

Proyecto TFG



Eslido Import Export

Responsable: Cesar García

Índice

| | |
|--|-------|
| 1. Introducción..... | 3 |
| 2. Antecedentes y contextualización de la empresa..... | 4-8 |
| • Actividad de la empresa y su ubicación en el sector. | |
| • Estructura y organización empresarial del sector | |
| • Tendencias del sector: productivas, económicas, organizativas y otras. | |
| • Misión, visión y valores. | |
| • La cultura de la empresa: imagen corporativa | |
| • Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector. | |
| 3. Análisis del Entorno General y Específico. Análisis D.A.F.O..... | 9-12 |
| 4. Plan de Recursos Humanos..... | 13-16 |
| • Organigrama de la empresa. | |
| • Identificación de las funciones de los puestos de trabajo. | |
| • Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa. | |
| • Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional. | |
| 5. Plan de Marketing..... | 16-18 |
| • Estrategia de Marketing. | |
| • Herramientas del marketing operativo. | |
| -El producto/ servicio. | |
| -El precio. | |
| -La promoción | |
| -La distribución en mercado local e internacional. | |
| 6. Definición del puesto de trabajo..... | 18-22 |
| • Objetivos del puesto | |
| • Descripción de tareas | |
| • Relaciones | |
| • Disponibilidad | |
| • Documentación | |
| • Ambiente | |
| 7. Conclusión | 23 |

1. Introducción

En este trabajo de fin de grado se va a hablar sobre el funcionamiento de una empresa comercial en el sector de la alimentación, más específicamente esta empresa está enfocada en un mercado africano en el que ya lleva presente más de 15 años.

Esta Empresa se llama Eslido SL y es dirigida por el director y CEO el sr Ali Jradi, el cual con la ayuda de su reducida pero muy productiva plantilla intenta convertirse en la mejor central de compras de Guinea ecuatorial.

Tras consultar la opinión del CEO afirma que el sector de la alimentación es uno de los más grandes sectores que siempre estará en funcionamiento ya que es algo básico del ser humano y nunca dejara de consumirse, incluso tras desastres naturales de cualquier tipo y aunque no existan infraestructuras que lo faciliten siempre se requiere de alguien que facilite alimentación a la gente o a las empresas, un claro ejemplo de esto es el Covid-19, tras el cual las ventas de esta empresa y sus operaciones se multiplicaron drásticamente ya que la cuarentena llevo a la gente a suplirse de alimentos y consumirlos mucho más rápido.

Finalmente, también se tratará toda la documentación requerida para que el comercio de alimentación se pueda dar de forma segura y eficiente, tanto para los consumidores como para las empresas que forman parte de la cadena que sule de alimentos cualquier tipo de mercado en el mundo.

2. Antecedentes y contextualización de la empresa

- **Actividad de la empresa y su ubicación en el sector.**

Esrido Import Export S.L. es una central de compras que se dedica a la exportación de alimentos principalmente para suplir los mercados y tiendas de Guinea Ecuatorial, está basada en la profesionalidad y tiene unas capacidades medianas comparándolas con las más grandes a nivel nacional.

Esta empresa surge gracias al señor Ali Jradi el cual tras intentarlo con 4 empresas diferentes finalmente prueba con el sector de la alimentación, está se diferenció del resto de sus creaciones desde el principio gracias a la aportación de unos nuevos contribuyentes en su vida los cuales le aportaron mucha información y conocimiento sobre el mercado, con estas grandes personas unidas el futuro de la empresa aparentaba mucho mejor que sus 4 primeras empresas.

Tras un tiempo se acabó formando un grupo de empresas los cuales se apoyarían entre ellos facilitándose entre ellos mismos todo lo posible para hacer la mayor cantidad de operaciones comerciales posibles, con el tiempo este grupo se volvería mucho más grande y acabaría siendo uno de los principales clientes de esta empresa.

Gracias a esto la empresa lleva más de 15 años supliendo el mercado guineano de productos alimenticios, actualmente trabaja con más de 50 empresas en Guinea Ecuatorial y les provee de mercancía obtenida mediante más de 1400 proveedores diferentes del sector alimentario.

A día de hoy posee una amplia red comercial a nivel internacional por su gran captación de proveedores y desea ampliar de igual forma su red de clientes.

