

**DANNERIS PRISCILA SILVERIO BENZAN
UD66649BLE75706**

DOCTORADO EN GERENCIA Y DIRECCION

Nombre del curso:
ADMINISTRACION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

**ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY
Septiembre /2020**

ESCUELA DE NEGOCIOS

INDICE

Presentación.....	01
Índice.....	02
Introducción.....	03
Resumen Ejecutivo.....	04
Desarrollo.....	05
Recomendaciones Ice Cream High Quality SRL.....	08
Propuesta Organigrama.....	09
Conclusión.....	10
Bibliografía.....	11

INTRODUCCION

La planeación y el control de las actividades dentro de una empresa deben de estar de la mano de la cadena de suministros la cual requieren de altos volúmenes de producto y de servicio que será manejado por la misma cadena de suministros.

Estos procedimientos ordinarios se presentan en la forma de pronósticos y predicciones. Sin embargo, por lo regular no es responsabilidad única de quien está al frente de la institución, por lo general todos los pronósticos van a depender del tamaño o el tipo de empresa para la que se le asigne a marketing, y a su vez debe de tener en cuenta la planeación económica o un grupo especialmente conformado.

Bajo ciertas situaciones, en particular en la planeación de corto plazo, como el control de inventarios, la magnitud de los pedidos o la programación del transporte, el responsable de la empresa con frecuencia enfrenta la necesidad de asumir la labor de generar este tipo de información.

Por ello, esta introducción es un enfoque general de las metodologías de pronóstico que se utilizarán más probablemente para la planeación y control de la pequeña y media empresa.

RESUMEN EJECUTIVO

Como parte de tener un buen desempeño y conocer más sobre el tema principal, me tome la libertad de visitar una empresa que cumplen con el tema a tratar sobre la pequeña y mediana empresa.

La misión de visitar a esta entidad es conocer más a fondo como son los requerimientos de la empresa el cual les sirve para proporcionar un buen servicio al cliente, apoyando los esfuerzos de producción y mercadeo de la empresa.

Hablando con algunos de los dirigentes que han creado nuevas estrategias, basadas en lograr la eficiencia de los procesos de producción, distribución y el mercadeo, ya se ha hecho todo lo imaginable en el arte de tener un óptimo control y generar nuevos mercados.

Pues como sabemos crear nuevos campos de empleos, clientes y crear múltiples demanda, es de suma importancia conocer nuestro nicho de mercado, el cual nos permitirá lograr que esta compañía se pueda mantener activa en el mercado de Republica Dominicana.

Muchos de los cambios según comentan se deben al COVIC-19 pues se han tenido que reinventar para lograr que la empresas se mantengan en pie y que su personal no sea despedido por faltada de facturación, pues con este nuevo sistema han logrado mantener inventarios en sus almacenes y lograr aun tener el 95 % de sus empleados en nómina hasta ahora.

DESARROLLO

Las pequeñas y medianas compañías desempeñan un significativo papel en la economía de todo el país.

Las siguiente es una empresa que tuvo la oportunidad de conocer y poder tomarla como modelo para esta asignación.

Esta empresa es:

Ice Cream High Quality SRL



ESTRUCTURA IDEOLÓGICA



Nombre de la Empresa:

Ice Cream High Quality SRL

Misión

Brindar a nuestros clientes los mejores productos de nuestra empresa con calidad, servicio rápido, eficiente e innovador

Visión

Es ser líder en el mercado que competimos y reconocidos como una empresa con altos estándares de calidad y excelente servicio, brindando el mejor helado tanto nacional como internacional.

Valores

- Ética
- Honestidad
- Responsabilidad
- Compromiso
- Respeto
- Servicios

Como parte de la evaluación de esta empresa pude notar que la misma desde sus inicios ha estado planteando la creación de una compañía, de manera artificial, experimental, no real. Es decir basado solamente en generar ordenes por encargo y no tener una estructura especifica de trabajo sino que los colaboradores que tiene realizan el día a día sin tener una base clara de su objetivo de crecimiento.

Lo cual nos indica que su trayectoria podría estar en riesgo de no ser que trabajen con objetivos y metas claras, a lo cual me pregunto ¿Qué quieren lograr? y ¿hacia dónde quieren llegar? Al parecer estas preguntas aún no están claras para esta compañía, pues actualmente esto es lo que indica su modelo de trabajo.

