

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- El obstáculo más importante para la implementación de las cadenas de suministro está en la brecha cultural dentro de las mismas empresas que dificulta la incorporación de los nuevos modelos y estándares globales de colaboración entre distintas empresas como son la Cadena de Suministro, la Planificación de Recursos Empresariales y el Servicio Total al Cliente. En este aspecto el conocimiento de los paradigmas, el soporte y la experiencia previa en implementaciones son factores críticos de éxito.
- Otro de los aspectos más difíciles y críticos está en el establecimiento de relaciones de negocios entre Clientes y Proveedores que implican compartir información anteriormente considerada confidencial, el desarrollo de estándares en transporte y paletización y fundamentalmente relaciones de negocios "gana-gana" a largo plazo entre Clientes y Proveedores.
- El objetivo de la compañía es llegar en cinco años a cambiar la cultura de compra y consumo de hortalizas de la gente, puesto que le permitirá a la

ama de casa preparar una cena en menos tiempo y con productos totalmente saludables.

- Se recomienda a J.C. Asociados realizar alianzas con proveedores de cultivos escalonados de materias primas con los cuales se maneje una política de precios de sustentación, la cual consiste en que todo lo producido será adquirido a un precio estándar y donde existe la posibilidad de compartir ciertos costos del proceso.
- En el área comercial es necesario estructurar y fortalecer el área de ventas donde se adquiera la figura de unidades de negocio, donde cada vendedor tiene la responsabilidad de venderle más a los mismos clientes y ampliarle el portafolio de productos. Así manejar una escala de comisiones por incremento en las ventas.
- Actualmente la compañía trabaja en un 35 % la capacidad instalada de la planta y su mercado objetivo es selectivo y orientado a los negocios de comidas rápidas. Para lo cual se recomienda que realice alianzas con los proveedores de las cadenas de supermercados y tiendas de barrio para operar con la figura de maquila donde J.C. produciría por volúmenes a unos precios competitivos.

- La compañía registra los controles de toda la cadena administrativa y operativa de manera manual, lo cual le genera reproceso de trabajo y no contar con datos y cifras en tiempo real por falta de una herramienta de tecnología. Para recuperar la inversión realizada en los equipos de la planta, se requiere ampliar el mercado objetivo y de esta forma pasar del 35% al 70% de la capacidad instalada antes de que finalice este año.
- La empresa J.C. Asociados es rentable, puesto que en el análisis financiero de la actual cadena de valor se recupera la inversión inicial y la TIR superó las expectativas mínimas fijadas por los accionistas.
- J.C debe estar preparada para asumir las variaciones del costo de la materia prima dentro de su análisis de financiero puesto que el factor climatológico es el principal causante de la demanda y oferta de éste bien. Así mismo generar controles en el desperdicio y trabajar con precios de sustentación con proveedores de cultivos escalonados.
- La oportunidad de incrementar la rentabilidad de la compañía está dada en las alianzas con otras empresas del mismo sector donde la figura de maquila le permite aprovechar la capacidad instalada de la fábrica.

- La alternativa de trabajar con un proveedor nacional que permita disminuir en un 80% el stock de inventarios genera un impacto en la rentabilidad del proyecto para los años venideros.