Tipos de pedidos

Actualmente en Eslido se diferencian 2 tipos de pedidos los realizados por la empresa:

➤ **Pedidos al detalle**

Estos pedidos se caracterizan porque están formados por muchas referencias diferentes y requieren de un almacenaje a la espera de la llegada de todas las referencias pedidas, en caso de que toda la mercancía pueda llenar un contenedor este se carga a mano con todas las referencias, idealmente este deberá llenar el contenedor de forma completa, en caso de que no lo haga al cliente se le recomienda que llene el resto del contenedor con productos asequibles y fáciles de vender que tenga actualmente la empresa en stock.

Este tipo de pedido es el más usual.

➤ **Pedidos completos**

A diferencia de los pedidos al detalle, este tipo de pedido no requiere que la mercancía pase directamente y físicamente por la empresa, estos casos se dan cuando el cliente hace un pedido a la empresa con las referencias de uno solo de los catálogos que tienen.

Esto quiere decir que las referencias vienen de un mismo proveedor, finalmente el cliente pide la suficiente mercancía de un mismo proveedor como para que no se tenga que mandar a Eslido, sino que se pueda cargar directamente en la fábrica del proveedor y mandarlo desde la fábrica hasta el cliente sin pasar por el almacén de Eslido, esto les hace asumir menos costes a la empresa haciendo que los beneficios sean más altos.

Este tipo de pedido es el menos usual.

A continuación, pueden ver ejemplos fotográficos de mis prácticas en las que ayude a llenar un contenedor para un cliente que tras solicitar un surtido de alimentación también pidió 5 neveras marca Svan, 4 congeladores, planchas de hierro para el techo de la nave la cual está construyendo y ruedas de camión para los repuestos de la flota de reparto que tiene.



- **Estructura y organización empresarial del sector**

Esta es una empresa que funciona como central de compras a nivel internacional, cuenta con proveedores que le suplen de una gran cantidad de productos para su posterior reventa en los países africanos, funciona mediante pedidos detallados y obtiene beneficio mediante comisiones.

Debido al difícil acceso para los extranjeros al comercio en estos países y la poca capacidad productiva del país nos permite centrarnos en el consumidor final de allí, así como en volvernos una de las más grandes empresas de estos países.

Esta empresa está constituida:

- A nivel jurídico como una S.L
- Según su tamaño es una microempresa
- Según su sector económico es una empresa del sector terciario
- Origen del cápita privado

- **Tendencias del sector: productivas, económicas, organizativas, de empleo y otras.**

Eslido Import Export es una empresa que se dedica a la alimentación en los países africanos dado a que estos países poseen una alta capacidad de consumo, así como poca competencia en el sector comparándolo con otros países que están más cerca geográficamente. La capacidad de esta empresa reside en todos los proveedores que posee, volviendo mucho más difícil que esta pare su funcionamiento, así como los asequibles precios que posee que a su vez la vuelve una empresa con la que es muy fácil trabajar.

Nuestra empresa es líder en el sector debido a que es una de las pocas empresas que deciden tomar el riesgo de comerciar con estos países los cuales tienen un riesgo país mucho más grande que muchos otros.

- **Misión, visión y valores.**

Misión:

Ser una empresa de referencia global con capacidad para suplir de alimentos saludables y de calidad a los mercados en los que trabaja.

Visión:

Volverse la empresa principal productora del sector alimentario de este país siendo reconocidos a nivel nacional e internacional.

Valores:

Compromiso, Calidad, Responsabilidad, Integridad y Trabajo

- **La cultura de la empresa: imagen corporativa**

Esta empresa se diferencia del resto porque permite a sus clientes poder comprar a menor escala. En estos casos se suele trabajar directamente con los proveedores, o eso sería lo ideal, pero los proveedores por norma general no suelen recibirte como cliente a no ser que trabajes con contenedores completos, muchos de nuestros clientes no pueden trabajar de esa forma ya que requiere de espacio de almacenamiento y un capital mucho más grande, nosotros nos ocupamos de ello permitiéndole a nuestros clientes que puedan comprar la cantidad que deseen y no la mínima que impone el proveedor.

Así mismo consideramos que nos diferenciamos de las demás empresas del sector en cuanto a precios, opinamos que no siempre es mejor obtener el mayor beneficio posible sino la fidelización de clientes y el aumento de pedidos que trae a la empresa por las facilidades que ofrece.

