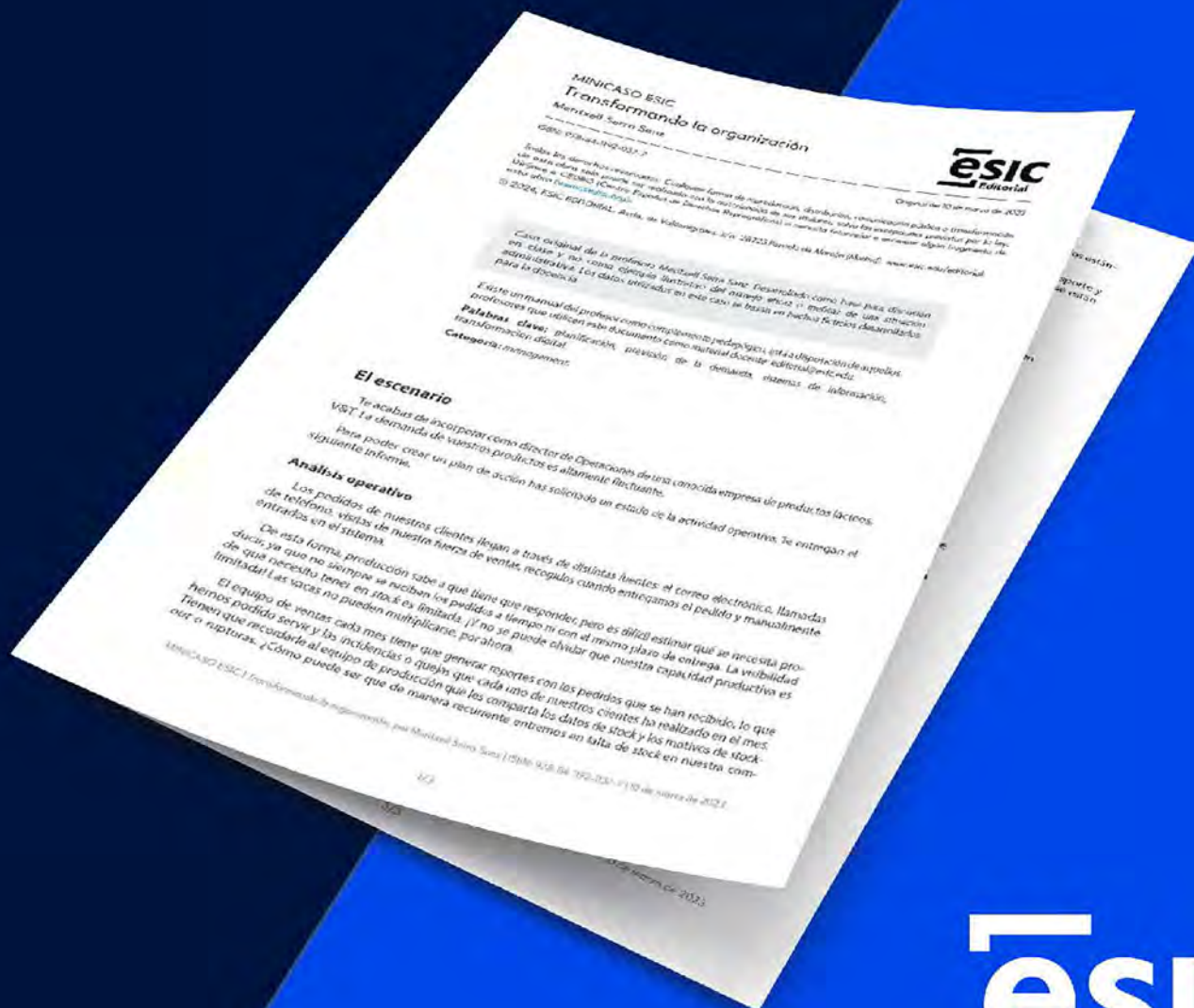


MINICASO ESIC



MINICASO ESIC
Transformando la organización
Mercedes Sorra Soria



Este es un manual del profesor como complemento pedagógico. Está a disposición de los profesores que utilicen este documento como material docente editorialmente editado.

Palabras clave: planificación, previsión de la demanda, sistemas de información, transformación digital.

Categoría: management.

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 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 disponibilidad 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 qui les comparta 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

Bodegas Habla: innovación y sostenibilidad al servicio del *marketing mix*

Cristina Gallego Gómez y Juan Antonio Márquez García



ISBN: 978-84-1192-134-3

Original del 3 de diciembre de 2024

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).

© 2024, ESIC EDITORIAL. Avda. de Valdenigrales, s/n. 28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid). www.esic.edu/editorial.

Caso original de los profesores **Cristina Gallego Gómez** y **Juan Antonio Márquez García**. 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 información pública accesible desde Internet o hechos ficticios desarrollados 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: vinos, marca, promoción, segmentación, distribución.

Categoría: marketing.

El escenario

Una bodega situada en Extremadura, concretamente en Trujillo (Cáceres), te ha incorporado a su plantilla como director de Marketing para fomentar la visibilidad y mejorar la imagen de la compañía en el largo plazo y para realizar su plan de marketing para el próximo año. Para ello, debes tener en cuenta unas pequeñas notas, que deberás ampliar, sobre la historia de la empresa.

Historia de la compañía

Bodegas Habla se ha constituido como un vino de referencia en la comarca. El reto no ha sido tarea sencilla, ya que ha cumplido el objetivo de posicionarse como un producto de calidad pese a no tener denominación de origen ni ser un terreno con tradición vitivinícola.

Pese a ello, en 1999 sus fundadores detectan un terreno con gran potencial, pese a ser pizarroso y poco fértil, para llevar a cabo su proyecto de creación de una bodega que cuenta con 200 ha de viñedo que se dividen en 42 parcelas, donde se encuentran variedades como tempranillo, *sauvignon*, *syrah*, *cabernet franc*, *malbec*, *petit verdot*, *chardonnay* y *sauvignon blanc*.