



unitec®
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES™

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA UNITEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL EN BAPROSA

Avance Final

SUSTENTADO POR:

RICARDO SALMON MAHCHI LOPEZ 11811316

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

SAN PEDRO SULA, CORTÉS HONDURAS, C. A.

Índice General

<i>Dedicatoria</i>	I
<i>Agradecimientos</i>	II
<i>Resumen Ejecutivo</i>	III
Capítulo I	1
1.1 Objetivos de la Práctica Profesional.	1
1.1.1 Objetivo General.	1
1.1.2 Objetivos Específicos.	1
1.2 Datos Generales de la Empresa	1
1.2.1 Misión.	1
1.2.2 Visión.	1
1.2.3 Valores.	1
1.2.5 Organigrama.	3
Capítulo II	4
2.1 Actividades realizadas.	4
2.1.1 Solicitud de cotizaciones a proveedores.	4
2.1.2 Elaboración de cuadro comparativo y análisis para reducir gastos para compras.	4
2.1.3 Validación de decisión de compra por los usuarios y gerencia.	5
2.1.4 Evaluación y análisis para equipo de recepción de importación de arroz.	6
2.1.5 Elaboración de documento de compras para futuros inventarios.	7
2.1.6 Atención de proveedores de materia prima.	8
2.1.7 Reunión para planear compra de materia prima.	9
2.1.8 Elaboración de lista de materiales para oficinas de administración.	9
3.1 Propuesta de mejoras implementadas	11
3.1.1 Creación de una nueva página web	11
3.1.1.2 Antecedentes	11
3.1.1.3 Descripción de propuesta implementada	12
3.1.1.4 Impacto de propuesta implementada	14
3.2 Propuesta de mejora planteada.	15
3.2.1 Contenido de redes sociales modernizado incorporando videos cortos.	15
3.2.2 Antecedentes	15
3.2.3 Descripción de propuesta implementada.	15
3.2.4 Impacto de propuesta planteada.	17
Capítulo IV	18
4.1. Conclusiones	18
4.2. Recomendaciones	19
4.2.1. Recomendaciones para la empresa.	19
4.2.1. Recomendaciones para la institución.	19
4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes.	20
<i>Bibliografía</i>	V
<i>Glosario</i>	VI
<i>Anexos</i>	VII

Índice de Figuras

FIGURA 1. ORGANIGRAMA OFICIAL DE BAPROSA (BAPROSA, 2021)	3
FIGURAS 2 CUADRO COMPARATIVO	5
FIGURAS 3. SITIO WEB	12
FIGURAS 4. PAGINA WEB ACTUALIZADA	14
ILUSTRACIÓN 5. VIDEO CORTO PARA REDES SOCIALES	16
FIGURA 6. PORTADA DEL SITIO WEB	VII
FIGURA 7. POP UP DE SITIO WEB	VIII
FIGURA 8. PRODUCTOS EN SITIO WEB	VIII
FIGURA 9. PAGINA SOBRE NOSOTROS DE SITIO WEB	IX
ILUSTRACIÓN 10. TAMAÑOS DE PRODUCTO	IX

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mis padres Suamy Wilfredo Mahchi Castro y Susana Lopez Andrade, al sentarme a escribir esta dedicatoria, me siento lleno de gratitud y amor por las dos personas más importantes de mi vida. Su inquebrantable apoyo, aliento y amor han sido la fuerza impulsora detrás de mi viaje académico, y no estaría aquí hoy si no fuera por ustedes.

Siempre han creído en mí, incluso cuando dudaba de mí mismo, y sus sacrificios y arduo trabajo me han forjado el camino para perseguir mis sueños. Su amor y guía me han enseñado el valor del trabajo duro, la determinación y la perseverancia, y estaré eternamente agradecido por las lecciones que me ha inculcado.

Esta tesis está dedicada a ustedes dos, que han sido mi apoyo en las buenas y en las malas. Su aliento y apoyo han sido fundamentales para ayudarme a alcanzar este logro, y no puedo agradecerles lo suficiente por todo lo que han hecho por mí.

Los amo a ambos profundamente y siempre estaré agradecido por los sacrificios que han hecho por mí. Esta dedicatoria es una pequeña muestra de mi agradecimiento por todo lo que han hecho, y espero que sirva como un recordatorio del impacto inconmensurable que han tenido en mi vida.

Agradecimientos

Me gustaría empezar dándome las gracias a mí mismo por tener el valor y la determinación de perseguir mis objetivos académicos. Se necesita mucha resistencia y automotivación para llegar tan lejos, y estoy orgulloso de la persona en la que me he convertido.

También me gustaría reconocer los sacrificios que he hecho a lo largo del camino, como trasnochar, perder oportunidades y la disciplina necesaria para centrarme en mi objetivo. Estos sacrificios no fueron fáciles, pero fueron necesarios para lograr mis aspiraciones, y estoy agradecido por la persona en la que me he convertido como resultado.

De la misma manera me gustaría agradecer a mi hermana, Evelyn Mahchi, por su apoyo incansable y por estar siempre ahí para mí. Su amor y aliento han sido fundamentales para ayudarme a completar esta tesis y lograr mis objetivos.

A mis amigos, Aldo, Cinthya, Jessica, Norman, Elena, Manuel, Facó y Daniel, por su apoyo y compañía en este viaje. Sus risas, consejos y apoyo incondicional han sido un consuelo en momentos difíciles y han hecho que este proceso sea mucho más agradable.

Por último, quiero agradecer a Michael Hawit Mahchi por permitirme comenzar mi carrera laboral en su empresa. Su mentoría y oportunidades me han brindado una base sólida para mi futuro profesional y estoy muy agradecido por ello.

Resumen Ejecutivo

El Beneficio de Arroz Progreso es una empresa hondureña dedicada a la producción y comercialización de arroz, con más de 30 años de experiencia en el mercado. Durante la práctica profesional en el área de compras e importaciones de la empresa, el alumno tuvo la oportunidad de aprender de sus colaboradores laborales y poner en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad.

Uno de los objetivos de la práctica fue adquirir habilidades y conocimientos en el proceso de adquisición de materiales y productos necesarios para la empresa, así como en la gestión de inventarios y la negociación con proveedores. De esta manera, el alumno pudo aplicar herramientas y técnicas para la gestión de compras y el análisis de proveedores, contribuyendo así al logro de los objetivos del área y de la empresa en general.

