

Actividad | 1 | Estrategias organizacionales y gestión de grupos

Introducción a los negocios Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Felipe de Jesús Arauxz

ALUMNO: María Fernanda Madrazo Nasuno, Rodrigo Ferral Reyes y Karol Ochoa Beltrán

FECHA: 18 de febrero 2025

Índice

Introducción

Descripción

Desarrollo (Selección del personal)

Desarrollo (integración de la empresa)

Desarrollo (Seguimiento de desempeño)

Desarrollo (Estilo de dirección y modalidad de trabajo adaptado a las personas del equipo)

Desarrollo (Retención de la organización)

Justificación

Conclusión

Referencias

Introducción

En el entorno empresarial actual, la implementación de nuevas estrategias de gestión y organización se ha convertido en una necesidad imperante para garantizar el éxito y la sostenibilidad de los negocios. Estas estrategias permiten generar cambios significativos en la cultura y la estructura organizacional, facilitando la mejora continua y la adaptación a un mercado en constante evolución. La optimización de procesos, la adopción de tecnologías innovadoras y la reestructuración de modelos de negocio son elementos clave que impulsan la competitividad y eficiencia de las empresas. En este contexto, es fundamental comprender cómo estas estrategias pueden ser utilizadas para mejorar el desempeño empresarial, desarrollar nuevos proyectos y fomentar el crecimiento sostenible. Este documento explorará el impacto de las estrategias de gestión en el desarrollo de negocios, la importancia de estructurar adecuadamente una empresa y la relevancia de adoptar enfoques innovadores para garantizar la rentabilidad y el impacto positivo en el entorno.

