



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

En los tesoros de la sabiduría, está la glorificación de la vida

ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TITULO:

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA FABRICA DE ESPONJAS "ESPUMAS DEL AUSTRO" DE LA
CIUDAD DE CUENCA.**

AUTOR

STALIN. W. CORREA GRANDA

Proyecto de tesis previo a
optar el Título de Ingeniero
comercial en la carrera de
Administración de Empresas

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Mauricio Guillén

LOJA - ECUADOR

Ing. Comercial Mauricio Guillén Docente del Área Jurídica Social y Administrativa de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, y Director de Tesis.

CERTIFICA

Que el presente Trabajo de investigación titulado “PLAN ESTRATÉGICO PARA LA FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO” DE LA CIUDAD DE CUENCA” del egresado Stalin Wilberto Correa Granda previo optar el grado de Ingeniero Comercial en Administración de Empresas, ha sido realizado bajo mi dirección y luego de haber revisado autorizo su presentación para los fines legales pertinentes.

Loja, 6 de Enero 2010.

Ing. Mauricio Guillén

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

El contenido, criterios, comentarios, conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación son de absoluta responsabilidad del autor.

STALIN WILBERTO CORREA GRANDA

AGRADECIMIENTO

Expreso mi gratitud a la Universidad Nacional de Loja. A todos los profesores de la carrera de Administración de Empresas, quienes con sus discernimientos y experiencias me ayudaron en mi formación

Hago oportuno el momento, para dejar constancia de mi gratitud al Sr. Ing. Mauricio Guillén director de esta tesis quien con su esmero y filosofía me ha brindado la oportunidad de finalizar este trabajo investigativo con éxito.

Al gerente Sr. Patricio Vivanco Iñiguez, propietario de la fábrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca, y a todo el personal que labora en esta empresa, por permitirme realizar el presente trabajo y proporcionarnos la suficiente y oportuna información durante todo el proceso.

DEDICATORIA

Dedico de forma especial a mis padres quienes con su amor íntegro me ayudaron a obtener la meta propuesta, a mi esposa, mis hijos que con sacrificio comprensión me han proporcionado la fuerza para seguir luchando a fin de cumplir mis ideas y metas propuestas, a mis hermanos que desde tan lejos me incentivaron para seguir nutriéndome de nuevos conocimientos y poder contribuir al desarrollo de mi país

STALIN WILBERTO CORREA GRANDA



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tel: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

1. RESUMEN

La Planificación Estratégica dentro de la fábrica de esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO “es un instrumento de desarrollo para el cambio empresarial con el fin de mejorar la demanda de producción, comercialización y de ingresos económicos para la empresa de esponjas en estudio.

La planificación en la fábrica de esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO “ busca optimizar recursos económicos como humanos con el objetivo de mejorar el sistema operativo empresarial y a la vez generar mayor rentabilidad para los empresarios a partir de la planeación, organización y control.

La investigación propuesta involucra un conjunto de factores o componentes administrativos, financieros y de organización para relacionarlos dentro del manejo sostenible de la empresa y lograr una nueva imagen empresarial para la ciudad y provincia de Cuenca. Bajo esta perspectiva se propone a la fábrica de esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO “elaborar un Plan estratégico con el fin de impulsar una nueva visión actual y a futuro para generar mayor desarrollo local dentro de su misión propuesta como empresa Industrial.

Con la perspectiva de planificación estratégica para la fábrica de esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO “la presente propuesta consta de la siguientes fases:

El resumen hace referencia a toda una investigación donde se resalta los resultados de acuerdo a los objetivos planteados la misma que sintetiza las recomendaciones y discusiones presentes en la investigación. La introducción propone una generalización de todos los capítulos que conforma la tesis de investigación la misma que hace conocer al lector la importancia del tema. La Metodología es el conjunto de métodos y



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

herramientas utilizadas para lograr los resultados deseados dentro de la propuesta y de acuerdo a los objetivos, con los métodos que se utilizó en esta investigación se logro cumplir las metas planteadas.

Resultados: Inicia con la aplicación de encuestas dirigidas al personal de la fábrica de esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO “con el fin de recabar información organizacional, administrativa y financiera para luego realizar un FODA y el diagnóstico empresarial, con estos insumos se procede a elaborar la misión, visión, objetivos y presentación de proyectos con el fin de fortalecer la fábrica de esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO “. Las discusiones se realizaron de acuerdo a los resultados generados en la investigación los mismos que forman parte de un proceso de incógnitas abiertas y plantadas dentro de los resultados como el mejoramiento de infraestructura, mayor publicidad, cambio de personal entre otras.

Finalmente tenemos las recomendaciones las cuales se expresan de acuerdo a las discusiones y resultados los, mismos que hacen hincapié en la corrección de sistemas de planificación, fortalecimiento del personal, mayor control y seguimiento.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

1. SUMMARY

The Strategic Planning inside the factory of sponges "you SCUM OF THE AUSTRO "it is a development instrument for the managerial change with the purpose of improving the production demand, commercialization and of economic revenue for the company of sponges in study.

The planning in the factory of sponges you "SCUM OF THE AUSTRO" it looks for to optimize economic resources as human with the objective of improving the managerial operating system and at the same time to generate bigger profitability for the managers starting from the planeación, organization and control.

The proposed investigation involves a group of factors or administrative, financial components and of organization to relate them inside the sustainable handling of the company and to achieve a new managerial image for the city and county of Cuenca. Under this perspective he/she intends to the factory of sponges "you SCUM OF THE AUSTRO "to elaborate a strategic Plan with the purpose of impelling a new current vision and to future to generate bigger local development inside their mission proposed as Industrial Company.

With the perspective of strategic planning for the factory of sponges "you SCUM OF THE AUSTRO "the proposed present consists of the following phases:

The summary makes reference to an entire investigation where it is stood out the results according to the outlined objectives the same one that synthesizes the recommendations and present discussions in the investigation. The introduction proposes a generalization of all the chapters that conforms the investigation thesis the same one that makes know the reader the importance of the topic. The Methodology is the group of methods and tools used to achieve the results wanted inside the proposal and according to the



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

objectives, with the methods that it was used in this investigation you achievement to complete the outlined goals.

Results: It begins with the application of surveys directed to the personnel of the factory of sponges "you SCUM OF THE AUSTRO "with the purpose of recabar organizational, administrative and financial information he/she stops then to carry out a FODA and the managerial diagnosis, with these inputs you proceeds to elaborate the mission, vision, objectives and presentation of projects with the purpose of strengthening the factory of sponges you "SCUM OF THE AUSTRO". The discussions were carried out according to the results generated in the investigation the same ones that are part of a process of incognito open and planted inside the results as the infrastructure improvement, bigger publicity, and personnel's change among others.

Finally we have the recommendations which are expressed according to the discussions and results those, same that make stress in the correction of systems of planning, the personnel's invigoration, bigger control and pursuit.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

2. INTRODUCCIÓN

Ecuador, un país similar a otros en vías de desarrollo, están obligados a enfrentarse a incomparables dificultades, las cuales no permite un progreso apropiado de acuerdo a los nuevos adelantos tecnológicos y empresarial, se debe batallar ágilmente los aspectos negativos que afectan su normal crecimiento, estos agentes negativos como son la creciente burocracia, la politiquería, la mala administración de fondos del estado y la corrupción crea un escenario desfavorable, de esta manera pierda confiabilidad por parte de los inversionistas que desean invertir en nuestro país.

Los ecuatorianos anhelamos que la economía de nuestro país se renueve por medio de la ejecución de empresas de producción, que a través de estas se creen fuentes de trabajo y logren una estabilización en un estado autónomo de ideas ideológicas., sin embargo la crisis que domina en la actualidad es casi imposible controlarla, esto afecta claramente a la economía del pueblo ecuatoriano y en especial a la ciudad de cuenca.

Es de vital importancia a quienes se dediquen a la creación de nuevas empresas deben mantener una actualización continua al compás del adelanto y aplicación de sistemas administrativos, como es el caso del plan estratégico, del cual se debe constituir visiblemente la misión, visión , objetivos estratégicos y las líneas de operación necesarias para el normal funcionamiento las empresas para los fines que fueron creadas.

La planificación estratégica busca delinear el futuro de las empresas, e identificar el medio la forma para alcanzar, identificar y evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa; así como establecer y mantener una estructura organizativa y mantener una visión de competitividad para la empresa.

El presente proyecto se identifica por impulsar el desarrollo empresarial por medio de la aplicación de planeación estratégica, quiero dejar en claro que este no es un mecanismo para elaborar planes si no que es una herramienta para administrar y ordenar los cambios de la empresa.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Por tal motivo he propuesto el presente trabajo de investigación orientado a la comercialización y fabricación de esponjas, refiriéndome específicamente a la empresa industrial “Fabrica de Esponjas Espumas del Austro” por la no aplicación de la planeación estratégica.

La presente investigación, parte de un diagnostico dentro de la empresa, para poder determinar la situación actual en la que se encuentra dicha sociedad como parte de mi estudio, en el cual se analiza el ambiente externo e interno lo que permite identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con su respectiva matriz FODA, así como también la misión, visión y objetivos estratégicos planteados, estrategias competitivas, diseños estratégicos y planes técnicos, etc.

Luego se elabora un estudio de mercado que permite conocer sobre las satisfacciones y preferencias que el producto presta a los clientes



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

METODOLOGÍA UTILIZADA



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

3. METODOLOGIA UTILIZADA

Para la ejecución de esta investigación con el propósito de realizar un plan estratégico en la fábrica de esponjas espumas del austro, se empleo una metodología basada en métodos, instrumentos y técnicas.

La metodología se refiere a la descripción de las unidades de planificación, de investigación, las técnicas de observación y recolección de datos y aplicación de encuesta. Para la elaboración de la misma se tomo aspectos como: el tipo de investigación, empírico, teórico, descriptivo, explicativo experimental y participativo.

MÉTODOS

3.1.1. Método inductivo.- Se baso en los resultados del estudio del funcionamiento de la Empresa, también en la encuesta que se les realizo a los Administradores, Empleados y clientes, para así lograr entender el estado económico - financiero de la Fabrica de Esponjas Espumas del Austro, en otras palabras el método inductivo va de lo particular a lo general.

3.1.2. Método Deductivo.- Este método Permitió hacer la recolección de la literatura, ideas, bibliografía, artículos de Internet, aplicables al objeto de investigación relacionada con la Administración en especial de la Planificación Estratégica con el fin de analizar y seleccionar los referentes teóricos que sirvieron de ayuda para la investigación de la Fábrica de Esponja Espumas del Austro. Este método es lo contrario de lo anterior va de lo general a lo particular.

3.1.3.- Método analítico: Permitió establecer la relación causa-efecto entre los elementos que componen el objeto de investigación, el mismo que es necesario para la relación del movimiento Administrativo.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

3.1.4.- Método estadístico: Este método permitió tabular las encuestas aplicadas en la Fábrica de Esponjas “Espumas del Austro”.

3.2.- TÉCNICAS

En la realización del presente trabajo investigativo se maneja diversas técnicas que las detallo a continuación:

3.2.1.- Observación: Se la utilizó para observar cual es el funcionamiento de la Fabrica de Esponjas Espumas del Austro, el movimiento que diariamente tienen sus empleados tanto administrativos como de producción, los problemas que posee dichos departamentos para así obtener la información solicitada para el estudio y el análisis respectivo.

3.2.2.- Entrevista: Esta técnica se la ejecuta con los diversos funcionarios y empleados de la entidad involucrada con el aspecto contable y administrativo.

3.2.3.- Recopilación bibliográfica: La misma que sirve de base para afianzar los conceptos y conocimientos acerca del tema en estudio y de esta manera lograr mayor comprensión en la definición de conceptos, dentro de la cual se considera importante la ayuda de la utilización del Internet.

3.2.4.- Encuesta: Permitted conocer todas las actividades de la Fábrica: formas de organización, control de sus actividades, etc.

Se destinó para obtener datos de la Fábrica de Esponja Espumas del Austro, cuyas opiniones son convenientes para la investigación. Para ello a diferencia que la entrevista, se utilizó un listado de preguntas que se entregaron a los empleados y clientes de la empresa, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Este listado se denomina cuestionario.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

TAMAÑO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

EN DONDE:

$$\left\{ \begin{array}{l} n = \text{Tamaño de la muestra} \\ N = \text{Tamaño del Población} \quad 1 = \text{Constante} \\ (e)^2 = \text{margen de error al cuadrado.} \end{array} \right.$$

$$n = \frac{270}{1 + (270)(0.0025)} \quad n = \frac{270}{1 + (270)(0.05)^2}$$

Aquí no aplicamos la formula, utilizamos como constante a los 270 clientes que dispone la fábrica de esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO”

3.3.- PROCEDIMIENTO: Una vez recopilada la información a través de los diferentes instrumentos de investigación, procedí a realizar la organización de la misma en base a las preguntas y respuestas de los entrevistados y encuestados, para luego realizar la representación en cuadros estadísticos los mismos que me han servido para realizar el análisis e interpretación de los resultados.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

EXPOSICIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADO



EXPOSICION Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1 PLANIFICACIÓN

Es establecer la dirección a seguir por la empresa y sus unidades de negocio Examinar, analizar y discutir sobre las diferentes alternativas posibles. La planificación facilita la posterior toma de decisiones. Supone mayores beneficios y menores riesgos.

Planificación Estratégica

Definición

La Planificación Estratégica es un proceso de evaluación sistemática de la naturaleza de un negocio, definiendo los objetivos a largo plazo, identificando metas y objetivos cuantitativos, desarrollando estrategias para alcanzar dichos objetivos y localizando recursos para llevar a cabo dichas estrategias. ¹

La Planificación Estratégica comienza dando respuesta a estas tres preguntas:

¿Dónde estamos hoy?

¿Dónde queremos ir?

¿Cómo podemos llegar donde queremos ir?

Análisis Interno

Análisis de la situación:
Análisis del Entorno
Análisis de la Competencia

¿Dónde queremos ir?

Objetivos y Metas a largo plazo

¿Cómo podemos llegar a donde queremos ir?

1. ¹ JARAMILLO, José Carlos (1992) Dirección Estratégica, Segunda Edición McGraw-Hill de Management.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Comprender el Campo

Comprender la Competencia Negocio

Diseñar las Estrategias apropiadas

EL PLAN ESTRATÉGICO

Los Directivos son libres de incluir en sus planes la información que consideren relevante y oportuna. No obstante, para que un Plan Estratégico sea útil, hay una serie de puntos obligatorios que se describen a continuación.

4.2. ANÁLISIS SITUACIONAL

4.2.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA EMPRESA DE ESPONJAS ESPUMAS DEL AUSTRO

En 2001 se creó una nueva fábrica de esponja, en la ciudad de Cuenca, esta empresa es una expectativa para sus fundadores puesto que se conformo con la experiencia de dos hermanos, luego de años de trabajo en una fábrica similar.

Con el aporte de capital de uno de los hermanos el Sr Henry Patricio Vivanco Iñiguez y la mano de obra del otro hermano empezó esta idea a dar sus frutos.

La empresa de esponjas “Espumas del Austro” fue creada el 7 de julio del 2001 y empezó su producción con un capital de 3500.00 dólares, ubicada en la ciudad de Cuenca en la Ciudadela. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos.

Esta es una empresa que está formada por la Sociedad de dos hermanos, los cuales decidieron unirse con el fin de invertir y obtener rentabilidad.

Tuvieron la oportunidad de adquirir su maquinaria para la producción en un remate que realizo una fábrica de colchones y esponja Nacionales, luego de arduo trabajo en la



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

producción y comercialización de Esponja pudieron adquirir un carro para transportar sus producto, luego adquirieron un terreno para la producción y bodega de químicos.

Gracias a los esfuerzos, dedicación experiencia y responsabilidad de sus propietarios esta Fabrica de Esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO” a podido sobrevivir en el mercado de Cuenca y sigue extendiendo su comercialización a otros mercados como. Loja, Guayaquil, y Quito.

Pero no todo es fácil para la Fabrica de Esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO” ya que en el año 2007 por diferencias de opinión entre sus propietarios se decide separar uno de ellos de la sociedad, causando en este año una inestabilidad en el patrimonio de la empresa.²

Con todas estas dificultades la Fábrica de Esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO” ha logrado salir adelante, y en este año ya se mantiene estable en sus actividades de producción y comercialización.

SITUACION ACTUAL

En la actualidad la empresa se dedica a la fabricación de esponjas y colchones con su actual Gerente el Sr Henry Patricio Vivanco Iñiguez, Contando con los siguientes productos de elaboración:

Aglomerado	Especial Gris
Especial Graf	Súper verde
Celeste	Dura Blanca
Látex	Perla
Gris	Gris Dura
Súper Negra	Flocon
Laterales	Colchones
Naranja	Retazos

2. ² Datos proporcionados por la contadora de la empresa.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Esta empresa se encuentra inscrita en la Cámara de comercio de la ciudad de Cuenca también se encuentra inscrita en el Servicio de Rentas Internas con el RUT numero 0702992678001 autorización 1104673235.

Por el año 2006 la Fábrica de Esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO” supero los ingresos de 40.000 dólares exigidos por el Servicio de Rentas Internas y pasó a ser una Empresa Natural obligada a llevar contabilidad, y se ha convertido en un agente de retención, tanta a la fuente como del IVA.

El lema que mantiene la empresa Industrial de Esponjas “ESPUMAS DEL AUSTRO” es: NO SON LOS PRIMEROS PERO SI LOS MEJORES, en producción y comercialización de su producto.

COBERTURA DE MERCADO

Inicialmente se dedico a la producción y comercialización de esponja pero ahora se ha extendido a los colchones con el fin de brindar el mejor producto del mercado en especial en la ciudad de Cuenca y en pequeñas cantidades en el resto de provincias del Ecuador entre ellas están: Loja, Guayaquil, Quito, Cuenca.