Además, la práctica también brindó la oportunidad de aprender de la dinámica de trabajo en equipo y del ambiente laboral de la empresa. El alumno pudo interactuar con los demás colaboradores, conocer sus roles y responsabilidades dentro de la organización, y aprender de su experiencia y conocimientos. De esta forma, se pudo establecer una comunicación eficaz y una colaboración efectiva entre los distintos miembros del equipo.

La práctica en el área de compras e importaciones de Beneficio de Arroz Progreso también permitió al alumno adquirir conocimientos y habilidades específicas en el área de importaciones, ya que la empresa importa algunos de los materiales necesarios para su producción. Por tanto, el alumno tuvo la oportunidad de conocer los requisitos y procedimientos para la importación de productos, así como también los aspectos relacionados con el control de calidad y los tiempos de entrega.

En definitiva, la práctica profesional en el Beneficio de Arroz Progreso brindó al alumno la oportunidad de aprender y poner en práctica sus conocimientos, al tiempo que contribuyó al crecimiento y desarrollo de la empresa. Además, permitió establecer una red de contactos profesionales y fortalecer su experiencia laboral, lo que resultará en una ventaja competitiva en el futuro.

En cuanto a la empresa, la práctica profesional también puede tener un impacto positivo en la organización, ya que se pueden identificar talentos potenciales y fomentar su desarrollo dentro de la empresa. Además, la práctica profesional también puede contribuir a la mejora continua de los procesos y prácticas de la empresa, a través de la retroalimentación y sugerencias de los alumnos.

Introducción

En este documento, detallaré mi experiencia de práctica profesional en Beneficio de arroz progreso el cual en este documento llamare BAPROSA en el área de compras e importaciones. Comenzaré describiendo el inicio de la práctica, incluyendo las tareas y objetivos iniciales que me fueron fijados. A lo largo de la práctica, trabajé en estrecha colaboración con el equipo encargado de las compras y la importación de mercancías para la empresa. Mis responsabilidades incluían ayudar en el proceso de adquisición, gestionar las relaciones con los proveedores y negociar los contratos. También tuve la oportunidad de observar y participar en los procedimientos logísticos y de despacho de aduanas de las mercancías importadas. A medida que avanzaba la práctica, pude proponer y aplicar mejoras en el área de compras e importaciones, que creo han contribuido a la eficiencia y rentabilidad del proceso. Además de estas mejoras, también desarrollé propuestas dirigidas al área de marketing de la empresa, que presentaré en este documento.

En general, mi experiencia en BAPROSA me ha proporcionado valiosos conocimientos sobre los procesos de compra e importación de una gran empresa, así como la oportunidad de desarrollar mis habilidades y conocimientos en este campo. Además, es importante mencionar que la práctica profesional no se limita a las importaciones, también se abordarán las compras locales. Las compras locales son igual de importantes que las importaciones en términos de asegurar la disponibilidad de insumos y materias primas para la producción de arroz. Durante la práctica profesional, también se logrará la oportunidad de participar en la gestión de las compras locales y en la identificación de proveedores locales confiables y de calidad.

En este informe se logrará ver la logística en el departamento de compras e importaciones de una empresa dedicada a la producción y comercialización de arroz es una oportunidad única para adquirir conocimientos y habilidades en este ámbito empresarial. Durante la práctica, se logrará la oportunidad de participar en procesos reales de compras e importaciones, incluyendo la elaboración de cuadros comparativos, la selección de proveedores, la gestión de precios y la gestión de compras locales.

Capítulo I

1.1 Objetivos de la Práctica Profesional.

1.1.1 Objetivo General.

Brindar una visión práctica y aplicada sobre los procesos de compras e importaciones en una empresa agroindustrial poniendo en práctica los conocimientos adquiridos en la carrera.

1.1.2 Objetivos Específicos.

1. Comprender los procesos de compras e importaciones en una empresa dedicada a la producción y comercialización de arroz.
2. Cooperar en la elaboración de página web de la empresa de la mano del departamento de mercadeo.
3. Participar en la gestión de compras locales, incluyendo la identificación y selección de proveedores locales confiables y de calidad.

1.2 Datos Generales de la Empresa

1.2.1 Misión.

Asegurar que nuestros productos cumplan las especificaciones del cliente a través de un precio competitivo cumpliendo con los requisitos de calidad e inocuidad para consolidar el liderazgo de la marca. (BAPROSA, 2021)

1.2.2 Visión.

Ser un beneficio de arroz reconocido a nivel nacional por sus marcas líderes, su calidad, buen servicio y responsabilidad social. (BAPROSA, 2021)

1.2.3 Valores.

- Orden y limpieza: En BAPROSA valoramos el orden y la limpieza en los lugares de trabajo mediante la implementación y seguimiento del programa de 5's ya que hacen más eficiente nuestra labor. (BAPROSA, 2021)
- Responsabilidad: La responsabilidad por las cosas bien desde la primera vez hacen de nuestro equipo un equipo de primera. (BAPROSA, 2021)

- Respeto: El respeto a nuestros clientes y colaboradores es indispensable para una relación mutuamente beneficiosa. (BAPROSA, 2021)
- Honestidad: Nuestros colaboradores son personas de confianza y lo demuestran en sus acciones. (BAPROSA, 2021)

Capítulo II

2.1 Actividades realizadas.

El departamento de compras e importaciones es responsable de asegurar que la empresa tenga acceso a los bienes y servicios necesarios para su funcionamiento a un costo razonable y con la mejor calidad posible. Para lograr esto, se llevan a cabo varias actividades clave.

2.1.1 Solicitud de cotizaciones a proveedores.

La actividad mencionada se refiere al proceso de solicitud de cotizaciones o "*sourcing*" en la empresa Baprosa. En Baprosa, este proceso comienza con una evaluación detallada de las necesidades de los clientes, donde se identifican los productos o servicios necesarios, la cantidad requerida, el plazo de entrega y las especificaciones técnicas necesarias para cumplir con los requisitos del cliente.