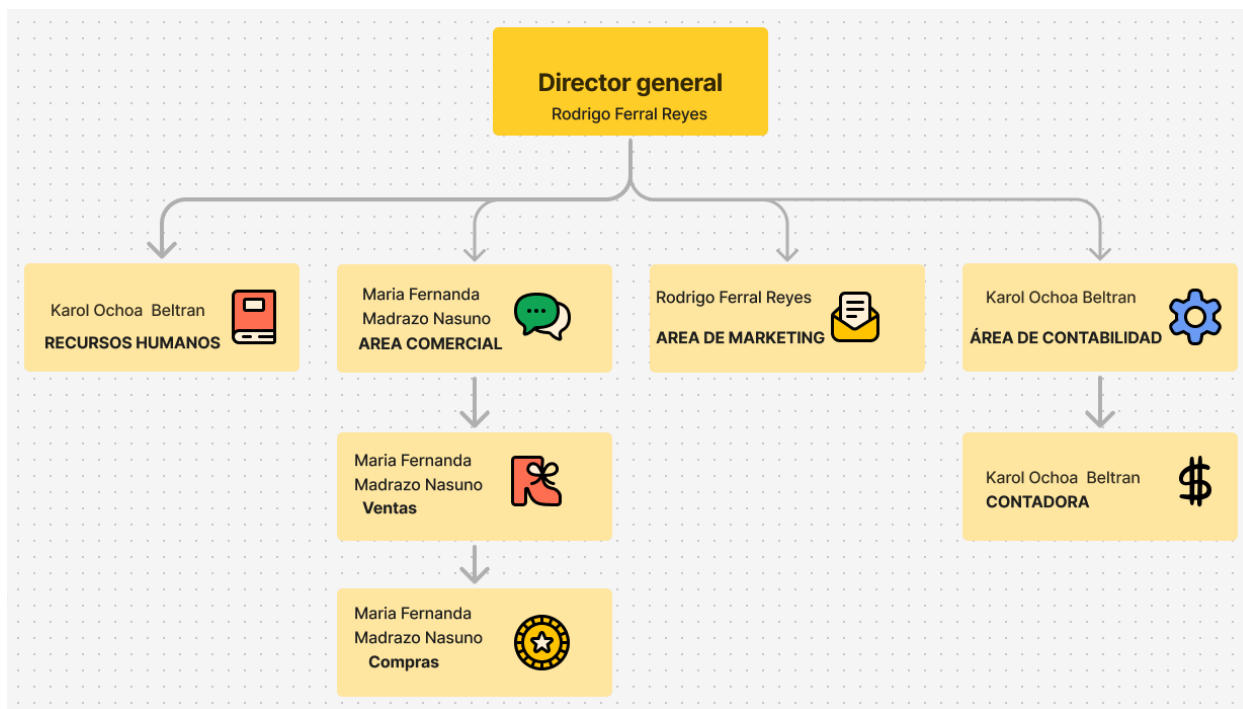
Descripción

Las estrategias de gestión y organización en los negocios son fundamentales para garantizar el éxito y el crecimiento de una empresa. Estas estrategias permiten mejorar la eficiencia operativa, optimizar los recursos y facilitar la adaptación a los cambios del mercado. A través del manejo del cambio, la mejora de procesos, la implementación de metodologías ágiles y el liderazgo positivo, las empresas pueden fortalecer su competitividad y generar un impacto positivo en su entorno. El manejo del cambio ayuda a los empleados a adaptarse a nuevas formas de trabajo, promoviendo una transición efectiva y reduciendo la resistencia organizacional. La mejora de procesos permite eliminar tareas innecesarias, optimizar el tiempo y mejorar el rendimiento de la empresa. Las metodologías ágiles favorecen la flexibilidad y la rapidez en la toma de decisiones, mientras que el liderazgo positivo fomenta la motivación y el compromiso del equipo de trabajo. En conjunto, estas estrategias contribuyen a la sostenibilidad y rentabilidad del negocio, facilitando la creación de nuevas oportunidades y garantizando su crecimiento a largo plazo.

Desarrollo (Selección del personal)

Nuestra empresa tiene como nombre Belnare, es una tienda de ropa diseñada para quienes buscan estilo, calidad y tendencias a precios accesibles. Ofrecemos una variedad de prendas para hombres y mujeres, desde outfits casuales hasta looks elegantes para cualquier ocasión. Nos enfocamos en brindar una experiencia de compra única, con asesoría personalizada, probadores cómodos y un ambiente moderno. Además, contamos con ventas en tienda física y online, ofreciendo envíos rápidos y promociones exclusivas. Nuestro objetivo es que cada cliente encuentre su estilo ideal y se sienta increíble con lo que lleva puesto.

<https://www.figma.com/board/gO0wXgKpNueNzaRtsWTsJ3/Proyecto-Belnare?node-id=0-1&t=0UY15JpOXEyRPxdu-1>



Director General (CEO)

Es el máximo responsable de la empresa, define la visión, misión y estrategias del negocio, supervisa todas las áreas y toma decisiones clave representando a la empresa ante inversores, clientes y socios.

Recursos Humanos (RRHH)

Gestiona la contratación, formación y retención de empleados, desarrolla políticas laborales y mejora el ambiente de trabajo, administra nóminas, beneficios y relaciones laborales.

Asesor de Ventas

Se encarga de atender clientes y ofrecer productos o servicios identifica necesidades y propone soluciones para cerrar ventas mantiene relaciones con clientes y busca nuevas oportunidades comerciales.

Área Comercial

Diseña estrategias para aumentar las ventas y la presencia de la empresa en el mercado, analiza la competencia y las tendencias del sector,.

Área de Marketing

Se encarga de promover la empresa, sus productos o servicios para atraer clientes y aumentar las ventas, su objetivo es hacer que la empresa sea visible, atractiva y competitiva en el mercado.

Área de Contabilidad

Registra y controla las finanzas de la empresa, prepara informes financieros, declara impuestos y gestiona presupuestos asegurando el cumplimiento de normativas fiscales y contables.