Las actividades de esta organización están regulados por:

Código de comercio

Código de trabajo

Ley de régimen tributario

4.2.1.3 IDENTIFICACION DE LA ENTIDAD.

Nombre la entidad: Fábrica de Esponjas “Espumas del Austro”

Dirección: las Orquídeas juegos deportivos s/n Cuenca.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Teléfono: 2900-722

Ruc: 0702992678001

Horario de trabajo 8:00 a 1.00 PM y de 2:00 a 17:00 PM ³

FUNCIONARIOS PRINCIPALES

NOMBRES	CARGOS	PERIODO
Patricio Vivanco	Gerente	7 / 07 del 2001 continua
Lcda. Eulalia Tobar	Contadora	17 / 09 del 2005 continua
Amanda Correa	facturador	7 / 07 del 2001 continua
Patricia López	Auxiliar Contabilidad	6 / 04 del 2007 continua
Fernanda Castro	secretaria	8 / 08 del 2006 continua
Patricia Camacho	Agente vendedor	05 / 07 del 2003 continua
Christopher Correa	Operador de cortadora	17 / 09 del 2005 continua
José Carrión	Operador de mezcladora	10 / 03 del 2002 continua
Rosa Pérez	de Embalaje	10 / 02 del 2008 continua
Leonardo Gutiérrez	Operador de los moldes	10 / 02 del 2008 continua
Eladio Granda	Operador de los moldes	17 / 09 del 2005 continua
Luis Jiménez	Conductor	7 / 07 del 2001 continua

PRINCIPALES POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS INSTITUCIONALES.

Las principales políticas y estrategias se relacionan con la producción y ventas, considerando la economía local y nacional que rigen en el medio, tales como:

a.- Cubrir la demanda existente en el mercado, llegando con la entrega de nuestros productos a cada uno de los locales comercializadores, con el fin de proporcionar mayor comodidad y seguridad para nuestros clientes.

3. ³ Datos proporcionados por la contadora de la empresa.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

b.- Impulsar la capacitación del personal que labora en nuestra empresa con el propósito de obtener un mejoramiento continuo de todos nuestros productos.

c.- Para motivar la distribución de nuestros productos a nivel regional y nacional, adoptamos la política de descuento para el consumidor mayorista y a su vez que él se encargue de la redistribución.

4.3 DIAGNÓSTICO INSTITUCIONAL

La empresa en la actualidad a sufrido cambios significativos, se encuentra registrada en la cámara de la pequeña industria, cuenta con RUC costa como persona natural y está obligada a llevar contabilidad con el fin de cumplir con las obligaciones como empresa de producción,

El éxito en la producción y comercialización de esponjas, colchones, etc., se debe en gran parte a la experiencia adquirida por los propietarios, ya que el Señor Patricio Vivanco trabajo durante ocho años en una fábrica de esponjas en la cual adquirió conocimientos acerca de esta fabricación, además se capacitó permanentemente con el fin de mantenerse actualizados en los últimos métodos para la fabricación de estos productos.

Otra fortaleza para la empresa es la aceptación del producto por parte de sus clientes la cual gozan los propietarios y gracias a esto les fue posible ingresar en el mercado y adquirir nuevos clientes, los mismos que se mantienen hasta la actualidad.

A fines del año 2007 se fragmenta la sociedad de los hermanos Vivanco, ocasionando una división del patrimonio lo que origina una baja en su producción e ingresos y se tuvo que hacer una inversión en activos fijos.

En la actualidad su hermano creó una empresa de características similares de producción de esponjas con el nombre de Colchones Nacionales dando competencia a la Fábrica de esponjas Espumas del Austro.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

En la ciudad de Cuenca, existen varias empresas productoras de esponjas y colchones que dan competencia a la fábrica de esponjas Espumas del Austro, a su vez esta no cuenta con local propio para su normal funcionamiento, esto se convierte en una debilidad para la Empresa.

La Fábrica De Esponja “ESPUMAS DEL AUSTRO” se encuentra ubicada en la ciudadela las Orquídeas de la Ciudad de Cuenca, dedicada a la fabricación de esponjas que al momento oportuno vemos que el sistema administrativo no tiene una planificación adecuada.

Cada departamento es diferente a otro, pero la conexión Gerencial para controlar su comercialización es de carácter simple, no existe planificación ni posee rumbo fijo o metas propuestas por año, el Control Contable - financiero se lo hace por cumplir con el Servicio de Rentas Internas, mas no llevan una contabilidad exacta donde se conozca sus ingresos y egresos de manera técnicas y planificada. Sin embargo el gerente de la institución en su afán de mejorar los sistemas administrativos tiene la intención de buscar soluciones prácticas para mejorar y fortalecer esta empresa de producción comercial, es por eso que esta investigación propone un Plan Estratégico que detecte la problemática interna y a la vez se busca plantear un modelo de gestión, organización y administración financiera capaz de fortalecer y potenciar las capacidades locales para su mejor desarrollo.

A continuación se plantea algunos problemas detectados:

No existe un manual de funciones para la Fábrica

Falta de identificar roles y funciones en la empresa

No se ha practicado un análisis financiero en la empresa.

La institución no tiene definición de un Foda, Misión, Visión, Objetivos y proyectos a futuro.

Falta de procesos de planeación estratégica en la empresa

Falta de estudios de calidad del producto.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

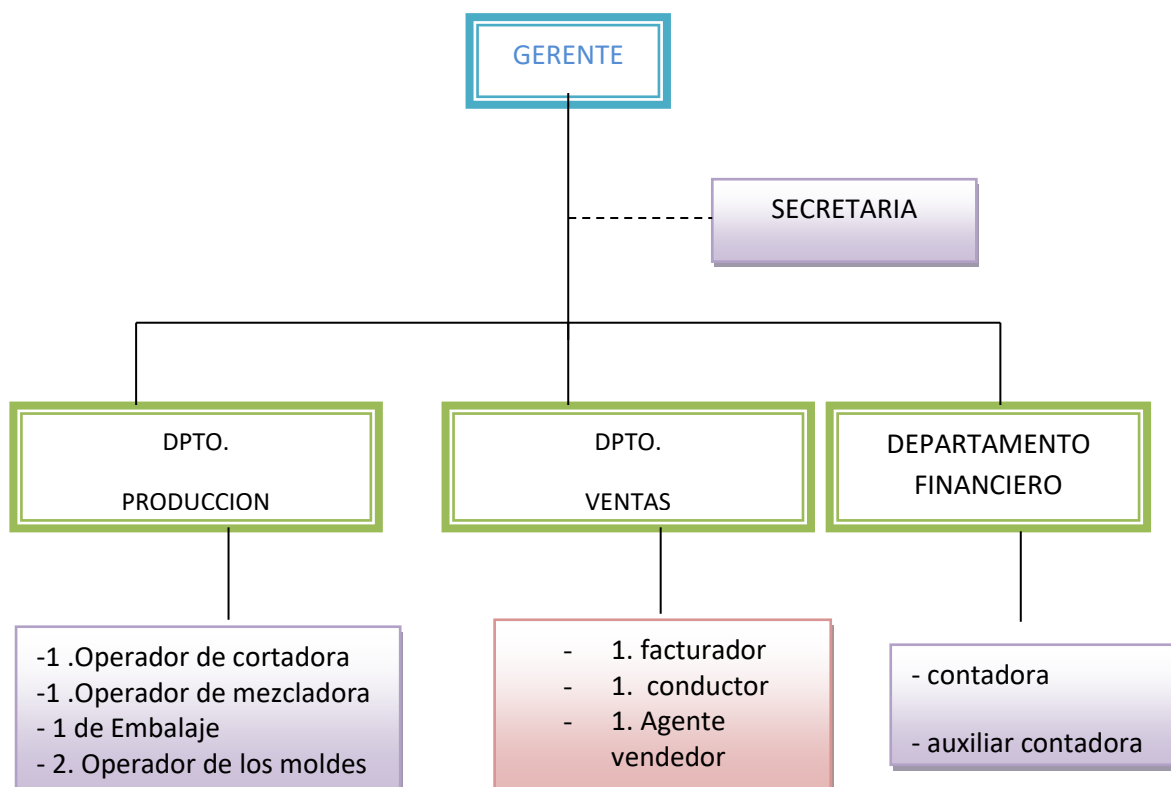
Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Debemos tener claro, que sin una información correcta y oportuna, no hay control confiable, ni un estado financiero adecuado, limitando la eficiencia y eficacia de las acciones dando lugar a tomar malas decisiones que perjudican a la empresa.

Luego de haber explicado brevemente la problemática en general y en lo particular que es la Fábrica de Esponjas “Espumas del Austro” de la ciudad de Cuenca, explicó a continuación la estructura de la empresa en investigación.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA FÁBRICA



4.3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para desarrollar la presente investigación de mercado se aplicó la encuesta, la que permitió una mejor comprensión de las necesidades de los clientes de la Fábrica De Esponja “ESPUMAS DEL AUSTRO” de la ciudad de Cuenca.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.3.2 ANTECEDENTES

La Fábrica de Esponja “ESPUMAS DEL AUSTRO” se encuentra rodeada de tres factores muy importantes dentro del mercado de competitividad en la producción y comercialización de Esponjas tales son:

Proveedores, Competencia, Clientes.

CLIENTES.- Los clientes son la base fundamental para el éxito de la empresa, sin ellos no hay empresa, objetivos, ni rentabilidad.

Para una mejor comprensión de estudio tenemos dos clases de clientes:

CLIENTES INTERNOS.- Son aquellos que laboran dentro de la empresa “ESPUMAS DEL AUSTRO”

Entre estos tenemos:

Gerente, Contadora, Secretaria, Auxiliar de Contabilidad, Chofer, Agentes vendedores, Facturador, 5 de Personal de producción

CLIENTES EXTERNOS.- son aquellos que buscan la empresa “ESPUMAS DEL AUSTRO” con la finalidad de obtener el producto que comercializa para satisfacer sus necesidades,

La totalidad de clientes que maneja la empresa son de 270 establecimientos dentro de la ciudad de Cuenca y fuera de ella.

PROVEEDORES.- Son aquellas empresas que se encargan de proporcionar la materia prima para la elaboración de la Esponja y colchones y según la información obtenida



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

por la Fábrica los Químicos son a nivel internacional importados por el Ecuador así tenemos a:

RESIQUIM S.A.

BRENNTAG ECUADOR S.A.

QUIFATEX S.A.

COMPETENCIA.- La competencia está conformada por las empresas que ofrecen un mismo producto de igual o similar características para los usuarios que están dispuestos a adquirir en el mercado. En la provincia del Azuay se encuentran algunas fábricas de esponjas y de colchones pero las de más amenazas para la Fábrica De Esponja “ESPUMAS DEL AUSTRO” se encuentran en la ciudad de Cuenca entre ellas tenemos:

CICLA Y LAMITEX de acuerdo al gerente de la empresa Espumas del Austro estas dos son de mayor competencia para él, ya que el producto que estas producen son las que más se asemeja a las características y similitud de su empresa.

4.3.3 RESULTADOS DE LA ENCUESTA

ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS USUARIOS (CLIENTES)

La aplicación de encuestas responde a un universo compuesto por 270 clientes los cuales fueron identificados a través de un archivo y listas de clientes que posee la fábrica además su aplicación fue directa por lo que no se realizó el diseño o fórmula estadística siendo una muestra puesto que. Su sistema fue directo ya que por cada



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

cliente se le entrego una encuesta la misma que fuera respondida de manera puntual, luego se procedió a recogerla, para finalmente iniciar su tabulación e interpretación.

A continuación detallamos el nivel de aplicación.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como egresado de ingeniero comercial en la carrera de Administración de Empresas, estoy realizando un estudio acerca de la Planificación Estratégica, por tal motivo solicito se digne a contestar las siguientes preguntas:

ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA.

¿Qué productos y servicios vende su empresa?

Espojas, y colchones bajo pedido, cemento de contacto

¿Realiza planificación estratégica dentro de su empresa?

SI (x) NO ()

¿La planificación estratégica que realiza dentro de su empresa es participativa con todo el personal?

Planificación estratégica no aplica.

Realizo planificación, y comparte con el resto del personal



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

La planificación se la realiza diaria

¿Indique si usted realiza planes estratégicos de producción, operativos y los ha ejecutado dispuesto a lo planeado?

Si realiza planeación de producción diariamente de acuerdo a los pedidos de los clientes, no se cumple de acuerdo a lo dispuesto

¿En la empresa usted realiza otras actividades administrativas?

No realizo otras actividades administrativas, directamente me encargo de la administración y producción

¿Su empresa cuenta con el personal idóneo para la elaboración de su producto?

Si (x) No ()

Porque: el personal que labora en la empresa es adecuado ya que todos colaboran de una forma eficiente

¿Cuál es el canal de distribución que su empresa utiliza?

Cuenta con un vehículo para la entrega de las esponjas dentro de la ciudad

Para la entrega fuera de la ciudad con transporte público, y cuando lo es posible con el vehículo de la empresa, pero los fines de semanas sin interrumpir la entrega dentro de la ciudad

¿En qué punto considera que su empresa es vulnerable frente a la competencia?



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

La empresa es vulnerable frente a la competencia en su espacio físico que al momento es reducido

¿En qué aspectos considera usted que satisface a sus principales clientes?

En calidad precio, y atención inmediata

¿En su empresa usted dispone de un inventario de clientes fijos, y temporales?

Si (X) No ()

Porque

Primeramente determina las ventas, y conocer el inventario de esponjas de cada cliente (necesidades de cada cliente)

¿Su Empresa cuenta con un Representante Legal?

Si es representado por el mismo dueño

¿Su empresa cuenta con Manual de Seguridad?

No cuenta con un manual de seguridad, pero tiene el equipo para socorrer en caso de algún inconveniente

¿Qué le gustaría dentro de un plan estratégico que se considere?

Sugerencias

Dentro de un plan estratégico nos supo manifestar el Gerente, que se le considere la necesidad de capacitar al personal de la empresa, la elaboración de un organigrama



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

estructural, crear un manual de funciones y un manual de bienvenida, y un plan estratégico de producción

15.- ¿Existe reuniones periódicas con el personal y clientes de la “Fabrica Espumas del Austro”?

Reuniones con los clientes unas tres veces al mes, y con el personal frecuente mente

16.- ¿Que debilidades, fortalezas, oportunidades amenazas tiene la empresa?

FORTALESAS	OPURTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Calidad y variedad constante	Mayor demanda en el mercado local y regional	No cuenta con infraestructura propia	Competencia desleal
Personal leal responsable dispuesto a colaborar, en lo que sea necesario	Hay mercado para ofertar el producto	Establecimiento reducido para la elaboración de esponjas	Inestabilidad económica, política y social por parte del gobierno.
Cuenta con un plan de producción	Adquisición de nueva tecnología disponible para la fabricación de esponjas.	Poca información del sistema contable de la empresa	Encarecimiento de la materia prima para elaborar esponjas.
Cuentan con experiencia en la fabricación de esponjas	Oferta externa de capacitación para todo el personal de la fábrica.	Posee poca publicidad de las esponjas que producen.	Calidad y precio de competencia similares a la de nuestra empresa de esponjas.
Buena acogida en el mercado de las esponjas y colchones	Medios de comunicación. (Internet, tv, radio, prensa para difundir las esponjas	No cuenta con un plan de capacitación para su personal	Costos elevados del Transporte particular, para la entrega de esponjas fuera de la ciudad

17.- ¿Cuáles de las empresas es su mayor competidor?

(Competidor CICLA Y LAMITEX)

Cicla por que se asemeja a las medidas que la empresa, mientras que lamitex debido a los precios que son un poco más bajos



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

18.- sugerencias.

Finalizando con la entrevista al Gerente de la empresa cabe indicar la necesidad de implementar las ventas al por mayor, alcanzar clientes institucionales, incrementar el área de marketing, incrementar nuevas plazas de mercado.

ENTREVISTA AL ÁREA FINANCIERA

1.- ¿Cómo se financia el presupuesto de la empresa?

Créditos bancarios y crédito de proveedores, algunas veces a chulqueros.

2.- ¿Las políticas del actual gobierno afectan positiva o negativamente a la empresa?

SI (x) NO ()

Explique... En parte por la incrementación de impuestos y aranceles, esto puede compensar en parte a la baja de los precios de los derivados del petróleo que es la materia prima para la elaboración de esponjas

3.- ¿Los intereses que los bancos les adjudican en caso de solicitar un préstamo son altos o están de acuerdo a la ley que rige en el país?

Los intereses están de acuerdo a la ley que rige en el país

4- ¿Ha realizado la “Fabrica Espumas del Austro” Ajuste del patrimonio?

SI (X) NO ()



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Explique: cuando la empresa se separo del socio que tenía hubo que ajustar el patrimonio y cancelar al otro socio sus haberes

5.- ¿Los ingresos obtenidos por la empresa son invertidos de forma inmediata?

Primeramente pago de proveedores, créditos bancarios pendientes, y las inversiones.

6.- ¿Los pagos efectuados a los proveedores son en efectivo, por medio de cheques o a plazos?

Pago de materia prima se paga a crédito con cheque pos fechado a 30 y 60 días

7. ¿Qué opinión tiene de su salario está conforme con el pago?

Si estoy de acuerdo con mi salario, mi horario es de 9:00 a 13:00 y de 14:00 a 17:00

8. ¿Recibe capacitación en su área?

SI () NO (x)

Explique. La empresa no dispone de un presupuesto para esta actividad

9.- ¿Recibe Ud. utilidades en la Empresa Espumas del Austro?

SI () NO (x)

Explique. Porque la empresa no registra utilidad en el cierre del ejercicio (estados financieros)

10.- ¿Que debilidades, fortalezas, oportunidades amenazas tienen en su área?