Una vez que se han identificado las necesidades del cliente, el equipo de compras de Baprosa se comunica con varios proveedores, ya sea a través de correo electrónico o mediante un formulario en línea, para solicitar cotizaciones. La solicitud de cotización debe incluir los detalles de los productos o servicios que se necesitan, así como los términos y condiciones de entrega, garantía y pago.

Una vez que se reciben las cotizaciones de los proveedores, se evalúan cuidadosamente para determinar cuál ofrece la mejor relación calidad-precio. La evaluación también incluye la verificación de la calidad y fiabilidad del proveedor, su historial de entrega y la capacidad de cumplir con las especificaciones técnicas requeridas.

En general, el proceso de *sourcing* en Baprosa es muy cuidadoso y riguroso para garantizar que se obtengan los productos o servicios de alta calidad y al mejor precio posible. El enfoque en la calidad y la eficiencia en este proceso ayuda a garantizar la satisfacción del cliente y el éxito a largo plazo de la empresa.

2.1.2 Elaboración de cuadro comparativo y análisis para reducir gastos para compras.

La actividad a la que se hace referencia implica un proceso de comparación de cotizaciones recibidas para identificar las mejores opciones de compra en términos de costo y calidad. Para llevar a cabo esta tarea de manera efectiva, es importante realizar un análisis detallado de las

diferentes propuestas de proveedores y elaborar un cuadro comparativo que permita visualizar las principales características de cada oferta.

El cuadro comparativo debe incluir información sobre los productos cotizados, los proveedores seleccionados, el total de la compra, el ahorro proyectado y los precios unitarios y totales de los proveedores. De esta manera, es posible identificar rápidamente cuáles son las opciones más atractivas en términos de costo y calidad.

Al comparar las cotizaciones, es importante tener en cuenta no solo el precio del producto, sino también otros factores relevantes como la calidad, la disponibilidad, el plazo de entrega y las condiciones de pago. Es necesario evaluar cuidadosamente cada oferta para asegurarse de que cumpla con los requisitos específicos del proyecto o la empresa.

Una vez que se han evaluado todas las cotizaciones, se debe seleccionar el proveedor que ofrezca la mejor relación calidad-precio. Es importante establecer una comunicación efectiva con el proveedor seleccionado para aclarar cualquier duda y garantizar que se cumplan los términos acordados.

Fecha:		15/febrero/2023				PROVEEDOR 1		PROVEEDOR 2		PROVEEDOR 3	
						CREDITO 30 DIAS		CREDITO 30 DIAS		CREDITO 30 DIAS	
Cant	Descripcion	U/M	Proveedor Seleccionado	Total compra	Ahorro proyectado	Precio unitario	Total	Precio unitario	Total	Precio unitario	Total
4	PRODUCTO 1	UND	PROVEEDOR 3	L. 17,401.80	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 4,350.45	L. 17,401.80
6	PRODUCTO 2	UND	PROVEEDOR 3	L. 1,104.00	L. 124.20	L. 204.70	L. 1,228.20	L. 0.00	L. 0.00	L. 184.00	L. 1,104.00
8	PRODUCTO 3	UND	PROVEEDOR 3	L. 2,005.60	L. 55.20	L. 257.60	L. 2,060.80	L. 0.00	L. 0.00	L. 250.70	L. 2,005.60
6	PRODUCTO 4	UND	PROVEEDOR 1	L. 1,566.30	L. 69.00	L. 261.05	L. 1,566.30	L. 0.00	L. 0.00	L. 272.55	L. 1,635.30
10	PRODUCTO 5	UND	PROVEEDOR 1	L. 2,771.50	L. 0.00	L. 277.15	L. 2,771.50	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
10	PRODUCTO 6	UND	PROVEEDOR 1	L. 1,771.00	L. 0.00	L. 177.10	L. 1,771.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00
24	PRODUCTO 7	UND	PROVEEDOR 2	L. 99,360.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 0.00	L. 4,140.00	L. 99,360.00	L. 0.00	L. 0.00
Total				L. 125,980.20	L. 248.40		L. 9,397.80		L. 99,360.00		L. 22,146.70
Porcentaje de ahorro sobre el total de compra					0.20%						

Observacion:

PROVEEDOR 1	L. 6,108.80
CENTRAL DE MANGUERAS	L. 20,511.40
DIRISA	L. 99,360.00
Total	L. 125,980.20

Elaborado por: Ricardo mahchi

Figuras 2 Cuadro Comparativo

2.1.3 Validación de decisión de compra por los usuarios y gerencia.

En el caso de Baprosa, la validación de la decisión de compra por parte de los usuarios y la gerencia es un proceso esencial para garantizar que cualquier adquisición de productos o servicios sea coherente con los objetivos y necesidades de la empresa, y que esté alineada con la estrategia a largo plazo.

En términos financieros, la validación de la decisión de compra implica evaluar el costo de la adquisición y los costos a largo plazo asociados con la implementación y el mantenimiento del producto o servicio. Por ejemplo, si Baprosa está considerando adquirir un nuevo software de gestión de inventario, es necesario evaluar:

- el costo del software
- los costos asociados con la capacitación del personal
- El costo para la integración con los sistemas existentes
- el soporte técnico continuo.

La decisión de compra es revisada y aprobada por los usuarios que requieren los bienes y servicios y la gerencia para asegurarse de que se cumplan los objetivos de la empresa y se haga una compra acertada.

2.1.4 Evaluación y análisis para equipo de recepción de importación de arroz.

La evaluación y análisis del equipo de recepción de importación de arroz implica una revisión exhaustiva de los procesos y procedimientos actuales para garantizar que estén optimizados para la recepción y manejo de arroz importado. Esto puede incluir la evaluación de las habilidades y capacidades del equipo, así como la revisión de los recursos y herramientas disponibles para ellos.

En primer lugar, se debe evaluar la capacidad del equipo para recibir y procesar grandes cantidades de arroz importado. Esto implica evaluar la capacidad del equipo para coordinar y administrar los procesos de recepción, descarga y almacenamiento del arroz, así como garantizar la calidad y la seguridad de los productos.

Además, se debe considerar la capacitación y el desarrollo del personal para garantizar que el equipo tenga las habilidades y conocimientos necesarios para realizar sus tareas de manera efectiva y segura. Esto puede incluir la identificación de necesidades de capacitación y la implementación de programas de capacitación y desarrollo para mejorar las habilidades y el conocimiento del equipo.

