

Nombre del alumno:

Brenda Luz Vásquez Morales

Nombre del profesor:

ING. Darely Eunice santizo Gutiérrez

Licenciatura:

Contaduría Pública y Finanzas.

Materia:

Plan de negocios.

Nombre del trabajo:

Tema: preguntas respecto al caso práctico

Frontera Comalapa, Chiapas a 30 de octubre del 2021.

Segunda Actividad. - Parcial 1

Instrucciones: Lee y analiza el caso, enfocando tu atención en lo que se encuentra subrayado, dado que son conceptos clave que te permitirán visualizar con mayor precisión las preguntas y dar la respuesta correcta.

“Don Bocho S.A. de C.V.”

Don Bocho S. A de C.V es una empresa familiar que se dedica a la compra, venta de llantas para auto, camionetas y camiones. Los servicios adicionales que ofrece son de alineación, balanceo, ajuste de frenos y distribución de refacciones a domicilio. En abril del 2020 cumplió 10 años de fundada y durante los primeros 5, adicional a la matriz solo tenía un punto de venta en la ciudad de Comitán, Chiapas. Dentro de la planilla de colaboradores de toda la empresa en total suman 31 trabajadores. A partir de 2019, el fundador y dueño de la empresa (Sr. Refugio Bonifacio Gómez) cuenta con una matriz en la Cd. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, y por el excelente servicio que otorgan, su cartera de clientes aumentó en un 100% por lo que decidió abrir sucursales en los siguientes municipios: Frontera Comalapa (1), Motozintla (1), Tapachula (2), San Cristóbal (1).

Todo con la finalidad de ser una empresa líder, que ofrece y brinda servicios a los consumidores y usuarios de llantas y servicios automotrices, con productos de alta calidad con los precios más competitivos del mercado. Las decisiones de la empresa siempre las toma el dueño (Sr. Refugio Bonifacio Gómez). Esta empresa familiar desea llegar a ser una empresa líder y destacada a nivel nacional en la venta de llantas y demás servicios, proporcionando un servicio de calidad basado en la optimización de tiempo y recursos, preservando la calidad del servicio.

El crecimiento del negocio se ha dado principalmente por las marcas reconocidas de artículos que vende en el negocio, por ejemplo: MICHELIN, TIRELLI, DUNLOP, GOODYEAR, LIMACAUCHO, CONTINENTAL, BRIDGERTONE Y EUSKADI. Además de tener los mejores precios en el mercado comparado con los competidores, ya que los precios que les ofrecen sus proveedores de llantas son más bajos que la competencia. También acaban de adquirir equipos de última tecnología para brindar mejores servicios de alineación y balanceo. Sin embargo, el dueño se encuentra un tanto preocupado ya que el área comercial de acaba de notificar que hubo un alza en precio del dólar, por lo que es probable que varíen los costos de las llantas.

El dueño usualmente dice: “vamos a hacer negocio y después nos organizamos”, por consiguiente, existe mucha rotación del personal, sumado al tiempo en que se invierte para la capacitación. Así mismo, las funciones y procedimientos no están documentados, la toma de decisiones está centralizada en el dueño de la empresa, el clima organizacional es tenso en todas las sucursales, la comunicación no fluye entre los niveles de decisión comenzando por el dueño de la empresa, Gerente General, Administrativos (personal de contabilidad, recursos humanos) encargados del área comercial (personal del área de compras, ventas y sucursales) y operativos (técnicos especializados), ya que demuestran liderazgos muy autoritarios y poco participativos. La empresa no cuenta con un organigrama general ni específico por lo tanto no existen funciones claramente definidas.

De acuerdo a la situación en la que se encuentra la empresa el dueño (Sr. Refugio Bonifacio Gómez) desea contratarte para que le apoyes en organizarla bajo las características de una estructura plana (horizontal), dado que esta estructura orgánica es la que se aplicará como organigrama para todas las sucursales.

Información para contestar de acuerdo al caso:

1. ¿Cuándo se fundó la empresa?