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

FORTALESAS	OPURTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
Ganas de trabajar	nuevos programas de contabilidad	Espacio reducido de la oficina	La competencia con infraestructura propia.
Experiencia en el área financiera, contable	Ampliar el área de oficina, para un mayor control de documentos	Falta de un programa de capacitación en esta área	Inestabilidad de las políticas económica en el país.
Trabajo estable dentro de la fábrica.	Capacitación permanente para el personal		
Pagos de sueldos puntuales por parte de la empresa.	Implementación de nueva tecnología para la oficina de contabilidad		

FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO” DE LA CIUDAD DE CUENCA

ENCUESTAS DIRIGIDAS AL PERSONAL DE LA FÁBRICA

Para su aplicación se tomo en cuenta al personal que labora en la fábrica de esponjas como los trabajadores el personal administrativo y personal de producción los cuales representan un total de 12 empleados siendo un universo pequeño en cuanto a la aplicación de la encuesta, a continuación describiremos y analizaremos las encuestas aplicadas y tabuladas.

¿Las políticas del actual gobierno afectan positiva o negativamente a la empresa?

SI () NO ()

Explique.....



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

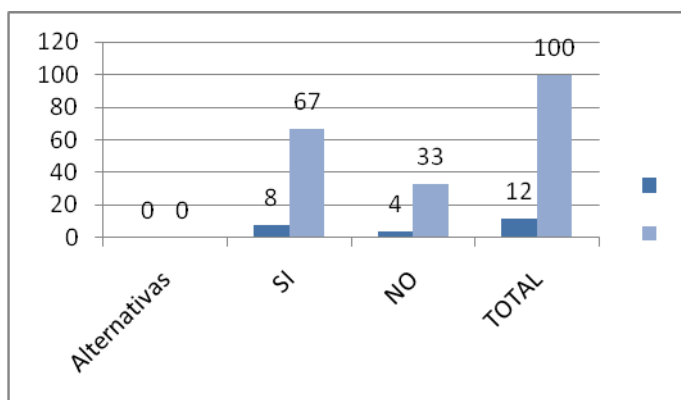
Tel: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Cuadro No. 01

Alternativas	f	%
SI	8	67
NO	4	33
TOTAL	12	100

Gráfico No. 01



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

Los encuestados se manifiestan que las políticas del gobierno afectan en un 67% debido a los cambios de impuestos, leyes laborales y la inseguridad empresarial otro sector se manifiesta que no afectan las políticas en un 33%.

¿Está de acuerdo con el salario que usted percibe mensualmente?

Si () No () En parte () Otros.....



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

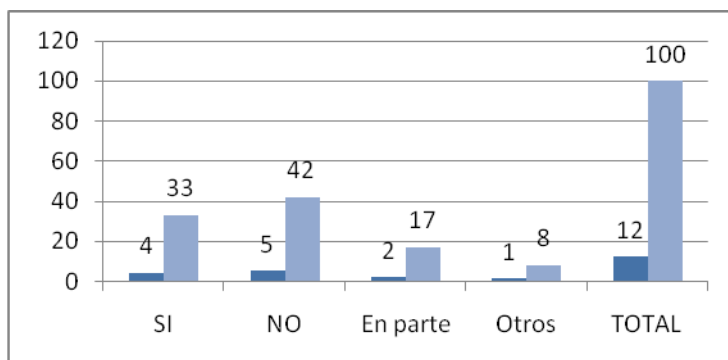
Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Cuadro No. 02

Parámetro	f	%
SI	4	33
NO	5	42
En parte	2	17
Otros	1	8
TOTAL	12	100

Gráfico. No. 02



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

De los encuestados en 42% se manifiesta que no está de acuerdo con los sueldos que perciben un 33% si están de acuerdo y en parte los encuestados se manifiestan en un 17% y la variable otros en un 8%.

¿Recibe capacitación en su área de trabajo?

SI () NO () Explique



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

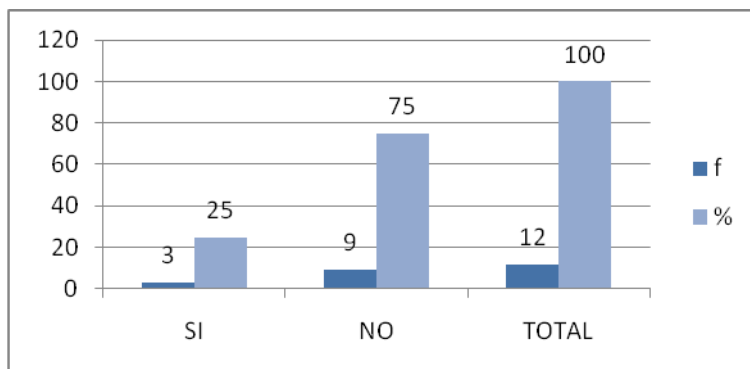
Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Cuadro No.03

Alternativas	f	%
SI	3	25
NO	9	75
TOTAL	12	100

Gráfico No. 03



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación

Según el gráfico observamos que de los encuestados el 75% se pronuncia diciendo que no recibe capacitación alguna y un 25% confirma que sí está satisfecho, esto se debe que son capacitados algunos únicamente por el gerente.

¿Qué debilidades posee la fábrica desde su punto de vista laboral?



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

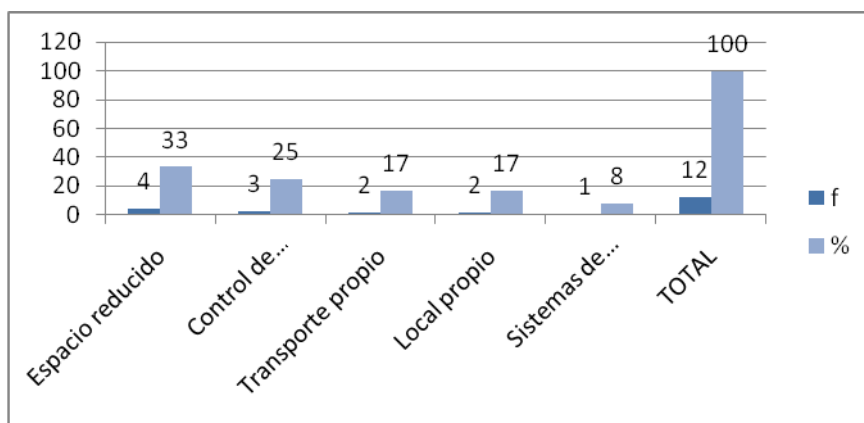
Tef: 07 2900722 098246717

Email: espumasdelaustro@yahoo.com

Cuadro No.04

Debilidades	f	%
Espacio reducido	4	33
Control de desperdicios en cuanto al químico.	3	25
Transporte propio	2	17
Local propio	2	17
Sistemas de evaluación y capacitación al personal de planta.	1	8
TOTAL	12	100

Gráfico No. 04



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

Los encuestados manifiestan que la fábrica necesita urgente la ampliación de su área de trabajo en un 33% otro sector de empelados dicen que se necesita un control minucioso de desperdicios 25% además se pronuncian que necesitan transporte propio para la fábrica en un 17% en un 17% un local propio para mejor distribución de las aéreas de trabajo y finalmente un 8% cree que se debe incorporar sistemas de evaluación.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

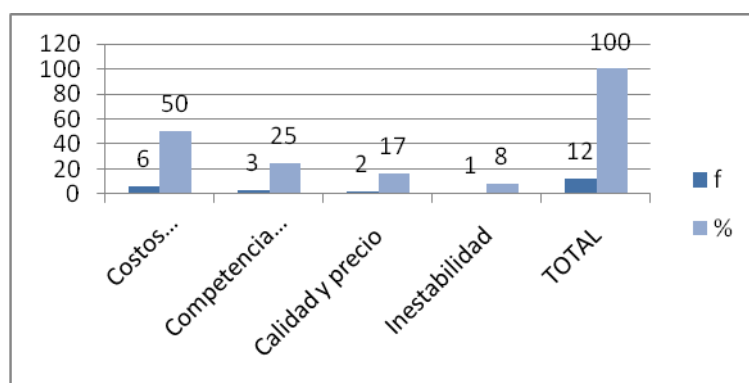
Email; espumasdelaustro@yahoo.com

¿Qué Amenazas posee la fábrica desde su punto de vista laboral?

Cuadro No.05

Amenazas	f	%
Costos variables. M.P	6	50
Competencia Desleal	3	25
Calidad y precio	2	17
Inestabilidad económica del gobierno	1	8
TOTAL	12	100

Gráfico No. 05



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación.

Según el gráfico podemos observar que dentro de las amenazas se encuentra con mayor impacto negativo los costos variables de materia prima en un 50% luego le sigue un 25% en la variable competencia desleal con un 10% respectivamente con la calidad y precio, y un 10% de inestabilidad respectivamente que en la actualidad existe en el país.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tel: 07 2900722 098246717

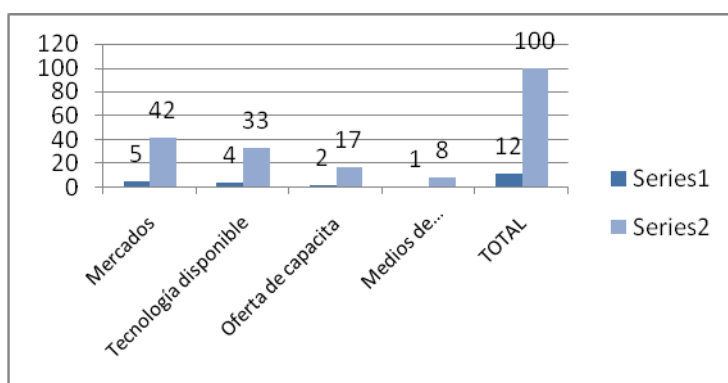
Email: espumasdelaustro@yahoo.com

¿Qué oportunidades posee la fábrica desde su punto de vista laboral?

Cuadro No. 06

Oportunidades	f	%
Mercados	5	42
Tecnología disponible	4	33
Oferta de capacitación	2	17
Medios de comunicación	1	8
TOTAL	12	100

Gráfico No. 06



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

Las oportunidades que posee la fábrica son de gran importancia para fortalecer los espacios de debilidad existentes en la misma ya que por ejemplo de los encuestados nos demuestra que un 42% señala el interés en los mercados para su diversificación seguido de la tecnología disponible para elaborar los productos en un 33% y la oferta de capacitación para el personal en un 17% finalmente tenemos los medios de comunicación en un 8% respectivamente.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

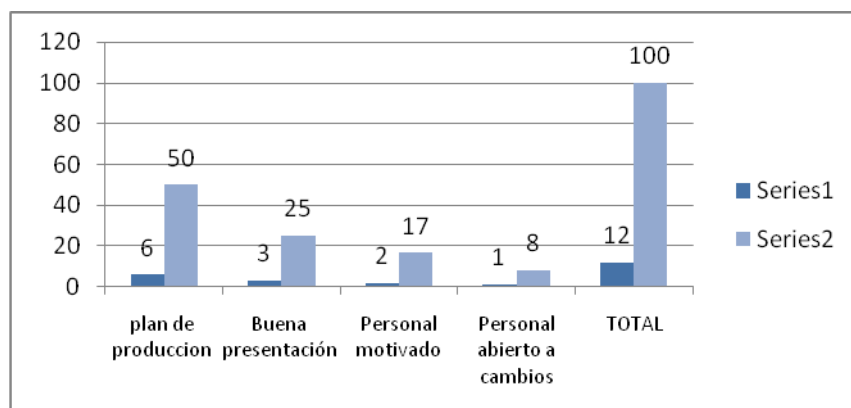
Email; espumasdelaustro@yahoo.com

¿Qué fortalezas posee la fábrica desde su punto de vista laboral?

Cuadro No. 07

Fortalezas	f	%
plan de producción empírico	6	50
Buena presentación del producto	3	25
Personal dispuesto a colaborar	2	17
Personal abierto a cambios	1	8
TOTAL	12	100

Gráfico No. 07



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

De los encuestados una de las variables de mayor interés fue la de poseer el plan de producción en un 50 seguido de un 25% en la buena presentación que tiene el producto y la fábrica como fortaleza además observamos en el gráfico un 17% que tiene un personal motivado para trabajar en la fábrica y finalmente un 8% de encuestados donde se pronuncian que una fortaleza es el personal abierto al cambio.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email: espumasdelaustro@yahoo.com

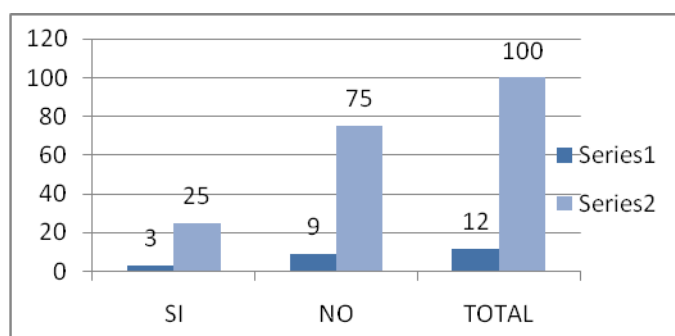
¿Aplica o no Planificación Estratégica de Marketing la empresa que usted labora?

Si () No () ¿Por qué?

Cuadro No. 08

Parámetro	f	%
SI	3	25
NO	9	75
TOTAL	12	100

Gráfico No. 08



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

De los encuestados se puede observar que el 75% de empleados se pronuncian no llevar una planificación estratégica de marketing y un 25% se pronuncia que si debido tal vez al desconocimiento de la situación real de la empresa.

¿Recibe usted utilidades en la Empresa Espumas del Austro?

SI () NO () Explique



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

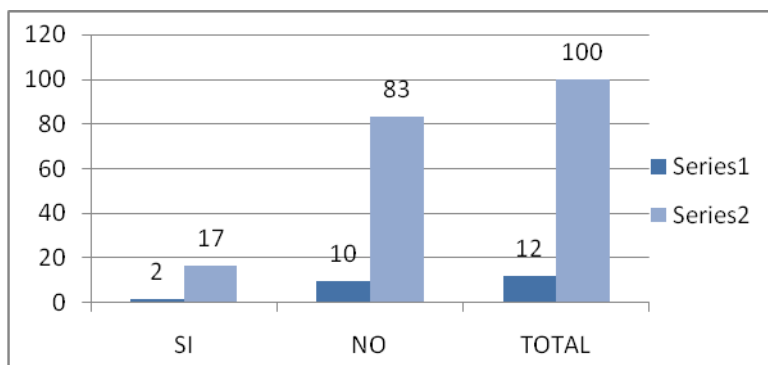
Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Cuadro No. 09

Parámetro	f	%
SI	2	17
NO	10	83
TOTAL	12	100

Gráfico No. 09



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

Según el gráfico podemos observar que los encuestados se manifiestan no recibir utilidades de la fábrica en un 83% y lo conforman trabajadores y personal de producción un 17% manifiestan que si y corresponden a personal administrativo que son el gerente y jefe financiero.

¿Conoce Ud. acerca de la misión, valores, y visión de la “Fabrica Espumas del Austro”?

SI () NO () Explique



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

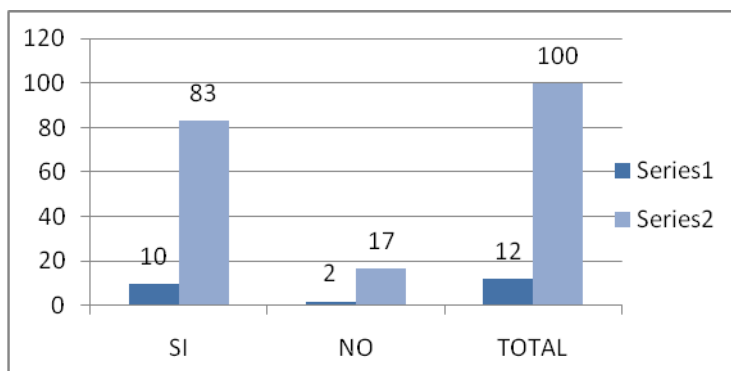
Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Cuadro No. 10

Parámetro	f	%
SI	10	83
NO	2	17
TOTAL	12	100

Grafico No.10



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

Según el gráfico podemos observar que los encuestados se manifiestan que un 83% si conocían sobre misión, valores, y visión de la Fábrica y 17% no conocen.

¿La tecnología con la que cuenta la empresa es adecuada?

SI () NO () Explique



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

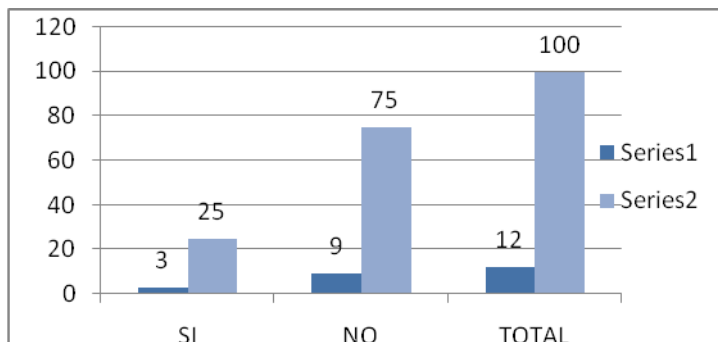
Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Cuadro No. 11

Parámetro	f	%
SI	3	25
NO	9	75
TOTAL	12	100

Grafico No 11



Fuente: Empresa "Espumas del Austro"

Elaborado por: El autor

Interpretación:

Según el gráfico podemos observar que los encuestados (trabajadores) se manifiestan que un 75% que la tecnología no es adecuada como para su trabajo, y un 25% lo es y que falta en parte que se actualicen con esta maquinaria.

¿Cree usted que los procesos productivos afecta de alguna manera al medio ambiente?