Por último, es importante evaluar los recursos y herramientas disponibles para el equipo, como el equipo de seguridad y los equipos de descarga y almacenamiento de arroz. Se deben identificar las oportunidades para actualizar y mejorar estos recursos para garantizar que el equipo tenga las herramientas adecuadas para realizar sus tareas de manera eficiente y segura.

2.1.5 Elaboración de documento de compras para futuros inventarios.

En una planta de producción de arroz, la elaboración de un documento de compras es esencial para asegurar que la empresa tenga suficientes materias primas y suministros necesarios para la producción de arroz.

El arroz es una de las cosechas más importantes en todo el mundo y se consume como alimento básico en muchas partes del mundo. Para producir arroz, se necesitan materiales y suministros como:

- Semillas de arroz
- Fertilizantes
- Pesticidas
- Maquinaria agrícola
- Otros suministros necesarios para la producción.

Cuando se trata de elaborar un documento de compras, el departamento de compras debe trabajar en estrecha colaboración con el departamento de producción para determinar las necesidades de materiales y suministros de la empresa. Una vez que se han establecido los requisitos de compra, se busca a proveedores confiables y se establecen relaciones comerciales con ellos.

Los términos de compra, incluyendo los precios, las cantidades y las fechas de entrega, se negocian con los proveedores. Es importante asegurarse de que los proveedores cumplan con los estándares de calidad necesarios para garantizar la producción de arroz de alta calidad.

Una vez que se han recibido los materiales y suministros, el departamento de compras revisa la factura para asegurarse de que se están cobrando los precios correctos y de que se está entregando la cantidad adecuada de materiales. Si hay alguna discrepancia en la factura, se comunica con el proveedor para resolver cualquier problema.

Finalmente, la empresa registra cada compra en su sistema de inventario para controlar los niveles de inventario y garantizar que se tengan suficientes materiales y suministros para la producción de arroz. La información también se utiliza para analizar los costos de la empresa y hacer ajustes en el presupuesto si es necesario.

Después de que se han realizado las compras de los materiales y suministros necesarios para la producción de arroz, se elabora un documento donde se agregan todas las órdenes de compra. Este documento es importante porque permite a la empresa llevar un registro completo de todas las compras realizadas y es una herramienta útil para el seguimiento del inventario.

El documento de órdenes de compra incluye información detallada sobre cada compra realizada, como:

- La fecha de la orden de compra
- El nombre del proveedor
- El número de facture
- La descripción del artículo comprador
- La cantidad adquirida
- El precio unitario
- El monto total de la compra.

Este documento permite al departamento de compras y al departamento de producción llevar un registro de los materiales y suministros que se han adquirido y utilizarlos para controlar el inventario. Además, también puede utilizarse para analizar los costos de la empresa y hacer ajustes en el presupuesto si es necesario.

El documento de órdenes de compra es un registro importante que debe ser almacenado y organizado adecuadamente para facilitar su búsqueda y uso en el futuro. Es recomendable utilizar un sistema de gestión de documentos que permita la fácil identificación y acceso a las órdenes de compra en el futuro.

2.1.6 Atención de proveedores de materia prima.

La actividad de atención de proveedores de materias primas para Beneficio de Arroz Progreso (Baprosa) es un proceso importante que implica la gestión de la cadena de suministro de la empresa.

En primer lugar, los proveedores de materias primas se comunican con Baprosa para informar sobre la disponibilidad de sus productos y los precios de estos. Baprosa evalúa la calidad de los productos y negocia los términos de la compra.

Una vez que se han establecido los acuerdos de suministro, Baprosa realiza un seguimiento constante de la calidad y cantidad de los productos entregados por los proveedores. En caso de que haya problemas con los productos entregados, Baprosa trabaja con los proveedores para resolverlos de manera efectiva.

Además, se trabaja en colaboración con sus proveedores para identificar oportunidades de mejora en la cadena de suministro, como:

- La optimización de los procesos de producción
- La reducción de los costos.

- Garantizar que los productos siempre estén a la mano.

2.1.7 Reunión para planear compra de materia prima.

Se organizó y llevó a cabo la actividad de planificación de la compra de materia prima para los materiales de uso diario en la planta de producción. Se encargó de convocar a los responsables de compras, producción y finanzas de la empresa, preparando la agenda y coordinando la logística necesaria para la reunión.

Durante la reunión, se presentó los datos de producción actuales y futuros, de igual forma facilitó la discusión sobre las opciones de proveedores disponibles y se propuso establecer metas y objetivos de ahorro de costos. Además, se coordinó la elaboración de órdenes de compra y el seguimiento de los plazos de entrega.

2.1.8 Elaboración de lista de materiales para oficinas de administración.

La tarea consistió en elaborar una lista de materiales de papelería para una compra de tres meses. Se identificaron los materiales necesarios, como papel de diferentes tamaños, bolígrafos, lápices, marcadores, tijeras, grapadoras, clips, carpetas y otros suministros necesarios para el trabajo diario.

Luego, se determinó la cantidad requerida para un período de tres meses, teniendo en cuenta factores como la frecuencia de uso, la cantidad de personal y la intensidad del trabajo. Se incluyó un margen adicional para prevenir situaciones imprevistas, como la necesidad de reemplazar artículos antes del tiempo previsto.

Una vez completada la lista de materiales de papelería, se verificó si se contaba con un presupuesto adecuado para la compra. Si fue necesario, se buscaron proveedores para obtener los mejores precios y ofertas.

Finalmente, se realizó la orden de compra con el proveedor seleccionado y se aseguró que la entrega de los suministros estuviera programada para el momento en que fueran necesarios. Luego de recibir los materiales, se verificó que se entregaron los productos correctos y en las cantidades requeridas, para asegurar que se tuvieran los suministros necesarios para trabajar de manera efectiva durante los próximos tres meses.

Lista realizada:

1. Papel: 60 resmas de papel tamaño carta y 30 resmas de papel tamaño oficio.
2. Sobres: 2000 sobres tamaño carta y 1000 sobres tamaño oficio.
3. Clips: 8 cajas de clips tamaño estándar y 4 cajas de clips tamaño grande.

