



# Mi Universidad

*Nombre del Alumno: Erika Guadalupe López Gordillo*

*Nombre del tema: Análisis de un Caso de Dirección a través del Proceso Administrativo (BODEGA AURRERA)*

*Parcial: Primero*

*Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo*

*Nombre del profesor: Diego Alexis Esponda Domínguez.*

*Nombre de la Licenciatura: Derecho*

*Cuatrimestre: Sexto*

*Comitán de de Domínguez, Chiapas a 30 de septiembre del 2023.*

## INTRODUCCIÓN

Bodega Aurrera es una tienda creada en México en el año 1970, el análisis que realizaremos será basada en dicha tienda, iniciaremos en cómo es su planificación organizacional y sus objetivos de dicha empresa, así mismo de cómo se estructura la organización, cómo se distribuyen las responsabilidades, cómo se organiza el personal dentro de la tienda, después conforme avancemos analizaremos también se aplican en esta tienda los principios de dirección en la organización en cómo se lidera, motiva y comunica con el personal y para concluir, además de cómo se lleva a cabo el control de las operaciones y el rendimiento en la organización.

Estas tiendas fueron establecidas por primera vez en el año 1970. Cuando Wal-Mart asumió el control mayoritario del Grupo Cifra, decidió mantener el nombre de las tiendas Bodega Aurrera. Ahora, la marca de Aurrera solo se conserva como una marca propia en lo que corresponde a los abarrotes, aunado también lo consistente en perecederos y demás mercancías en general que se vendan también en la tienda de Wal-Mart Supercenter, Superama que es ahora conocida como Walmart express y por supuesto Bodega Aurrera. Ahora bien hablaremos en concreto de la tienda denominada Bodega Aurrera en la cual su objetivo principal consiste más que nada en la de ofrecer y manejar productos que sean de mayor rotación en los hipermercados de las divisiones de abarrotes, perecederos, además de una selección en los productos de ropa, así como también de la mercancía en general. Su misión es la de llevar a la mayor parte de la población del país productos de calidad a los precios más bajos de forma permanente y así mismo convertir la tienda en la mejor y más grande empresa detallista del mundo a través de ofrecer a tiempo los mejores productos y brindar un servicio excelente.

Su estructura se basa en un organigrama en la que existe un Gerente General, en la que está el área financiera que se encarga de planificar y administrar su economía, asegurándose de que pueda acceder a la liquidez de manera sostenible; este departamento también ha tomado forma lo referente a las tecnologías; existe también un departamento de área de ventas en la que su función es la de ejecutar actividades técnicas de apoyo en la

preparación y distribución de productos con el fin de garantizar y controlar la calidad, ya que es responsable de mantener las buenas relaciones entre la empresa y sus clientes, su objetivo es la de dirigir la distribución, venta, post y pre-venta de sus productos, también tienen la actividad realizar la entrega de la mercancía o hacer llegar dicho servicio. No debemos dejar de un lado los demás departamentos que sin ellos tampoco podría llevar su función de la empresa a su totalidad que es la de gerente general este se encarga de dirigir toda la empresa tomando las principales decisiones claro que con la ayuda de los demás departamentos; en el que también se encuentra el de gerente de calidad este es el encargado de responder por la calidad de los productos; también encontramos al jefe de marketing que este nada más y nada menos el encargado de realizar un seguimiento y analizar el rendimiento de las campañas de publicidad y al mismo tiempo la de gestionar el presupuesto de marketing y garantizar que todo el material esté en consonancia con la identidad de su marca, hablando de manera general las áreas tienen que tener una capacitación para analizar y llevar un seguimiento a los indicadores de servicio al cliente, con el objetivo de establecer estrategias que mantengan el alcance a resultados, detectando desviaciones en el programa que impacten en resultados y comentarios de la tienda; deben también monitorear y corroborar que su equipo cumple con sus actividades y rutinas en turno y además de atender de forma directa a los clientes que requieren exigir garantía de los productos comprados en la tienda.

Cada empresa cuenta con capacitación a su personal, además de que antes de empezar su jornada laboral siempre hacen reuniones y los gerentes están ahí motivándolos para que la atención al cliente sea de buena calidad, algunos beneficios que les pueden obtener son que las prestaciones son buenas, que les ofrece un seguro social, seguro de vida, vacaciones, sueldo quincenal, vales de despensa, cupones del 10% de descuento y conforme sus avances y sus aptitudes pueden subir de posición en la empresa.

Esta tienda tiene un gran rendimiento en que su crecimiento en el valor de marca del 27% hasta los USD4.4 mil millones, Bodega Aurrerá escala hasta el puesto tres del ranking de las marcas más valiosas de México 2023 de Brand Finance, la consultora independiente líder en valoración de

marca. Con un valor de USD7.4 mil millones, Corona Extra vuelve a liderar el ranking. Bodega Aurrerá es el minorista más grande de México. Bodega ha sido pieza clave en el crecimiento de la carta bajo demanda y está ofreciendo el servicio en 430 establecimientos: el 66% de las grandes bodegas y 40 Mi Bodegas. Al expandir el servicio a más tiendas, está llegando a más clientes.

Esta empresa tiene buenas estrategias en ventas ya que están muy bien coordinadas con su gerentes, jefes de departamentos y todo el personal que labora en dicha empresa, sin todos estos recursos no se lograría el objetivo deseado ya que el proceso administrativo que esta empresa tiene ha sido la ideal para que cada uno de sus trabajadores y claro con el buen liderazgo llevan la empresa siempre a flote y siempre cumplan con los propósitos y objetivos establecidos motivándolos también para que cada uno de ellos no se quede solo en un puesto si no que también puedan formar varios lideres entre ellos y así poder obtener mayores estrategias que como empresa puedan fomentar y poco a poco irse renovando, e innovando en cuanto también a los cambios y la tecnología que constantemente esta en cambio constante y avanzando cada vez más, ya que cada gerente tiene una buena comunicación con su personal a cargo y se proponen metas como equipo.

Bibliografía: informacion investigada y sacada de internet:  
[https://www.google.com/search?q=bodega+aurrera+&sca\\_esv=569805485&sxsrf=AM9HkKksZuaEitbH-L4ysJ-](https://www.google.com/search?q=bodega+aurrera+&sca_esv=569805485&sxsrf=AM9HkKksZuaEitbH-L4ysJ-)