Es prudente tomar en cuenta que la manera más efectiva para que una empresa lleve a cabo con eficiencia, calidad, al más bajo costo, y con mayor seguridad, es contar con un buen sistema de logística. Ya sea propia o Outsourcing.

Con este sistema se garantiza tener un mayor control de los productos, los clientes, niveles de satisfacción tipos de entregas, repartos entre otros, lo cual les permitiría medir el nivel de eficiencia con el que están trabajando y garantizar que su inversión, esfuerzo y dedicación estaba valiendo la pena y dará los frutos que esperan, los cuales son:

- 1- Abrir más nichos de mercado
- 2- Tener una empresa 100% sostenible
- 3- Garantizar la demanda
- 4- Crecimiento real
- 5- Ganar ganar

RECOMENDACIÓN ICE CREAM HIGH QUALITY SRL

Como parte de mis recomendaciones para esta empresa y para que logren tener una óptima organización en el desempeño de sus operaciones, planificación y ejecución de sus estrategias, cuente con un equipo de colaboradores completamente comprometido y en dar lo mejor de sí, pero para poder lograr que el equipo este trabajando al máximo debe de estar motivado, tener un excelente ambiente laboral, de esta forma estarán enfocados en lograr sus objetivos no importa el plazo que le hayan establecido a mediano corto y largo plazo, para esto deben de estar dirigidos por la persona correcta, sus productos deben ser vanguardistas e innovadores, y proporcionar valores agregado a sus clientes.

Para que pueda lograr tener el posicionamiento esperado deben cumplir con sus metas claramente establecidas y trabajar en base a ellas.

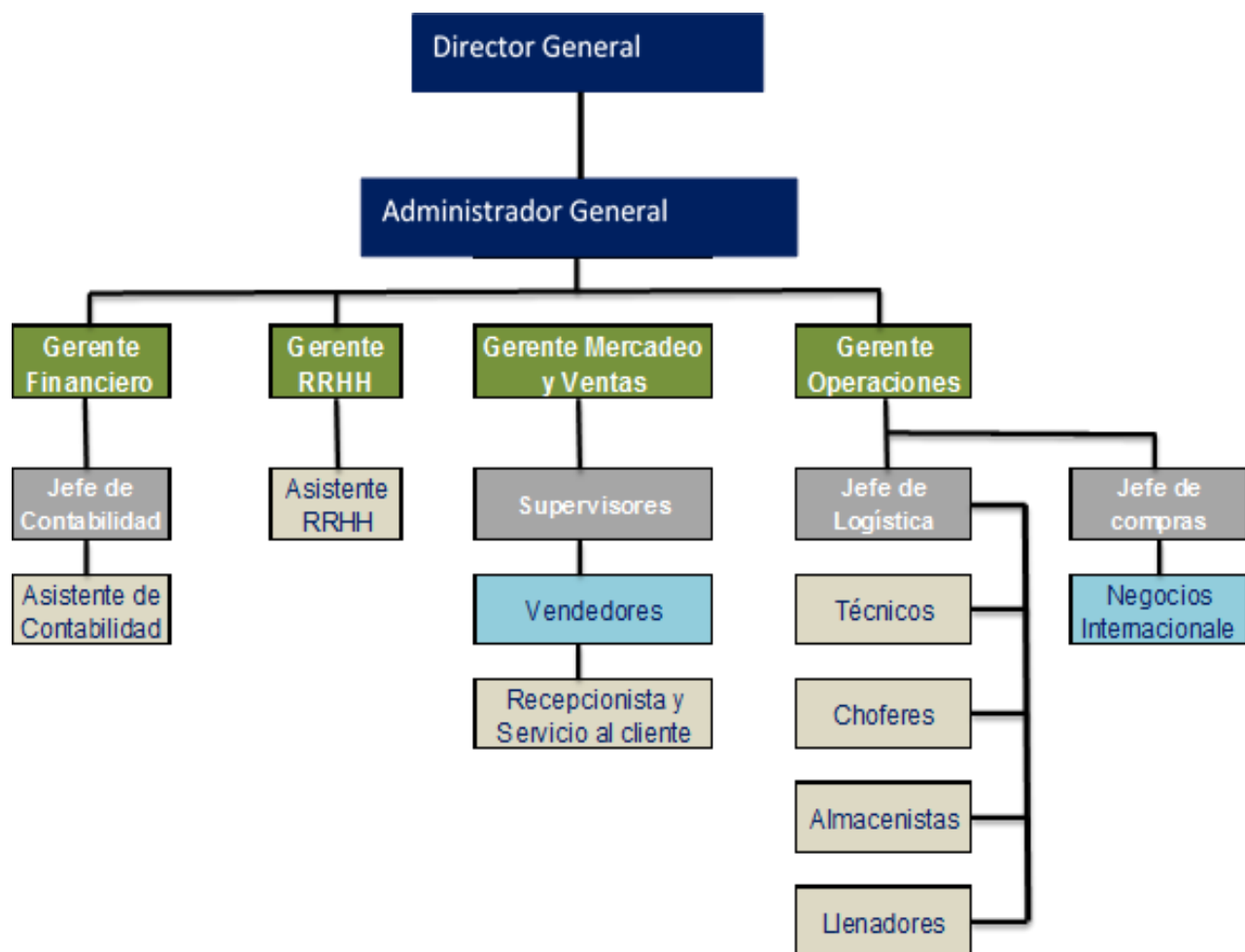
Para que esta empresa logre tener un buen desempeño de sus áreas de trabajo es sumamente fundamental. El departamento de logística, de operaciones de ventas, y que los colaboradores tengan claro cuáles son sus ocupaciones, pues estos puntos tienen un papel protagónico y determinante ya que de ello depende en gran medida la satisfacción de sus clientes, porque por estas áreas están estrictamente relacionadas con sus clientes y/o usuarios finales, en la logística intervine todo lo relacionado con los productos, materias primas y materiales, la cadena de suministros, canales de distribución, para ello las empresas deben contar con diferentes sistemas y tecnologías que les permitan tener control de sus operaciones, que les proporcionen estadísticas y les permitan cumplir con la demanda en tiempo y forma, para desarrollar una venta competitiva.