En el año 2009

2. Menciona el Giro de la empresa.

Es una empresa de giro comercial al acto de comprar mercancías o bienes, para revenderlos posteriormente. Este tipo de empresas, por lo general, trabajan con bienes de consumo que cubren las necesidades del ser humano y facilitan la vida.

3. Menciona el tipo de la Empresa.

Empresas publicas.- En este tipo de empresas el capital pertenece al estado y generalmente su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social

4. ¿Qué servicios ofrece?

Brinda servicios a los consumidores y usuarios de llantas y servicios automotrices, con productos de alta calidad con los precios más competitivos del mercado.

5. ¿Quién toma las decisiones?

El dueño de la empresa.

6. ¿Cuál es su misión?

Ser una empresa líder, que ofrece y brinda servicios a los consumidores y usuarios de llantas y servicios automotrices, con productos de alta calidad con los precios más competitivos del mercado.

7. ¿Cuál es su visión?

Desea llegar a ser una empresa líder y destacada a nivel nacional en la venta de llantas y demás servicios, proporcionando un servicio de calidad basado en la optimización de tiempo y recursos, preservando la calidad del servicio.

8. ¿De acuerdo a su tamaño la empresa es?

Empresa mediana de comercios

9. Menciona una Fortaleza de la empresa.

Que la empresa se está desarrollando de forma eficaz, pero además la hacen fuerte y le permiten diferenciarse de los competidores; por lo que les crea una ventaja frente a sus competidores.

10. Menciona una Debilidad de la empresa.

Invertir en recursos económicos y financieros que resulten limitados para su desempeño.

11. Menciona una Oportunidad de la empresa.

Ver las necesidades de los clientes e invertir más en ello.

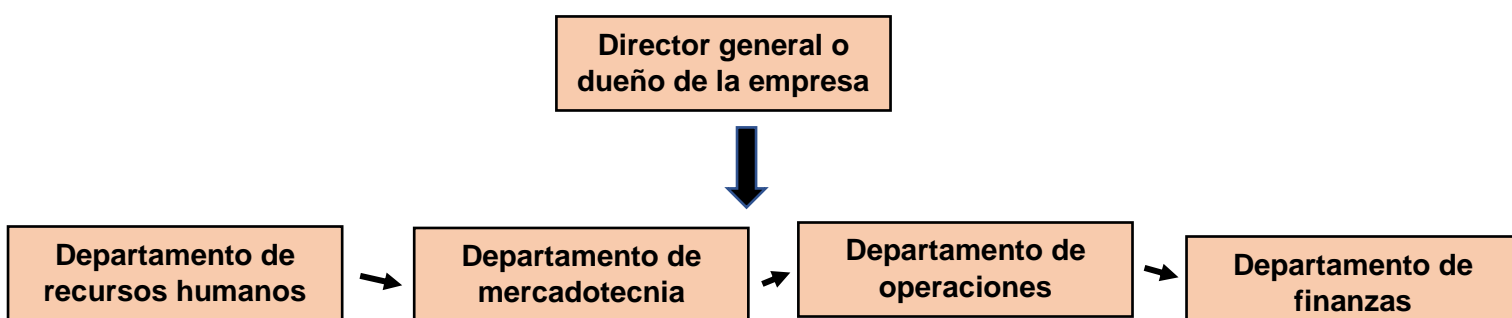
12. Menciona una amenaza de la empresa.

Una caída financiera debido a una recesión económica o algún desastre natural que afecte a la empresa.

13. Elabora 5 valores de la empresa.

1- Puntualidad 2- Respeto 3- Paciencia 4- Responsabilidad 5- pasión

14. Elabora el Organigrama considerando la departamentalización que se menciona.



15. Describe las dos funciones de puesto de acuerdo a la departamentalización que indicas en el organigrama.

- La función del puesto de un empleado de contabilidad.

Contabilizar y procesar asientos de diario para garantizar que se registren todas las transacciones empresariales. Actualizar las cuentas por cobrar y emitir facturas. Actualizar las cuentas por pagar y realizar conciliaciones.

- La función del puesto de un Gerente General.

Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y conducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.