Si () NO () Enumere



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

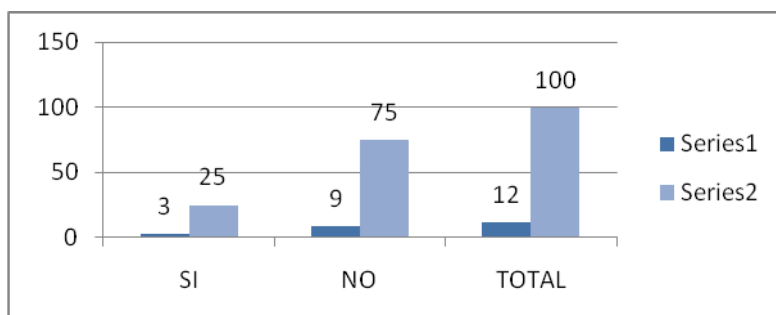
Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Cuadro No. 12

Parámetro	f	%
SI	3	25
NO	9	75
TOTAL	12	100

Grafico 12



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor

Interpretación:

De los encuestados se puede observar que el 75% de empleados se pronuncian que no creen que afecten al medio ambiente y un 25% se pronuncia que si afecta por los químicos que utilizan.

4.3.2 RESULTADOS DE LA ENCUESTA A CLIENTES DE LA EMPRESA INDUSTRIAL “ESPUMAS DEL AUSTRO”

La aplicación de encuestas responde a un universo compuesto por 270 clientes los cuales fueron identificados a través de un archivo y listas de clientes que posee la fábrica además su aplicación fue directa por lo que no se realizo el diseño o formula estadística siendo una muestra pequeña. Su sistema fue directo ya que por cada cliente



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

se le entregó una encuesta la misma que fuera respondida de manera puntual, luego se procedió a recogerla, para finalmente iniciar su tabulación e interpretación.

A continuación detallamos el nivel de aplicación.

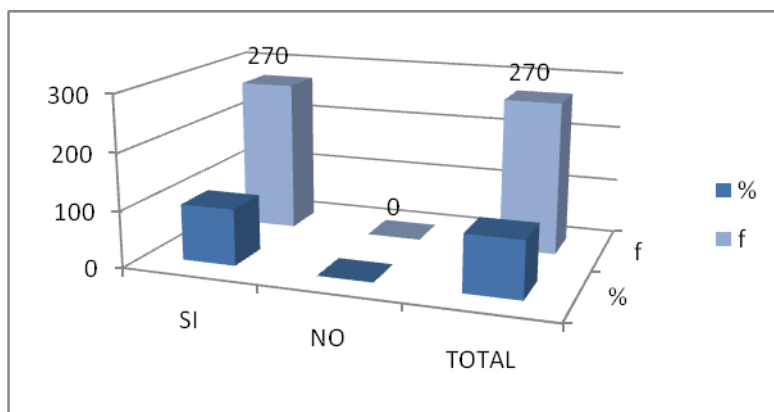
ENCUESTA A LOS CLIENTES

¿Conoce usted la Fábrica de espumas del Austro?

Cuadro No.13

Parámetro	%	f
SI	100	270
NO	0	0
TOTAL	100	270

Gráfico No.13



Fuente: Empresa "Espumas del Austro"

Elaborado por: El autor

Interpretación.

De las encuestas aplicadas a los clientes de la FÁBRICA se pudo evidenciar que el 100% respondieron conocer La empresa ya que son clientes directos de la misma.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

¿Indique si existe una correcta información sobre el producto de esponjas que usted utiliza para su hogar o negocio?

Materia prima ()

Calidad ()

Producto ()

Densidad ()

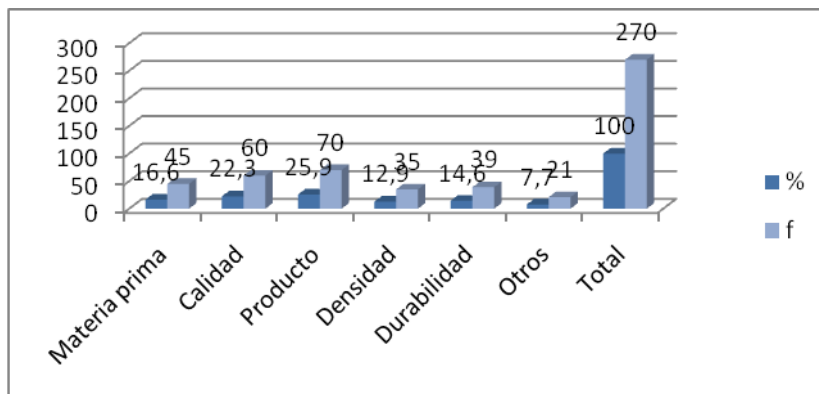
Durabilidad ()

Otros

Cuadro No. 14

Parámetro	%	f
Materia prima	16,6	45
Calidad	22,3	60
Producto	25,9	70
Densidad	12,9	35
Durabilidad	14,6	39
Otros	7,7	21
Total	100	270

Gráfico No.14



Fuente: Empresa "Espumas del Austro"

Elaborado por: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Interpretación:

El gráfico nos demuestra que los encuestados conocen información sobre el producto que vende la fábrica en un 25.9%, otro grupo de encuestados manifiestan conocer la calidad del producto en un 22,3% un 16,6% de encuestados conocen la materia prima que utiliza la fábrica para la elaboración del producto finalmente la durabilidad y densidad los encuestados manifiestan conocer en un 14,6 y 12, 9% respectivamente la variable “otros” en un 7,7% el cual se nota un gran desconocimiento de las variables presentes.

¿Está satisfecho con la variedad y calidad de esponjas que ofrece la empresa?

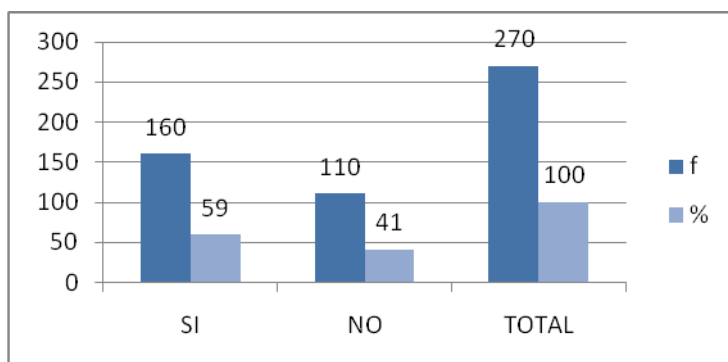
SI () NO ()

¿Por qué? En parte satisface las necesidades

Cuadro No. 15

Alternativas	f	%
SI	160	59
NO	110	41
TOTAL	270	100

Gráfico No.15



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Interpretación:

En lo que respecta a la satisfacción del producto que ofrece la empresa a sus clientes los encuestados manifiestan que el 59% si estar satisfechos con el producto ya que relacionan el costo y la calidad por otro lado el 41% se pronuncian no estar de acuerdo con el producto que vende la fábrica para esto se necesita más variedad .

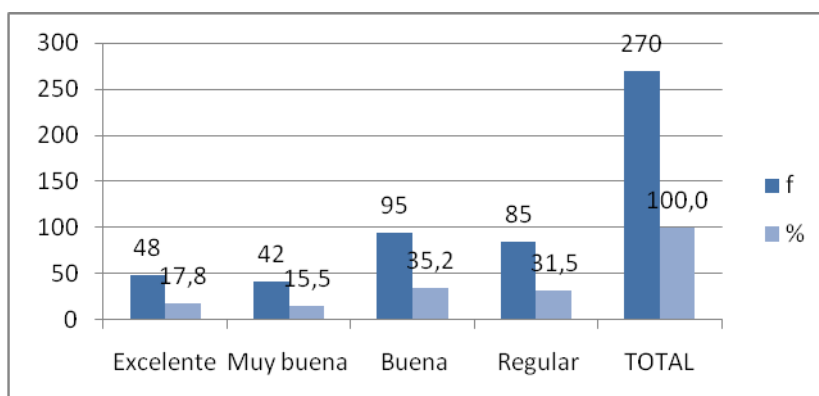
¿Cómo considera usted, la atención al cliente que ofrece la empresa Espumas del Austro?

Excelente () Muy buena () Buena () Regular ()

Cuadro No. 16

Parámetro	f	%
Excelente	48	17,8
Muy buena	42	15,5
Buena	95	35,2
Regular	85	31,5
TOTAL	270	100,0

Grafico No.16



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Interpretación

Según el gráfico nos demuestra que un 35,2 % de clientes han recibido una atención buena seguida de un 31.5 % de encuestados los cuales se manifiestan haber recibido un atención regular, cabe señalar que la variable de excelente tiene una aceptación del 17.8% de clientes y finalmente un 15,5% de muy buena atención por parte de la fábrica lo que hace notar que la variable Pésima posee gran expectativa para la empresa en estudio.

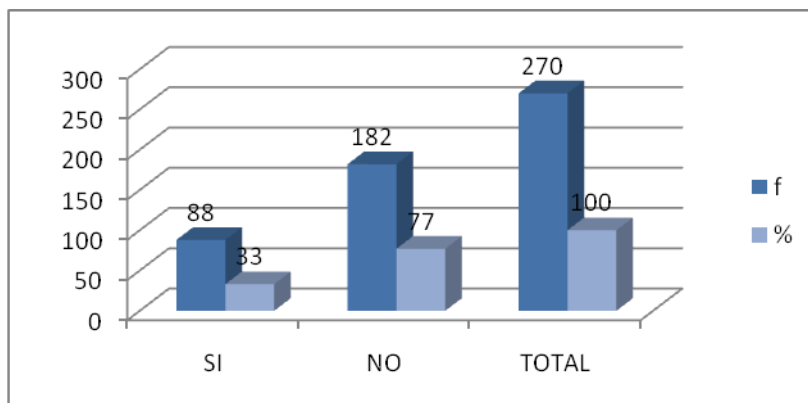
¿Está de acuerdo con las promociones que realice la “Fabrica Espumas del Austro“?

SI () NO () ¿Por qué?

Cuadro No. 17

Alternativas	f	%
SI	88	33
NO	182	77
TOTAL	270	100

Gráfico No. 17



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Interpretación.

Los clientes se manifiestan que no están de acuerdo con las promociones que realiza la fábrica en un 77% ya que no se satisface en su totalidad a sus expectativas y un 33% que si está de acuerdo porque son justas y están a la capacidad de la empresa.

Se muestra mayor inconformidad debido a que las promociones no llegan a todos los usuarios y la promoción se la realiza solo en la ciudad donde se fabrica el producto.

¿Qué características considera usted que debe poseer la fábrica de esponjas espumas del austro frente a la competencia?

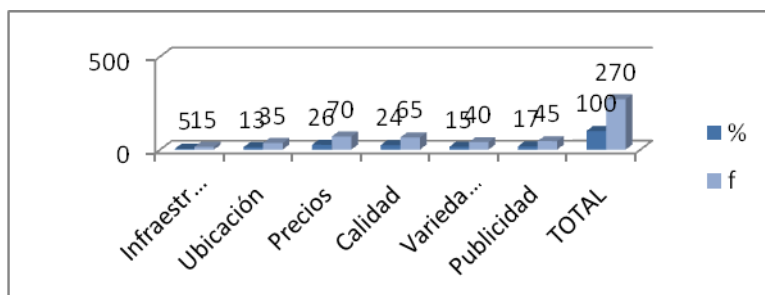
Infraestructura () Precios () Variedad de productos ()

Ubicación () Calidad () Publicidad ()

Cuadro No.18

Parámetro	%	F
Infraestructura	5	15
Ubicación	13	35
Precios	26	70
Calidad	24	65
Variedad p	15	40
Publicidad	17	45
TOTAL	100	270

Gráfico No.18



Fuente: Empresa "Espumas del Austro"

Elaborado por: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Interpretación.

Una de las características más importantes que debe tomar en cuenta la fábrica para competir con el mercado es los precios con porcentaje del 26% seguido de la calidad del producto en un 24% otra variable de gran interés para el cliente es la publicidad del producto en un 17%, los encuestados se manifiestan que la variedad de productos que genere la fábrica ayudaría a mejorar la competitividad en un 15% y un 13% la ubicación de la fábrica o producto para finalmente dejar en menor importancia la infraestructura en un 5%.

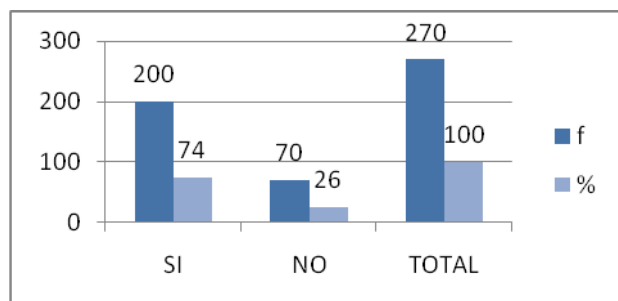
¿Está usted de acuerdo con los horarios de atención al cliente que brinda la fábrica de lunes a sábado en horarios de...8h 00 am a 17h 00?

SI () NO () ¿Por qué?

Cuadro No. 19

Alternativas	f	%
SI	200	74
NO	70	26
TOTAL	270	100

Gráfico No.19



Fuente: Empresa “Espumas del Austro”

Elaborado por: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Interpretación:

De los encuestados en el gráfico podemos observar que un 26% no están de acuerdo con el horario de atención debido a que los clientes necesitan un horario de mayor apertura hasta las 19H00 los clientes solicitan más tiempo y un 74% se pronuncian estar de acuerdo que no hay ningún problema y que se rige a su horario de trabajo.

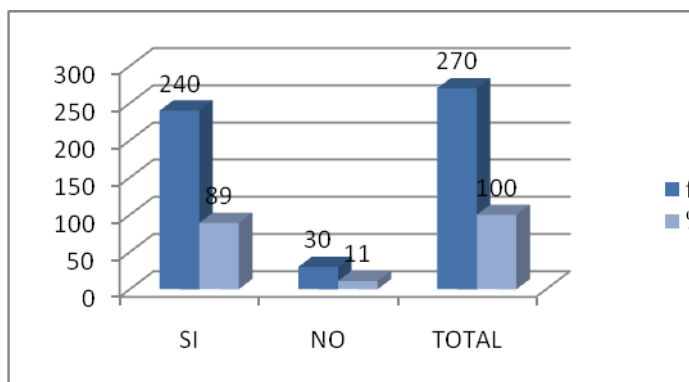
¿Cree que debe mejorar el sistema de servicio en cuanto a calidad y efectividad?

SI () NO () ¿Por qué?

Cuadro No. 20

Alternativas	f	%
SI	240	89
NO	30	11
TOTAL	270	100

Gráfico No.20



Fuente: Empresa "Espumas del Austro"

Elaborado por: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tel: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Interpretación

Los encuestados se manifiestan estar de acuerdo con mejorar el sistema de servicios en cuanto a calidad y efectividad en un 89% y un 11% se pronuncia que no debido a que alterarían los costos y otros procesos de producción.

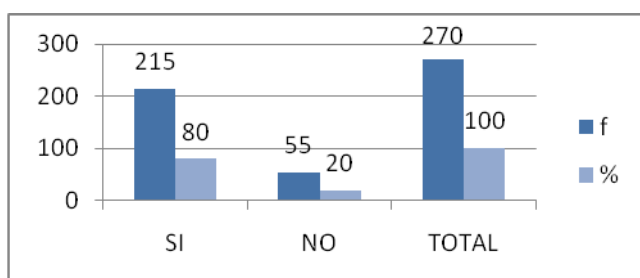
¿Está dispuesto a consumir los productos que ofrece la fábrica?

SI () NO () ¿Por qué?

Cuadro No. 21

Alternativas	f	%
SI	215	80
NO	55	20
TOTAL	270	100

Gráfico No.21



Fuente: Empresa "Espumas del Austro"

Elaborado por: El autor

Interpretación

Los encuestados se manifiestan que están de acuerdo en consumir los productos que ofrece la fábrica en un 80% y un 20% se pronuncia que no debido a que ya han tenido



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

malas experiencias y dependiendo del cambio en cuanto a calidad y otras características volverían a consumir.

4.4. ANÁLISIS FODA

Uno de los objetivos específicos que planteo en esta investigación, es de proponer un plan estratégico para la empresa de esponjas “Espumas del Austro” con un plan táctico que identifique la operatividad representada en los objetivos, estrategias, programas y proyectos de acción que he planteado, en la sección de producción y comercialización de la empresa; con el propósito de detallar en forma objetiva la verdadera problemática al interior como al exterior de la misma. Para dicho efecto utilice un esquema de preguntas, elaborado por el autor de este plan estratégico

EL FODA, es una instrumento que proporciona el análisis de la situación interna, ya que este permite cumplir una evaluación de los agentes importantes que se espera intervengan en el cumplimiento de proyectos básicos de la empresa o institución que se pretende investigar y de alguna forma pronosticar lo que supone va a suceder, o las necesidades que se tendrá a demás de lo que se debe hacer para estar capacitado.

La matriz FODA, conduce al desarrollo de cuatro tipos de estrategias.

La estrategia FO.- se fundamenta en el uso de las fortalezas internas de la organización con el propósito de aprovechar las oportunidades externas.

Este tipo de estrategias es la más confiable. La organización podría tomar de sus fortalezas y a través de la utilización de sus capacidades positivas, y de esta manera aprovecharse del mercado para la oferta de sus productos y servicios.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

La estrategia FA.- su fin es de disminuir el impacto de las amenazas del entorno, valiéndose de las fortalezas. Esto no implica que siempre se deba afrontar las amenazas del entorno de una forma tan directa ya que a veces pueda resultar más incierto para la empresa

La estrategia DA.- la principal intención es disminuir las debilidades y neutralizar las amenazas utilizando acciones de carácter defensivo.

Habitualmente este tipo de estrategia se utiliza solo cuando la organización se encuentra en una situación altamente amenazada y posee muchas debilidades, aquí la estrategia va administrada a la relativa vivencia. En este caso, se puede llegar incluso al cierre de la empresa o a un cambio estructural y de presentación.