4. Grapas: 12 cajas de grapas tamaño estándar y 4 cajas de grapas tamaño grande.
5. Bolígrafos: 80 bolígrafos negros, 40 bolígrafos azules y 40 bolígrafos rojos.
6. Lápices: 80 lápices de grafito y 40 lápices de colores.
7. Marcadores: 4 paquetes de marcadores permanentes y 4 paquetes de marcadores de pizarra blanca.
8. Corrector: 20 botellas de corrector líquido.
9. Tijeras: 8 pares de Tijeras.
10. Cinta adhesiva: 20 rollos de cinta adhesiva transparente.
11. Notas adhesivas: 40 paquetes de notas adhesivas de diferentes tamaños y colores.
12. Archivadores: 40 archivadores tamaño carta y 20 archivadores tamaño oficio.
13. Carpetas: 80 carpetas tamaño carta y 40 carpetas tamaño oficio.
14. Etiquetas: 20 paquetes de etiquetas de diferentes tamaños.
15. Perforadoras: 4 perforadoras de 2 agujeros y 4 perforadoras de 3 agujeros.

Capítulo III

3.1 Propuesta de mejoras implementadas

3.1.1 Creación de una nueva página web

3.1.1.2 Antecedentes

Se creó una nueva página web para Baprosa con el fin de mejorar la experiencia de usuario y fortalecer su presencia en línea. La página web anterior era obsoleta y no brindaba una experiencia satisfactoria a los visitantes, lo que podría haber tenido un impacto negativo en las ventas y el crecimiento de la empresa. En aquel entonces, la presencia en línea era crucial para el éxito de las empresas, por lo que era esencial actualizar la página web de Baprosa para mejorar su presencia en línea y ofrecer una experiencia de usuario óptima. Se puede observar imagen de la pagina web anterior en figura 1 de anexos.

La creación de una nueva página web para Baprosa fue un proceso que implicó un análisis exhaustivo de las necesidades y expectativas de los usuarios, así como del objetivo principal de la empresa. Se trabajó en estrecha colaboración con un equipo de diseñadores y desarrolladores para crear una interfaz atractiva y funcional que proporcionara una experiencia de usuario optimizada.

El diseño de la nueva página web fue cuidadosamente pensado para reflejar la identidad de la marca y transmitir los valores de la empresa de manera efectiva. Se utilizaron colores, imágenes y tipografía coherentes para lograr una estética moderna y atractiva que captara la atención de los usuarios y los mantuviera involucrados y atractiva.

3.1.1.3 Descripción de propuesta implementada



Figuras 3. Sitio Web

La propuesta consiste en crear una nueva página web para Baprosa, ya que la página web anterior estaba obsoleta y no ofrecía una buena experiencia de usuario. La nueva página web se diseñará teniendo en cuenta las necesidades y objetivos de Baprosa, así como su imagen corporativa y su presencia en línea.

En primer lugar, se llevó a cabo una investigación sobre Baprosa, su industria y sus competidores para determinar las tendencias actuales en diseño web y las mejores prácticas. A continuación, se elaboró un prototipo de la nueva página web teniendo en cuenta la marca y la imagen corporativa de Baprosa, y se aseguró de que sea práctica para adaptarse a cualquier tamaño de pantalla. Luego se trabajó en colaboración con un diseñador para asegurarse de que el diseño gráfico de la página web esté en línea con la imagen corporativa de Baprosa. En particular, se trabajó con los colores de la marca, que son naranja y amarillo, para asegurarse de que se utilicen de manera efectiva en el diseño de la página web.

Se modernizó la sección "Contáctanos" de la página web, para asegurarse de que sea fácil de usar y esté en línea con las mejores prácticas de diseño web. Se utilizó un formulario de

contacto para que los visitantes puedan comunicarse con Baprosa de manera rápida y sencilla, y se aseguró de que el formulario esté bien diseñado y optimizado para cualquier dispositivo.

También se creó una línea de tiempo de la historia de la compañía en la página web, para proporcionar a los visitantes una mejor comprensión de la trayectoria de Baprosa y su evolución a lo largo del tiempo. Esta línea de tiempo se diseñó de manera atractiva y se incluyeron fotos y otros elementos visuales para hacerla más interesante y fácil de seguir. Se modernizó la sección de "Nuestra Marca" en la página web, donde se muestran los productos de Baprosa. Esto se hizo para que la sección sea más atractiva y fácil de navegar para los visitantes, y se logró incorporando características como el zoom al seleccionar un producto específico. Con esta funcionalidad, los visitantes podrán ver detalles más precisos de los productos y tener una mejor idea de cómo se ven.

Además, se incorporó la mensajería por WhatsApp, Messenger y la posibilidad de hacer una llamada directa a ventas para facilitar el contacto de los clientes con Baprosa. Con estas funcionalidades, los visitantes podrán ponerse en contacto con la empresa de manera rápida y eficiente, lo que aumenta la probabilidad de conversión de los visitantes en clientes.

Otra de las mejoras que se hicieron en la creación de la nueva página web de Baprosa fue la adición de una nueva marca, "Semillas de Oro". Esta marca fue agregada para que los productores puedan comprar sus semillas en línea a través de la página web de Baprosa. La inclusión de esta marca permitió a BAPROSA expandir su línea de productos y servicios, así como también mostrar a los visitantes que pueden adquirir semillas de calidad en su sitio web.

Además, se agregó información sobre la responsabilidad social que tiene la marca en el país. Esta información permite a los visitantes conocer más sobre las iniciativas sociales de la empresa y demuestra que Baprosa se preocupa por el bienestar de la sociedad en general.



Figuras 4. Pagina web actualizada

3.1.1.4 Impacto de propuesta implementada

La propuesta de creación de una nueva página web para Baprosa y las mejoras implementadas tuvieron un impacto significativo en la empresa y en sus clientes. La nueva página web permitió a Baprosa mejorar su presencia en línea y su imagen de marca, lo que transmitió una imagen más profesional y confiable a los visitantes. Además, la inclusión de características como el zoom al seleccionar un producto específico y la mensajería por WhatsApp, Messenger y telefonía directa a ventas facilitaron el proceso de compra para los clientes y aumentaron la probabilidad de conversión de los visitantes en clientes. Esto se tradujo en un aumento en las ventas y en el número de clientes de Baprosa.

