ORGANIZACI­ÓN

EMPRESARIAL

DC

Primer trabajo grupal : Grupo 5

- Dalma Macarena Rivas Medina

- Jorge Ezequiel Benitez

- Ignacio Fiorillo Taraf

- Mariana Victoria Urbina

Icono

Descripción generada automáticamenteIcono

Descripción generada automáticamente

Actividad: Suponiendo que ustedes forman parte del nivel estratégico de una empresa, se pide lo siguiente:

1. Definir brevemente la empresa (misión, visión y objetivos). Enumerar algunas de sus actividades principales.

Respuesta:

A)

Nuestra empresa es de golosinas, desarrollamos actividades económicas como producir y comercializar nuestros productos, con el objetivo de obtener beneficios económicos. Es decir, una organización con fines de lucro y como toda organización tenemos objetivos, metas, recursos materiales, recursos humanos e información.

Misión: En nuestra empresa buscamos producir golosinas de calidad e innovar en el mercado con nuevos productos, para ser la primera opción elegida por los clientes entre el resto de las empresas del rubro. Queremos endulzar la vida de las personas, sana y naturalmente.

Visión: Nuestra visón es liderar el mercado de las golosinas, ofreciendo productos de calidad que se ajustan a los estándares alimenticios de la actualidad. Buscamos producir cada vez más, llegar a más público por ende si producimos actualmente 500 mil caramelos por día, llegar a 2 millones diarios en unos años. Esto llevaría a una expansión por lo que necesitaríamos mas maquinaria, mas personal, y por supuesto más capital para sostenerlo.

Objetivos: Nuestro objetivo es ser la empresa por excelencia en calidad, cumplir las metas diarias en tiempo y forma. Además, cumplir con las distribuciones diarias, ganar en la competencia con nuestros productos, tener los recursos para producir y el personal adecuado para lograr dichos objetivos.

1. Simular un proceso de toma de decisiones siguiendo cada una de las fases correspondientes:
2. Identificar y describir un problema o una oportunidad posible para la empresa.
3. Armar un plan de acción con posibles alternativas.
4. Seleccionar una alternativa (o una combinación de varias), ordenándolas cronológicamente, enumerando los recursos necesarios para llevarla a cabo y calculando el tiempo estimado para poder concluirla.
5. Evaluar la decisión tomada suponiendo que los resultados obtenidos no fueron exactamente los esperados.

PROCESO DE TOMA DE DESICIONES

A continuación, listaremos las 4 fases principales de este proceso

**INTELIGENCIA**  
Ejemplo críticas del exterior  
La empresa de logística que contratamos para entregar los pedidos de nuestros clientes no cumple con los plazos de entrega acordados. Los clientes de la capital están satisfechos, pero los clientes de otras provincias manifiestan que nuestra demora en la entrega los perjudica en sus actividades comerciales. Se están registrando quejas recurrentes y, en caso de no mejorar los tiempos de entrega, los clientes se irán con proveedores de la competencia.

***Objetivos o logros deseados:***  
Nuestro objetivo es mejorar los tiempos de entrega de los pedidos que nos hacen nuestros clientes del interior y la atención con nuestros clientes de otras provincias.   
***Proceso de decisión***:

En este caso es importante buscar información de cuanto suelen demorarse los pedidos, que tan a menudo sucede, que nos dice la empresa que contratamos para transportar nuestra mercadería, y dedicarle el tiempo que corresponde a cada caso. Es importante dedicarle tiempo y energía ya que los clientes por lo general nos eligen por la atención que brindamos, sobre todo.

***DISEÑO***  
Luego de investigar, tener varias reuniones con nuestros gerentes y analizar posibles alternativas, tenemos algunas opciones para alcanzar nuestros objetivos.  
  
a) Reunirse con la empresa de logística que trabajamos actualmente para comentar la situación y evaluar soluciones que puedan ofrecer.

b) Cambiar de empresa de logística.  
  
c) Enfocarnos más en los clientes que están en nuestra provincia y brindarles el servicio que venimos brindando a los clientes del interior.

***SELECCIÓN***

consiste en evaluar las alternativas intentando predecir las consecuencias de lo que sucedería en caso de poner en práctica cada una de las opciones. Una vez hecho esto, se elige una alternativa o una combinación de ellas, que se convertirá en la decisión a tomar.

b) Cambiar de empresa de logística.

La alternativa elegida debe ponerse en práctica:

a. Determinar cómo percibirán la decisión las personas afectadas.

Reunirse con la actual empresa logística que venimos trabajando hace muchos para comunicarles que no seguiremos trabajando con ellos.

b. Ordenar cronológicamente, quizás en un DIAGRAMA DE FLUJO, los pasos necesarios para llegar a una decisión totalmente operativa.  
1) Reunirse con otras empresas logísticas  
2) Elegir una empresa  
3) Hacer un nuevo contrato  
4) Comunicarles a nuestros clientes

c. Enumerar los recursos y actividades necesarias para poner cada paso en práctica.

Para poner en práctica los pasos planteados para llegar a una decisión operativa es necesario contar con tiempo y espacio físico y/o virtual para reunirse con las empresas, realizar cuadros comparativos de lo que ofrece cada una en relación a los costos, recurrir al sector legal de la empresa para pedir asesoramiento en relación al contrato y generar comunicados a través de diversos medios para informar sobre el cambio en la empresa que realizará las entregas, haciendo hincapié en las ventajas de este nuevo servicio.

d. Calcular el tiempo necesario para cubrir cada una de las etapas.

e. Asignar responsabilidades a individuos específicos.

***REVISIÓN***

A partir de la decisión tomada en conjunto, sea: Cambiar empresa de Logística. Podemos referir a las siguientes conclusiones.