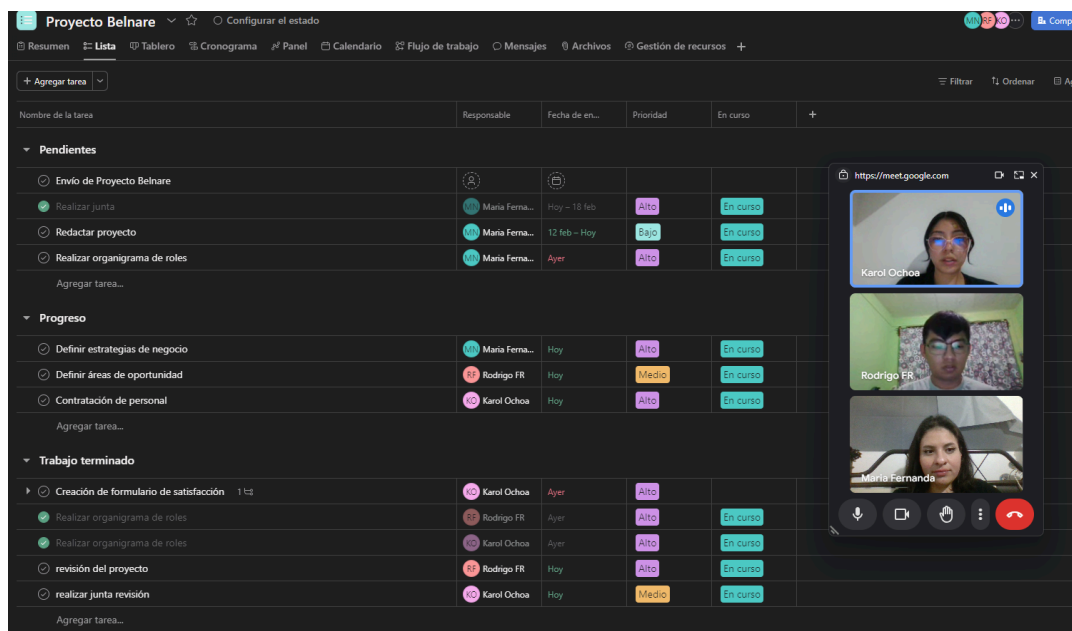
Asesor de Compras

Evalúa proveedores y negocia precios y condiciones de compra garantiza la adquisición de materiales o servicios en tiempo y forma optimiza costos sin afectar la calidad de los productos o servicios adquiridos.

Utilizamos la estructura organizacional por división de trabajo objetivo o función principal por que nos ayuda a diferenciar las áreas de nuestra organización La estructura organizacional por división del trabajo según su función principal se usa para mejorar eficiencia, especialización y control dentro de una empresa. Permite asignar roles claros, optimizar recursos y facilitar la coordinación entre áreas como ventas, contabilidad, recursos humanos.

Desarrollo (integración de la empresa)

Se instaló la aplicación de asana, para la realización de las actividades de nuestra empresa y llevar un proceso en la que hicimos una lluvia de ideas en donde determinamos el nombre de nuestra empresa lo que vamos a vender ropa también hicimos varias llamadas en google meet para llegar a un acuerdo, en donde determinamos que Rodrigo iba a ser el director general de la empresa, Fernanda la encargada del área comercial y Karol la encargada de recursos humanos y el área de contabilidad. En asana pusimos las tareas pendientes de la empresa como el



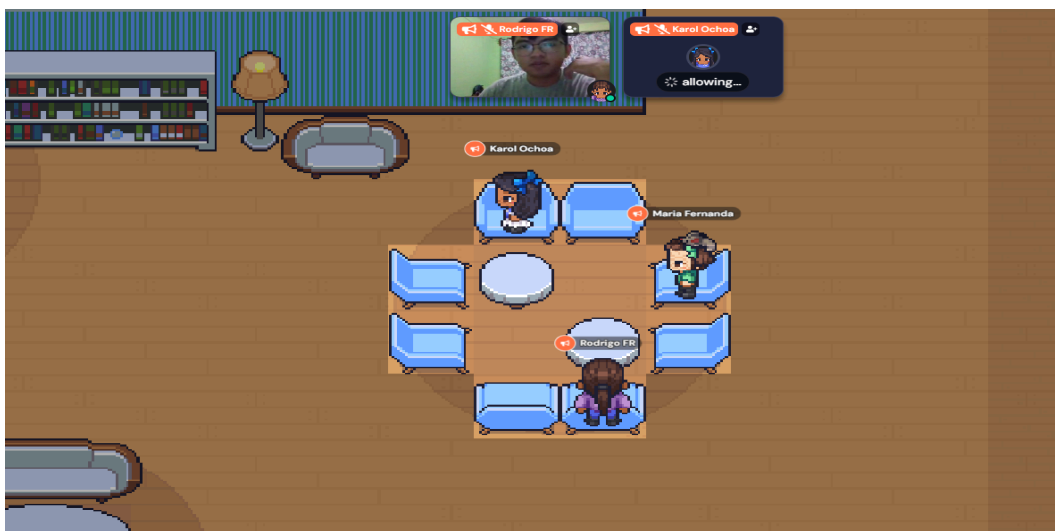
The screenshot shows the Asana project management interface for 'Proyecto Belnare'. The interface is divided into sections: 'Pendientes' (Pending), 'Progreso' (Progress), and 'Trabajo terminado' (Work completed). Each section contains a list of tasks with columns for 'Nombre de la tarea', 'Responsable', 'Fecha de en...', 'Prioridad', and 'En curso'.