- **Sistemas de calidad y seguridad aplicables en el sector.**

En la exportación de este tipo de empresas es muy importante que toda la mercancía con la que trabajamos tenga todos los permisos correspondientes.

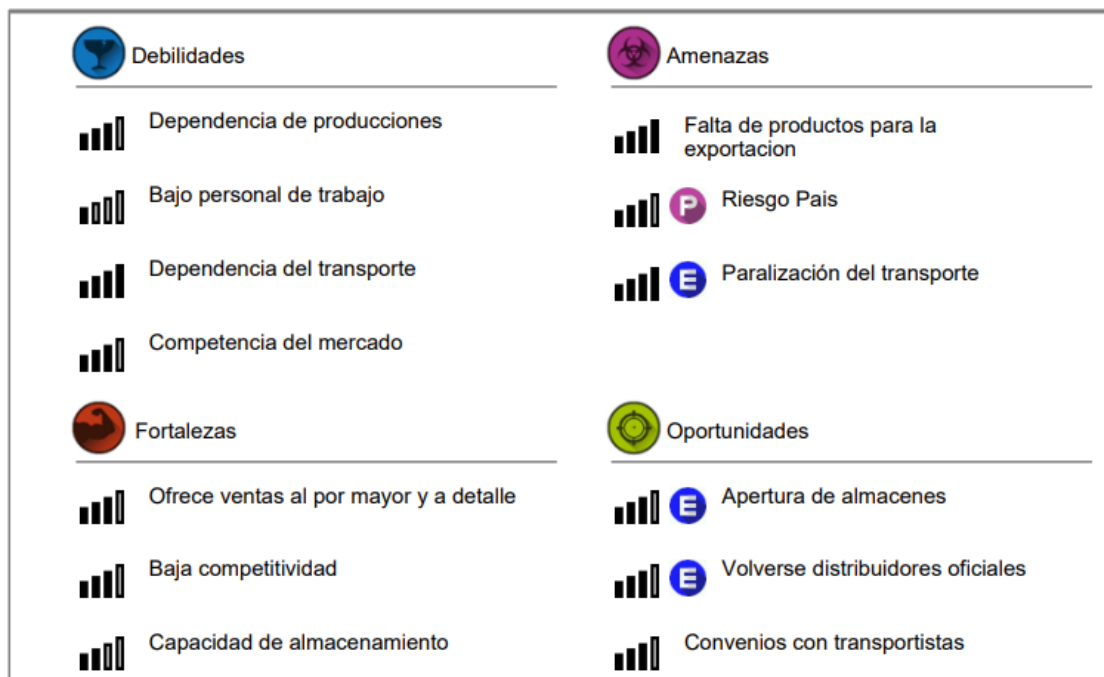
Como norma general y exceptuando alguna excepción nosotros trabajamos con alimentación, y estos productos pueden llegar a requerir de permiso sanitario para su exportación y un permiso llamado certificado de origen, así mismo nosotros trabajamos siempre con un incoterm que posea seguro para que toda la mercancía siempre este lo más protegida posible.

Toda esta mercancía tiene que estar autorizada por la ISO, este certificado de calidad y seguridad alimenticia es obtenido por el proveedor y este es el que nos lo aporta.

3. Análisis del Entorno General y Específico. Análisis D.A.F.O

- **DAFO**

Matriz de factores



Debilidades

Esta empresa por su modelo de negocio posee bastantes debilidades ya que depende de terceros, en primer lugar, depende de la producción de sus proveedores y en caso de que ocurra algún tipo de desastre o algo cause que la producción de un producto baje se vería radicalmente afectado, así como sus competidores los cuales no son pocos, esto haría que el coste del producto aumentase y no se pudiese responder con las capacidades necesarias, esto se ha podido ver en la guerra más reciente de Ucrania.

Por ultimo también tiene una gran dependencia del transporte por carretera y el transporte marítimo en los cuales también puede haber dificultades como hemos podido ver en España con la huelga de transportistas y en el transporte marítimo con el canal de Suez.

