

INTRODUCCIÓN

Después de haber optado por la modalidad de memoria de experiencia profesional se presenta el siguiente trabajo que ha sido realizado en la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo”.

Esta asociación hace unos meses atrás no contaba con herramientas que faciliten un funcionamiento adecuado, por tal motivo se trabajó en la elaboración de tres estrategias de administración que ayudaron a mejorar el control del funcionamiento de la asociación, este trabajo fué beneficio directo de los socios miembros quienes son familias que trabajan para mejorar continuamente su situación económica y ofrecer agroecológicos que cuiden la salud de sus consumidores.

La ejecución de este trabajo inició con la identificación de posibles falencias que se lograron identificar mediante la revisión de la información

Este trabajo estuvo enfocado básicamente en el área de comercialización cuyo objetivo fué apoyar en el área y plantear posibles soluciones a las dificultades identificadas y así fortalecer el buen funcionamiento de la organización en el futuro

JUSTIFICACIÓN

Este trabajo se desarrolló en la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo” donde los principales beneficiarios son todos los socios que conforman la misma, para que puedan mejorar la situación actual en cuanto a la comercialización de la variedad de productos que ofrece.

Es importante tomar en cuenta que debido a la seriedad y realidad en el desarrollo del trabajo, todos los socios contarán con información que les permitirá dar una posible solución al problema identificado, de tal manera que en coordinación con todos los miembros se busque la mejora continua en la asociación y al mismo tiempo se mejore

la situación en cada una de sus familias Campesinas que conforman la Asociación en su conjunto.

Según el análisis realizado de manera general a la Asociación en su conjunto se pudo identificar que existen diferentes falencias que hacen que sus ventas sean bajas, siendo una preocupación para la actual encargada de administración, ya que el propósito fundamental es: “Mejorar la Producción, Transformación y Comercialización Agroecológica Campesina en el Departamento de Tarija”

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

IDENTIFICACIÓN

Actualmente algunas organizaciones de los departamentos de La Paz, Cochabamba, Tarija y Santa Cruz están trabajando en la transformación de una producción convencional a una producción natural, cabe mencionar que en la actualidad existe una tendencia al consumo de este tipo de productos ya que parte de la población está tomando conciencia del daño y futuras consecuencias que traen el consumo de alimentos producidos de manera convencional.

En lo que concierne a la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo” ofrece productos naturales que se requieren cotidianamente para la alimentación sana de las familias del área urbana.

Se puede mencionar que los socios no se sienten identificados con la Asociación debido a que ingresaron al mercado sin una definición clara de lo que pretendían llegar a ser en un futuro.

La Asociación actualmente presenta un bajo nivel de ventas lo que hace que los socios se sientan desmotivados y al mismo tiempo no cumplan con la entrega de una parte de su producción a la asociación.

Asimismo se pudo identificar que la ACC-Tarija “Dulce Campo” es el único punto de venta donde se puede adquirir el producto de manera directa, lo que hace que el cliente no tenga la facilidad de tener el producto a su alcance.

La asociación no cuenta con una estructura formal y parte del personal se encuentra con funciones recargadas por lo que no se trabaja con eficiencia.

Al mismo tiempo las personas que están a cargo de la comercialización descuidaron aplicar algunas herramientas de promoción, lo que hace que las personas desconozcan a la asociación y la variedad de sus productos que ofrece.

DEFINICIÓN

En la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo” existen bajos niveles de ventas, lo que ocasiona la desmotivación, poco compromiso, inseguridad, falta de identidad por parte de los socios.

FORMULACIÓN

¿Qué factores de Comercialización influyen en el bajo nivel de ventas de la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo”?

OBJETIVOS

Objetivo general

Diseñar estrategias de Administración para la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo”.

Objetivos específicos

- ✓ Conocer los factores principales que motivan a los socios de la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo” a vincularse directamente con la misma.

- ✓ Detectar las falencias que existen en la comercialización de los productos de la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo”
- ✓ Proponer la filosofía para la Asociación que permita establecer su dirección a largo plazo.

Metodología

La realización del presente trabajo se iniciara con un diagnostico interno en la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo”, donde se realizara una revisión cuidadosa de la información existente, el mismo que me permitirá identificar y conocer la situación actual en la que se encuentra la asociación. Luego de conocer algunos posibles problemas, se iniciara con la búsqueda de soluciones a los mismos.

ALCANCE

Alcance temporal

El trabajo se desarrollara en un tiempo de tres meses donde su inicio fue el 22 de agosto con la conclusión el 22 de noviembre de 2011, cumpliendo así de tal manera con el reglamento establecido por la universidad.

Alcance espacial

La realización de la modalidad optada se desarrollara en la Asociación Comercializadora Campesina Tarija “Dulce Campo” ubicada en la ciudad de Tarija sobre Calle Bolívar S/N a lado del Mercado Bolívar.