La estrategia DO.- posee el objetivo de optimizar las debilidades internas, cultivando las oportunidades externas, una organización a la cual el entorno le brinda ciertas oportunidades, pero no las puede cultivar por sus debilidades, podría decir alternar recursos para desarrollar el área deficiente y así poder aprovechar las oportunidades que este le brinden.

Inmediatamente luego de haber ejecutado el diagnostico de la empresa utilizando la matriz FODA, de esta forma ha permitido conocer cuáles son los puntos débiles y fuertes, analizados desde el punto de vista de los clientes y directivos, con el propósito de verificar si la empresa está satisfaciendo las necesidades y preferencias de los clientes de la empresa.

A continuación se ha utilizado la combinación del análisis FODA la misma que nos lleva al desarrollo de cuatro tipos de estrategias FA, FO, DA, DO, las mismas que nos permiten corregir la situación real de la empresa.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.4.1 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La empresa de esponjas Espumas de Austro, cuenta con un organigrama que no va de acuerdo a las funciones que la empresa realiza, pero si tiene definida la función principal que debe realizar cada empleado, los empleados se encuentran laborando bajo un contrato de trabajo laboral.

4.4.1.1 LAS 5 FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER

Porter solicita que conforman la estructura de la empresa. Estas fuerzas delimitan precios, costos y requerimientos de inversión, que constituyen los factores básicos que implican la expectativa de rentabilidad a largo plazo, por lo tanto el atractivo de la industria.

Amenaza de los nuevos competidores.

Esta empresa no cuenta con las bases necesarias para enfrentar a los grandes competidores; ya que no dispone de una correcta planeación estratégica, entre otros que se constituye en desventajas para la empresa de esponjas Espumas del Austro

Rivalidad entre competidores.

En lo concerniente a la producción y comercialización de esponjas y colchones, esta empresa tiene en la actualidad varios competidores y no dispone de buenas estrategias para enfrentar este problema, para ello tiene que satisfacer las necesidades, y preferencias de esponjas de los clientes de mejor calidad que sus rivales, para poder tener a sus clientes.

Amenaza de los productos similares.

En el actual mercado existen variedad de esponjas y colchones de las mismas características, es decir que satisfacen la misma necesidad, pero esto no ha sido obstáculos para que la empresa produzca y comercialice su producto, debido a la



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

preferencia que le da la ciudadanía a sus esponjas que ofrece la fábrica de esponjas Espumas del Austro.

Poder de negociación de los clientes.

La fábrica de esponjas Espumas del Austro brinda a sus clientes una atención personalizada, y asesoran de la utilización de la esponjas, ya que se ha tomado al cliente como la parte más importante por parte de la empresa. Sin embargo no ofrece ningún tipo de promociones, de esta manera paraliza el incremento de nuevos clientes, debido a la situación económica que en la actualidad vive nuestro país.

Poder de negociación de los Proveedores

La empresa tiene claramente definidos sus proveedores de la materia prima, los mismos que están ubicadas en diferentes lugares de la ciudad de Cuenca y del país, los cuales le garantizan calidad y entrega oportuna, constituyéndose en ventajas para la empresa, ya que no incurre en pérdidas ocasionadas por falta de la materia prima para la elaboración de esponjas y colchones.

4.4.1.2 CADENA DE VALORES

FÁBRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO”

La cadena de valores en una herramienta que complementa la evaluación del ambiente interno de la Fábrica, es al análisis de la cadena de valores en la empresa. Una empresa puede considerarse como el conjunto de series de operaciones distintas, colocadas entre las que realizan sus clientes o distribuidores; tal es que la empresa ocupa una cadena de valores agregado desde el origen de la materia prima hasta el consumidor final.

La fábrica Esponjas Espumas del Austro consta con las siguientes Áreas para su funcionamiento:

ÁREA FINANCIERA; Que es precedida por su contadora, auxiliar.

ÁREA ADMINISTRATIVA; Consta del gerente y la secretaria.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

DEPARTAMENTO DE VENTAS; Consta del facturador, agente vendedor, conductor.

ÁREA DE PRODUCCIÓN; Se encuentra ocupada por cinco trabajadores.

Posee una bodega que es arrendada, la producción es de forma manual en la elaboración de esponjas.

ADQUISICION MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA

Logística de Entrada.- La materia prima se la adquiere desde Alemania, Colombia China, por parte de proveedores, de diferentes importadoras; a los químicos se los conoce como:

Polyol polimerico konix, toluen-di-isocianato, copolimerico, silicona, otuato de estaño
Amina, silicona niax L540, cloruro de metileno, Pigmentos de colores.

Logística de salida.- Para la salida del producto elaborado se lo ase por medio de bloques de esponja, o por medidas especificadas por el cliente se lo realiza dentro y fuera de la ciudad.

Servicio de local propio o puntos de ventas.- La Fábrica de Esponjas Espumas del Austro, no cuenta con local propio es arrendado y según datos tiene una distribuidora de esponjas en la ciudad de Loja.

4.4.2 ANÁLISIS DEL AMBIENTE INTERNO

4.4.2.1 SERVICIOS QUE OFRECE LA FABRICA

La empresa de esponjas espumas del austro está conformada por los niveles, recursos y departamentos de una forma empírica, que forman parte de la empresa. Esto relacionado entre sí que conforman el ambiente interno de la empresa.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

La empresa está constituida de la siguiente manera: la administración a cargo del Sr. Patricio Vivanco, una secretaria- contadora Srta. Eulalia

Y el nivel operativo por los trabajadores que conforman el motor fundamental de la empresa.

En la actualidad cuenta con suficiente recursos para su normal funcionamiento, tales como: talento humano que son todo el personal que labora en la empresa, como también recursos materiales, herramientas, equipo, vehículos y recursos económicos que posee la empresa de esponjas espumas del Austro

4.4.2.2 FORTALEZAS

Aspectos ventajosos en comparación con el pasado u otras instituciones similares, que es inherente de la entidad, que ayuda para lograr la misión y visión; permitiendo la coexistencia y superación de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca. A continuación se analizan las fortalezas.

Las fortalezas son factores internos, propios de la empresa que permiten alcanzar los objetivos de la organización. Entre las fortalezas de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca específicamente en la producción y comercialización de Esponja y Colchones.

4.4.2.3. DEBILIDADES

Las debilidades son aspectos desventajosos referentes al pasado, a otras instituciones inherentes a las empresas, siendo un obstáculo para lograr la misión y visión; perjudicando la coexistencia y restringiendo la superación de la empresa.

Las debilidades son los defectos y flaquezas ya sea de la empresa o de la persona involucrada en él, y son factores internos que pueden influir negativamente sobre los objetivos.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.4.3 ANALISIS DEL MEDIO EXTERNO

El análisis del medio externo de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca, es una evaluación del accionar de la empresa en la sociedad, la misma que identifica el nivel de impacto que los procesos de producción y comercialización empresariales que la identifican, están generando, fundamentalmente en el sector demandante de sus servicios; generalmente este análisis se remite a la determinación de oportunidades y amenazas existentes en el mercado meta en donde interactúa la empresa.

4.4.3.1 OPORTUNIDADES

Son las condiciones favorables a la institución generar por el ambiente externo. Es temporal o está orientado a la misión y visión institucional. Su provecho es mayor si se identifica antes de ser evidente.

Las Oportunidades son factores externos para la empresa, que pueden favorecer al cumplimiento de los objetivos de la misma. Dentro de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca se representan las siguientes.

4.4.3.2 AMENAZAS

Las amenazas son las condiciones riesgosas generadas por el medio en el mercado, meta establecida para la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro y son de duración variada, ya que no son controladas por la empresa. Contradice la visión y la misión de la Fábrica y su perjuicio será menor si se evitan lo más pronto posible.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Las amenazas son factores externos a la empresa, que no se los puede controlar y que por ente pueden impedir o perjudicar el cumplimiento de los objetivos de la organización.

Del análisis de estos factores y de su comportamiento, saldrá la o las estrategias posibles, la conclusión claramente puede estar integrada por más de una opción.

Como resultado de este análisis, entrega un informe final en el que se clasifican las respuestas y se dictamina cual es la estrategia más conveniente, de acuerdo a la situación de la fábrica.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Telf: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.5 DESARROLLO DEL PLAN ESTRATEGICO

ESTRATEGIAS

PAE (Planes de Acción Estratégica)
Proyectos de desarrollo social para beneficiar a la fábrica de Esponja Espumas del Austro.

OBJETIVO
Desarrollar una planificación estratégica en la fábrica de Esponjas Espumas del Austro

META
Ejecutar los proyectos necesarios para su actividad

QUE HACER
Análisis institucional, análisis a los Estados Financieros. Determinación del FODA

QUE HACER
Aplicación de las encuestas y entrevistas identificación del FODA

COMO HACERLO	QUIEN VA HACERLO
1.- Entrevista al Sr. Patricio Vivanco gerente de la Fabrica De Esponjas Espumas del Austro para establecer las Fortalezas debilidades, oportunidades, Amenazas de la empresa.	Stalin Correa Granda Egresado de Ingeniería en Administración.
2.- Entrevista al departamento financiero a la vez encuesta de Para los trabajadores y clientes de la Fábrica.	Stalin Correa Granda Egresado de Ingeniería en Administración
3.- Identificar los problemas más relevantes que aquejan a La fábrica. Así determinar el FODA.	Stalin Correa Granda Egresado de Ingeniería en Administración
4.- Identificación de las fortalezas y oportunidades de la Fábrica en estudio	Stalin Correa Granda Egresado de Ingeniería en Administración

COMO HACERLO	QUIEN VA HACERLO
1.- Entrevista al Sr. Patricio Vivanco gerente de la Fabrica De Esponjas Espumas del Austro para establecer las Fortalezas debilidades, oportunidades, Amenazas de la empresa.	Stalin Correa Granda Egresado de Ingeniería en Administración.
2.- Entrevista al departamento financiero a la vez encuesta Para los trabajadores y clientes de la Fábrica.	Stalin Correa Granda Egresado de Ingeniería en Administración
3.- Identificar los problemas más relevantes que aquejan a La fábrica. Así determinar el FODA.	Stalin Correa Granda Egresado de Ingeniería en Administración
4.- Identificación de las fortalezas y oportunidades de la Fábrica en estudio	Stalin Correa Granda Egresado de Ingeniería en Administración



4.5.1 CUADRO 22

MATRIZ DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS DE LA FABRICA DE ESPONJAS ESPUMAS DEL AUSTRO

ANÁLISIS FODA PARA EL ÁREA ADMINISTRATIVA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">-Personal leal y responsable a la Fábrica.- Calidad y variedad constante- Experiencia en la fabricación- Cuenta con un plan de producción.	<ul style="list-style-type: none">-Mayor demanda en el mercado local y regional-Adquisición de nueva tecnología para la fabricación.-Buscar nuevas plazas de venta del producto.-Instituciones que brindan diversos cursos de capacitación para el personal.	<ul style="list-style-type: none">-No cuenta infraestructura propia.-Establecimiento reducido para la fabricación.-Poca información del sistema contable.Posee poca publicidad para venta de su producto	<ul style="list-style-type: none">-Competencia desleal.-Inestabilidad política y económica por parte del gobierno-Costo elevado del transporte fuera de la ciudad aumenta el costo del producto.

Fuente: Entrevista al Gerente de la Fabrica

Elaboración: El Autor

Esta matriz salió luego de realizar la entrevista al gerente de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro, el cual proporciono el material necesario para su realización.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ANÁLISI FODA PARA EL ÁREA FINANCIERA

CUADRO 23

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
-Existencia de Sistema de software de contabilidad – visual - Contabilidad dirigida con formato - Personal con ganas de colaborar con su gerente.	-Capacitación constante en el área financiera - Obtención de créditos en instituciones financieras (no en chulqueros).
DEBILIDADES	AMENAZAS
-Poco control en la documentación -Espacio Reducido. Falta capacitar al personal.	- Inestabilidad política económica del gobierno

Fuente: Entrevista a Contadora de la Fábrica

Elaboración: el Autor

CUADRO 24

ANÁLISI FODA PARA EL PERSONAL DE LA FÁBRICA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
- calidad y variedad de producto son constante - personal dispuesto a colaborar con su gerente	- Buscar nuevas plazas de mercado para la venta de esponja - nueva tecnología disponible
DEBILIDADES	AMENAZAS
-Falta de capacitación al personal. -Faltan de maquinaria con nueva tecnología que agiliza la producción. - Falta de una buena infraestructura (local). - falta de transporte para repartir fuera de la ciudad	- competencia desleal - Inestabilidad política – económica afecta a la producción. -No aplica planificación de marketing - costo elevado del transporte para trasladar fuera de la ciudad

Fuente: Trabajadores en general de la fabrica

Elaboración: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ANÁLISI FODA PARA LOS CLIENTES DE LA FÁBRICA

CUADRO 25

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">- calidad y variedad de producto son constante- horarios oportunos para la compra- buena atención al cliente	<ul style="list-style-type: none">- Ampliar nuevos producto y calidad de esponja- Ampliar nuevas plazas de mercado.- Utilizar vías de comunicación para defunción de la esponja
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">- No cuenta con publicidad- No hay promociones	<ul style="list-style-type: none">- La competencia es desleal- costos elevados de transporte fuera de la ciudad.

Fuente: Trabajadores en general de la fabrica

Elaboración: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tel: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

MATRIZ DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS DE LA FABRICA DE ESPONJAS ESPUMAS DEL AUSTRO

<p style="text-align: center;">A.I</p> <p style="text-align: center;">A.E</p>	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal leal y responsable a su gerente • Calidad de producto no varía desde su producción • Experiencia en la fabricación de esponjas y colchones • Trabajo estable, buen trato para el personal que labora • Buena atención al cliente • Horarios oportunos • Existencia de sistema de software De contabilidad 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de maquinaria que agilite la producción • Falta de capacitación al personal que labora en la fábrica • Poco control en la documentación contable • No cuenta con publicidad y promociones • Falta de transporte para repartir fuera de la ciudad • Espacio reducido para la producción del producto.
<p>PORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buscar nuevas plazas para la venta del producto sea local y regional • Adquisición de nueva tecnología para la fábrica • Capacitar constantemente al personal de la fabrica en todas sus áreas • Obtener créditos a instituciones con bajos interés (no a chulqueros). • Difundir el producto utilizando marketing para llegar a nuevos cliente 	<p>F. O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Implementar una partida presupuestaria para contratar un agente vendedor que se encargue de analizar i sondear donde se puede llegar con el producto. _ Establecer un fondo para activos fijos de mejor tecnología _ Establecimiento de planes de capacitación permanente para el personal _ Restableciendo créditos oportunos para no llegar a utilizar chulqueros _ ampliar la cobertura por medios de comunicación y llegar a nuevos clientes 	<p>D.O</p> <ul style="list-style-type: none"> _ Invertir las utilidades para adquirir maquinaria de excelente tecnología _ Planificar programas de capacitación para el personal _ Organizar la documentación por lo menos de 5 años ejercicio fiscal _ Realizar un análisis financiero una vez por año
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia desleal • Inestabilidad política-económica por parte del gobierno • Costos elevados de transportación del producto (esponja) fuera de la ciudad de Cuenca • Poca difusión del producto (esponja) no llega a nuevos clientes 	<p>F.A</p> <ul style="list-style-type: none"> _ Acoplarse a las políticas del gobierno y solucionar problemas causadas por ella _ Elaborar políticas de promociones y descuentos que normen características para beneficiar a la fabrica _ Utilizar convenios con cooperativas que minoren costos de transporte de la esponja. 	<p>D.A</p> <ul style="list-style-type: none"> _ Crear un fondo para departamento de marketing que guie al gerente a tomar mejores decisiones. _ Ampliación de infraestructura para mejorar la producción y almacenar esponja _ Adquirir un transporte o realizar convenios con cooperativas encargadas en llevar el producto fuera de la ciudad.

Fuente: Trabajadores en general de la fabrica

Elaboración: El autor



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tel: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.5.1.1 MODELO PARA EVALUAR LAS RESPUESTAS DE FACTORES DE LA FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO”

Evaluación de los Factores Internos

- a. Determinamos los factores internos que tienen que ver con las fortalezas y debilidades de la fabrica para su posterior análisis
- b. Asignamos una ponderación a cada variable que oscile entre 1 a 4 puntos; es decir según el grado de importancia que tenga para la fabrica dependiendo si es fortaleza o debilidad lo que se esté analizando.

La ponderación indica la importancia relativa de cada factor en cuanto al éxito o fracaso de la fábrica, sin importar si los factores claves son fortalezas o debilidades internas. Los factores que consideramos como los de mayor importancia o impacto dentro de la fábrica, reciben ponderaciones altas, la suma de dichas ponderaciones en valores relativos, nos da 1; en otras palabras el 100% en valores porcentuales.