Amenazas

Como ya hemos mencionado antes, que se vea afectada la producción de algún tipo de producto podría afectar a la fama de la empresa y a su capacidad para conseguir ciertas referencias, pero toda la función de la empresa podría verse afectada en caso de no tener forma de transporte ya que en ese caso se pararía completamente el funcionamiento.

Finalmente, una de las posibles amenazas podría ser el riesgo país, en ciertos países se requiere de alguien que conozca el funcionamiento de las cosas en ese país y no tenerlo en el equipo podría suponer que no se pueda trabajar en el país objetivo.

Fortalezas

Una de las mayores ventajas de esta empresa es la posibilidad que ofrecen de poder hacer envíos de cualquier tamaño facilitándole así a sus clientes la formalización del pedido que no podrían hacer en caso de intentar trabajar directamente con la fábrica, en este sentido esta empresa no tiene muchos rivales que también sean una central de compras, esto facilita mucho la captación de clientes, finalmente para que esto se lleve a cabo se requiere de una capacidad de almacenamiento de stock grandísima y Esrido la tiene.

Oportunidades

En este sector en el que trabajan existen muchas posibilidades para agrandar su empresa y expandir su capacidad, para esto se requeriría de una ampliación de la capacidad de stock, así como una ampliación de la plantilla para la carga de los contenedores, también podrían formalizar más convenios con transportistas para que sus costes bajasen.

Por último, una de las grandes oportunidades que tienen sería volverse distribuidores oficiales de los productos que llevan a este país, Guinea Ecuatorial.

- **PESTEL**

**Político:**

Guinea ecuatorial actualmente se encuentra bajo una dictadura política, esto podría impedir o dificultar el comercio con el país.

Económico:

Este país, debido a su política dificulta o niega completamente las transferencias de dinero fuera del país, esto podría suponer que nuestros clientes no puedan llegar a pagarnos cuando corresponde.

Sociocultural:

África es un amplio continente que ofrece muchas culturas, esto también dificulta el comercio con el país dado a que los productos que más funcionan no suelen cambiar de marca, también se cierran mucho a los productos que conocen.

Tecnológico:

En estos países la tecnología no se suele dar tanto, se sigue trabajando de la manera más simple, utilizando mano de obra para todo.

Legal:

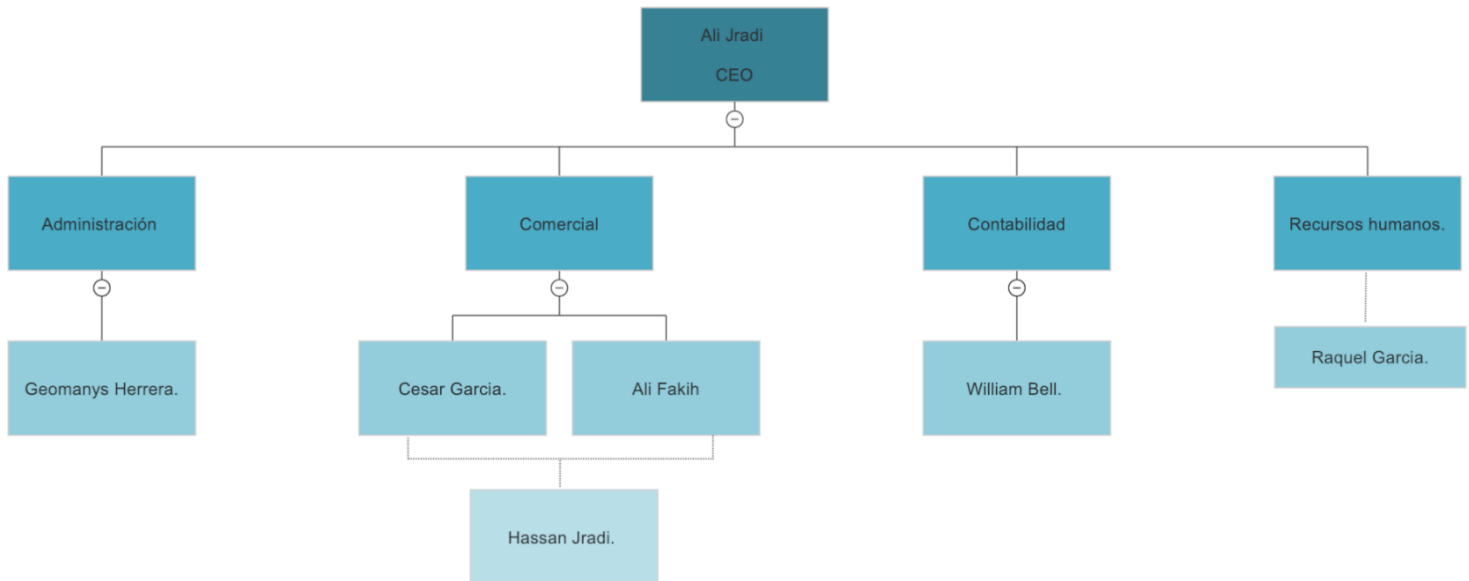
Actualmente el país se rige por una dictadura y esto quiere decir que las leyes pueden cambiar en cualquier momento favoreciendo o dificultando el comercio con el país.

