que es responsable de su bienestar mental y físico y que es también parte de ser un profesional integro.

6. Recomendaciones

Las empresas como GAT, en las cuales su activo más grande son los estudiantes. Dejan de lado algunos puntos importantes en el buen desarrollo como empresas guía; Recomendaría una mejor estructura de recursos humanos, que imponga lineamientos a todo el personal, Incluyendo directivas. Desde manejo de responsabilidades, hasta derechos y deberes que se tiene como pasante dentro de una organización. El contratar además de pasantes personal calificado, (Profesionales graduados) de diferentes áreas y conocimiento, que cuenten con la experiencia, y que brinden un apoyo real, y más funcional a cada área de la compañía.

Referencias

Global Agricultural Trading (2021) Información general de la empresa GAT The best specialty: fruits. <https://www.gat-global.com>

Universidad Santo Tomas (2021). Acompañamiento a investigadores. CRAI-USTA
<https://crai.usta.edu.co/index.php/acompanamiento-a-investigadores>