Nombre de la tarea	Responsable	Fecha de en...	Prioridad	En curso
Envío de Proyecto Belnare	Maria Ferna...	Hoy - 18 feb	Alto	En curso
Realizar junta	Maria Ferna...	12 feb - Hoy	Bajo	En curso
Redactar proyecto	Maria Ferna...	Ayer	Alto	En curso
Realizar organigrama de roles	Maria Ferna...	Ayer	Alto	En curso
Agregar tarea...				
Definir estrategias de negocio	Maria Ferna...	Hoy	Alto	En curso
Definir áreas de oportunidad	Rodrigo FR	Hoy	Medio	En curso
Contratación de personal	Karol Ochoa	Hoy	Alto	En curso
Agregar tarea...				
Creación de formulario de satisfacción	Karol Ochoa	Ayer	Alto	
Realizar organigrama de roles	Rodrigo FR	Ayer	Alto	En curso
Realizar organigrama de roles	Karol Ochoa	Ayer	Alto	En curso
revisión del proyecto	Rodrigo FR	Hoy	Alto	En curso
realizar junta revisión	Karol Ochoa	Hoy	Medio	En curso
Agregar tarea...				

On the right side of the interface, there is a Google Meet video call window showing three participants: Karol Ochoa, Rodrigo FR, and Maria Fernanda.

organigrama, las juntas pendientes y la revisión de actividades.

También usamos la aplicación de gather para hacer nuestras juntas en nuestra oficina, y realizamos llamadas grupales, en donde compartimos nuestra información y nuestras idea



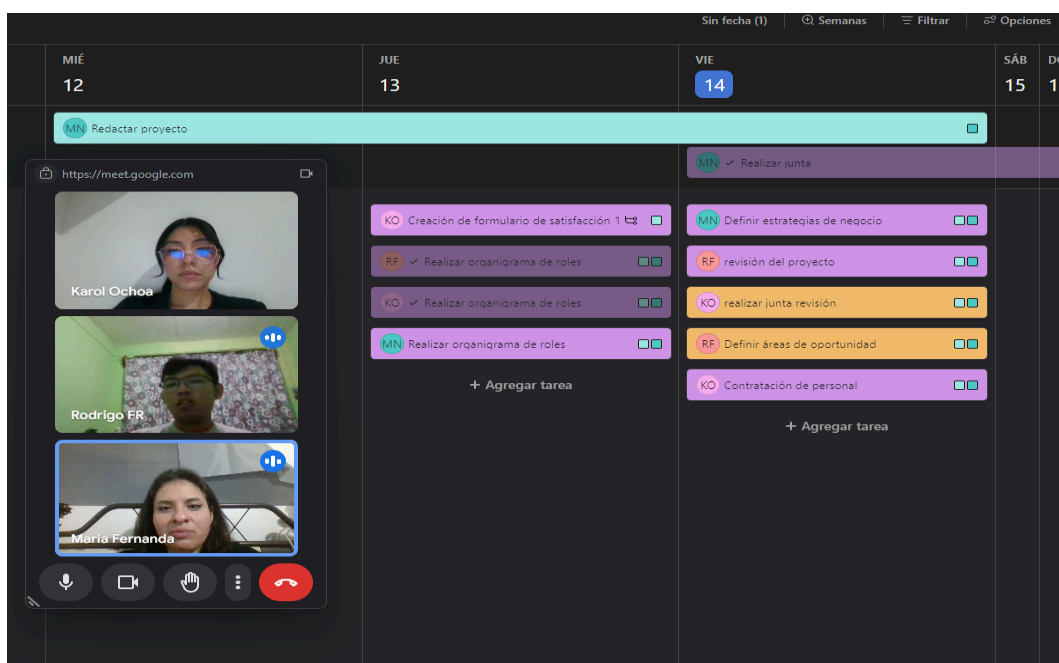
Desarrollo (Seguimiento de desempeño)

