



**Alumno: Victor Maldonado Garcia**

**Profesor: Ing. Darely Eunice Santizo Gutiérrez**

**Actividad: Cuadro sinóptico**

**Materia: Plan de Negocios**

**Grado: 7° Cuatrimestre/LAE/LCF**

**Grupo: "C"**

Frontera Comalapa Chiapas a 03 de Octubre de 2021.

# Caso práctico (VALOR 15%)

## 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?**

**La empresa se fundó en el mes de abril del año 2010.**

**2. Menciona el Giro de la empresa.**

**El giro de la empresa es la compra y venta de llantas para autos, camionetas y camiones**

**3. Menciona el tipo de la Empresa.**

**La empresa es de tipo comercial porque se dedica a comprar y a vender productos terminados.**

Te dejó el siguiente link donde explica los Tipos de empresa según su actividad económica, en caso de que tengas duda del tipo de empresa que es el del ejemplo.

[https://www.youtube.com/watch?v=RUL\\_IN9GC14](https://www.youtube.com/watch?v=RUL_IN9GC14)

**4. ¿Qué servicios ofrece?**

**Ofrece servicio de alineación, balanceo, ajuste de frenos y distribución de refacciones a domicilio.**

**5. ¿Quién toma las decisiones?**

**Dentro de dicha empresa las decisiones de trabajo siempre las toma el dueño, que tiene por nombre sr. Refugio Bonifacio Gómez sin tomar decisiones de forma organizada, donde la comunicación no fluye entre los niveles de decisión (equipo de trabajo) aspecto que es sería un riesgo para el buen funcionamiento 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 producto 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 recurso.**

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

**Es una empresa mediana porque se dedica al comercio y las empresas de comercio tienen desde 31 hasta 100 trabajadores.**

El siguiente link puede ayudarte a contestar la pregunta, ya que da ejemplos de los tipos de empresa según su tamaño.

<https://www.youtube.com/watch?v=aiMX6O-ja8l&t=2s>

**9. Menciona una Fortaleza de la empresa.**

**Facilitan la compra y las necesidades de los clientes con sus productos y servicios ya que se manejan productos que son de buena marca y de buena calidad y que también son a un costo sumamente económico.**

#### 10. Menciona una Debilidad de la empresa.

La debilidad que tiene la empresa es la organización porque las decisiones deberían de tomarse en conjunto organizadamente, para tomar decisiones que ayuden al mejoramiento y crecimiento continuo.

#### 11. Menciona una Oportunidad de la empresa.

Una de las oportunidades que tiene la empresa es obtener ventaja frente a sus competidores y poder mejorar sus márgenes de utilidad, ya que maneja una gama de productos que son más buscadas y utilizadas, además a la empresa le proveen productos aun buen precio por lo cual le ha beneficiado y colocado más sucursales.

#### 12. Menciona una amenaza de la empresa.

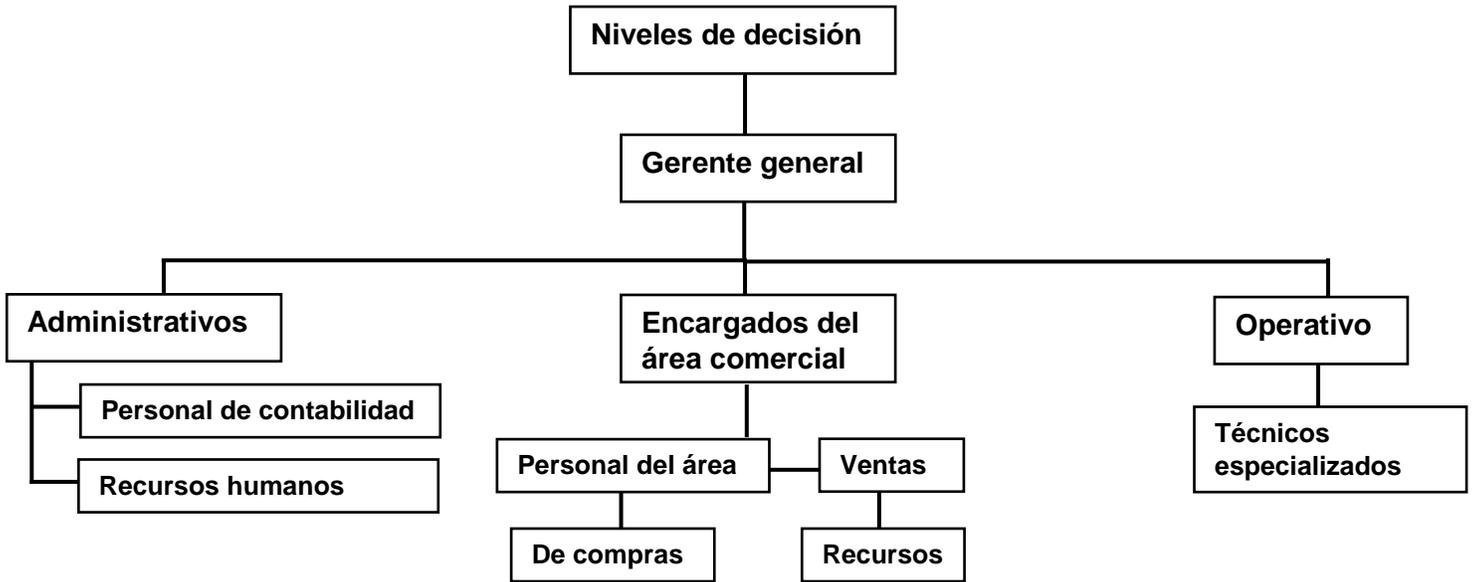
Una amenaza que tendría sería la modificación de los precios, como se hacía mención que un alza del precio del dólar podría modificar los precios ya sería en un aumento y pues esto llevaría a tener un desequilibrio dentro del mercado tal vez perdería un cierto porcentaje de sus clientes al tener una regularización con sus competidores.

#### 13. Elabora 5 valores de la empresa.

Los valores que le daría serían:

- **Honestidad:** porque cuando se es honesto se dice las cosas tal cual son y hay una comprobación por parte del cliente y es verdad se gana a un cliente más y además la información se difunde.
- **Trasparencia:** tener una transparencia para poder tener una visibilidad más compleja, segura ya que se tiene un análisis tanto interno como externo para un buen mejoramiento y aprovechamiento.
- **Amabilidad:** ser amables con los clientes es uno de los valores que no se debe de perder porque es un aspecto muy positivo para seguir obteniendo más clientes.
- **Trabajo en equipo:** es un aspecto que se debe de tomar como punto de partida desde que se crea una organización, una empresa no crece por si sola si no por las buenas decisiones de actividades que se toman y se valoran de acuerdo a un conjunto organizado de personas que toman y analizan la mejor decisión.
- **Perseverancia:** ser perseverantes ayuda a ser realistas proyectar la realidad de una buena manera teniendo las ganas de que las cosas salgan bien y buscar soluciones cuando las cosas salgan mal y no poner excusas.

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.

La función que tiene un empleado de contabilidad dentro de una empresa es contabilizar y procesar asientos de diario para garantizar que se registren todas las transacciones que la empresa realice. Actualizar las cuentas por pagar y realizar conciliaciones, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros.

- La función del puesto de un Gerente General.

La función que tiene un gerente general es planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar el trabajo de una empresa mediante la fijación de objetivos que marquen el rumbo y el trabajo de la empresa.