Ecológico:

En este momento la tendencia ecológica no es algo que se esté llevando en este país por lo que podrían mejorar mucho en este sentido, esto es también por lo que los productos ecológicos tampoco suelen funcionar allí.

4. Plan de Recursos Humanos

- **Organigrama de la empresa.**



- **Identificación de las funciones de los puestos de trabajo.**

Gestión general de pedidos y envíos

En Eslido no se separan los departamentos en ningún tipo de destino de mercancía, esto quiere decir que todos los empleados tocan o administran en cierta forma todos los documentos que se utilizan, distribuyéndolos por la función de cada persona.

Los trabajos se distribuyen de la siguiente forma:

➤ **El CEO**

Se encarga de gestionar los pedidos de los clientes, así como de hacerlos pedidos correspondientes a los proveedores, por último también se encarga de hacer los pagos de la empresa.

➤ **Administración Comercial**

Ocupan la función de llevar el papeleo de los envíos y pedidos, esto quiere decir que desde que llega la mercancía al almacén se encargan de gestionarle el viaje a la mercancía, así como los documentos que hacen falta para esta, como pueden ser certificados sanitarios, certificados de origen, B/L y demás, todo esto en colaboración con los agentes aduaneros y personas que trabajan en las transitarias o navieras con las que trabajan.

➤ **Administración Interna**

Su función es realizar todo el tipo de papeleo que expide la empresa como pueden ser facturas, albaranes, packing list...

Así mismo también se encarga de recibir los documentos que llegan a la empresa y filtrarlos, por último, se encarga de introducir toda la documentación necesaria en el sistema tanto si la hacen ellos como si la reciben.

➤ **Contabilidad**

Actualmente la persona que está en contabilidad se encarga el solo de llevarle la contabilidad a la empresa entera, introduce todos los documentos necesarios en el sistema de gestión y colabora con el CEO aportándole una lista con los próximos pagos que se deberían hacer.

En mi caso yo me encargaba de realizar pedidos a 3 proveedores diferentes, gestionaba la totalidad del almacén, así como hacia la recepción de las mercancías y documentos, por último también contabilizaba ciertas facturas para agilizar el trabajo de todos, así como ayudar en lo que me solicitasen.

Gracias a esto he podido aprender de todas las personas que trabajan en la empresa, así como de las funciones que tienen.

- **Procedimientos de trabajo en el ámbito de la empresa.
Sistemas y métodos de trabajo.**

A continuación, voy a redactar paso a paso cual es el proceso que se lleva a cabo cuando un cliente le pide a la empresa un producto en específico el cual no ha sido trabajado anteriormente.

1. Búsqueda de proveedor.
2. Contactar al proveedor.
3. Pedir su catálogo, así como precios.
4. Se reenvía tanto el catalogo como los precios modificados al cliente.
5. El cliente hace un pedido el cual nosotros seguimos y compramos las referencias indicadas.
6. Se intercambian datos con el proveedor para el posterior envío de la mercancía.
7. Se le formaliza una parte del pago al proveedor.
8. El proveedor envía factura y hace el envío de la mercancía.
9. Al llegar la mercancía recibimos albarán y la mercancía que posteriormente va a ser almacenada hasta que se realice el envío.
10. Se formaliza el resto del pago al proveedor una vez recibida la mercancía.
11. El pedido se prepara para su envío y se le manda al cliente una factura proforma con un acuerdo de cobro.
12. El cliente confirma la operación y nos hace el primer pago.
13. Se preparan los documentos sanitarios y de origen y otros documentos según solicita el cliente.
14. Se hace un booking con precio negociado para su envío.
15. Se envía la mercancía junto con los documentos correspondientes al despachante de aduana.
16. Se envían todas las copias de los documentos al cliente para su aprobación.
17. Tras su aprobación le hace a la empresa el resto del pago.
18. Finalmente, se le manda la documentación original con la que podrá retirar la mercancía del puerto.

