

EJERCICIO

Investiga y describe el proceso de negocio de una empresa que pertenezca **únicamente** a cualquiera de los siguientes giros:

- Una refaccionaria
- Una ferretería.
- Una tienda comercializadora de música, videos o videojuegos.
- Una tienda de abarrotes.

Condiciones: la empresa debe de contar con al menos 2 sucursales, ya sean locales o al interior del país .Es importante que asistas de manera presencial con la empresa y realizar esta entrevista con el personal necesario. **Observa, identifica y pregunta!**

En esta práctica deberás describir su proceso de compra venta. A continuación, te presento algunas preguntas que puedes realizar para obtener información, pero es importante que no sólo te bases en estas, sino que tú también generes tus propias preguntas.

Para la venta:

-Dentro de todo este proceso, deberás investigar cuáles son sus condiciones comerciales: Otorgan crédito a sus clientes, o todo es de contado. Cómo es su proceso de facturación? Qué documentos emiten en la venta? (ticket, factura, remisiones, etc.)

¿Qué sucede cuándo hay devoluciones?

¿Qué sucede cuándo no tienen en existencia un producto? ¿Se pueden hacer apartados?

¿Otorgan descuentos y promociones?

Para la compra:

-¿Cómo es su proceso de compra? ¿realizan alguna requisición u órdenes de compra previamente?

-¿Realizan alguna importación de productos? Cada sucursal realiza la compra al proveedor? ¿O existe una Matriz que realiza la compra y esta surte a cada sucursal? ¿En qué se basan para hacer las compras?(es decir, ya tienen un mínimo que deban de cubrir en sus almacenes, o compran cuándo ya no tienen existencias)

-¿Qué condiciones comerciales tienen con el proveedor? Les ofrece a crédito, contado? Qué sucede cuando hay devoluciones? ¿Qué documentos emiten en la compra?

También investiga:

-En qué parte de sus procesos se afectan las cuentas por cobrar y pagar.

-En qué parte de sus procesos se generan pólizas contables.

-Manejan alguna clasificación de sus productos (es decir, por línea, familia, grupos, etc.)

-Manejan alguna clasificación de sus clientes y/o proveedores (es decir, por zona, grupo, etc)

Qué información es importante que ellos conozcan para poder tomar decisiones y generar estrategias? (por ej. hacer campañas publicitarias o saber si un producto lo deben de seguir vendiendo o no, o saber si deben de incluir dentro de sus productos una nueva línea, etc?)