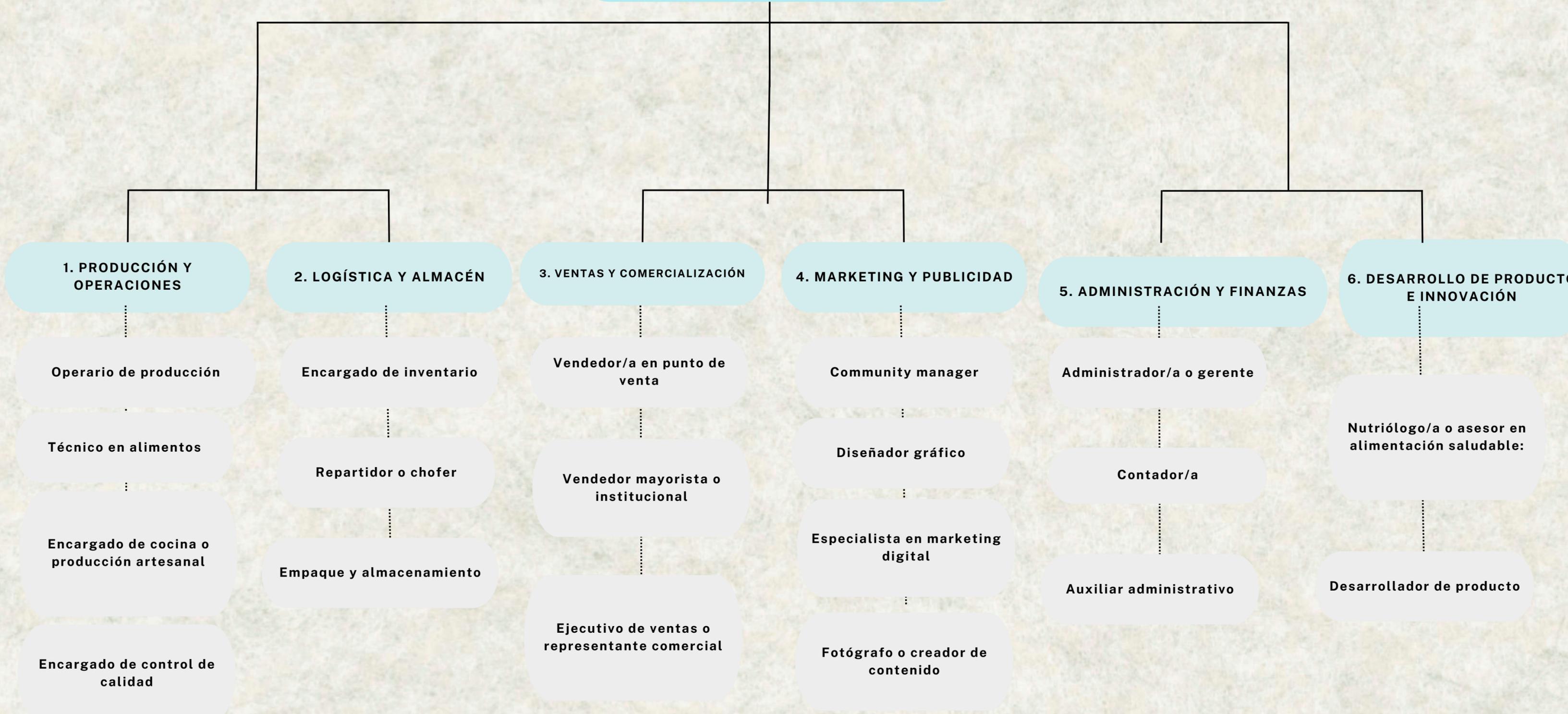


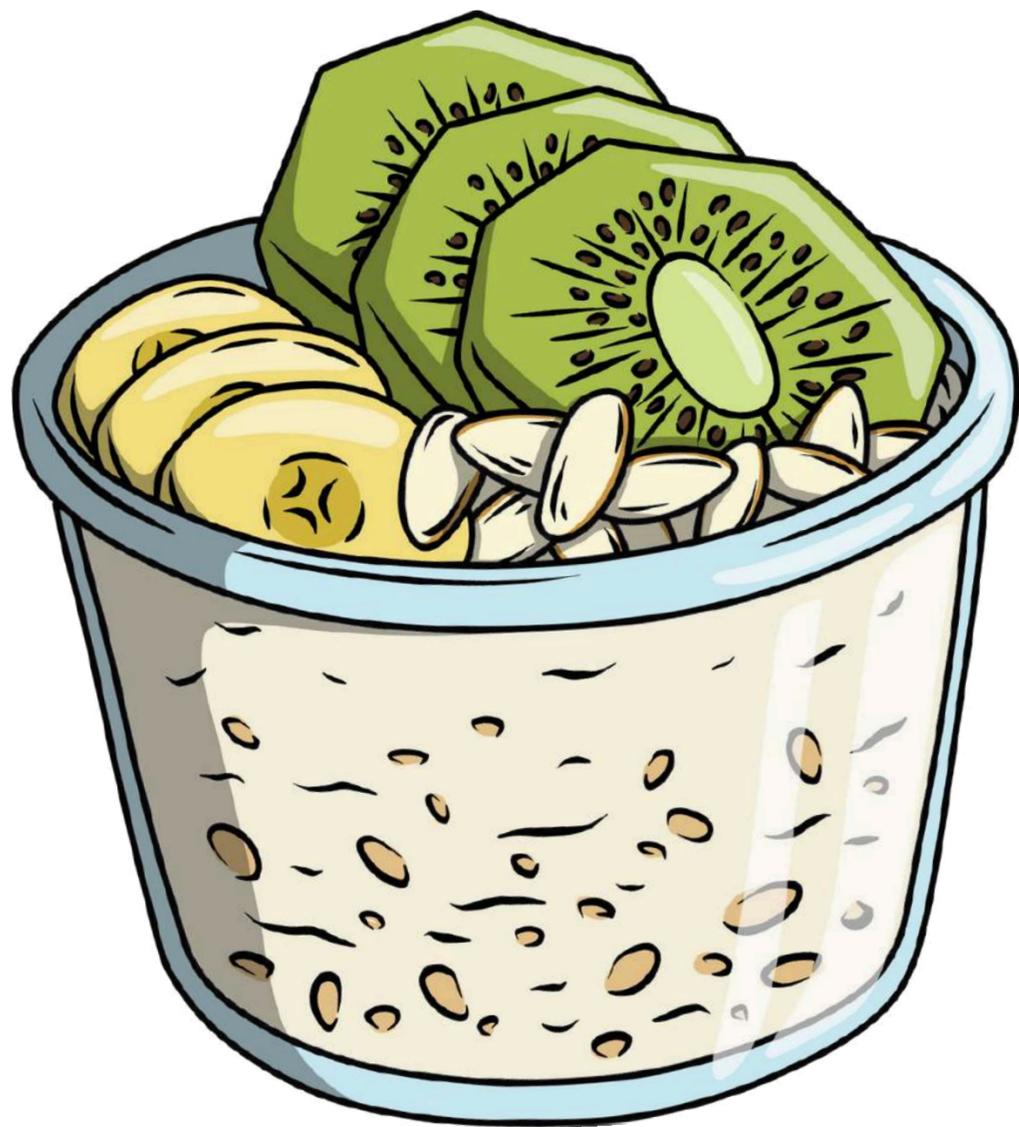
ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES

SABORES DEL CAMPO

Keila Jacqueline Gallardo Ramayo
Luis Eduardo Escobar Zambrano

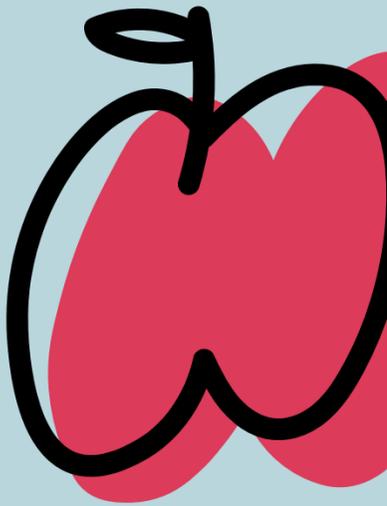
SABORES DEL CAMPO





DISIÓN DE TRABAJO

En una empresa dedicada a vender snacks y bebidas con frutas sin conservadores, se requieren varios tipos de trabajos, tanto operativos como administrativos, para asegurar el buen funcionamiento del negocio



PRODUCCIÓN Y OPERACIONES



Estos son los encargados de transformar las materias primas (frutas, ingredientes naturales, etc.) en productos listos para la venta.

