



Nombre del alumno: Roblero Vázquez Paulo Sergio

Nombre del profesor: Gerardo Garduño

Nombre del trabajo: Casos

Materia: Alta Dirección Y Gobierno Corporativo

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9no

Grupo: Administración Y Estrategias de negocios

Comitán de Domínguez Chiapas a 25 de mayo del 2022

CASO 1

Misión

Producir y comercializar productos de calidad para el mercado meta y así mismo satisfacer las necesidades de los clientes.

Visión

Seguir mejorando los procesos productivos para obtener productos con altos estándares de calidad.

Filosofía

Ser un modelo de negocios expansionista que genere marcas propias para maximizar los beneficios.

Valores

Pasión: transmitir motivación para mantener un buen ambiente laboral.

Honestidad: ganarse la confianza y credibilidad de nuestro mercado.

Puntualidad: tener consideración con el tiempo de los clientes y proveedores.

Trabajo en equipo: es muy importante en el ambiente laboral donde la tolerancia, respeto y la consideración son las prioridades.

Responsabilidad social: acciones de carácter colectivo en el acompañamiento de pequeños y medianos emprendedores para estimular su crecimiento en el mercado.

Calidad: Todos los productos deben cumplir con los parámetros establecidos y prometidos.

CASO 2

¿Qué debería hacer el director de Recursos Humanos de Superdescuento con la información recolectada con relación a las distintas herramientas en uso de materia de competencias en “Alimentos envasados La María”?

Implementar estrategias que ayudaran a conocer mejor a la competencia y estudiar las necesidades de los clientes, ya que esta es una forma mas fiable de conocer un ámbito mas general del negocio.

Estas estrategias podrían ser el Benchmarking que ayudaría a investigar, analizar y comparar procesos, formas de trabajo, productos y analizar los métodos y materiales de las demás empresas y por tanto mejorar así la eficiencia y productividad para ser más competitivas.

¿Cuál sería un buen consejo de la consultoría al director de Recursos Humanos del Superdescuento?

Dar valor a las oportunidades de aprendizaje y crecimiento, la responsabilidad para atender con precisión los compromisos asumidos y la organización para recoger el potencial y aporte de cada persona.

¿Qué plan de acción podría en marcha frente a la situación existente en “Alimentos envasados la María”?

La construcción de redes digitales, que ayudara a que la empresa sea más visible en cuanto a la marca y así alcanzar los objetivos de los proyectos.

¿Qué relación puede/debe existir entre las competencias de Superdescuento y “Alimentos envasados La María”?

Que los dos buscan la capacitación de sus trabajadores, ya que el recurso humano tiene mayor fuerza en las ventas y logran mejores resultados.

¿Cuáles pueden ser los motivos o justificación de la situación descrita con relación a la temática de competencias de la empresa “Alimentos envasados La María”?

La capacidad de planteamiento y control con la que se establecen los programas para mejor ejecución.

F:

- Buena atención y servicio.
- Producto único diferenciador.
- Capacitación del personal.
- Precios más bajos que los de la competencia.

O:

- Campañas de marketing.
- Expansión de la empresa.

D

- Deficiencias en el inventario
- Alto costo en los procesos de producción.

A:

- Competidores directos.
- Falta de publicidad.
- Rechazo de la sociedad

Fortalezas

- Buena atención y servicio.

Se caracteriza por la buena comunicación con los clientes.

- Producto único diferenciador.

Busca el distintivo en los productos y lograr la aceptación de los clientes.

- Capacitación del personal.

Realización de cursos y talleres con el objetivo de ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados.

- Precios más bajos que los de la competencia.

Tener precios mas baratos en comparación con el estándar en el mercado o con los costos de sus competidores.

Oportunidades

- Campañas de marketing.

Se puede mejorar la visibilidad de la empresa con campañas de marketing en internet como Facebook e Instagram.

- Expansión de la empresa.

Se puede alcanzar mayores puntos de venta y exportación tratando de llegar a otros mercados

Debilidades

- Deficiencias en el inventario.

La falta de control de inventario que puede ocasionar retrasos.

- Alto costo en los procesos de producción.

Disminución de ganancias, y posibles pérdidas directas a la empresa

Amenazas

- Competidores directos.

El gran posicionamiento que su competidor directo que tiene en el mercado.

- Falta de publicidad.

Perjudicará el éxito de la empresa ya que se encuentra en competencia con otras, que inviertan en más y mejores campañas publicitarias

- Rechazo de la sociedad

No logra satisfacer las necesidades y no pertenece al gusto de las personas.

Referencias

Caso 1: como pasar de la estructura tradicional a una dirección estratégica de los recursos humanos.

Caso 2: gestión para competencias para alinear a las personas de la organización con la estrategia.