- c. Asignamos una calificación real de 1 a 4; es decir calificamos como realmente se presenta o está al momento del análisis interno, la fortaleza o debilidad según los siguientes parámetros

Debilidad Mayor = 1

Debilidad Menor = 2

Fortaleza Menor = 3

Fortaleza Mayor = 4

- d. Multiplicamos la ponderación de cada factor por su calificación, para establecer un resultado ponderado para cada variable.
- e. Sumamos los resultados ponderados para cada variable, con el objetivo de establecer, el resultado total ponderado, sin considerar el número de factores incluidos, el resultado total ponderado puede oscilar de un resultado promedio. $(1 + 4)/2$; entre aspectos positivos y negativos. Los resultados mayores de 2.5 señalan que existe una consistencia importante de las fortalezas; menores a los 2.5 muestran una marcada debilidad interna de la fábrica



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.5.4.2 MATRIZ DE RELACION DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LA FÁBRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO”

FORTALEZAS Y DEBILIDADES
VALORES DE CALIFICACION
1.=Debilidad Mayor
2=Debilidad Menor
3= Fortaleza Menor
4= Fortaleza Mayor

CUADRO 27 MATRIZ: EFI

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
FORTALEZAS			
Experiencia en la fabricación de esponjas y colchones	0.18	4	0.72
Personal responsable dispuesto a colaborar con su gerente.	0.05	2	0.10
Calidad del producto no varía desde su producción.	0.10	4	0.40
Trabajo estable, buen trato para el personal que labora.	0.05	3	0.15
Horarios oportunos para la compra Y buena atención al cliente	0.10	3	0.30
Existencia de sistema de software de contabilidad.	0.05	2	0.10
DEBILIDADES			
Falta de maquinaria que agilite la producción.	0.12	4	0.48
Falta de capacitación al personal que labora en la fabrica	0.10	3	0.30
Poco control en la documentación contable.	0.08	2	0.16
No cuenta con publicidad ni promociones	0.08	2	0.16
Falta de transporte para repartir fuera de la ciudad.	0.04	2	0.08
Espacio reducido para la producción y almacenamiento del p.	0.05	1	0.05
TOTAL	1.00	32.00	3.00



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ANALISI DE LA MATRIZ EFI

Se ha considerado fortalezas y debilidades clave en el total ponderado que puede obtener la fábrica de esponjas es de un mínimo de 1,0 a un máximo de 4 siendo la calificación promedio 2.5.

Se obtuvo un promedio ponderado de 3.00 lo que indica que la fabrica es aceptable su condición; pero no ha realizado gestión para mejorar sus actividades.

4.5.1.3 EVALUACIÓN DE LOS FACTORES EXTERNOS

- a. Determinamos los factores externos que tienen que ver con las oportunidades y amenazas de la Fábrica para su posterior análisis.
- b. Asignamos una ponderación a cada variable que oscile entre 1 a 4 puntos; es decir según el grado de importancia que tenga para la fábrica dependiendo si es oportunidad o amenaza, lo que se este analizando.

La ponderación indica la importancia relativa de cada factor en cuanto al éxito o fracaso de la fábrica, sin importar si los factores claves son oportunidades o amenazas externas. Los factores que consideramos como los de mayor importancia o impacto dentro de la institución, reciben ponderaciones altas, la suma de dichas ponderaciones en valores relativos, nos da 1; o en otras palabras el 100% en valores porcentuales.

- c. Asignamos una calificación real de 1 a 4; es decir calificamos como realmente se presenta o está al momento del análisis externo, la oportunidad y amenaza según los siguientes parámetros:

4 = La respuesta es superior

2 = La respuesta está por arriba de la media



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

3 = La respuesta está en la media

4 = La respuesta es mala.

- d. Multiplicamos la ponderación de cada factor por su clasificación, para establecer un resultado ponderado para cada variable.
- e. Sumamos los resultados ponderados para cada variable, con el objetivo de establecer, el resultado total ponderado, sin considerar el número de factores incluidos, el resultado total ponderado puede oscilar de un resultado bajo 1 a otro alto de 4; siendo 2,5 el resultado promedio. $(1 + 4)/2$, entre aspectos favorables y desfavorables. Los resultados mayores de 2.5 señalan que existe una consistencia importante de las oportunidades; menores a los 2,5 muestran una marcada amenaza externa para la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro.

4.5.1.4 MATRIZ DE RELACION DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS DE LA FÁBRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO”

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS
VALORES DE CALIFICACION
4.=La respuesta es superior
3=La respuesta está por arriba de la media
2= La respuesta es la media
1= La respuesta es mala



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tel: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.5.1.5 CUADRO 28 MATRIZ: EFE

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	PESO PONDERADO
OPORTUNIDADES			
Buscar nuevas plazas para la venta del producto sea local y regional.	0.20	3	0.60
Adquisición de nueva tecnología para la fabricación.	0.15	2	0.30
Capacitar constantemente al personal de la fábrica en todas las aéreas.	0.10	3	0.30
Obtener créditos a instituciones con bajos intereses (no a chulqueros)	0.10	2	0.20
Difundir el producto utilizando marketing para llegar a nuevos clientes.	0.05	1	0.05
AMENAZAS			
Competencia desleal	0.10	2	0.20
Inestabilidad política – económica por parte del gobierno.	0.20	2	0.40
Costos elevados de transportación del producto (esponja) fuera de la ciudad de Cuenca.	0.05	2	0.10
Poca difusión del producto (esponja) no llega a nuevos clientes.	0.05	1	0.05
TOTAL	1.00	18	2.20

ANÁLISIS DE LA MATRIZ EFE.

Se ha considerado Oportunidades y Amenazas clave, el total ponderado más alto que se puede obtener de la Fábrica es 4.0 y el total ponderado más bajo es de 1.0 siendo el valor promedio ponderado de 2.5.

Se obtuvo un promedio ponderado de 2.20 lo que lo que indica que la fabrica está por debajo de la media en esfuerzo por conseguir estrategias que incrementen sus Oportunidades externas y hagan frente a las Amenazas, es decir la administración aun no capitaliza las Oportunidades y evita las Amenazas.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ESCALA DE VALORES

RELACION ALTA =5

RELACION MEDIA =3

RELACION BAJA =1

AREAS SENSIBLES A LAS AMENAZAS DE LA INICIATIVA

AMENAZAS FORTALEZAS	Competencia desleal	Inestabilidad política económica por parte del gobierno.	Poca difusión del producto (esponja) no llaga a nuevos clientes.	Costos elevados de transportación del producto (esponja) fuera de la ciudad de Cuenca.	TOTAL
Experiencia en la fabricación de esponja y colchones	2	1	1	1	5
Personal dispuesta a colaborar con su gerente	2	3	1	2	8
Calidad de producto no varía desde su producción.	3	1	1	1	6
Trabajo estable, buen trato para el personal que labora en la fabrica	2	1	1	1	5
Horarios oportunos para compra y buena atención para con el cliente.	2	1	1	1	5
Existencia de sistema de software.	1	1	1	1	4
TOTAL	12	8	6	7	



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

AREAS OFENSIVAS DE INICIATIVA ESTRATEGICAS

ESCALA DE VALORES
RELACION ALTA =5
RELACION MEDIA =3
RELACION BAJA =1

OPORTUNIDADES FORTALEZAS → ↓	Buscar nuevas plazas para la venta del producto sea local o regional	Adquisición de nueva tecnología para la fabricación	Capacitar constantemente al personal de la fábrica en todas las aéreas.	Obtener créditos a instituciones con bajos intereses (no chulqueros)	Difundir el producto utilizando Marketing para llegar a nuevos clientes	TOTAL
Experiencia en la fabricación de esponja y colchones	3	5	1	1	1	5
Personal dispuesta a colaborar con su gerente	1	3	3	1	3	8
Calidad de producto no varía desde su producción.	5	3	2	1	1	6
Trabajo estable, buen trato para el personal que labora en la fabrica	1	1	1	1	1	5
Horarios oportunos para compra y buena atención para con el cliente.	1	1	1	1	1	5
Existencia de sistema de software.	1	1	1	1	1	4
TOTAL	12	14	9	6	8	



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

AREAS POSIBLES DE ACCIONES ADMINISTRATIVAS

ESCALA DE VALORES
RELACION ALTA =5
RELACION MEDIA =3
RELACION BAJA =1

DEBILIDADES → FORTALEZAS ↓	Falta de maquinaria que agilite la producción .	Falta de capacitación al personal que labora en la fabrica	Poco control en la documentación contable.	No cuenta con publicidad ni promociones	Falta de transporte para repartir fuera de la ciudad.	Espacio reducido para la fabricación	TOTAL
Experiencia en la fabricación de esponja y colchones	2	5	1	1	1	1	5
Personal dispuesta a colaborar con su gerente	1	3	3	1	3	1	8
Calidad de producto no varía desde su producción.	1	2	1	3	2	1	6
Trabajo estable, buen trato para el personal que labora en la fabrica	1	1	1	1	1	1	5
Horarios oportunos para compra y buena atención para con el cliente.	1	1	1	1	1	1	5
Existencia de sistema de software.	1	1	1	1	1	1	4
TOTAL	7	13	8	8	9	6	



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tel: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.5.1.6 ACCIONES Y ESTRATEGIAS FRENTE A LAS OPORTUNIDADES, AMENASAS DEBILIDADES.

OPORTUNIDADES, AMENAZAS, Y DEBILIDADES SELECCIONADAS POR PUNTAJE	ACCIONES / ESTRATEGIAS
Buscar nuevas plazas para la venta del producto sea local o regional	Implementar una partida presupuestaria para contratar un agente vendedor que se encargue de analizar y sondear donde se puede llegar con el producto.
Adquisición de nueva tecnología para la fabricación	Establecer un fondo para activos fijos de mejor tecnología.
Capacitar constantemente al personal de la fábrica en todas las áreas.	Establecimiento de planes de capacitación permanente para el personal.
Obtener créditos a instituciones con bajos intereses (no chulqueros)	Restableciendo créditos oportunos para no llegar a utilizar chulqueros que cobran intereses fuera de lo establecido por la ley.
Difundir el producto utilizando Marketing para llegar a nuevos clientes	Ampliar la cobertura por medios de comunicación así llegar a nuevos clientes.
Inestabilidad política económica por parte del gobierno.	Acoplarse a las políticas del gobierno y solucionar problemas causados por ella.
Competencia desleal	Elaborar políticas de promociones y descuentos que normen características, para beneficiar a la fábrica.
Costos elevados de transportación del producto (esponja) fuera de la ciudad de Cuenca.	Utilizar convenios con cooperativas que a minoren costos de transporte de la esponja.
Poca difusión del producto (esponja) no llega a nuevos clientes.	Utilizar un plan de marketing efectivo para llegar a nuevos mercados de venta.
Falta de maquinaria que agilite la producción.	Invertir las utilidades para adquirir maquinaria de excelente tecnología.
Falta de capacitación al personal que labora en la fabrica	Planificar programas de capacitación para el personal de la fabrica
Poco control en la documentación contable.	Organizar la documentación por lo menos 5 años de ejercicio fiscal. Realizar un análisis financiero una vez por año.
No cuenta con publicidad ni promociones	Crear un fondo para departamento de marketing que guie al gerente a tomar mejores decisiones.
Espacio reducido para la fabricación	Ampliación de infraestructura para mejorar la producción y almacenar esponja
Falta de transporte para repartir el producto fuera de la ciudad.	Adquirir un transporte, o realizar convenios con cooperativas encargadas de llevar el producto fuera de la ciudad de Cuenca.

Las acciones y estrategias salieron luego de seleccionar las Oportunidades, Amenazas, y Debilidades, con mayor puntaje en el transcurso de la investigación, para así dar la posible solución a los problemas con mayor relevancia.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PROPUESTA DEL PLAN ESTRATÉGICO



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.6 PLAN ESTRATÉGICO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION PARA LA FABRICA DE ESPONJAS ESPUMAS DEL AUSTRO DE LA CIUDAD DE CUENCA.

Luego de haber realizado el análisis situacional y el análisis FODA, que permitió identificar las situaciones o factores internos y externos de la Fabrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca, y por consiguiente su incidencia en el desarrollo y sostenibilidad del mismo, se hace necesario el establecimiento de las estratégicas necesarias que le permitan a esta importante empresa Industrial orientar sus objetivos y políticas hacia el mejoramiento de la gestión administrativa y también a la prestación de una mejor producción para los clientes locales, nacionales .

De acuerdo a los resultados propuestos y a las matrices del FODA, se ha planteado los siguientes objetivos estratégicos los cuales servirán de base fundamental para la elaboración de la misión y los proyectos planteados para su desarrollo.

Estos objetivos nacen de la combinación de la matriz del FODA en la que intervienen el FO, FA, DO Y DA. Que debe ser manejable, claros y viables. A continuación se detallan los objetivos estratégicos, que van a ser considerados en la propuesta los mismos que ayudaran a mejorar la situación actual de la empresa

Incrementar las ventas en función de un plan estratégico de capacitación al personal de la empresa.

Utilizar medios de comunicación para incrementación de un plan de marketing.

Realizar cobertura de mercado fuera de la ciudad de Cuenca a través de un transporte propio para entrega de producto.

Utilizar medios de comunicación para incrementación de un plan de marketing.

Almacenamiento de esponjas para cubrir la demanda de mercado.

Realizar un análisis financiero para determinar la situación real de la Fábrica.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ANTECEDENTES PARA EL PLAN ESTRATÉGICO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACION.

Para realizar el presente plan estratégico fue necesario de forma directa las actividades y procesos de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro, para luego con la ayuda y soporte de las personas que laboran en los diferentes niveles organizaciones de la empresa sintetizar sus pensamientos y configurar los puntos clave de la filosofía: visión, misión, políticas, objetivos, entre otros. Pero como la realidad es equívoca demanda como es natural de un impedimento teórico para explicarla, comprenderla y plantear las nuevas realidades que espera, es en esta dirección que se conceptualiza una serie de instrumentos de conocimientos puntuales para la elaboración del plan estratégico; así por ejemplo, conceptos relacionados con la metodología, con la organización, con la planificación, con los actores empresariales, con la sostenibilidad institucional para citar algunas categorías que se constituyeron en el basamento teórico – científico de la investigación y en el sustento básico del plan.

ESPECIFICACIONES TEORICAS

El proceso de investigación desde la lógica del método científico comprende un contexto, un conjunto de estrategias metodológicas, el trabajo de investigación de campo y el marco de alternativas para superar la realidad que se investiga, en este caso lo orgánico funcional y estructural de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca respecto a la producción y comercialización de esponja a la vez proponer los planes y programas a largo y corto plazo.

Con los antecedentes y los conocimientos teóricos sobre la planificación estratégica , se analizo: la situación actual de la empresa, el planteamiento estratégico desde un punto de vista teórico y práctico y las construcciones de los subsistemas del plan estratégico derivados del pensamiento de los actores, que con sus esfuerzos desarrolla la empresa; además de los datos recogidos por adecuados instrumentos de campo (encuestas, entrevistas y observación directa), caracterizados por llevar los conceptos de lo que se requería preguntar y luego recoger la información pertinente de donde se procedió a recoger los elementos claves del plan estratégico.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

POSICIONAMIENTO ACTUAL DE LA FABRICA DE ESPONJA ESPUMAS DEL AUSTRO DE LA CIUDAD DE CUENCA

La Fábrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca, proporcionó la información necesaria para comprobar el análisis situacional y financiero; con esta información básica pudimos establecer la situación real financiera de la empresa y se determino lo siguiente puntos a investigar.

4.6.1 COMPONENTES DEL PLAN ESTRATEGICO

Una vez que se han concluido el análisis del medio interno, con la identificación de las fortalezas y debilidades, el análisis del medio externo con sus oportunidades y amenazas; se realizo un análisis comparativo financiero de dos años 2007 – 2008, se formulo la misión visión, objetivos, políticas empresariales y se seleccionaron las diferentes estrategias alternativas de cambio. La estructura y sus interrelaciones del plan estratégico se indican a continuación.

ESTABLECIMIENTO DE LA VISIÓN

En la planificación estratégica la visión es de vital importancia, porque determina el ámbito filosófico de la organización, constituida, permite tener una visión de futuro, hacia a dónde camina la empresa la visión ante todo debe ser:

Compartida para todos

Brindar una iluminación para el potencial del crecimiento inmediato.

Ofrecer claridad referente a las zonas de acción, poblaciones metas y la naturaleza de los proyectos ejecutables.

Evolucionar, volverse más nítida e integrará un número creciente de elementos a través de la ejecución. Movilizando las empresas.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Los diferentes actores de la fábrica, basándose en la fundamentación que se les entregó a su debido tiempo en las encuestas, han especificado como visión de la misma lo siguiente:

VISION

“AL 2012 LA FABRICA DE ESPONJAS ESPUMAS DEL AUSTRO ES UNA EMPRESA LÍDER CONSOLIDADA Y RECONOCIDA POR LAS PROVINCIAS DEL ECUADOR POR SU EFICIENCIA, CREDIBILIDAD Y LIDERAZGO EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ESPONJA ADEMÁS, CUENTA CON UNA PROPUESTA TÉCNICO METODOLÓGICA VALIDADA Y TALENTOS HUMANOS CAPACITADOS Y COMPROMETIDOS CON EL DESARROLLO HUMANO SUSTENTABLE DEL ECUADOR.”

ESTABLECIMIENTO DE LA MISIÓN

La misión es otro elemento de la planificación estratégica, responde la pregunta ¿Cómo queremos que sea en este momento la empresa”, y claro está de esta se dividen algunas preguntas derivadas: ¿Qué tratamos de lograr? ¿Adecuadamente Como definir nuestra misión en acciones y resultados concretos? Plantear y responder estas preguntas no es un proceso fácil, ni mucho menos espontaneo, requiere de los actores empresariales, pensamientos percepción de la realidad, trabajo sistemáticamente y liderazgo responsable.

La misión es el hacer central de la organización, el propósito más importante por el que trabaja y se esfuerzan los miembros de la misma.

La misión expresa que es lo que pretendemos hacer; y, se constituyen en la razón de ser de la organización. La meta que moviliza nuestras energías y capacitación. Es una aportación importante y decisiva a la sociedad.

Las características que mejor pueden definir una misión son:



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Debe estar orientada hacia el exterior de la organización hacia la necesidad de la sociedad en general, y hacia las necesidades de los individuos a los que se desea servir; Como lo expresa Peter Druker, el éxito de la empresa es un cliente satisfecho, el éxito de un hospital es un paciente curado, el éxito de una escuela es el estudiante que ha aprendido algo y lo lleva a la práctica días más tarde. En el interior de una organización solo hay costos, trabajo, esfuerzo, recursos invertidos, y muy buenas intenciones, pero los resultados, los existo están siempre en el exterior.