- **Convenio colectivo aplicable al ámbito profesional.**

Esta empresa trabaja con distintos convenios los cuales les facilitan las operaciones, principalmente poseen un convenio con empresas transitaras que les ayudan a llevar la gestión del transporte y abaratar los costes de los mismos, tienen otro convenio con la seguridad de su zona en el polígono industrial, esto los ayuda a estar seguros y previene de cualquier tipo de altercado o robo en la zona, esto aporta seguridad a la empresa y abarata el coste de los seguros de forma indirecta, finalmente también tiene un convenio con un grupo de empresas en Guinea Ecuatorial las cuales aportan mucha seguridad a la hora de hacer los envíos y trabajar con este país el cual tiene un riesgo bastante elevado, así mismo también aseguran una cantidad mínima de compras por parte del grupo.

5. Plan de Marketing

- **Estrategia de Marketing.**

En Eslido buscan un plan de marketing totalmente enfocado al Público africano, ya que esta empresa es una central de compras para uno de los grandes grupos comerciales de Guinea Ecuatorial.

Su objetivo actualmente es expandir su central de compras y dejar el enfoque a la alimentación sin dejarla completamente de lado, se busca ampliar esta central para que el cliente pueda comprar cualquier tipo de producto a buen precio haciendo que se le reconozca como un gran distribuidor de este país.

Así mismo también desean expandir su mercado por toda África para aumentar drásticamente la cantidad de clientes, así como de pedidos. En este caso nuestro público son empresas de cualquier tipo, estas deben ser empresas pequeñas y no deben tener capacidad para trabajar con los proveedores más grandes esto nos permitiría ayudar a estas empresas a empezar las operaciones con los proveedores finales, así como a crecer mucho más.

- **Herramientas del marketing operativo.**

- El producto/ servicio.**

En Nuestro caso Eslido lo que oferta es un servicio de compra para empresas pequeñas que no puede trabajar directamente con los grandes proveedores esto les permite a ellos adecuarse mucho más a sus necesidades teniendo que gastar mucho menos en stocks, así mismo también facilita una amplia diversidad a la hora de hacer el pedido ya que se trabaja con todo tipo de alimentación y se está expandiendo en el mercado para poder facilitar también envíos de cualquier tipo de maquinaria que se necesite o tenga relación con la alimentación.

- El precio.**

Los precios de Eslido siempre han sido muy competentes en el mercado insistiendo siempre para poder ofrecer los mejores precios posibles, es esta empresa se obtienen beneficios mediante comisiones que aplican manualmente y estas se sitúan entre un 5% y un 15% dependiendo en los productos que se trabajen.

- La promoción**

Esta empresa ya es reconocida en Guinea ecuatorial pero actualmente se está dando a conocer en el mercado nacional por su amplia estructura de contacto a proveedores, a diario se mantiene contacto con 50 proveedores al mismo tiempo, esto hace junto a sus pedidos continuados que se les conozca en el mercado nacional.

A la hora de expandirse en el mercado guineano esta lo hace publicitándose o a sus empresas socias en sus productos de alimentación, se cambia el etiquetado de ciertos productos para que se expanda el nombre de la empresa o alguna de sus socios.

Actualmente la empresa tiene una capacidad media, la cual no le permite tener muchos clientes, pero esto no trae problemas actualmente ya que los clientes actuales hacen una gran cantidad de pedidos.

En caso de querer ampliar su cartera de clientes a gran escala primero tendrían que expandir su capacidad de stock, así como su plantilla ya que en estos momentos la empresa es considerada una micro empresa por su plantilla, para ampliar drásticamente su cartera de clientes tendrían que convertirse en una pequeña empresa o mediana.