Grupo de Asana “proyecto Belnare”

<https://app.asana.com/0/1209394861518652/1209395172555375>

Grupo de figma “proyecto Belnare”

<https://www.figma.com/board/gO0wXgKpNueNzaRtsWTsJ3/Proyecto-Belnare?node-id=0-1&t=KaKpyJICSHZG9GnX-1>



Después de haber comentado las responsabilidades de cada uno calendarizamos nuestras actividades como se muestra en la imagen anterior

Ventas y Ganancias

Ingresos diarios/semanales: Llevar un registro en Excel o un software sencillo.

Productos más vendidos: Identificar qué prendas generan más ingresos.

Control de Inventario

Rotación de stock: Saber qué productos se venden rápido y cuáles se quedan.

Reposición de mercancía: Evitar faltantes o exceso de stock.

Satisfacción del Cliente

Comentarios y opiniones: Pedir reseñas en redes sociales o directamente a los clientes.

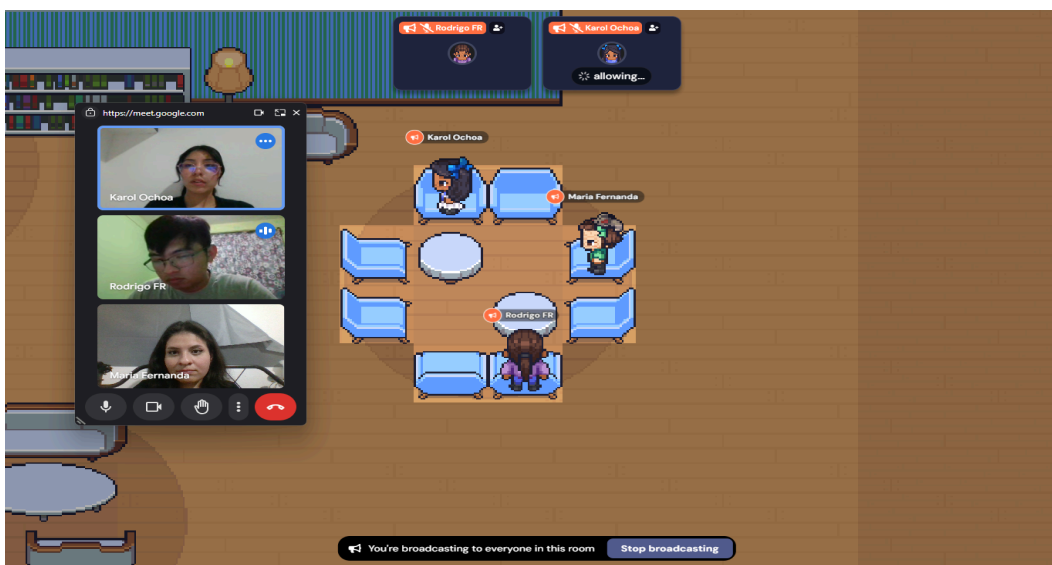
Fidelización: Ver cuántos clientes regresan y si las promociones funcionan.

Marketing y Redes Sociales

Interacción en redes: Seguidores, "me gusta" y comentarios en Instagram/Facebook.

Conversión de promociones: Evaluar qué descuentos o estrategias atraen más clientes

Después de haber revisado todas las actividades hicimos otra junta por gather para hacer nuestra junta de revisión y dimos por finalizadas las actividades en Asana.



