

**UNIVERSIDAD AUTONOMA “JUAN MISAEL SARACHO”  
“FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y FINANCIERAS”  
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
TRABAJO DE PROFESIONALIZACION  
MODALIDAD: EXPERIENCIA PROFESIONAL  
MATERIA: TPF-501**



**DOCENTE GUIA: Lic. LUIS ARAOZ MONTOYA**

**PASANTIA EN LA COOPERATIVA DE SERVICIOS DE AGUA Y  
ALCANTARILLADO TARIJA COSAALT R.L.**

**IMPLEMENTACION DE RECOMENDACIONES AL AREA COMERCIAL PARA LA  
COOPERATIVA COSAALT R.L.**

**POR:  
RAMOS CASTRILLO EDWIN GONSALO**

**Diciembre de 2019  
Tarija – Bolivia**

---

MSc. Lic. Araoz Montoya Said Luis  
PROFESOR GUIA

---

MSc. Lic. Anselmo Rodríguez Ortega  
DECANO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONOMICAS Y  
FINANCIERAS

---

MSc. Lic. Victor Jorge Vargas Rivera  
VICE DECANO DE LA FACULTAD  
DE CIENCIAS ECONOMICAS Y  
FINANCIERAS

---

MSc. Lic. Victor John Vaca Jerez  
DIRECTOR DE LA CARRERA  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS

APROBADO POR EL TRIBUNAL:

---

Lic. Hernan Flores Rivera

---

Lic. Jhonny Remonth Iñiguez

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por permitir esta oportunidad de poder alcanzar sueños día tras día.

A todas las personas que colaboraron en la realización de mi trabajo de experiencia profesional.

En especial a mi hijito Maximiliano Ramos, a mi esposa Yonela Zenteno, mis padres Paulina Castrillo y Justo Ramos.

Al Concejo de Administración y Consejo de Vigilancia, al ex Gerente General de la Cooperativa Lic. Fernando Vidaurre W.

Al personal del área comercial de la Cooperativa Cosaalt R.L. tales como: Lic. Benito Castillo Galarza Gerente Comercial, Sra. Miriam Tolaba, Sra. Edith Galdo, Sra. Beatriz Gutierrez, Sr. Fabian Tejerina, Sr. Gonzalo Jurado, Sr. Filimon Suruguay, Sra. Olga Villarpando, Sr. Wilson Garnica, Sr. Juan Carlos Pereira y demás personas encargadas en diferentes áreas.

A mi docente guía Lic. Luis Araoz Montoya.

Y a mi distinguido Tribunal Lic. Jhonny Remonth y el Lic. Hernan Flores.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo se lo dedico primeramente a Dios, ya que sin el nada podemos hacer. Dios es quien nos concede el privilegio de la vida y nos ofrece lo necesario para lograr nuestras metas.

A mi hijito, mi esposa, mis padres porque ellos siempre están aquí en las buenas y en las malas; me educan, me aconsejan, me imparten valores para conducirme correctamente y me ofrecen el sabio consejo en el momento oportuno.

A todas aquellas personas que me apoyan, que siempre están conmigo en las buenas y en las malas.

## **PENSAMIENTO**

“Vender es el mejor entrenamiento para todo empresario que desee alcanzar la cima del éxito y obtener los grandes beneficios económicos que siempre ha soñado”.

**Blair Singer**

## **RESUMEN**

**EXPERIENCIA LABORAL: PASANTIA EN LA COOPERATIVA DE SERVICIOS DE AGUA Y ALCANTARILLADO TARIJA COSAALT R.L.**

**IMPLEMENTACION DE RECOMENDACIONES AL AREA COMERCIAL PARA LA COOPERATIVA COSAALT R.L.**

**POR: RAMOS CASTRILLO EDWIN GONSALO**

El presente trabajo de experiencia laboral se fundamenta en el análisis adecuado en el área de gerencia comercial, con el propósito de buscar alternativas que vengan a mejorar de manera directa y positivamente el proceso de recepción de solicitudes nuevas para conexión de agua potable y alcantarillado sanitario.

**CONTENIDO:** la estructura y diseño de proponer a la cooperativa un proceso rápido y certero de recolección y posterior análisis de documentación para dar curso o aprobar la conexión de agua potable y alcantarillado sanitario a los solicitantes o futuros usuarios, sea el adecuado con el mínimo de costos y esfuerzo por parte de los recursos humanos.

**CARRERA: ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**PROFESOR GUIA: Lic.: LUIS ARAOZ MONTOYA**

**DESCRIPCION: IMPLEMENTACION DE RECOMENDACIONES AL AREA COMERCIAL PARA LA COOPERATIVA COSAALT R.L.**

**PERIODO DE EXPERIENCIA LABORAL: AGOSTO DE 2019 HASTA OCTUBRE DE 2019**

## CONTENIDO

1. ANTECEDENTES .....	2
2. JUSTIFICACION.....	6
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	7
4. OBJETIVO. ....	8
4.1. Objetivo general.....	8
5. MARCO TEÓRICO.....	11
CAPITULO 1.....	11
CAPITULO 2.....	12
Capítulo 2.1. ....	10
Capítulo 2.2. ....	11
Capítulo 2.3. ....	12
CAPITULO 3.....	15
Capítulo 3.1 .....	16
Objetivos de una cooperativa.....	16
Capítulo 3.2 .....	16
Capítulo 3.3 .....	19
CAPITULO 4.....	19
Capítulo 4.1. ....	20
Que función cumple un gerente comercial.....	20
Descripción.....	21
CAPITULO 5.....	22
La importancia del área comercial en una organización .....	23
6. diagnostico o análisis de la situación actual .....	24
Municipios.....	28
Economía.....	29
CONCLUSIONES:.....	36

<b>PROPUESTA.....</b>	<b>38</b>
<b>RECOMENDACIONES: .....</b>	<b>50</b>
<b>BIBLIOGRAFIA. ....</b>	<b>54</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>56</b>