

Ana Eloisa Álvarez Covarrubias

Kenia Segundo Hernández

Comunicación Organizacional I

Actividad I

Parcial I **“Las Organizaciones Exitosas”**

Historia de éxito P&G

Según datos recopilados en diferentes fuentes caí en la misma conclusión: el poder de innovar y detectar las necesidades base de un producto, esto para generar mayor producción.

La competencia siempre va a estar ahí y no caer en competencia a manera de “enemigo” sino como oportunidad, se fijaron mucho en las necesidades básicas y ver qué era lo necesario para aprovechar las ideas que les aportaba la necesidad, incluso la influencia de su familia, eso fue gran parte de lo que generó su popularidad como empresa.

Daban un mayor aprovechamiento a las adversidades por las que pasaban, eso los ayudaba a pensar y comenzar con un paso muy importante, el exportar sus productos a otros lugares dándose a conocer, otro factor muy interesante es que separaron la amistad del trabajo y eso los motivaba ya que también se aportaban ideas mutuamente.

Mi papá tiene una micro empresa en la cual laboran 11 empleados, el cual genera únicamente dos productos por lo que están divididos en dos secciones, y ellos mismo son los encargados de hacer las entregas según donde se les haya solicitado dicho producto, es mayorista y exporta a diferentes estados de la república mexicana, en ocasiones no puede estar en su negocio la gran mayoría del tiempo por lo que su hermana menor es la encargada, ella es quien recibe los pedidos, asignar a los empleados para repartir las entregas, y de recibir el dinero que los comerciantes deben, para al final del día se reúnen mi padre y mi tía para hacer cuentas y hacer el presupuesto final de la jornada laboral, me baso en este ejemplo tan cercano que tengo puesto que con este negocio mi padre lleva ya 22 años en el mercado, empezando desde vender en los tianguis los mismo productos con los que hasta la fecha siguen en venta hasta tener su propia micro empresa, esto porque ha sabido separar los lazos afectivos con el trabajo, capacitado personalmente a sus futuros empleados, armando sus máquinas, ser intermediario dentro de sus empleados cuando hay pequeños disgustos, estar al pendiente de las necesidades de sus clientes, procurar tener suficiente material para no depender de lo que predispone, ofrecer su producto y convencer a nuevos proveedores dentro del mercado, hacer comparaciones con su competencia directa sobre en qué puede mejorar y dar a un precio accesible pero también que se aproveche el trabajo de mano de obra de sus empleados, organizar bien el plan de trabajo del día a día y disfrutar lo que hace.

Esos son los puntos que veo y analizo cuando veo que la empresa familiar ha sido un éxito ya que no se trata de ser jefe sino de que motives a tus empleados a superarse y darles reconocimiento por su esfuerzo y trabajo.