Debe estar orientado hacia el futuro a largo plazo (5 a 10 años) y no a cortó plazo, ni mucho menos hacia el pasado. No se pretende rememorar o desempolvar la tradición, ni bucear en la historia. Hay que hacer un esfuerzo de antes para hoy las grandes necesidades del mañana. No solo debemos esforzarnos en responder a los cambios si no que debemos de ser capaces de promoverlos. Debemos practicar la innovación social.

Debe ser siempre clara y directa. Las misiones excesivamente largas y pomposas, llenas de grandes ideas, hermosos propósitos y bellas palabras no pueden funcionar. Solo sirven para enmarcarlas y colgarlas en una pared la misión más eficaz es la más breve.

Debe tener un cierto contenido intangible, un tópico ambicioso e idealista, pero sin dejar de ser operativo. La misión siempre ha de estar relacionada con acciones sin finalidad de lucro hay que luchar contra la tentación de maximizar, en lugar de optimizar. Es mejor intentar alcanzar lo humanamente posible, que intentar alcanzar lo honestamente anhelado.

Debe ser revisada constantemente (por lo menos cada tres a cinco años) y en caso necesario actualizarla y redefinirla. Ninguna institución humana es eterna. Todas cambian con el paso del tiempo.

La misión de la empresa en Producción y comercialización de esponjas es la siguiente:



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

MISION

“ESPUMAS DEL AUSTRO” ES UNA FABRICA DE ESPONJA QUE TRABAJA PARA BRINDAR UN PRODUCTO CON CALIDAD Y CONFIABILIDAD A LOS PRODUCTORES DE MUEBLES DE LA LOCALIDAD CUENCANA Y ALGUNAS CIUDADES DEL ECUADOR, CON LA VISIÓN DE CUMPLIR NUESTRO COMPROMISO QUE BENEFICIA A LA POBLACION QUE UTILIZA NUESTRO PRODUCTO ASÍ LLEGAR AL MAS PEQUEÑO PRODUCTOR Y GARANTIZAR EL TRABAJO QUE REALIZA.

4.7 VALORES CORPORATIVOS

POLITICAS

Las políticas son un conjunto de líneas que definen en énfasis como deberán ejecutarse las acciones para asegurar la obtención de los objetivos. Se pueden definir como: las líneas de acción permanente que debe seguir a la institución en el corto y mediano plazo que apuntan a conseguir los objetivos y metas propuestas. Las políticas permiten actuar con una visión integral a lo largo del proceso de gestión institucional. Estos conceptos nos conducen a especificar ciertas características de las políticas.

Las políticas de la empresa son las siguientes:

- a.- Cubrir la demanda existente en el mercado, llegando con la entrega de nuestros productos a cada uno de los locales comercializadores, con el fin de proporcionar mayor comodidad y seguridad para nuestros clientes.
- b.- Impulsar la capacitación del personal que labora en nuestra empresa con el propósito de obtener un mejoramiento continuo de todos nuestros productos.
- c.- Para motivar la distribución de nuestros productos a nivel regional y nacional, adoptamos la política de descuento para el consumidor mayorista y a su vez que el se encargue de la redistribución.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

OBJETIVOS

El objetivo es un enunciado general de una situación determinada que la empresa espera alcanzar en el marco de su finalidad y mediante el cumplimiento de sus funciones. Exposición cualitativa, pero susceptible de ser cuantificado, en los fines que pretende alcanzar. En razón, al concepto anterior los objetivos de un plan estratégico tienen algunas características que es importante señalar.

Los objetivos previstos por la Fábrica de Esponja Espumas del Austro son los siguientes:

- 1.- Elaborar, comercializar esponjas y colchones utilizando tecnología de punta y en el menor tiempo, con el fin de cubrir la mayor cantidad de demanda.
- 2.- Satisfacer a los consumidores locales, regionales y nacionales de manera eficiente y a precios competitivos.
- 3.- Ser una empresa de marcas reconocidas a nivel nacional.
- 4.- Incrementar la producción en los próximos años con el objetivo de abastecer hasta el último rincón de nuestra ciudad.
- 5.- Capacitar al personal que labora en la fábrica para así aprovechar el talento humano.



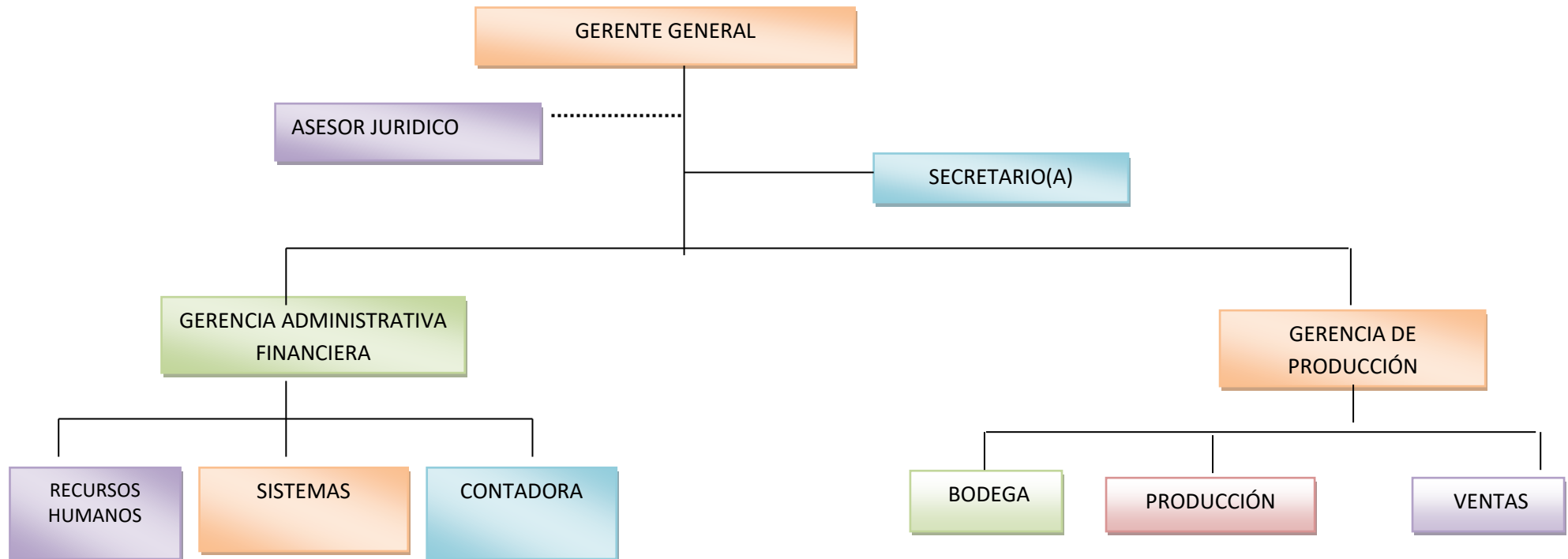
ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Tef: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.8. IMPLEMENTAR UN NUEVO ORGANIGRAMA EN LA FABRICA “ESPUMAS DEL AUSTRO”





ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n

Telf: 07 2900722 098246717

Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.9. PLAN TACTICO

MERCADO DE OBJETIVOS

El mercado de objetivos es el lugar donde venderemos y compraremos potenciales entran en contacto, con el fin de llevar a cabo transacciones de producción, así como establecer precios de mercado. Las características más importantes de los mercados son los siguientes:

Incentivar a productores de Fabricación de Esponja, a proporcionar servicios de ventas que los clientes demanden.

Los químicos para la producción varían sus precios, por las políticas económicas, lo cual demanda una adecuada manipulación para disminuir su desperdicio.

Implica una variación de precios con respecto a la estabilidad de los precios del petróleo ya que estos son derivados del mismo.

En el presente estudio el mercado objetivo lo constituyo el sector de producción de la provincia del Azuay que es donde existe la mayor cantidad de fabricas de esponjas y colchones, la cual van orientadas las estrategias y esfuerzos, con el fin de lograr captar a este mercado tiene que ser debidamente delimitado y atendido.

OBJETIVOS

Es necesario destacar la importancia de los objetivos dentro del proceso de formulación del plan estratégico; Sin objetivos claros, factibles y correctamente definido, ningún plan estratégico puede alcanzar resultados exitosos. Los objetivos son principalmente los resultados que se desea alcanzar. Y son siempre la solución de un problema de mercado o de producción.

En ese sentido, una práctica cada vez más habitual para la solución de problemáticas es la configuración de un tablero estratégico que asegure el logro integrado de los siguientes objetivos fundamentales.

Rentabilidad



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Crecimiento

Imagen

Liderazgo

Satisfacción al cliente.

Son los fines o resultados que la organización busca alcanzar mediante su existencia y operaciones, y que se establecen siempre teniendo como referencia a la misión que la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca, se propone cumplir.

En los diversos objetivos de la Empresa existe una jerarquía que se establece de acuerdo con las características de los departamentos existentes, y siempre considerando que dichos objetivos contribuyan, mediante la organización al logro de la misión.

PRINCIPALES OBJETIVOS ESTRATEGICOS PARA LA FABRICA

A continuación se presentan los objetivos concebidos para ser realizados en el primer año de ejecución del plan estratégico.

4.9.2 PLAN DE ACCION ESTRATÉGICO (PAE)

El Plan de Acción Estratégico compromete el trabajo de una gran parte del personal de la Fábrica, estableciendo plazos y responsables y un sistema de seguimiento y monitoreo de todas las acciones diseñadas. Los planes de acción son documentos debidamente estructurados que forman parte del Planeamiento Estratégico de la Empresa, ya que, por medio de ellos, es que se busca “materializar” los objetivos estratégicos previamente establecidos, dotándoles de un elemento cuantitativo y verificable a lo largo del proyecto. Dichos planes, en líneas generales, colocan en un espacio definido de tiempo y responsabilidad las tareas específicas para contribuir a alcanzar objetivos superiores. Todos los planes de acción presentan su estructura de modo “personalizado” para cada proyecto, es decir, dependiente de los objetivos y los recursos, cada administrador presenta su plan de acción adecuado a sus necesidades y metas.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PAE N°.- 1

IMPLEMENTAR UNA PARTIDA PRESUPUESTARIA PARA CONTRATAR UN AGENTE VENDEDOR QUE SE ENCARGUE DE ANALIZAR Y SONDEAR DONDE SE PUEDE LLEGAR CON EL PRODUCTO.

OBJETIVO: Identificar y seleccionar las necesidades de los cantones alrededor de la ciudad de Cuenca para llegar a nuevas plazas de mercado con nuestro producto.

POLÍTICAS.

- Se contara con la aprobación del departamento financiero en especial del Sr. Gerente
- Se coordinara con el departamento de ventas para mejorar la calidad de la atención a las necesidades del cliente.

ESTRATEGIAS

- Primeramente se realizara un sondeo en diferentes cantones como por ejemplo Zamora, Yanzaza, Catamayo, parte de el Oro etc.
- Buscar lugares donde otras empresas competidoras no han llegado.
- Adoptar políticas de descuento que lleguen al cliente.

COMUNICACIÓN:

La comunicación debe ser constante entre el gerente y el personal que labora en la fábrica, para así transmitir este objetivo planteado como motivación para incrementar ventas y llegar a nuevas plazas de mercado.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PSICOLÓGICO:

Tratar de influir en el comportamiento del personal de la Fábrica.

ECONOMICO:

Trata de favorecer la obtención de un beneficio para la empresa.

RESPONSABLE.

El Departamento de ventas

TIEMPO

Constante

PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.

Para el financiamiento del presente objetivo es importante hacer un análisis económico de la Fábrica con el fin de contar con el presupuesto necesario para contratar este personal que es la parte fundamental para mejorar el rendimiento de la empresa y llegar a obtener nuevos ingresos.

Se necesitaría de un presupuesto anual de 3840 más viáticos.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PAE N° 2

ESTABLECER UN FONDO PARA ADQUIRIR LA COMPRA DE ACTIVOS FIJOS (MAQUINARIA DE TECNOLOGIA ACTUALIZADA) PARA MEJORAR EL RENDIMIENTO DE LA FÁBRICA.

ATECEDENTES

La fábrica de esponjas Espumas del Austro es una empresa industrial que comenzó sus actividades en año 2001, en aquel tiempo adquirieron la maquinaria por remate de una empresa similar que cerraban sus puertas, la cual esta maquinaria ya estaba con una vida útil poco favorable. Según las depreciaciones se han hecho en el transcurso de estos años de funcionamiento la maquinaria ya llegó al fin de su vida útil, obstaculizando así el rendimiento de la fábrica.

OBJETIVOS.

- Adquirir maquinaria actualizada, para así mejorar el rendimiento de la fábrica de esponjas Espumas del Austro.
- Llegar al cliente en poco tiempo en la entrega de su producto y así cubrir el mercado en su totalidad.

ESTRATEGIAS

- Definir un fondo a través de las utilidades que genera la fabrica para comprar la maquinaria necesaria para la producción.
- Buscar proformas que convengan a la fabrica para adquirir esta maquinaria analizar y ver si conviene su compra.

COMUNICACIÓN:

- La comunicación debe ser constante entre el gerente y el personal que labora en la fábrica en especial el de producción, para así transmitir este objetivo planteado como motivación para incrementar ventas y disminuir tiempo de elaboración del producto (Esponja).

RESPONSABLE.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

El departamento financiero determinara si la compra de estos activos fijos será una inversión efectiva para la Fábrica.

TIEMPO

Se debería implementar lo más pronto, en lo posible de la fabrica máximo hasta el 2010

PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.

Para el financiamiento del presente objetivo es importante hacer un análisis financiero económico de la Fábrica la cual determine si las utilidades son el medio para invertir en este proyecto.

OBSERVACIONES

Al proponer este proyecto para la Fábrica de Esponja Espumas del Austro se le recomienda al Gerente que la inversión es la mejor fuente de crecimiento para su empresa.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PAE N° 3

ESTABLECIMIENTO DE PLANES DE CAPACITACIÓN PERMANENTE PARA EL PERSONAL QUE LABORA EN LA FABRICA.

ANTECEDENTES

De acuerdo al análisis realizado en la Fabrica se pudo determinar que existe un ambiente poco favorable para el cumplimiento y desarrollo de las actividades técnicas y administrativas sobre todo en los nuevos software existentes para determinar los sistemas contable, es necesario tener conocimiento en todas las aéreas que labora el personal, para así ofrecer buenos servicios de acuerdo a las exigencias existentes en la actualidad. Frente a este problema fue fundamental proponer un Plan de capacitación anual sobre estos temas para fortalecer constantemente a los actores generadores del desarrollo de la empresa como son las aéreas: financiera, de producción ventas etc.

OBJETIVOS

- Implementar un Plan de capacitación anual para todo el personal del la fabrica en temas relacionados a los objetivos de la Empresa.
- Buscar y optimizar los recursos necesarios que permitan un desarrollo de los programas de capacitación.
- Impulsar programas de capacitación mensual dentro de los proyectos y programas financiados por directivos de la Fábrica para su personal que labora.

POLÍTICAS



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

- Para la implementación del plan de capacitación se recurrirá a organizaciones o facilitadores nacionales y extranjeros con nuevas tecnologías.
- La parte administrativa y financiera será fortalecida con talleres que impartan el servicio de Rentas Internas, la cámara de comercio, a través de formatos o software.
- Se efectuara una capacitación por área.
- El cumplimiento del plan de capacitación estará a cargo del Sr. gerente.
- Se dispondrá de permiso con días pagados al personal que se capacite fuera del lugar de trabajo.

ESTRATEGIAS

- Para impartir las capacitaciones se hará a través de talleres que se ha previsto hacerlo con la ayuda de la cámara de comercio y se contratara personal capacitado que dicte clases en diferentes aéreas de la Fabrica.
- Se pretende realizar 2 capacitaciones por lo menos al año de acuerdo al área de trabajo y en base a las necesidades para afianzar las capacidades Empresariales y de producción.
- En el área financiera se deberá capacitar el personal con respecto a rentas cada fin de semana que dicta clases de impuestos el SRI. Servicio de Rentas Internas.

PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Para el cumplimiento del presente plan de capacitación es importante conocer cuáles serán las fuentes de financiamiento para este proceso, para la cual la institución se ha visto en la necesidad de realizar una planificación de cursos a través de fondos provenientes de la utilidad del ejercicio que genera la fábrica anualmente.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdel austro@yahoo.com

Este proyecto de capacitación es una inversión que generara a la fabrica mejor rendimiento en su comercialización y producción ayudara a aprovechar mejor el talento humano.

ECONOMICO:

Trata de favorecer la obtención de un beneficio para la empresa

RESPONSABLE.

El Gerente de la Empresa Espumas del Austro



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PAE. N° 4

AMPLIAR LA COBERTURA DE MERCADO POR MEDIOS DE COMUNICACIÓN PARA INCREMENTACIÓN DE UN PLAN DE MARKETING, EN VENTAS DEL PRODUCTO

OBJETIVO

Satisfacer las diferentes demandas del cliente y a la vez adquirir nuevas plazas para comercialización del producto (esponjas).

TÁCTICA

- Transmitir publicidad y comunicación masiva por una empresa dedicada a la difusión de información del producto en venta, la cual influya en la conducta del consumidor.

COMUNICACIÓN

La publicidad debe tener una propuesta básica del producto (esponja) a transmitir para de esta manera poder llegar con claridad al cliente y poder satisfacer sus necesidades.

PSICOLOGICO

Tratar de influir en las decisiones de los clientes para la adquisición del producto (esponja)

ECONOMICO



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Trata de favorecer a la empresa para su beneficio.

ESTRATEGIAS

Conlleva al tipo de colores utilizados, tipo de elementos del ambiente que llegue al consumidor final, causando un interés visual y sonoro al cliente.