Proyecto Belnare					
<div> Resumen Lista Tablero Cronograma Panel Calendario Flujo de trabajo Mensajes Archivos Gestión de recursos </div>					
<div> + Agregar tarea <div> Filtrar Ordenar Agrupar Opciones </div> </div>					
Nombre de la tarea	Responsable	Fecha de en...	Prioridad	En curso	
Pendientes					
Envío de Proyecto Belnare					
Realizar junta	Maria Ferna...	Ayer	Alto	En curso	
Redactar proyecto	Maria Ferna...	Ayer	Bajo	En curso	
Realizar organograma de roles	Maria Ferna...	12 feb - Hoy	Alto	En curso	
Agregar tarea...					
Progreso					
Definir estrategias de negocio	Maria Ferna...	Ayer	Alto	En curso	
Definir áreas de oportunidad	Rodrigo FR	Ayer	Medio	En curso	
Contratación de personal	Karol Ochoa	Ayer	Alto	En curso	
Agregar tarea...					
Trabajo terminado					
Creación de formulario de satisfacción	Karol Ochoa	11 feb	Alto		
Realizar organograma de roles	Rodrigo FR	11 feb	Alto	En curso	
Realizar organograma de roles	Karol Ochoa	11 feb	Alto	En curso	
revisión del proyecto	Rodrigo FR	Ayer	Alto	En curso	
realizar junta revisión	Karol Ochoa	Ayer	Alto	En curso	
Agregar tarea...					

Desarrollo (Estilo de dirección y modalidad de trabajo adaptado a las personas del equipo)

La modalidad de trabajo por la que se optó trabajar en esta ocasión es Flexible ya que por este medio nos permite adaptar el entorno organizacional pues así de esta manera se pudo atribuir a las opiniones de cada uno de los que integramos en este grupo de trabajo, pues el adaptarse en la forma de trabajar de cada uno de nosotros nos ayudó a planificar, comunicarnos y realizar diversas funciones. Pues cada uno de nosotros manejamos nuestras propias prioridades, habilidades y en las formas de operar. Ya que quienes trabajan de esta manera suelen lograr un mayor impacto.

Aplicamos un estilo de dirección participativo y orientado al cliente.

Escuchamos al equipo: Fomento un ambiente donde los empleados pueden compartir ideas para mejorar la atención y las ventas.

Nos enfocamos en el cliente: Priorizo la satisfacción del cliente, asegurándome de que reciban un trato amable y asesoría personalizada.

Flexibilidad y adaptación: Me ajusto a las tendencias y cambios del mercado para mantener la tienda atractiva y competitiva.

Trabajo en equipo: Creo que el éxito viene de la colaboración, así que todos aportamos para mejorar la tienda.

Liderazgo con ejemplo: Me involucro en todas las áreas, desde ventas hasta redes sociales, para motivar y guiar al equipo.

Modalidad de Trabajo

Híbrida: Combina ventas en tienda física con comercio en línea a través de redes sociales y plataformas digitales.

Horarios Flexibles: Se implementan turnos rotativos para optimizar la atención al cliente y el bienestar del equipo.

Trabajo en Equipo: Todos los colaboradores participan en diferentes áreas, como ventas, atención al cliente, redes sociales y gestión de inventario.

Tipo de Liderazgo

Liderazgo Participativo: Se fomenta la comunicación abierta y la toma de decisiones conjunta para mejorar el rendimiento del negocio.

Liderazgo Motivador: Se establecen objetivos claros y se reconoce el esfuerzo del equipo para mantener un ambiente positivo.

Liderazgo Estratégico: Se analizan tendencias y datos de ventas para optimizar la toma de decisiones y mejorar la competitividad.

Este enfoque permite que la tienda funcione de manera eficiente, con un equipo comprometido y una excelente atención al cliente.

Desarrollo (Retención de la organización)

Para aprovechar al máximo el potencial de los empleados, se asignan funciones según sus habilidades y se fomenta su desarrollo dentro de la empresa. Esto permite mayor motivación, eficiencia y crecimiento profesional.

Estrategias para optimizar el talento del equipo:

Ubicación estratégica: Cada empleado trabaja en el área donde mejor puede desempeñarse, ya sea en ventas, atención al cliente, inventario o redes sociales.

