

S

D

D

»»»

-Nombre del alumno:

**Josué andres
Chong García.**

Nombre del maestro

**Diego Alexis
Esponda Domingez**

Materia:

Relaciones
Publicas.

Nombre del Trabajo:

Análisis de un Caso de
Dirección a través del
Proceso Administrativo

Grado:

Septimo
Cuatrimestre.

INTRODUCCIÓN

En el propósito de este análisis ver de que manera el proceso administrativo tiene que ver en la manera en que una organización o empresa conocida aplica los conceptos del proceso administrativo yendo desde su planificación hasta la dirección y control.

El conocer como y para que, de cada uno de estos aspectos, nos ayudan para poder manejar de una manera adecuada una empresa y poder cumplir con las metas y objetivos establecidos. Gracias a esto veremos como SABRITAS ah logrado mantenerse en el mercado usando estas estrategias.

La historia de Sabritas® inició hace más de 75 años en la colonia Morelos de la Ciudad de México. Sus fundadores fueron don Pedro Marcos Noriega y su esposa, doña Guadalupe, quienes empezaron su negocio de botanas desde casa y a repartirlas a bordo de una bicicleta. Poco a poco, la canasta de mimbre que llenaban con bolsitas de celofán se vaciaba más rápido, por lo que prepararon más y más, hasta que fue necesario abrir una pequeña fábrica menos de una década más tarde.

DESARROLLO

PLANIFICACIÓN:

El proceso de planificación de Sabritas ayudo a organizar de mejor manera las áreas y recursos de la empresa, coordinado las tareas y actividades evaluando resultados y facilitar los resultados esperados.

PLANIFICACIÓN DE SABRITAS:

1. - FORMULAR LA MISION Y METAS DE LA ORGANIZACIÓN.

Ser la primera compañía de productos de consumo en de todo el mundo centrado en la producción de alimentos y bebidas convenientes: Intentar proporcionar beneficios económicos adecuados a los inversionistas al mismo tiempo que proporcionar oportunidades de crecimiento y superación a los empleados socios comerciales y comunidades en las que se opera.

2.- DIAGNOSTICAR LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Las oportunidades señaladas para la empresa son el crecimiento y el apoderamiento de un mercado que no ha sido explotado y podrán cubrir una gran área geográfica con sus productos, sin embargo las amenazas radican en otras empresas que igualmente comercializan productos similares o bien algún producto sustituto de igual gusto en el público y el consumidor.

3.- DIAGNOSTICAR LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES.

Algunos de los atributos considerados fortalezas de esta empresa son el diseño y elaboración de productos de gusto general y con una amplia variedad, así mismo como su diversificación en alimentos, bebidas y golosinas, por otro lado las debilidades son encarar el crecimiento y la adopción del mercado sometido a constantes cambios y la competencia de otras empresas.

4.- FORMULAR LAS ESTRATEGIAS.

Los planes publicitarios y mercadológicos han sido una estrategia constante en el crecimiento de la planeación en esta empresa, la cual se ha valido de la popularidad de actores y actrices para promocionar sus productos, así mismo como participar en eventos importantes y ser patrocinadores, todo lo cual ha contribuido al crecimiento y aumento en dicha empresa.

5.- ELABORAR UN PLAN ESTRATEGICO.

Los comerciales y las promociones al sido planes que ponen de manifiesto las estrategias decrecimiento y de control del mercado, en las cuales los eslogan y la imagen que promociona son un atractivo aparente a consumir los productos, así mismo como las promociones son un anzuelo eficaz.

ORGANIZACIÓN :

El objetivo principal de Sabritas es producir y vender productos sabrosos y fritos, como papas fritas, frituras de maíz y aperitivos, que satisfagan los gustos y preferencias de los consumidores.

La organización de Sabritas se caracteriza por ser de configuración profesional. Esto significa que está diseñado para optimizar la coordinación y el desempeño de todas las áreas funcionales de la empresa.

ÁREA DE FINANZAS

Se encarga del control de manejo de recursos económicos y financieros de la empresa, incluye obtener recursos financieros tanto internos como externos que se necesitan para alcanzar los objetivos y metas empresariales y al mismo tiempo revelar el porque los recursos externos requieren que la empresa sea adquirido a diferentes plazos favorables.

Su funcionalidad abarca desde

- *Financiamiento*
- *Contralorma*
- *Crédito y cobranza*
- *Impuestos*

ÁREA DE MERCADOTECNIA

Se encarga de canalizar los bienes y servicios del producto hasta el consumidor.

La función de esta área es

- *Investigación de mercado*
- *Planeación y desarrollo de producto*
- *Precio*
- *Distribución y logística*
- *Ventas*
- *Comunicación*

ÁREA DE PRODUCCIÓN

Se encarga de transforma la materia prima en productos y servicios, utilizando recursos humanos, economicos y materiales necesarios para la elaboración.

Funciones

- *Ingeniería de producto*
- *Diseño del producto*
- *Prueba de ingeniería*
- *Asistencia a mercadotecnia*
- *Ingeniería planta*
- *Ingeniería industrial*
- *Planeación y control de la producción*
- *Abastecimiento*
- *Fabricación*
- *Control de calidad*

ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

Encargada de la dirección eficiente y efectiva del recurso humano de la empresa. Cumpliendo funciones de reclutamiento y selección de personal capaz.