- Operario de producción: Preparación, mezcla, empaque y etiquetado de productos.
- Técnico en alimentos: Supervisión de calidad, inocuidad, y cumplimiento de normas sanitarias.
- Encargado de cocina o producción artesanal: Responsable de recetas, procesos naturales y estandarización sin uso de conservadores.
- Encargado de control de calidad: Verifica frescura de frutas, estado de productos y fechas de caducidad.

LOGÍSTICA Y ALMACÉN

Encargados de mover los productos desde el lugar de producción hasta el punto de venta o distribución.

- Encargado de inventario: Controla entradas y salidas de productos e insumos.
- Repartidor o chofer: Distribuye productos a tiendas, puntos de venta o clientes finales.
- Empaque y almacenamiento: Maneja el almacenaje adecuado (refrigeración, por ejemplo, si es necesario).



VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN



Aquí se enfocan en dar salida a los productos, tanto en tiendas físicas como en línea.

- Vendedor/a en punto de venta: Tienda física, food truck o stand en ferias/eventos.
- Vendedor mayorista o institucional: Contacta con tiendas, cafeterías, gimnasios, etc.
- Ejecutivo de ventas o representante comercial: Negocia con distribuidores y cadenas comerciales.

MARKETING Y PUBLICIDAD

Especialmente importante si se quiere destacar como marca saludable y natural.

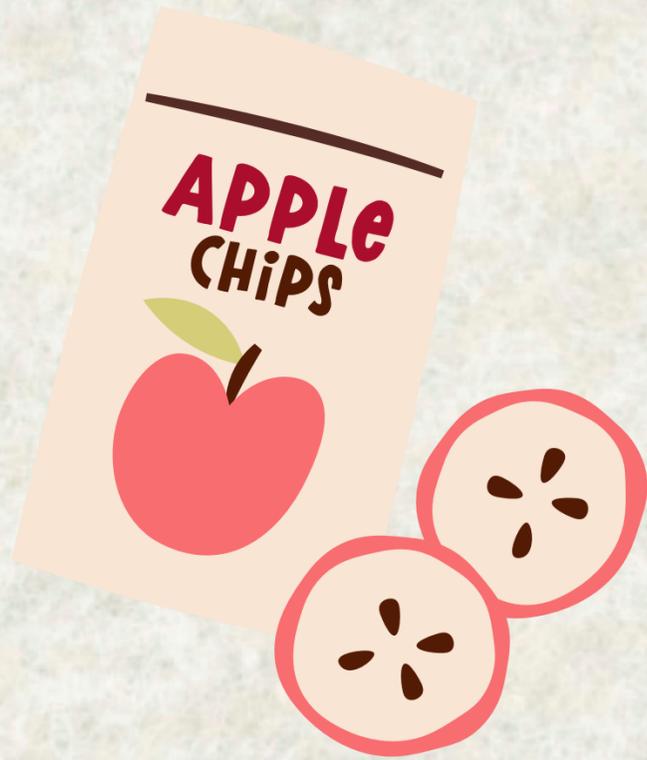
- Community manager: Maneja redes sociales, responde mensajes, y promociona productos.
- Diseñador gráfico: Diseña etiquetas, empaques, flyers y contenido para redes.
- Especialista en marketing digital: Publicidad en redes, SEO, campañas online.
- Fotógrafo o creador de contenido: Genera imágenes atractivas de los productos.



ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Área esencial para que el negocio sea rentable y cumpla con sus obligaciones legales.

- Administrador/a o gerente: Coordina todas las áreas y toma decisiones estratégicas.
- Contador/a: Manejo de finanzas, impuestos, facturación.
- Auxiliar administrativo: Apoyo en trámites, órdenes de compra, atención a clientes.