Rotación de tareas: Se brinda la oportunidad de aprender diferentes funciones, evitando la monotonía y potenciando nuevas habilidades.

Capacitación continua: Se ofrecen entrenamientos en ventas, moda, atención al cliente y marketing para mejorar su desempeño.

Reconocimiento y motivación: Se establecen incentivos y reconocimiento por logros, impulsando el compromiso y la productividad.

Comunicación abierta: Se escucha a los empleados para conocer sus ideas y propuestas de mejora en la tienda.

Con este enfoque, se garantiza que cada colaborador aporte lo mejor de sí, mejorando la eficiencia del negocio y su satisfacción laboral.

Para retener al talento en la organización, es fundamental ofrecer beneficios que motiven a los empleados y mejoren su compromiso. Aquí algunos beneficios clave:

Beneficios Económicos

Salarios competitivos → Asegurar que la remuneración esté acorde con el mercado.

Bonos por desempeño → Incentivos por cumplimiento de metas de ventas o productividad.

Descuentos en productos → Beneficio exclusivo para empleados en la tienda.

Beneficios Profesionales

Capacitación continua → Cursos de ventas, moda, atención al cliente y marketing.

Oportunidad de crecimiento → Posibilidad de ascender a puestos con mayor responsabilidad.

Reconocimiento y motivación → Premios o menciones especiales por buen desempeño.

Beneficios Laborales

Horarios flexibles → Adaptación de turnos para mejorar el equilibrio entre vida personal y laboral.

Ambiente de trabajo positivo → Cultura de respeto, comunicación abierta y trabajo en equipo.

Días de descanso adicionales → Incentivos como medio día libre en cumpleaños o permisos especiales.

Implementar estos beneficios ayuda a mantener un equipo motivado, comprometido y alineado con los objetivos de la empresa.

Justificación

Es importante que las empresas usen estrategias modernas de gestión y organización para ser competitivas y mantenerse en el mercado. En un mundo donde todo cambia rápido, las empresas que no evolucionan pueden quedarse atrás. Usar herramientas para mejorar el trabajo ayuda a que los procesos sean más eficientes y aporta más valor a los clientes y empleados. Además, estas estrategias permiten descubrir nuevas oportunidades de negocio y desarrollar proyectos innovadores. Tener una empresa bien organizada ayuda a manejar mejor los recursos, mejorar la productividad y aumentar las ganancias. Además, una buena gestión fomenta un ambiente de trabajo positivo, aumentando la productividad y la satisfacción de los empleados. También facilita la toma de decisiones estratégicas y la identificación de oportunidades de crecimiento. Adoptar metodologías de trabajo eficientes no solo mejora la operatividad de la empresa, sino que también contribuye a su sostenibilidad a largo plazo. Por estas razones, el uso de estrategias modernas de gestión y organización es clave para lograr un negocio rentable, adaptable y competitivo en el mercado actual.

Conclusión

En conclusión, las estrategias de gestión y organización son fundamentales para el éxito empresarial. Permiten optimizar recursos, mejorar procesos y adaptarse a los constantes cambios del mercado. Herramientas como el manejo del cambio, la mejora de procesos y el liderazgo positivo ayudan a las empresas a enfrentar los desafíos y a mantenerse competitivas. . Es esencial que las empresas entiendan la importancia de adaptarse y aprovechar nuevas oportunidades. Al hacerlo, pueden mejorar su posición en el mercado y contribuir al crecimiento económico. En un mundo donde la innovación y la eficiencia son necesarias, aquellas empresas que aplican buenas estrategias estarán mejor preparadas para enfrentar los desafíos y lograr el éxito. Las empresas que adoptan estrategias adecuadas logran mayor eficiencia y productividad, lo que les permite crecer y mantenerse en el tiempo. Además, una gestión efectiva no solo beneficia a la organización, sino que también crea un entorno laboral más saludable y motivador. En un mundo donde la innovación y la adaptación son esenciales, aquellas empresas que implementan estrategias de gestión modernas están mejor preparadas para afrontar los retos del futuro y alcanzar el éxito sostenido.

Referencias