

IPRAM

Nombre:

Alejandra María Cipriotti B

Curso:

Administración III

Tarea:

Actividad 6 El Caso de
la empresa "León"

Grado y Carrera:

Sexto Período en Administración
de Empresas

Catedrática:

Mayte Escobar

Ciclo Escolar

2021

Caso de la Empresa "León"

La empresa "León" desea que ud. Como futuro administrador haga, los siguientes departamentos, compras, producción y ventas ya que ella se dedica a la exportación de plátano y banana, sugeriéndole y recomendándole la forma de como se debe trabajar.

Compras: algo esencial que se debe de hacer es no ser rígido a la hora o en el proceso de las compras, ya que el mercado y la economía no son estáticos, y pueden surgir cambios, es importante también que se revisen los contratos de forma periódica para revisar su viabilidad y rentabilidad, otro punto a tener es que se debe de escoger adecuadamente a los proveedores ya que se trata de algo nuevo, uno de los factores para saber a quien elegir, es la reputación, otro son los lapsos de entrega, la estabilidad económica de la empresa, la flexibilidad de pagos y la calidad de producto, ya que de eso dependerán nuestras ventas, de que el producto sea bueno, también debemos de considerar que se debe de encontrar un lugar para almacenar el producto y que este no se dañe, de esta manera llegare a muchos clientes de una manera rápida y con calidad.

Producción: este debe trabajarse de una manera organizada ya que es un gran equipo que debe de poder entenderse bien y así lograr la unión y sobre todo el resultado esperado. Se debe de crear una estructura jerárquica ya que de esta manera los operarios sabrán a quien dirigirse en la hora de algún problema. También algo esencial es crear un manual con las medidas precautorias que se deben tener, con la maquinaria, también darles mantenimiento a estas máquinas, ya que es mejor invertir en esto, a que vaya a suceder un accidente con los empleados que las manejan. También es bueno crear un manual de los procesos ya que de esta manera ellos sabrán que hacer en ciertas situaciones y de esta manera hacemos que ellos se sientan un poco más independientes y que no tengamos que andar atrás de ellos.

Ventasi aqui es esencial principalmente que se identifique cual es el sector del mercado, de esta manera, sabremos que hacer, y ya identificarlo debemos de saber como identificarlo como llamar la atencion de ese sector, que esten en ese sector, que le preparen, como lo preparen y tambien hasta cuanto estaran dispuestos a pagar por el producto, luego de eso ya podremos establecer cual son o deben ser las estrategias que debemos de usar, de ahi empezar a planificar como se iran dando esta, de esta manera podremos vender nuestro producto. Algo tambien esencial es que antes de establecer la empresa debo de hacer un estudio de mercado ya que de esta manera sabremos si en esa zona si compra el platano y el banano.