La adición de la nueva marca, "Semillas de Oro", también permitió a Baprosa expandir su línea de productos y servicios, lo que aumentó su potencial de ingresos y su alcance en el mercado. Además, la inclusión de información sobre la responsabilidad social de la empresa en el país demostró su compromiso con la sociedad en general, lo que mejoró su reputación y su imagen de marca. Como resultado, las ventas de los productos de Baprosa aumentaron en un 5%, mientras que para la marca de Semillas de Oro, que integró productores de arroz a la empresa, el incremento fue del 3%. Estos incrementos son significativos y demuestran el

impacto positivo de las mejoras implementadas en la empresa y su capacidad para atraer y retener a más clientes. Además, el aumento en las ventas también puede traducirse en un aumento en los ingresos y la rentabilidad de la empresa a largo plazo.

3.2 Propuesta de mejora planteada.

3.2.1 Contenido de redes sociales modernizado incorporando videos cortos.

3.2.2 Antecedentes

La implementación de los *reels* en Instagram y los videos cortos en Facebook se debió a dos factores principales. En primer lugar, se notó una creciente popularidad de los formatos de video corto en las redes sociales, especialmente entre los usuarios más jóvenes. Estos formatos permiten a los usuarios consumir y compartir contenido de manera rápida y fácil, lo que los hace atractivos para las plataformas móviles.

En segundo lugar, se observó una saturación de imágenes en la página de Instagram y un contenido repetitivo en la página de Facebook. La incorporación de los *reels* y los videos cortos permitió a ambas plataformas diversificar el tipo de contenido que ofrecen, manteniendo a su audiencia comprometida y aportando un nuevo enfoque.

En general, las redes sociales están en constante evolución, y las plataformas deben adaptarse a las nuevas tendencias y necesidades de la audiencia para mantenerse relevantes y competitivas. La incorporación de los *reels* en Instagram y los videos cortos en Facebook son un ejemplo de cómo estas plataformas están buscando nuevas formas de atraer y retener a su audiencia en un entorno cada vez más competitivo.

3.2.3 Descripción de propuesta implementada.

El uso de videos cortos se ha convertido en una tendencia popular en las redes sociales debido a que son fáciles de consumir y permiten a las marcas transmitir mensajes de manera efectiva en un corto período de tiempo. Los videos cortos también son ideales para campañas publicitarias y promociones de productos, ya que pueden generar una mayor interacción y participación por parte de la audiencia.

Para la campaña de verano del arroz Progreso, se eligió el formato de video corto porque es una herramienta efectiva para atraer la atención del público objetivo y generar interacción con

la marca. El video fue diseñado con una duración limitada, con una duración de aproximadamente 30 segundos, lo que permitió transmitir el mensaje de manera efectiva y en un tiempo limitado.

El diseño del video promocional también se adaptó a la campaña de verano, utilizando fondos alusivos a la marca en tonos naranja, verde y amarillo para transmitir una imagen fresca, saludable y natural del producto. La elección de estos colores fue estratégica para que el video sea atractivo y llame la atención de los consumidores en las redes sociales.

Además, el video promocional mostró de manera efectiva las cualidades y beneficios del arroz Progreso en presentación de 1.75 kilos, como su calidad, sabor y valor nutricional, así como su versatilidad en la cocina diaria. Esto permite a los consumidores ver la variedad de posibilidades de uso del producto y aumenta la probabilidad de que decidan adquirirlo.



Ilustración 5. Video corto para redes sociales

3.2.4 Impacto de propuesta planteada.

La propuesta de incorporar videos cortos para la campaña de verano del arroz Progreso en presentación de 1.75 kilos se espera tener un impacto positivo en la promoción y comercialización del producto. La implementación de videos cortos permitirá que la campaña llegara a un público más amplio y diverso, y logró generar interacción y compromiso con la marca en las redes sociales.

El aumento del alcance y la visibilidad del producto es uno de los impactos que se espera con con esta campaña de elaboración de videos cortos. Los videos cortos son altamente consumidos en las redes sociales y su formato atractivo y fácil de digerir logra que la campaña llegue a una audiencia más amplia y diversa. Esto permitirá que el producto sea conocido por más consumidores y que se genere un mayor interés en él.

Otro impacto positivo que esperamos de la propuesta es el aumento de la interacción y compromiso con la marca. Los videos cortos son una herramienta efectiva para generar *engagement* en las redes sociales, y en este caso, el video promocional del arroz Progreso permitirá que los consumidores se involucren con la marca al comentar, dar "me gusta" y compartir el video en sus propias cuentas.

Además, la implementación de videos cortos permitirá que se transmita una imagen fresca, saludable y natural del producto de manera efectiva en un corto período de tiempo. Esto permitió que los consumidores vieran las cualidades y beneficios del producto de manera atractiva y efectiva, lo que aumentara la probabilidad de que decidieran adquirirlo.

Durante estas reuniones, se tuvo la tarea de evaluar la calidad de los productos y negociar los términos de compra con los proveedores. Debía tener una buena comprensión de las necesidades de la empresa y las especificaciones de los productos para poder tomar decisiones informadas sobre los acuerdos de suministro.

Capítulo IV

4.1. Conclusiones

◆ En conclusión, mi experiencia en Baprosa me permitió adquirir un conocimiento profundo sobre el proceso de importaciones, así como sobre la importancia de las cotizaciones y negociaciones para reducir costos a la empresa. Durante mi práctica, pude participar activamente en la búsqueda de proveedores, la elaboración de cotizaciones y la negociación de precios y términos de pago. Esto me permitió desarrollar habilidades de comunicación efectiva y trabajo en equipo, así como aprender sobre la importancia de la planificación y la gestión de proyectos. En general, considero que mi práctica en Baprosa fue una experiencia valiosa y enriquecedora, que me permitió poner en práctica los conocimientos adquiridos en la universidad y aprender sobre el mundo empresarial y laboral.