En el caso de los proveedores, estos son principalmente encontrados mediante ferias internacionales como puede ser Anuga en Alemania o Alimentaria en Barcelona, ferias a las que he podido ir gracias a las prácticas, así mismo otro de los principales sistemas de búsqueda es internet, donde también se pueden encontrar una gran cantidad de proveedores si sabes buscar.

- **La distribución en mercado local e internacional.**

En Eslido siempre se ha trabajado con el mercado africano, esto solo permite que la empresa trabaje mediante el transporte marítimo para grandes envíos, así como uso habitual y en casos excepcionales o pequeños se harían por avión.

A la hora de promocionar, se busca una promoción de los productos en específico, esto se hace mediante carteles promocionales, ofertas especiales, descuentos, pancartas y anuncios. Muchas de estas promociones las aportan las mismas empresas proveedoras las cuales tienen equipos especializados en la materia.

6. Definición del puesto de trabajo

- **Objetivos del puesto:**

En mi caso yo no tenía una tarea fija asignada para el tiempo de las practicas, se me asignaron varias funciones que podían ir variando por el objetivo de agilizar lo máximo posible el trabajo de todos y aprender lo máximo posible de todos los puestos.

Principalmente hacia revisiones cada poco tiempo del email de la empresa ya que me ponían en copia en todos los mails para que pudiese mantenerme al tanto de los pedidos de la empresa y la organización que estaban llevando tanto para los pedidos y las recepciones como para los envíos a los clientes.

Se administran a diario una alta cantidad de documentación, de la cual intentaba hacerme cargo de la mayor cantidad que fuese

independientemente del documento, introducirlos en los sistemas, reenviar documentos a proveedores o clientes son unas de las opciones que había a la hora de tramitar estos documentos

Por ultimo también se me asignó la distribución del almacén.

Esto incluía la recepción de cualquier tipo de mercancía proveniente tanto de nivel nacional como internacional y el envío de cualquier tipo de pedido, esto también incluía la carga de la mercancía en los contenedores que posteriormente serían enviados a Guinea ecuatorial que es nuestro principal destino.

- **Descripción de tareas**

En caso de la revisión del email esta se debe hacer varias veces al día, cuantas más mejor debido a que siempre hay correos nuevos para revisar y hay que mantener una constancia para no quedarte atrás,

En estos emails podías encontrar todo tipo de información relevante, tanto para el comercio internacional como para la actualización de la mercancía que se tramita a diario.

A la hora de tramitar documentación esta se distinguía en 2 partes.

La principal y la que más se utilizaba llegaba por correo de forma digital y esto facilitaba su introducción en el sistema o su reenvío al destinatario. Estos trámites digitales no consumían mucho tiempo, pero se hacían varias veces al día.

La segunda se utilizaba en menor medida, esta llegaba en forma física, por lo general esta documentación siempre se escaneaba para que quedase registro en el sistema, a continuación, se enviaba al destinatario final o en caso de que el destinatario final fuese Eslido se escaneaba el documento y se destruía. Los tramites físicos no son tan comunes por lo que solo se hacía una vez al día.

Por último, la gestión del almacén, en este caso intentaba ser lo más eficiente para mover la mercancía lo menos posible.

Se reciben pedidos, pero estos no son fijos por lo que había días que podían llegar 5 y días que no se recibiese ninguna mercancía.

Estas mercancías eran recibidas por mí y bajadas del camión de transporte con ayuda de traspales y la carretilla elevadora, estos camiones podían traer entre 1 y 20 pallets cada uno por lo que me podía llevar desde 5 minutos a 1 hora.

- **Relaciones**

En mi caso mantenía contacto constante con:

El CEO, el cual también estaba pendiente para mantenerme con trabajos de los cuales pudiese aprender.

Administración Comercial, era donde más tiempo pasaba ya que mi tutor pertenecía a este departamento.

Administración Interna, este departamento colinda con el departamento comercial y se mantenía mucho contacto ya que también me enseñaba mucho.

En caso del departamento de contabilidad este se mantiene de forma online por lo que no existía un contacto habitual, pero si uno ocasional en el que le pedía ayuda para ciertas cosas o me enseñaba ciertas cosas que me podrían ser beneficiosas en un futuro.

Finalmente, el departamento de RRHH, el cual esta delegado a otra empresa por lo que no llegue a mantener contacto.

