



PROPUESTA DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL PARA EL FUNCIONAMIENTO ADECUADO DE LA COMERCIALIZADORA YO COMPRO POBLANO



Luis Enrique Gamboa Cámara, Andrea Guevara Meza, Diana Abigail Pulido Carrasco, Belinda Ruiz de la Peña.

Ramiro Antonino Bernal y María Del Carmen Carrion Gomez

RESUMEN

La propuesta de organización empresarial surgió ante la necesidad que tienen los socios de la comercializadora Yo compro poblano, debido a que no cuentan con una estructura de operación. Se propuso la elaboración de un manual de operación que se desarrollará de una manera práctica para la comprensión de un buen funcionamiento. Este les servirá de soporte para coordinar las acciones, que en forma cotidiana se deben realizar en el punto de venta. Los asociados también tendrán conocimiento de las actividades que agregan valor. Se presenta el producto realizado a la asamblea como propuesta final.

RESULTADOS

Este manual es una herramienta que los socios de yo compro poblano utilizarán para dirigir y administrar su empresa. Con base a este manual la empresa Yo compro poblano crecerá, aplicando cada paso explicado dentro de este. Podrán tener una mejor organización de sus procesos y unificar a los socios para apoyarse entre ellos.

El manual de operación será una herramienta esencial para los socios de "yo compro poblano" ya que con ella podrán dirigir y administrar, para llegar a crecer.

Una parte muy importante para el desarrollo de nuestra propuesta de organización fue integrarnos con la comercializadora asistiendo a las asambleas que programaban para así poder conocer a los integrantes de este proyecto y la manera en la que todos los socios participaban.

En el proceso de la realización del manual, se realizaron visitas a los puntos de venta de la comercializadora ubicados en El Triángulo Las Animas y Plaza Dorada, en estas visitas nos percatamos que faltaba organización en los productos, que las personas que atendían en los puntos de venta no estaban capacitados para vender correctamente.

En el desarrollo del manual de operaciones tuvimos muchas dudas. Ya que había procesos que ni los socios tenían estructurados; pero después de debatir y utilizar nuestro conocimiento, se pudo acomodar un proceso adecuado para sus necesidades.

El proceso de ventas fue diseñado, de tal modo que solo tengan un vendedor y los socios puedan cubrir un par de turnos; esta parte del manual fue un poco inquietante ya que los socios se reusaban a contratar a un vendedor. Al final pudimos argumentar la importancia de ello y se diseñó este proceso.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto desarrolla una propuesta organizacional elaborada para los socios de la comercializadora Yo Compro Poblano. Se analiza su contexto y evolución desde antes de la apertura, hasta el transcurso que muestra en la actualidad. Involucramos conceptos relacionados con el contexto de las empresas involucradas y situaciones que han experimentado, con el fin de hacer un estudio más profundo para la elaboración de un manual de operación, el cual se les será entregado y será una herramienta base para sus próximas aperturas.



1. Mapa de algunas de las colonias que presentan índices de pobreza e inseguridad en la ciudad de Puebla.

JUSTIFICACIÓN

Una vez presentada la propuesta se podrá reducir los márgenes de error administrativos en el punto de venta en el centro comercial "Triángulo Las Ánimas". Así mismo el proyecto servirá de guía para detectar las fortalezas y oportunidades en las operaciones.

CONCLUSIONES

La propuesta que se realizó a la comercializadora Yo compro poblano, es importante ya que se pudo desarrollar una herramienta de organización para la comercializadora, en cuanto a ventas, inventario, control de procesos, etc. Aprendimos bastante y los errores que se cometían dentro de nuestra empresa los vimos como área de oportunidad para poder desarrollar un funcionamiento adecuado de la comercializadora.

METODOLOGÍA

- Caracterizar a las empresas participantes de la comercializadora Yo compro poblano: Identificación, selección y clasificación de empresas participantes de la comercializadora.
- Diagnosticar la forma en la que se comercializarán los productos hechos en Puebla de las empresas participantes: Clarificar objetivos para la elaboración de diagrama de flujo.
- Elaborar una propuesta de organización empresarial: Funcionamiento de área de ventas, Sistema de inventario, Atención al cliente, Protocolo de devolución o cambio, Procedimiento de contabilidad y Procedimiento de Recursos Humanos.

BIBLIOGRAFÍA

- Ejemplo de referencias de publicaciones de revistas:
 Donovan, D., Davis, S., Zuñiga, F., 2005. Tratado de materiales biodegradables. Revista Mexicana de Ecología 385, 115-120.
- Ejemplo de referencias de Libros:
 Bernal, R., González, B., 2001, Principios de manejo de residuos, McGraw-Hill, México.
- Ejemplo de referencias de páginas de internet:
 Así se hace el papel | Fanapel. (2016). Fanapel.com.uy. Retrieved 8 October 2016, from <http://www.fanapel.com.uy/asi-se-hace-el-papel/>