DESARROLLO DE PRODUCTO E INNOVACIÓN

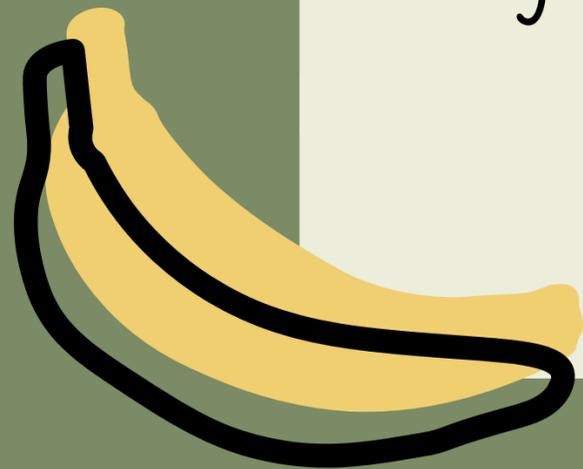
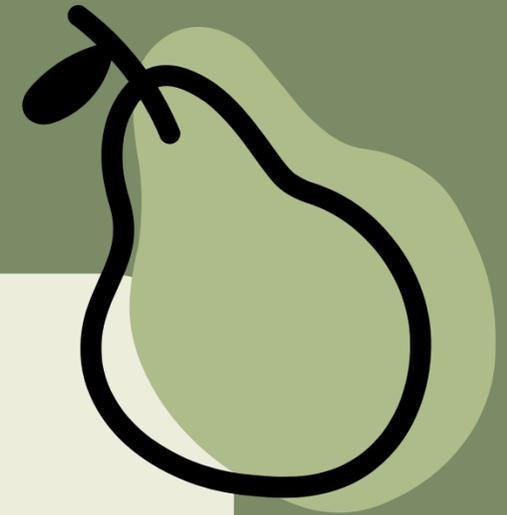
Si se quiere innovar o lanzar nuevos sabores y presentaciones saludables:

- Nutriólogo/a o asesor en alimentación saludable: Diseña productos equilibrados y naturales.
- Desarrollador de producto: Crea nuevas combinaciones o formas de presentación (jugos, barritas, bowls, etc.).



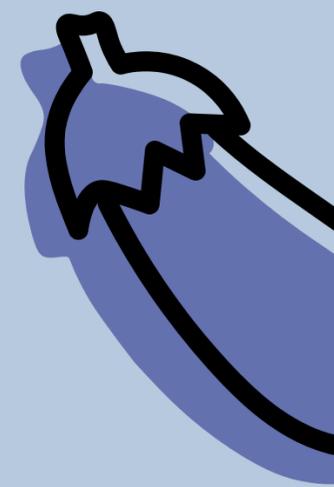
COORDINACIÓN

En una empresa dedicada a vender snacks y bebidas con frutas sin conservadores, la colaboración entre áreas es esencial para ofrecer productos frescos, seguros, atractivos y rentables.





FLUJO DE TRABAJO ENTRE ÁREAS



DESARROLLO DE PRODUCTO

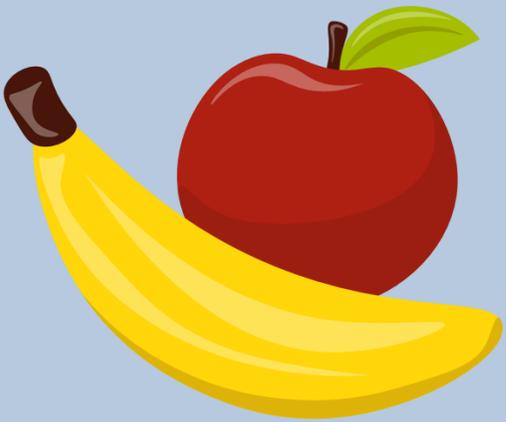
- ¿Qué hace? Crea nuevas recetas con frutas naturales, sin conservadores, pensando en salud, sabor y duración.
- ¿Con quién colabora?
- Con producción para ver si es viable hacer el producto.
- Con marketing para saber qué prefieren los clientes.
- Con control de calidad para asegurar inocuidad y vida útil.

PRODUCCIÓN

- ¿Qué hace? Prepara los snacks y bebidas según recetas estandarizadas.
- ¿Con quién colabora?
 - Con logística para saber cuántos productos preparar y cuándo.
 - Con control de calidad para verificar frescura y seguridad.
 - Con marketing y ventas para responder a la demanda.

CONTROL DE CALIDAD

- ¿Qué hace? Verifica que todos los productos cumplan con normas de higiene, frescura y etiqueta.
 - ¿Con quién colabora?
 - Con producción, para asegurar buenas prácticas de manufactura.
 - Con desarrollo de producto, para probar nuevos ingredientes.
 - Con almacén, para controlar fechas de caducidad.
- 



IMAGINEMOS EL CICLO COMPLETO: DESDE LA CREACIÓN DEL PRODUCTO HASTA QUE LLEGA AL CLIENTE.