- **Disponibilidad**

El comercio internacional requiere de ciertas reuniones y tramites fuera de la empresa, existe la posibilidad de que te visiten proveedores o clientes que esperan reunirse contigo para llegar a ciertos acuerdos.

También hay momentos en los que se necesita salir de la oficina para poder expandirte, como ya mencioné anteriormente en esta empresa se captan muchos proveedores por lo que en ciertas ocasiones del año hay que visitar ferias internacionales, a proveedores o incluso a clientes.

Realmente no es necesario salir de la empresa para hacer todas estas cosas, son momentos excepcionales, pero realmente la empresa requiere que siempre haya alguien en la oficina.

Por lo que no sería necesario, pero si recomendable para entablar más relación con las personas externas a la empresa.

- **Documentación**

A diario se trabaja con muchos documentos, pero principalmente se trataba con:

- Facturas
- Albaranes
- Certificados Sanitarios
- Certificados de origen
- B/L
- B/L Original
- Packing List
- Factura proforma

Eslido generaba la siguiente documentación:

- Facturas
- Factura Proforma
- Albarán
- Presupuestos
- Pedidos

- **Riesgos**

En el caso de Eslido solo existe un sitio donde puedan ocurrir accidentes laborales, este es el almacén, en él se corren riesgos al mover la mercancía porque siempre existe la posibilidad de que la mercancía se caiga del pallet, esto no suele suceder y yo no lo he visto ocurrir, pero si puede pasar.

Así mismo al cargar los contenedores es cuando más riesgo se tiene ya que se trabaja con la carretilla elevadora y el transpalet al mismo tiempo y con pallets los cuales pueden no estar precintados ya que se van a desmontar posteriormente.

Quitando estos momentos en esta empresa no se corre ningún riesgo laboral.

- **Dedicación**

Lo acordado con la empresa es un horario de 8 horas diarias.

Estas se repartían de 9:00 a 13:00 y de 14:00 a 18:00, este horario lo seguía a diario de lunes a viernes, además en caso de que hiciese falta que alguien se quedase tiempo extra o al tiempo suficiente para que entregasen algún paquete me ofrecía para hacerlo ya que como las practicas no son de forma indefinida quería ayudar lo máximo posible a mis compañeros.

No me arrepiento para nada de esa decisión ya que pienso que cuanto más tiempo dure en la oficina trabajando o más cosas haga más me va a aportar a mí y a mi futuro.

- **Integración**

En esta empresa nunca antes habían tenido a nadie de prácticas y aun así considero que se me trato lo mejor que se puedo, siempre me han dado todas las comodidades posibles.

Al llegar a la empresa me recibieron con los brazos abiertos y me explicaron paso a paso todo lo que necesitaba saber, de hecho, lo repitieron las veces que hicieron falta para que lo entendiese y nunca me han puesto pegas para preguntar cualquier duda o curiosidad.

Personalmente creo que si pudiese cambiar la empresa en la que hacer las practicas no lo hubiese hecho.

Agradezco mucho todo lo que me han enseñado y aportado todos los empleados de la empresa, esta sin duda ha sido la empresa donde más me han preparado y mejor me han atendido, no tengo ningún tipo de queja solo gratitud.

Conclusión

Esta empresa realmente cumple con la función de ser una central de compras, pero actualmente hay muchas cosas que mejorar, entre ellas su sistema de marketing deja mucho que desear, así como la publicidad.

Realmente también podría ampliar en muchos sentidos sus compras y volverse distribuidor de bastantes productos, esto le proporcionaría muchos más beneficios y comodidades al cliente.

Quitando los aspectos a mejorar esta empresa no es usual ya que es mucho más completa de lo que suelen ser muchas otras, así mismo sorprende la capacidad que tiene para el número de trabajadores que hay actualmente.

Mi estancia en esta empresa ha sido súper enriquecedora y me ha dado la capacidad de aprender muchísimo tanto del mercado como de la administración, realmente he podido tocar y trabajar la documentación al completo siguiendo un pedido desde el principio donde el cliente hace el pedido hasta cuando le llega pasando por todo el proceso que requiere esto.

Realmente agradezco la oportunidad de haber podido hacer mis prácticas en esta empresa ya que pienso que si hubiese entrado en otra no hubiese aprendido ni visto tantas cosas sobre el comercio como he podido ver en Eslido.