Las operaciones de ventas le permiten a la empresa que sus colaboradores tengan metas fijas, y saber que deben de cumplirlas mes tras mes, pues del éxito de su trabajo depende la empresa y su posición como empleado.

Los colaboradores: se les debe de hablar sobre los objetivos que tiene la empresa de manera anual y por trimestre para que ellos sepan cuál es su norte y que la empresa pretende que ellos hagan para lograrlo.

El mercado de los helados, sin duda alguna que es un negocio con muchas oportunidades para la explotación, a quien no se le ha antoja un helado o mejor dicho quién puede resistirse a degustar de un buen helado, en cualquier momento y lugar.

PROPUESTA ORGANIGRAMA ICE CREAM HIGH QUALITY SRL



CONCLUSION

Como se pudo apreciar, la investigación se fue formando paso a paso, ayudando de este modo, a relacionar cada tema según el orden correspondiente en la empresa.

Se procedió en la primera parte a presentar el formato que aplicamos para definir qué concepto utilizamos para iniciar una propuesta de mejoras en cuanto a esta compañía, pues su mayor enfoque solo ha sido en vender y saber cuánto han recuperado en realidad y como saber si la empresa es sostenible.

El invertir un numero X, por ejemplo US\$ 100,000 y tener un retorno de US\$50,000 no quiere decir que este sea tu margen bruto de ganancia o que tu margen de retorno fue de un 50% más de lo invertido.

Esto pasa cuando colocamos en puestos a personas que no tienen ningún conocimiento en mandos comerciales, presupuestos, gastos, costos, márgenes de ganancias entre otros, a dirigir sin evaluar cómo va el negocio y sin estar seguros de que esta persona pose los conocimientos necesario que se necesita para ocupar dicha posición.

Dicho esto por eso recomendamos para cada equipo un modelo de ejecución a corto plazo para que puedan llevarlo a cabo a la menor brevedad posible.

Siendo esta la conclusión entendemos que hemos dando como resultado esperado, la satisfacción del deber cumplido.

BIBLIOGRAFIA

- 1- Empresa Ice Cream High Quality SRL
- 2- Director: Manuel Campos
- 3- Gerente de Logística: Alberto Gómez
- 4- Libro de texto: Ballou, Ronald H, (2004) Administración De La Cadena De Suministro, 5ta. Edición. Prentice Hall.
- 5- Estrategia de Transporte, Libro de consulta. CRM factores de éxito, un estudio exploratorio en el sector bancario español