



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

TESIS

**PROPUESTA DE MEJORA DE LA CADENA DE
APROVISIONAMIENTO PARA LA EXPORTACION
DE JUGO DE MARACUYA DE LA EMPRESA
“FRUTOS TONGORRAPE S.A.” DE LA CIUDAD DE
MOTUPE AL MERCADO HOLANDES - 2014.**

**Para optar el título profesional de licenciado en Negocios
Internacionales**

Autor(es):

Bach. Damián Ojeda Diana

Bach. Faya Romero Vania

Pimentel, Marzo 2015

RESUMEN

En la actualidad la competencia no es solo entre empresas, sino también en cadenas de aprovisionamiento, sin importar la dimensión o el poder que cada empresa pueda tener. La cadena de aprovisionamiento es una parte esencial para poder competir. En otras palabras, cualquier Empresa necesita tener una buena relación con los diferentes miembros de su cadena de aprovisionamiento con la finalidad de poder penetrar mercados y extenderse internacionalmente.

La cadena de aprovisionamiento no es una función de la empresa, ni un servicio contratado, simplemente es un proceso de funcionamiento cuyo fin es asegurar una gestión y una sincronización del conjunto de los procesos que permite a una empresa y sus proveedores responder a las necesidades de los clientes.

El presente estudio de investigación está caracterizado por tener un enfoque en el desarrollo de la cadena de aprovisionamiento y lo útil que es considerar las decisiones operacionales en la Empresa Frutos Tongorrape S.A. - Motupe en sus exportaciones de jugo de maracuyá al mercado Holandés, especificando las funciones y responsabilidades de cada miembro de la cadena de aprovisionamiento, además de realizar un análisis interno de la Empresa y su viabilidad económica.

Para esto fue necesaria la realización de un estudio donde se analizaron y generaron mejoras en aquellos procesos que presentaban deficiencias o que no contribuían a elevar el nivel de calidad de servicio en las áreas de planeación, aprovisionamiento, almacenamiento y despacho. Para ello se tuvo que hacer uso de métodos y técnicas, como la entrevista que nos ayuden a recopilar la información necesaria y de esta forma realizar el análisis que nos llevaría a las conclusiones.

ABSTRACT

Today, competition is not only between companies, but also supply chains, regardless of the size or the power that each company can have. The supply chain is an essential part to compete. In other words, any company needs to have a good relationship with different members of its supply chain in order to penetrate markets and expand internationally.

The supply chain is not a function of the company, or a contracted service, this is simply a process of operation whose purpose is to ensure management and synchronization of the set of processes that allows a company and its suppliers respond to the needs of customers.

This research study is characterized by having a focus on the development of the supply chain and how useful it is to consider the operational decisions Tongorrapi Fruit Company SA - Motupe in their passion fruit (Maracuyá) juice exports to the Dutch market, specifying the roles and responsibilities of each member of the supply chain, in addition to an internal analysis of the Company and its economic viability.

In order to achieve this it was necessary to conduct a study where they were analyzed and generated improvements in processes were weak or not contributing to raising the quality of service in the areas of planning, supply, storage and dispatch. For that purpose we had to make use of methods and techniques, such as the interview to help us collect the information needed and thus the analysis that would lead us to conclusions.