◆ Mi experiencia en Baprosa me enseñó la importancia de la adaptación y flexibilidad en el mundo empresarial. Durante mi práctica, tuve que enfrentar varios desafíos y situaciones imprevistas, que me obligaron a pensar de manera creativa y rápida para encontrar soluciones efectivas. Esta experiencia me permitió desarrollar habilidades de resolución de problemas y toma de decisiones, así como aprender sobre la importancia de ser ágil y adaptarse a los cambios en el entorno empresarial. En resumen, mi experiencia en Baprosa me enseñó la importancia de la adaptación y flexibilidad en el mundo empresarial. Durante mi práctica, tuve que enfrentar varios desafíos y situaciones imprevistas, que me obligaron a pensar de manera creativa y rápida para encontrar soluciones efectivas. Esta experiencia me permitió desarrollar habilidades de resolución de problemas y toma de decisiones, así como aprender sobre la importancia de ser ágil y adaptarse a los cambios en el entorno empresarial.

Además de aprender sobre el proceso de importaciones y las negociaciones de costos en Baprosa, también tuve la oportunidad de aplicar mis conocimientos previos en relaciones públicas. Durante mi práctica, se me asignó la tarea de crear y publicar videos cortos en las redes sociales de la empresa para promocionar algunos de los productos más destacados. Al trabajar en este proyecto, pude aplicar mis habilidades de producción de videos y edición, así como desarrollar mi creatividad para diseñar contenido atractivo y relevante para el público objetivo. Esta experiencia me permitió aprender sobre la importancia de la comunicación efectiva y la conexión con el público a través de las redes sociales. En resumen, mi práctica en Baprosa me brindó la oportunidad de aplicar mis conocimientos en relaciones públicas y complementar mis habilidades en el área de compras e importaciones.

4.2. Recomendaciones

4.2.1. Recomendaciones para la empresa.

- Recomiendo a Baprosa que considere la contratación de un asistente en el área de compras para mejorar la distribución de la carga laboral. Un asistente puede ayudar a la empresa a delegar tareas específicas de compra y permitir que los empleados de compras se centren en tareas más estratégicas. Además, un asistente puede traer nuevas habilidades y perspectivas a la empresa. Sin embargo, la empresa debe tener en cuenta los desafíos que pueden surgir, como encontrar a alguien con la experiencia y habilidades adecuadas para la posición y asegurarse de que se integre bien en el equipo de compras. En general, la decisión de emplear a un asistente debe basarse en las necesidades y objetivos específicos de la empresa.
- Recomiendo a Baprosa que considere incluir a todos los jefes de departamento en las reuniones de jefes de área para fomentar una mejor comunicación y colaboración entre los departamentos. Esto puede ayudar a crear un ambiente más colaborativo y un sentido de equipo en toda la organización, y puede dar lugar a nuevas ideas y soluciones para los desafíos que enfrenta la empresa.

4.2.1. Recomendaciones para la institución.

- Fomentar la experiencia práctica: Es importante que los estudiantes de la carrera de comercio internacional tengan la oportunidad de aplicar lo que están aprendiendo en un ambiente práctico. La universidad puede fomentar esto a través de prácticas profesionales, proyectos empresariales, simposios, conferencias y otros eventos que promuevan la interacción con el mundo empresarial.
- Enseñar habilidades blandas: El éxito en el comercio internacional depende no solo de conocimientos técnicos, sino también de habilidades blandas. La universidad debe enseñar habilidades de liderazgo, trabajo en equipo, comunicación, negociación, entre otras, para que los estudiantes estén preparados para trabajar en un ambiente internacional.
- Integrar tecnología: La tecnología está transformando la forma en que se hace negocios en el mundo. La universidad debe integrar la tecnología en el plan de

estudios, incluyendo herramientas de comercio electrónico, análisis de datos y herramientas de comunicación en línea.

4.2.3. Recomendaciones para los estudiantes.

- Aprendan a manejar bien el tiempo y establezcan prioridades. Es importante saber qué tareas son más urgentes o importantes para poder dedicarles la atención necesaria y evitar retrasos o problemas.
- Mantengan una actitud positiva ante los desafíos y errores. En lugar de desanimarte, trata de verlos como oportunidades para aprender y mejorar. Los errores son parte del proceso de aprendizaje y son una forma de crecer.
- Desarrollen habilidades de comunicación efectiva, tanto verbal como no verbal. Aprendan a escuchar activamente, a expresarte con claridad y a ser consciente de tu lenguaje corporal. Esto les ayudará a ser un mejor colaborador y a relacionarse de manera efectiva con los demás.
- Mantengan una mentalidad abierta y dispuesta a aprender. Siempre hay cosas nuevas que descubrir y aprender, ya sea en el trabajo o en la vida en general. Estar dispuesto a aprender y a aceptar nuevas ideas te permitirá crecer y adaptarte a diferentes situaciones.
- Cuiden de tu bienestar físico y emocional. Asegúrense de tener una buena alimentación, descansar adecuadamente, hacer ejercicio y cuidar de tus relaciones personales. Esto te permitirá tener la energía y la claridad mental necesarias para enfrentar los desafíos y alcanzar tus metas.

Bibliografía

- Baprosa. (2021, April 27). In *Baprosa*. <http://www.baprosa.com>
- *Cotización Diccionario de ventas Upnify*. (s. f.-a). <https://upnify.com/es/diccionario-ventas/cotizacion.html>
- *Orden de compra - ¿Qué es una orden de compra?* (s/f). SumUp - Una forma más inteligente de cobrar. Recuperado el 30 de marzo de 2023, de <https://www.sumup.com/es-es/facturas/glosario/orden-de-compra/>
- Significados. (2021,14 mayo). *Cuadro comparativo*. <https://www.significados.com/cuadro-comparativo/>
- *Orden de venta Diccionario de ventas Upnify*. (s. f.). <https://upnify.com/es/diccionario-ventas/orden-de-venta.html>
- Macanudo, A. (2023, 12 marzo). ¿Qué son las habilidades blandas? *Escuela de Postgrado de la Universidad Católica San Pablo*. <https://postgrado.ucsp.edu.pe/articulos/que-son-habilidades-blandas/>
- *¿Por qué el Sourcing es importante?* • IWT. (2018, 21 mayo). IWT. <https://iwtrading.com/por-que-el-sourcing-es-importante/>
- Calero, V. (2022). Qué es Reel | Definición, Significado y Ejemplos. *Arimetrics*. <https://www.arimetrics.com/glosario-digital/reel>
- *IBM Documentation*. (s. f.). <https://www.ibm.com/docs/es/control-desk/7.6.1?topic=overview-lead-time-calculations-storerooms>
- *¿Qué es una página web y cómo puedo hacer una para mi proyecto?* (2022, 1 junio). Shopify. <https://www.shopify.com/es/blog/que-es-una-pagina-web#%C2%BFQu%C3%A9%20es%20una%20p%C3%A1gina%20web?>

