

MINICASO ESIC

MINICASO ESIC Transformando la organización

Martín Solís Sáez

ISBN: 978-84-192-032-7

Este es un manual de referencia. Contiene temas de metodología, distribución, comunicación pública o transformación en línea y su uso como recurso de consulta en el momento de los planes, sobre los que se han producido por lo que se han producido. Los datos utilizados en este caso se basan en hechos reales de la actividad de transformación digital.

esic
Editorial

Original de 10 de marzo de 2022

Este es un manual de referencia. Contiene temas de metodología, distribución, comunicación pública o transformación en línea y su uso como recurso de consulta en el momento de los planes, sobre los que se han producido por lo que se han producido. Los datos utilizados en este caso se basan en hechos reales de la actividad de transformación digital.

Este es un manual de referencia. Contiene temas de metodología, distribución, comunicación pública o transformación en línea y su uso como recurso de consulta en el momento de los planes, sobre los que se han producido por lo que se han producido. Los datos utilizados en este caso se basan en hechos reales de la actividad de transformación digital.

El escenario

Te acabas de incorporar como director de Operaciones de una conocida empresa de productos lácteos, VST. La demanda de nuestros productos es altamente fluctuante. Para poder crear un plan de acción has solicitado un estado de la actividad operativa. Te entregan el siguiente informe.

Análisis operativo

Los pedidos de nuestros clientes llegan a través de distintas fuentes: el correo electrónico, llamadas de teléfono, visitas de nuestra fuerza de ventas, recogidos cuando entregamos el pedido y manualmente entrados en el sistema.

De esta forma, producción sabe a qué tiene que responder, pero es difícil estimar qué se necesita producir, ya que no siempre se reciben los pedidos a tiempo ni con el mismo plazo de entrega. La variabilidad de que necesitas tener en stock es limitada, y si no se puede olvidar que nuestra capacidad productiva es limitada. Las vacas no pueden multiplicarse, por ahora.

El equipo de ventas cada mes tiene que generar reportes con los pedidos que se han recibido, lo que hemos podido servir y las incidencias o quejas que cada uno de nuestros clientes ha realizado en el mes. Tienen que recordarte al equipo de producción quiénes los compra los datos de stock y los motivos de stock-out o rupturas. ¿Cómo puede ser que de manera recurrente entramos en falta de stock en nuestra com-

MINICASO ESIC | Transformando la organización, por Martín Solís Sáez | ISBN: 978-84-192-032-7 | 10 de marzo de 2022 | 1/2

esic
Editorial

ISBN: 978-84-1192-172-5

Original del 10 de abril de 2025

Todos los derechos reservados. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo las excepciones previstas por la ley. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.cedro.org).

© 2025, ESIC EDITORIAL. Avda. de Valdenigrales, s/n. 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid). www.esic.edu/editorial.

Caso original del profesor **Jordi Mundet Pons**. Desarrollado como base para discusión en clase y no como ejemplo ilustrativo del manejo eficaz o ineficaz de una situación administrativa. Los datos utilizados en este caso se basan en hechos reales utilizados para la docencia.

Existe un manual del profesor como complemento pedagógico, está a disposición de aquellos profesores que utilicen este documento como material docente: editorial@esic.edu.

Palabras clave: análisis, plan de marketing internacional, estrategia.

Categoría: marketing.

La herramienta del DAFO

El análisis DAFO es una herramienta de gestión estratégica que utilizan las empresas, tanto pymes como grandes empresas, para analizar sus fortalezas y sus debilidades, así como las oportunidades y las amenazas que les ofrece un entorno o mercado competitivo. El propósito de dicha herramienta es obtener una información que permita a la empresa fijar una estrategia empresarial. El DAFO se puede utilizar en diversas áreas empresariales: marketing, producción, recursos humanos, etc.

Cuando se utiliza en el área de marketing, se trata de una herramienta fundamental a la hora de llevar a cabo un plan de marketing o un plan de negocio. A partir del análisis de la empresa y del entorno empresarial, se extraen unas conclusiones, las cuales son, por una parte, las debilidades y fortalezas de la empresa para lograr unos objetivos y, por otra, las oportunidades y amenazas que se derivan del entorno o mercado que se ha analizado.

En este caso práctico, a partir de una información de una hipotética empresa y de un mercado internacional, aprenderemos a hacer un análisis DAFO.

La empresa

Jamones Gracián e Hijos, SL es una empresa dedicada a la producción de jamones y paletas curadas de cerdo blanco en sus plantas de producción en la provincia de Teruel y de Albacete. La empresa fue creada en el año 1995. En la actualidad la empresa cuenta con un equipo de 25 trabajadores, integrados en las áreas de administración, producción, marketing, desarrollo, compras y dirección. La plantilla está formada, mayoritariamente por trabajadores con una antigüedad de más de 10 años, siendo la media de edad de 44