Al ser un cambio tan repentino de empresa, la producción tuvo que ser pausada temporalmente ya que al dar de baja la anterior, tuvimos que mermar la distribución de la producción. Esto redujo ingresos generales que debemos tomar en cuenta.

Tuvimos que frenar varios procesos productivos para no perder materiales, tiempo y materia prima en este lapso que tomamos la decisión del cambio. Esto tuvo repercusión en el trabajo diario realizado en planta.

A partir de la decisión tomada, en el foro fuimos discutiendo lo siguiente:

* **Jorge**: Coincido con el que es muy repentino, parar la producción de una planta es riesgoso e implica costos que no se pueden permitir todas las empresas.  
  Por lo que me pareció interesante proponer un debate de las demás opciones para solucionar el problema o proponer una nueva opción.
* **Dalma**: Si bien hay reclamos sobre algunos pedidos que han entregado tarde a ciertos clientes, no es una demora muy extensa supongamos y que tampoco es de suma urgencia ya que el cliente entiende y no está en riesgo perder ese potencial cliente o varios. Yo propondría hablar con la logística y llegar a un acuerdo o una explicación del porqué y solucionarlo ya que si trabajamos con ellos hace tiempo es la primera vez que suceden las demoras.  
  Esto se me ocurre, ¿Que piensan ustedes?
* **Mariana:** Quizás, en lugar de cambiar la empresa, se podría pensar en solicitar algún servicio de entrega "exprés" para aquellos clientes que lo requieran con un costo adicional y, además, ajustar el cálculo de días para que el cliente que elija el envió "estándar" reciba el producto en el tiempo estimado.  
  Otra posibilidad sería abrir centros de distribución en aquellas provincias en las que tenemos más clientes, pero eso implicaría una inversión importante.
* **Jorge:** Me gusta lo de proponer una reunión con la empresa logística, planteando varios temas, la demora de los pedidos, junto con eso que queremos saber si se hay algún servicio de entrega "exprés" para recibir el pedido dentro de las 24hs, o si cliente no tiene apuro ofrecerle la opción "estándar".  
  Creo que esa sería una buena opción ya que no habría que parar la producción ni frenar ningún proceso.  
  Buscando la solución a un problema, Mariana lo que propones de abrir centros de distribución es una buena oportunidad, que se dé justo en un contexto en el que nuestros clientes lo verían con buenos ojos.  
  ¿Cómo podríamos evaluarlo? ¿Deberíamos hacer un relevamiento de cuáles son las provincias en las que tenemos más clientes? ¿Cuál o cuáles son los clientes que más nos compran del interior? ¿Cuáles son los pasos para seguir para abrir el o los nuevos centros de distribución en el interior del país?
* **Ignacio:** Coincido totalmente, romper el vínculo desestabilizaría el buen trabajo que venimos realizando.  
  además de la necesidad inmediata de buscar una empresa para reemplazarla, lo cual atrasaría el día a día indefinidamente.  
  En cuanto a los clientes del interior: Rosario y Córdoba son los más activos en lo que respecta a ventas en los últimos 3 meses.  
  Yo creo que abrir centros en esas dos provincias nos sería más que favorable.  
  Aunque también hay que tener en cuenta las ventas en el resto de las provincias, siendo en menor medida que las dos nombradas anteriormente.
* **Dalma:** Perfecto, nos comunicamos con la logística e informaron que hay una opción express, pero han tenido inconvenientes con cargas en las últimas semanas por eso se han demorado en las entregas que nos hicieron reclamos, pero ya están al día con los pedidos y sin demoras.

Nos comunicamos con nuestros clientes y les ofrecimos la opción express y estándar, a lo cual accedieron a la estándar ya que no habrá inconvenientes.

Respecto a abrir nuevos centros en las provincias por el momento se pospone ya que debemos comunicarnos con socios en rosario y Tucumán para llevarlo a cabo.

Propongo esto último para evaluar la información que tenemos sobre ellos para llevarlo a cabo.

C) - Seleccionar un sistema de información que se adecúe a la empresa y responda a sus requerimientos y justifiquen la elección.

Luego de debatir ideas interesantes para buscar una solución al problema de la logística es interesante empezar a hablar de cual es el sistema que mejor se acopla a la estructura de nuestra empresa.

Nos encontramos delante de dos opciones, sistema de apoyo en la toma de decisiones y sistema de colaboración empresarial (ERP)

Como una breve introducción el sistema de apoyo en la toma de decisiones por lo gral. Aplica para ejecutivos, para gerentes por ejemplo o CEOS de una empresa, naturalmente ellos cuentan con muy poco tiempo, necesitan la información ultraprocesada, por eso estos sistemas se basan en información presentada en gráficos, predicciones, cálculos de riesgo, datos comparativos, todo lo necesario para informar lo suficientemente a la persona y que pueda tomar una decisión certera.

Luego tenemos el SISTEMA DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL (ERP), que para nosotros es el sistema que más se adecua a nuestra empresa, porque es el que mejor se acopla a la estructura de la empresa?  
El SISTEMA DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL (ERP) funciona de manera integral, ya que su finalidad es centralizar los datos. Para de esta manera facilitar el seguimiento de actualizaciones y el analisis de resultados entre nuestros cargos. Este tipo de sistema nos permite diversas funciones como compartir datos, enviar correos electrónicos, archivos multimedia entre otras tareas día a día.

Nuestros requerimientos es comunicarnos entre nosotros para abordar todas las tareas y cumplir todas las funciones, cómo la elaboración, empaquetados, distribuir y muy importante mostrarnos para llegar a nuevos clientes .