Glosario

- Cotización: Se refiere a un documento informativo que el departamento de compras de una empresa o institución utiliza para entablar una negociación. Este documento no genera ninguna forma de registro contable, sino que sólo pretende dar a conocer el precio justo de un bien o servicio solicitado por un prospecto. (*Cotización - Diccionario de ventas - Upnify, s. f.*)
- Orden de venta: La orden de venta es un documento generado por el vendedor que autoriza la compra de un artículo en específico. Generalmente implica que no se incurrirá en costos de mano de obra o materiales adicionales a la venta, exceptuando los productos que se utilice para un proceso de producción. (*Cotización - Diccionario de ventas - Upnify, s. f.*)
- Orden de compra: Una orden de compra (también conocida como pedido de compra o nota de pedido) es un documento emitido por el comprador para solicitar mercancías al vendedor. (*Orden de compra - ¿Qué es una orden de compra? | SumUp Facturas, s. f.c*)
- Cuadro comparativo: es una herramienta gráfica que sirve para comparar dos o más elementos de manera organizada. Nos permite vincular y establecer las características, diferencias o similitudes que existe entre dos o más conceptos, fenómenos o temas de investigación. (*Significados, 2021*)
- Habilidades blandas: Las habilidades blandas se relacionan con la manera en que trabajas. Estas incluyen habilidades interpersonales (personas), comunicativas, de escucha, gestión del tiempo, empatía, entre otras. Por lo general, los gerentes de contratación buscan candidatos con habilidades blandas para un empleo porque realizan su trabajo de manera exitosa. Una persona puede tener excelentes habilidades técnicas y específicas para el trabajo, pero si no puede gestionar su tiempo o trabajar en equipo, es posible que no tenga éxito en su empleo. (*Macanudo, 2023*)
- Proveedor: es a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contra prestación. (*Galán, 2022*)
- Sourcing: Esta palabra ha sido entendida, como la suma de todos los procesos de la cadena de abastecimiento, que llevan a agregar valor a la compañía y disminuir los costes. (*¿Por qué el Sourcing es importante? • IWT, 2018b*)
- Reels: Los reels son videos cortos, de una duración que no supere los 60 segundos. En ellos se pueden incluir desde filtros, efectos y música. (*Calero, 2022*)
- El plazo de entrega: Es el tiempo que transcurre entre el momento en que se pide una parte y el momento en que se recibe. Cuando se reciben las partes, se utiliza un cálculo de plazo

de entrega para actualizar el plazo de entrega en el registro de inventario. (IBM Documentation, s. f.)

- Página web: Es una herramienta fundamental para poner en práctica las estrategias de marketing digital y generar la estructura necesaria para poder iniciar la venta online de tus productos o servicios. (*¿Qué es una página web y cómo puedo hacer una para mi proyecto?*, 2022)

Anexos



Figura 6. Portada del sitio web

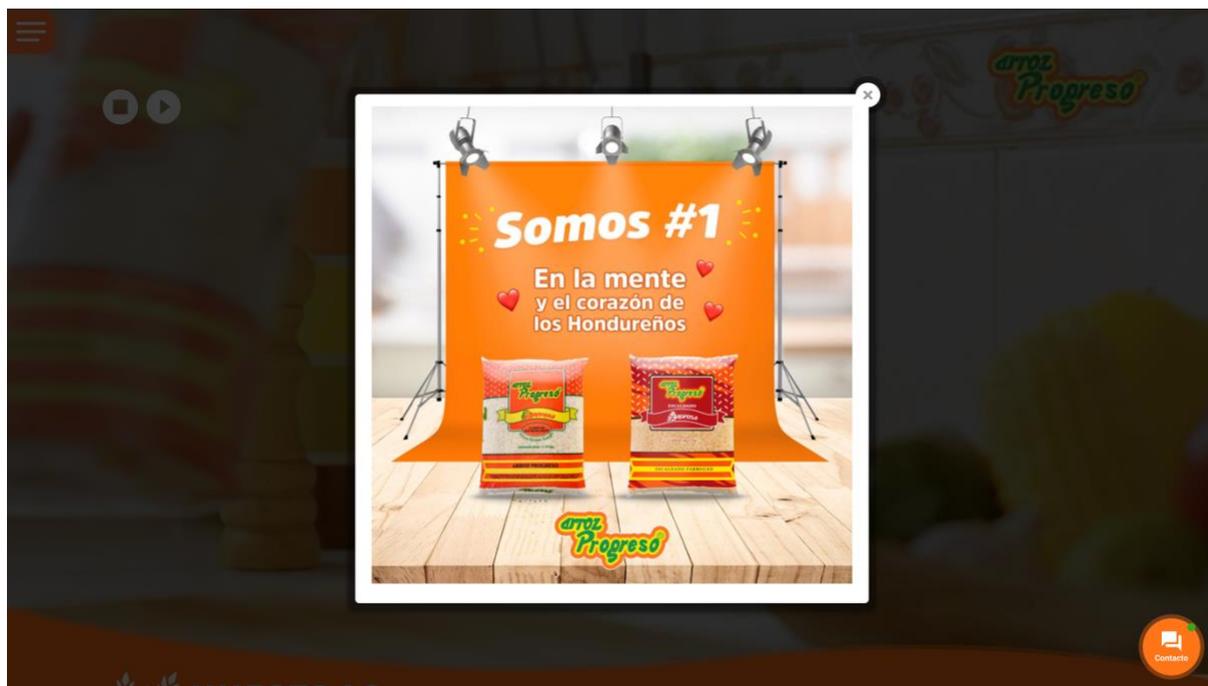


Figura 7. Pop up de Sitio Web



Figura 8. Productos en Sitio Web



Figura 9. Pagina Sobre Nosotros de Sitio Web



Ilustración 10. Tamaños de Producto