LOGÍSTICA Y ALMACEN

MARKETING Y VENTAS

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

- ¿Qué hace? Organiza el almacenamiento (frío o seco), el empaque y la entrega.
- ¿Con quién colabora?
- Con producción para recoger productos frescos.
- Con ventas para coordinar entregas a clientes o puntos de venta.
- Con administración para registrar inventario y costos.

- ¿Qué hace? Promociona los productos, gestiona redes sociales, busca nuevos clientes.
- ¿Con quién colabora?
- Con producción, para saber disponibilidad de productos.
- Con desarrollo de producto, para comunicar beneficios de nuevos lanzamientos.
- Con administración, para establecer precios y promociones.

- ¿Qué hace? Gestiona el dinero, pagos, proveedores, sueldos, impuestos.
- ¿Con quién colabora?
- Con todas las áreas para aprobar presupuestos y pagos.
- Con ventas, para controlar ingresos y facturación.
- Con logística, para pagar transporte y materias primas.

60

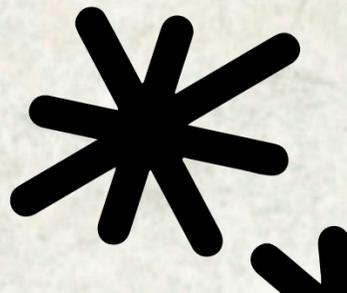


EJEMPLO PRÁCTICO

IMAGINA QUE LANZAN UN NUEVO SNACK DE MANGO DESHIDRATADO SIN AZÚCAR:



- Desarrollo de producto propone la idea y receta.
- Producción hace pruebas y comienza a fabricarlo.
- Calidad verifica que cumple con normas sanitarias y tiene buena vida útil.
- Marketing lanza la campaña en redes sociales.
- Ventas toma pedidos y coordina con logística para entregar.
- Administración analiza los costos, controla ingresos y pagos.



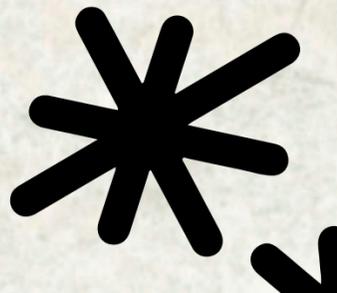
FORMALIZACIÓN

✓ 1. REGLAS DE HIGIENE Y SEGURIDAD ALIMENTARIA

Estas reglas son esenciales porque trabajas con productos naturales y perecederos.

- Lavado obligatorio de manos antes de manipular alimentos.
- Uso de uniforme limpio, cubrebocas, guantes y gorro en áreas de producción.
- Prohibido fumar, comer o usar el celular en áreas de manipulación de alimentos.
- Desinfección diaria de superficies, utensilios y maquinaria.
- Control de temperatura para refrigeración de frutas o productos terminados.
- Separación de alimentos crudos y procesados.

60



60

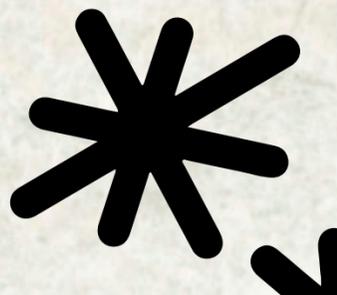


2. REGLAS DE PRODUCCIÓN



Aseguran que el producto sea consistente y cumpla con estándares.

- Seguir recetas y gramajes al pie de la letra.
- Registrar lotes y fechas de producción y caducidad.
- No alterar ingredientes (no agregar azúcar, conservadores, etc.).
- Etiquetar correctamente todos los productos antes de salir de producción.
- Reportar cualquier desviación o problema con materia prima (fruta pasada, mal olor, etc.).



60

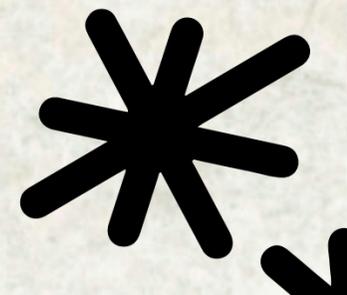


3. REGLAS DE LOGÍSTICA Y ALMACENAMIENTO



Importantes para mantener la frescura del producto.

