



Después de analizar el caso, considero que el principal problema de la empresa no radica en la calidad de sus productos, sino en las deficiencias de su gestión administrativa. La falta de planificación de ventas, la escasa coordinación del equipo comercial y el limitado seguimiento de los resultados impiden que la empresa alcance el desempeño esperado.

Para solucionar esta situación, es fundamental fortalecer las funciones administrativas. La planificación permitirá establecer objetivos y estrategias comerciales claras; la organización mejorará la distribución de funciones y la coordinación del equipo; la dirección favorecerá el liderazgo, la motivación y el compromiso de los vendedores; y el control facilitará el monitoreo de indicadores para identificar desviaciones y aplicar acciones correctivas de manera oportuna.

En conclusión, una gestión administrativa eficiente no solo optimiza los procesos comerciales, sino que también contribuye al cumplimiento de los objetivos empresariales, al incremento de las ventas y a la mejora continua de la organización. Este caso demuestra que el éxito comercial depende tanto de la calidad de los productos como de la forma en que se administran los recursos y las actividades del área comercial.