Funciones

- *Contratación y empleo*
- *Capacitación y desarrollo*
- *Sueldos y salarios*
- *Relaciones laborales*
- *Servicios y prestaciones*
- *Higiene y seguridad*
- *Planeación de recursos humanos*

CEO DE SABRITAS

DIRECCIÓN DE PLANTA

GERENTE DE PRODUCCIÓN

- FACILITADOR DE SANITACIÓN
- LÍDER DE PROCESO
- FACILITADOR DE PLANTACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

COORDINADOR DE CALIDAD

- FACILITADOR DE CALIDAD.

GERENTE DE MANTENIMIENTO

- FACILITADOR DE MANTENIMIENTO

GERENTE DE COMERCIALIZACIÓN

GERENTE DE ABASTECIMIENTO

- FACILITADOR DE PLANEACIÓN
- COMPRADOR DE REFACCIONES

GERENTE DE FINANZAS

- SUPERVISOR DE C. XP
- ANALISTA DE CUENTAS
- CAJERO
- LÍDER DE PROYECTOS

RECURSOS HUMANOS

- ASISTENTE DE RECURSOS
- SERVICIOS MÉDICOS
- JEFE DE RECURSOS HUMANOS

DIRECCIÓN

Es el proceso de regular actividades que aseguren que se están cumpliendo como fueron planificadas y corrigiendo cualquier desviación significativa (Robbins, 1996). Los fines del proceso de control son asegurar la ejecución correcta de los planes estipulados con antelación, verificar que las reglas establecidas se cumplan, a fin de lograr los objetivos de la empresa de una manera eficiente. Así también como de corregir los errores que puedan surgir durante el proceso o en su defecto volver a implementar los planes en caso de no haber logrado los objetivos.

En los centros de distribución Sabritas utiliza los tres tipos de control, en el precontrol se capacita al personal que va trabajar para ellos y la selección de proveedores de materiales o servicios adicionales no los realiza propiamente los centros de distribución, pues estos deben ser aprobados por la gente de contraloría corporativa en base a la calidad de sus productos, el costo y su disponibilidad, entre otros factores, para asegurar la calidad de los mismos y que estos no falten en ningún momento. En el control se monitorean a los empleados de ventas mediante control de saldos, visitas de verificación de servicio a los clientes, entre otros, se monitorea a la gente que almacena en base a su tiempo de operación diaria, se monitorea a todo el personal mediante la asistencia (hora de entrada y salida); también se monitorea el control de calidad en el cual se reconoce el esfuerzo a lo ancho de la organización para difundir la calidad en cada actividad en una empresa a través de la mejora continua.

CONTROL:

se pueden identificar varias **áreas funcionales** que desempeñan roles clave en el proceso de producción y venta de sus productos. Cada una de estas áreas tiene su propio conjunto de responsabilidades y está encabezada por un gerente divisional, quien se encarga de *supervisar y coordinar las actividades dentro de su respectivo departamento.*

Ventas

El área de ventas desempeña un papel fundamental en el éxito de Sabritas, ya que se encarga de la comercialización y distribución de los productos.

Los equipos de ventas trabajan en estrecha colaboración con los puntos de venta, asegurándose de que los productos de Sabritas estén disponibles en todo momento para los consumidores. Además, se establecen estrategias de marketing y se llevan a cabo acciones promocionales para impulsar las ventas y aumentar la participación de mercado.

Finanzas

El área financiera del organigrama de Sabritas se encarga de gestionar los recursos económicos de la empresa y garantizar la rentabilidad de las operaciones. Esto implica la elaboración de presupuestos, la gestión de costos y la generación de informes financieros precisos. También se realizan análisis y proyecciones financieras para respaldar la toma de decisiones estratégicas.

Recursos Humanos

El departamento de recursos humanos juega un papel fundamental en el reclutamiento, selección y desarrollo del talento dentro del organigrama de la empresa Sabritas. Se encargan de la contratación de nuevos empleados, así como de la capacitación y desarrollo de habilidades de los empleados existentes. Además, se ocupa de la gestión del desempeño, la compensación y los beneficios, así como de fomentar un ambiente de trabajo positivo y motivador.

Mantenimiento

Por último, el área de manufactura del organigrama de Sabritas se encarga de transformar la materia prima en productos finales.

Aquí es donde se aplican las tecnologías agropecuarias y de alimentos para garantizar la calidad y consistencia de los productos. La manufactura se apoya en procesos de cocción y tecnología de manufactura para producir las papas fritas y frituras de maíz que caracterizan a Sabritas.



CEO DE SABRITAS

SUB GERENTE

VENTAS

- LOGÍSTICA
- DISTRIBUCIÓN
- PLANEACIÓN
- TRANSPORTE

FINANZAS

- CONTABILIDAD
- NÓMINA
- SAP

RECURSOS HUMANOS

- CAPACITACIÓN
- MEJORA CONTINUA
- SERVICIO AL PERSONAL
- MANPOWER

MANTENIMIENTO

- CALDERAS
- SERVICIO TÉCNICO

MANUFACTURA

FACILITADORES

- TÉCNICOS
- OBREROS

CALIDAD

- LABORATORIO DE ANÁLISIS
- MATERIA PRIMA

ALMACÉN

- PRODUCTO TERMINADO

CONCLUSIÓN:

El proceso administrativo refleja una estructura profesional y coordinada que permite una eficiente gestión de estas áreas que la conforman y así lograr un mejor rendimiento y ambiente en la empresa, en este caso, sabritas.

Se puede decir que lo que más me llamo de este proceso administrativo fue la parte de organización ya que es una parte muy importante para la empresa ya que se encarga de la organización, valga la redundancia, de esta, la menra de controlar las finanzas, el como repartirlas estrategicamente y como en esta se puede encontrar mas relacionada con el perfil de diseño gráfico