- Rotación de productos con sistema FIFO (First In, First Out).
- No almacenar productos vencidos o sin etiqueta.
- Refrigeración obligatoria de ciertos productos (jugos, frutas frescas, etc.).
- Empaque adecuado para evitar contaminación o daño en el transporte.
- Verificación de pedidos antes de cada entreg





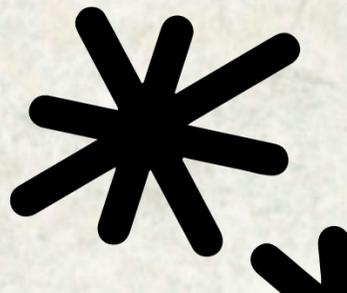
60

4. REGLAS DE ATENCIÓN AL CLIENTE Y VENTAS



Para mantener una buena imagen y confianza en la marca.

- Trato amable, respetuoso y rápido al cliente.
- Conocer bien los productos para explicar ingredientes o beneficios.
- No prometer entregas o sabores si no hay disponibilidad.
- Atender quejas o devoluciones con protocolo claro.
- No manipular productos comestibles con las manos desnudas en punto de venta.



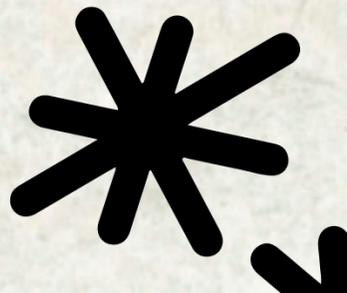
60

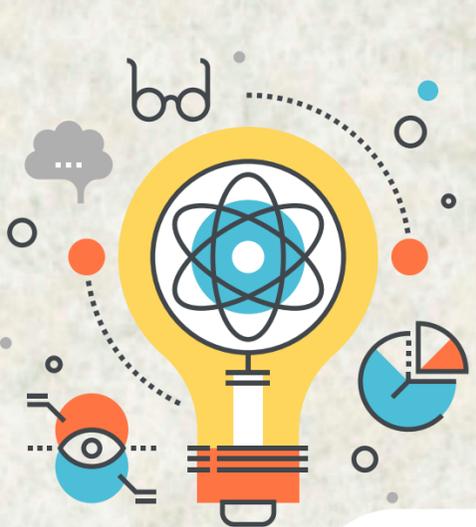
5. REGLAS ADMINISTRATIVAS Y DE ORGANIZACIÓN



Para mantener orden interno y cumplimiento legal.

- Horarios de entrada, salida y descansos establecidos.
- Reportar ausencias o retrasos con antelación.
- Registro de gastos, ventas y movimientos de inventario.
- Cumplimiento de normas fiscales (facturación, precios claros, etc.).
- Manejo responsable de residuos y cumplimiento con normas ambientales.





60



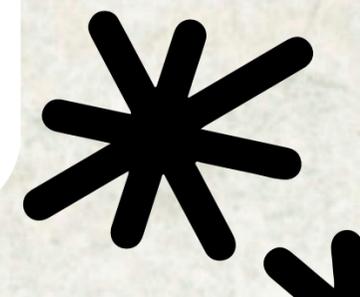
6. REGLAS DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO

Para seguir creciendo y mejorar la oferta.

- Probar nuevos productos solo en coordinación con el área de calidad.
- Hacer pruebas controladas antes de lanzar un nuevo sabor.
- Validar la vida útil de los nuevos productos sin conservadores.

 Ejemplo de regla interna:

“Todo jugo natural debe ser producido, envasado, etiquetado y refrigerado en un máximo de 2 horas desde el momento en que se corta la fruta. De no cumplirse, el lote debe ser descartado.”



CENTRALIZACIÓN

2. Gerente General o Director/a (si ya hay estructura formal)

- Supervisa la operación completa y representa al negocio.
- Decide sobre:
 - Nuevas alianzas comerciales.
 - Objetivos de ventas o expansión.
 - Asignación de presupuesto.
 - Evaluación del equipo.

3. Encargado/a de Producción o Jefe de Cocina

- Decide sobre:
 - Cambios menores en recetas o procesos (dentro de estándares).
 - Organización del equipo de producción.
 - Reporte y manejo de materias primas en mal estado.
 - Ajustes para mejorar eficiencia o calidad.

4. Encargado/a de Logística o Almacén

• Decide:

- Rutas de entrega.
- Manejo del inventario diario.
- Ajustes en refrigeración o almacenamiento.

5. Encargado/a de Marketing y Ventas

• Decide:

- Promociones, campañas, precios sugeridos.
- Gestión de redes sociales y atención al cliente.
- Presentación visual de los productos y marca.

6. Contador/a o Encargado/a Administrativo

• Decide:

- Prioridades de pago (proveedores, sueldos, etc.).
- Cómo manejar los registros contables y fiscales.
- Recomendaciones de costos, precios o ajustes financieros.

DESAFÍOS

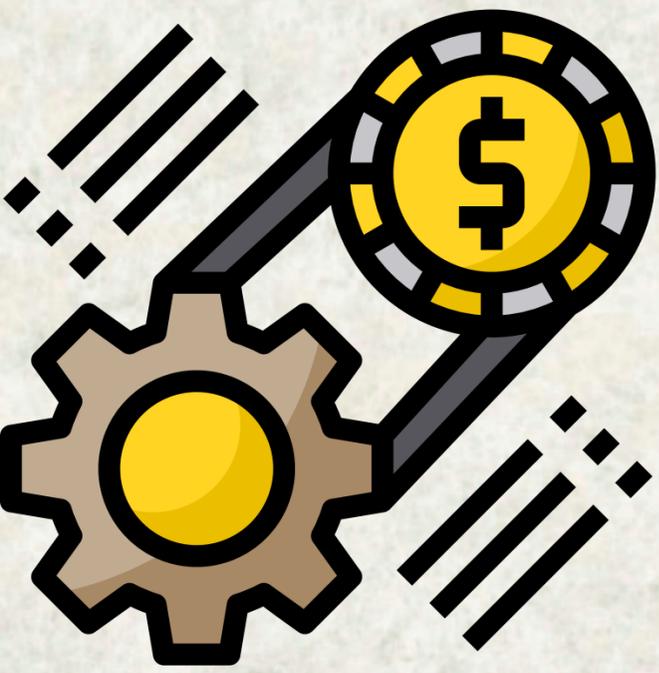
● DESAFÍO 1: VIDA ÚTIL CORTA DE LOS PRODUCTOS

Los productos sin conservadores se descomponen más rápido, lo que aumenta el riesgo de pérdidas.

✓ ¿Qué hacer para enfrentarlo?

- Usar técnicas naturales de conservación: deshidratación, refrigeración, uso de envases al vacío o atmósfera modificada.
- Producción bajo demanda: fabricar en pequeñas cantidades según los pedidos o ventas esperadas.
- Optimizar la logística: entregar productos rápidamente, en especial los refrigerados.
- Etiquetado claro de fechas: para facilitar el control de inventario y rotación (FIFO).



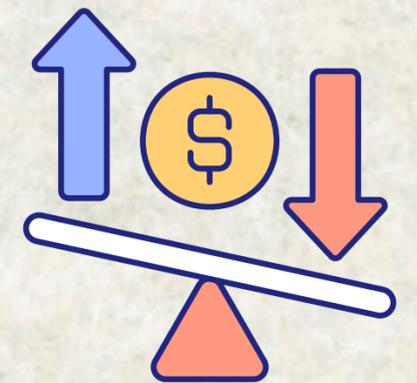


● DESAFÍO 2: COSTOS MÁS ALTOS QUE PRODUCTOS CON CONSERVADORES

Los ingredientes frescos, el transporte en frío y la producción artesanal suelen encarecer el producto.

✓ ¿Qué hacer para enfrentarlo?

- Enfocarse en un mercado que valore lo natural y saludable, dispuesto a pagar un poco más (por ejemplo, tiendas orgánicas, gimnasios, cafeterías saludables).
- Optimizar procesos para reducir desperdicios y tiempo (automatizar ciertas tareas, controlar porciones).
- Ofrecer valor agregado: destacar los beneficios (sin azúcar, sin químicos, fresca) mediante buen diseño y marketing.
- Vender directo al cliente final para eliminar intermediarios (ventas en línea, ferias, redes sociales).





● DESAFÍO 3: CUMPLIMIENTO DE NORMATIVAS SANITARIAS Y ETIQUETADO

Los productos alimenticios naturales están regulados y pueden ser fiscalizados por autoridades sanitarias.

✓ ¿Qué hacer para enfrentarlo?

- Capacitar al personal en buenas prácticas de manufactura (BPM).
- Trabajar con un técnico en alimentos o nutriólogo/a para asesoría en etiquetado y recetas seguras.
- Mantener registros y trazabilidad de lotes, ingredientes y fechas de producción.
- Inscribir la empresa en programas de sanidad local (dependiendo del país, puede haber apoyos o certificaciones).



GRACIAS