Todo lo que se mencionó anteriormente se debe realizar a través de cuñas publicitarias tanto en la radio como en la televisión, prensa etc. local, en este caso se debe realizar por profesionales de la materia.

Plan de medios a utilizar.- De acuerdo al estudio realizado de mercado por los siguientes medios se puede informar mejor.

La radio, que se propone es “La voz de los Andes” tiene buena acogida en la provincia y sus alrededores,

Periódico, de mayor aceptación es el diario “Telégrafo” por su buena acogida a nivel nacional.

El canal, local “Tele rama” es de mayor cobertura en la provincia del Azuay llegando a región sur del Ecuador.

Plan de promoción, Promoción de ventas dirigidas a las tapicerías de carros y muebles e instituciones o empresas, gimnasios de aeróbicos que utilizan este tipo de productos para sus diferentes actividades diarias.

RESPONSABLE

Gerente de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro.

TIEMPO



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Trimestral

PRESUPUESTO

1.500.00

El objetivo de este proyecto se lograra mediante un slogan claro y llamativo al igual la publicidad para así el cliente pueda recordar fácilmente las ventajas que ofrece la Fabrica de Esponjas Espumas del Austro en sus Productos, (esponja y colchones).



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PAE. N ° 5

ELABORAR POLITICAS DE PROMOCIONES Y DESCUENTOS QUE NORMEN CARACTERÍSTICAS, PARA BENEFICIAR A LA FÁBRICA.

OBJETIVO

Promocionar la imagen y productos que ofrece la Fábrica de esponjas Espumas del Austro por medio de descuentos y promociones.

ESTRATEGIA

En Ferias Eventos, con instituciones y empresas públicas y privadas exponiendo sus productos (esponjas y colchones) que tiene la fábrica de esponjas Espumas del Austro, expuestos en sitios estratégicos.

RESPONSABLE

El Gerente y el personal que designe

TIEMPO

Permanente

PRESUPUESTO

\$ 1.200.00

OBSERVACIONES

Al realizar este tipo de políticas la empresa de esponjas llegara a mayor demanda de ventas y así incrementara su utilidad.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PAE. N° 6

ORGANIZAR LA DOCUMENTACION DE POR LO MENOS CINCO AÑOS DE EJERCICIO FISCAL, A LA VEZ REALIZAR UN ANÁLISIS FINANCIERO POR LO MENOS UNA VEZ POR AÑO.

OBJETIVO

Servirá de base para determinar la situación real de la empresa en estudio, servirá de guía a sus directivos a tomar las decisiones más acertadas y favorables para la empresa.

RESPONSABLE

La contadora

TIEMPO

Cada año

ESTRATEGIA

Se necesita los estados financieros de dos años consecutivos para compararlos y luego realizar los respectivos indicadores financieros, de liquides y solvencia de la Fabrica de esponjas Espumas del Austro de la ciudad de Cuenca.

OBSERVACIONES

Se le recomienda al gerente de la fábrica de esponjas Espumas del Austro que deberá solicitar por lo menos una vez al año esta análisis ya que le servirá de apoyo para la toma de decisiones.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PAE. N° 7

AMPLIACION DE INFRAESTRUCTURA PARA MEJORAR LA PRODUCCIÓN Y ALMACENAR ESPONJA

ANTECEDENTES

La fábrica de esponjas Espumas del Austro es una empresa industrial que desde su funcionamiento se encuentra en la ciudadela las orquídeas de la ciudad de Cuenca, este sector arrienda un inmueble de dos pisos la cual le sirve para elaborar su producto pero esta infraestructura se quedo pequeña para su funcionamiento, aunque se hizo un arreglo para sus oficinas, no es suficiente para el almacenamiento.

Su propietario el Sr. gerente Patricio Vivanco ya tiene un terreno comprado para la construcción de su nueva fábrica espera que para el 2012 ya se pueda ejecutar su proyecto de construcción.

OBJETIVO

Identificar y seleccionar las necesidades de infraestructura de la Fábrica, así como la de equipos y herramientas para el buen funcionamiento, con el fin de ofrecer excelente servicios y buena calidad de esponjas para poder competir en el mercado local.

ESTRATEGIAS

- Se contará con la asesoría y dirección de un Arquitecto
- Los materiales se compran de acuerdo a las necesidades de la Fábrica escogiendo de mayor prioridad.
- Se rediseñará las oficinas para mejorar el servicio.
- Se definirá los departamentos que propone la institución de acuerdo a sus necesidades.

RESPONSABLE



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Gerente de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro

TIEMPO

A partir de Enero del 2012

PRESUPUESTO

Para el financiamiento del presente proyecto es importante hacer un análisis económico de la Fábrica con el fin de contar para su equipamiento.

OBSERVACIONES

Al proponer este proyecto para la Fábrica de Esponja Espumas del Austro se le recomienda al Gerente que la inversión es la mejor fuente de crecimiento para su empresa.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

PAE. N°8

ADQUIRIR UN TRANSPORTE, O REALIZAR CONVENIOS CON COOPERATIVAS ENCARGADAS DE LLEVAR EL PRODUCTO FUERA DE LA CIUDAD DE CUENCA.

OBJETIVOS

Dar solución al gerente de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro de un nuevo servicio de transporte propio, o llegar acuerdos convenientes de pago de transportación para la entrega de productos hacia nuevas plazas fuera de la ciudad de Cuenca.

ESTRATEGIAS

- Diagnosticar las formas de adquirir un vehículo, y así aprovechar los nuevos servicios de transporte para entrega Fuera de la provincia para minorar costos y tiempo en entrega de producto a los clientes.
- Otra estrategia seria los acuerdos con cooperativas de transporte pesado encargado de transportar este producto y llegue con satisfacción al cliente.

RESPONSABLE

Departamento de comercialización

TIEMPO

Año 2010

PRESUPUESTO

35.000.00 si se compraría el vehículo.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Pero si se llega a un convenio con las cooperativas de transporte pesado el presupuesto no sería necesario porque el pago lo realizaría el cliente consumidor.

OBSERVACIONES

Se debe proponer a la empresa un crédito para la adquisición del vehículo, que servirá de ayuda a la entrega de sus esponjas fuera de la provincia del Azuay, disminuyendo así el precio de transportación y tiempo de entrega, satisfaciendo de esta manera a los clientes que se encuentra fuera de la plaza de producción.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES:

Una vez realizado el análisis de los datos obtenidos a través de la investigación de campo en la empresa de esponjas “espumas del Austro”, he llegado a las siguientes conclusiones:

- Mediante el análisis del FODA se determino las Fortalezas, Oportunidades Amenazas y Debilidades que existen dentro de la Fábrica de Esponjas Espumas del Austro.
- La fábrica no cuenta con un local propio para la elaboración y comercialización del producto (esponja y colchones) obstruyendo así su división por aéreas de trabajo, su local es arrendado.
- De a cuerdo a la entrevista que se realizo al gerente la Fabrica de Esponja Espumas del Austro no realiza Planificación estratégica, simplemente realiza sus actividades a través de planes operativos mensuales.
- La empresa no ofrece ningún tipo de capacitación al personal, lo que ha restringido el progreso de sus conocimientos y habilidades para desempeñarse de la mejor manera en cada puesto de trabajo que han sido designados.
- De acuerdo al análisis FODA, se ha determinado que no tiene definido planes de publicidad, acarreado consigo que gran parte, que la ciudadanía no tenga conocimiento de la existencia de esta empresa en especial al público que se encuentra fuera de la ciudad de cuenca



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

- La maquinaria que posee la Fabrica de Esponjas Espumas del Austro, no está actualizada, provocando un estancamiento en su producción de esponjas y colchones

- La falta de un Plan Estratégico para la Fabrica de esponjas Espumas del Austro ha hecho que la Empresa no proponga objetivos estratégicos para mejorar sus niveles de servicio a la comunidad y que actualmente se desconoce el propósito, ha seguir o una misión empresarial para avanzar en el desarrollo de la misma.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

RECOMENDACIONES

Al término de la investigación sugiero lo siguiente para solucionar los problemas existentes

- Se debe realizar un análisis permanente sobre la situación actual de la empresa con la finalidad de determinar sus dificultades que se le presenten especialmente en la ejecución de la planificación estratégica, con el fin de proporcionar un mejor servicio al cliente.
- La empresa de esponjas “espumas del Austro” debe utilizar los procesos en las ventas tanto directas e indirectas; para lograr la máxima eficiencia, y competitividad con sus clientes
- Brindar capacitación a los trabajadores y a los directivos (curso de ventas y marketing), para que puedan desenvolverse de mejor manera en su puesto de trabajo y de ellos depende el producto y la imagen de la empresa.
- Elaborar un plan de publicidad para la empresa de esponjas “espumas del Austro” y difundirlo en la radio, local de la ciudad y en la prensa escrita, y auspiciar eventos culturales y deportivos que se realicen en la localidad para que la ciudadanía tenga conocimiento de los productos que ofrece la empresa
- La empresa debe implantar políticas de ventas a sus clientes, como promociones en fechas especiales y descuentos a mayoristas, con la finalidad de beneficiar a sus consumidores
- La incorporación de nueva tecnología y de infraestructura necesaria para la producción, así podrá competir mejor y llegar más rápido al mercado de comercialización.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

BIBLIOGRAFIA

DAVENPORT, Thomas H., “some principles of knowledge management”, graduated school of Business, University of Texas af Austin, Marzo 1997

DAVID, Fred. Concepto de administración estratégica, Pearson Educación

ENCARTA, 2007

GOODSTEIN, Leonard D., NOLAN, Timothy M., PFEIFFER, J. William, Planeación Estratégica Aplicada. Como desarrollar un plan que realmente funcione. Editorial McGraw-Hill, Colombia, 1998.

JARAMILLO, José Carlos (1992) Dirección Estratégica, Segunda Edición McGraw-Hill de Management.

MEJIA, Francisco Javier, Modelo de gestión tecnológica para empresas de manufacturas y servicio. Programa de gestión tecnológica, universidad de los Andes, Bogota, Abril 18 de 1997.

PRIETO, Jorge Eliécer, La gestión estratégica Organizacional, Guía practica para el diagnostico Empresarial. Primera Edición, Bogota- Colombia, 2003.

THOMPSON, Arthur A Jr., STRICKLAN III, AJ., Dirección y Administración Estratégicas. Conceptos, Casos y Lecturas, Editorial McGraw-Hill, México, 1998.

INTERNET

www.uch.edu.ar (Universidad de Champagn)

www.monografias.com



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ANEXOS



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ANEXOS

ANEXOS N°.- 1

FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO” DE LA CIUDAD DE CUENCA

ENTREVISTA AL GERENTE DE LA EMPRESA.

¿Qué productos y servicios vende su empresa?

¿Realiza planificación estratégica dentro de su empresa?

SI () NO ()

¿La planificación estratégica que realiza dentro de su empresa es participativa con todo el personal?

¿Indique si usted realiza planes estratégicos de producción, operativos y los ha ejecutado dispuesto a lo planeado?

¿En la empresa usted realiza otras actividades administrativas?

¿Su empresa cuenta con el personal idóneo para la elaboración de su producto?

Si () No ()

Porque:

¿Cuál es el canal de distribución que su empresa utiliza?

¿En qué punto considera que su empresa es vulnerable frente a la competencia?



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

¿En qué aspectos considera usted que satisface a sus principales clientes?

¿En su empresa usted dispone de un inventario de clientes fijos, y temporales?

Si () No ()

Porque

¿Su Empresa cuenta con un Representante Legal?

¿Su empresa cuenta con Manual de Seguridad?

¿Qué le gustaría dentro de un plan estratégico que se considere?

Sugerencias?

¿Existe reuniones periódicas con el personal y clientes de la “Fabrica Espumas del Austro”?

¿Que debilidades, fortalezas, oportunidades amenazas tiene la empresa?

FORTALESAS	OPURTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS

¿Cuáles de las empresas es su mayor competidor?

.- sugerencias.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ANEXOS N°.- 2

ENTREVISTA AL ÁREA FINANCIERA

1.- ¿Cómo se financia el presupuesto de la empresa?

2.- ¿Las políticas del actual gobierno afectan positiva o negativamente a la empresa?

SI () NO ()

Explique..

3.- ¿Los intereses que los bancos les adjudican en caso de solicitar un préstamo son altos o están de acuerdo a la ley que rige en el país?

4- ¿Ha realizado la “Fabrica Espumas del Austro” Ajuste del patrimonio?

SI () NO ()

Explique:

5.- ¿Los ingresos obtenidos por la empresa son invertidos de forma inmediata?

6.- ¿Los pagos efectuados a los proveedores son en efectivo, por medio de cheques o a plazos?

7. ¿Qué opinión tiene de su salario está conforme con el pago?

8. ¿Recibe capacitación en su área?

SI () NO ()

Explique.

9.- ¿Recibe Ud. utilidades en la Empresa Espumas del Austro?

SI () NO ()

Explique.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

10.- ¿Que debilidades, fortalezas, oportunidades amenazas tienen en su área?

FORTALESAS	OPURTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS

ANEXOS N°.- 3

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como egresado en ingeniería comercial de la carrera de Administración de Empresas, estoy realizando un estudio acerca de la Planificación Estratégica, por tal motivo solicito se digne a contestar las siguientes preguntas:

ENCUESTA A LOS CLIENTES DE LA FÁBRICA

FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO” DE LA CIUDAD DE CUENCA

¿Conoce usted la Fábrica de espumas del Austro?

Con una X señale la respuesta correcta

SI () NO ()

¿Indique si existe una correcta información sobre el producto de esponjas que usted utiliza para su hogar o negocio?

Materia prima ()

Calidad ()

Producto ()

Almacén ()



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Otros ()

Está satisfecho con la variedad y calidad de esponjas que ofrece la empresa

SI () NO () ¿Porque?

Como considera usted, la atención al cliente que ofrece la empresa Espumas del Austro.

Excelente () Buena () Pésima ()

Muy buena () Mala ()

Esta de acuerdo con las promociones que realiza la “Fabrica Espumas del Austro“

SI () NO () ¿Porque?

¿Qué características considera usted que debe poseer la fábrica de esponjas espumas del austro frente a la competencia?

Infraestructura () Precios () Variedad de productos ()

Ubicación () Calidad () Publicidad ()

Esta usted de acuerdo con los horarios de atención al cliente que brinda la fábrica de lunes a viernes en horarios de...8:00 am a 17:00 y sábados de 8:00 a 14:30 pm

SI () NO () ¿Porque?



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Cree que debe mejorar el sistema de servicio en cuanto a calidad y efectividad

SI () NO () ¿Por qué?

Esta dispuesto a ocupar los productos que ofrece la fábrica?

SI () NO () ¿Por qué?

ANEXOS N°. 4

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como egresado en ingeniería comercial de la carrera de Administración de Empresas, estoy realizando un estudio acerca de la Planificación Estratégica, por tal motivo solicito se digne a contestar las siguientes preguntas:

FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO” DE LA CIUDAD DE CUENCA

ENCUESTA AL PERSONAL QUE LABORA EN LA FÁBRICA DE ESPONJAS ESPUMAS DEL AUSTRO.

¿Las políticas del actual gobierno afectan positiva o negativamente a la empresa?

SI () NO ()

Explique.....

¿Esta de acuerdo con el salario que usted percibe mensualmente?



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdel austro@yahoo.com

Si () No () En parte () Otros.....

¿Recibe capacitación en su área de trabajo?

SI () NO () Explique

¿Que debilidades, tienen la fabrica en la que usted trabaja?

¿Aplica o no Planificación Estratégica de Marketing la empresa que usted labora?

Si () No () ¿Porque?

¿Elabora un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda y el posicionamiento de la empresa?

SI () NO () Cual explique

¿Recibe Ud. utilidades en la Empresa Espumas del Austro?

SI () NO () Explique

¿Conoce Ud. acerca de la misión, valores, y visión de la “Fabrica Espumas del Austro”?

SI () NO () Explique

¿La tecnología con la que cuenta la empresa es adecuada?

SI () NO () Explique

¿Cree usted que los procesos productivos afecta de alguna manera al medio ambiente?

Si () NO () Enumere

Al momento de producir cuentan con los equipos necesarios para su protección?

SI () NO () Porque.....

¿Cuantos años de experiencia tiene laborando en este puesto?



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Menos de 1 año () Entre 1 a 2 años ()

De 2 a 5 años () Mas de 5 años ()

ANEXOS N° 5

RESUMEN DEL PROYECTO APROBADO

1.- TITULO

“PLAN ESTRATÉGICO PARA LA FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO” DE LA CIUDAD DE CUENCA”

2.- PROBLEMÁTICA

El diagnóstico organizacional del desarrollo de la capacidad gerencial e institucional permite evaluar rápidamente las habilidades institucionales de cada organización. Es evaluación sistemática y de proceso que se basa en el concepto de que las organizaciones atraviesan por varias etapas de desarrollo: nacen, crecen, se fortalecen y maduran. Comprender estas etapas ayuda a evaluar sistemáticamente las posibilidades gerenciales actuales de las organizaciones y adoptar medidas para fortalecer la capacidad gerencial y lograr la sostenibilidad organizacional en su integridad.

La mejor forma de iniciar una evaluación de la capacidad organizacional y estudio financiero en general es adoptar una perspectiva de largo plazo de la organización y la manera en que se ha desarrollado a lo largo del tiempo. A medida que las organizaciones crecen evolucionan a lo largo de un proceso continuo de desarrollo gerencial que se caracteriza por etapas de desarrollo muy claras.

Esta evaluación nos ayuda a trazar un perfil de la capacidad gerencial organizacional, administrativa y financiera, evaluando la etapa actual del desarrollo de sus habilidades gerenciales. Las organizaciones atraviesan por diferentes etapas a ritmo diferentes y



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

tienden a permanecer en una etapa de desarrollo particular hasta que la organización logre desarrollar una combinación de buenos sistemas gerenciales y administrativo, con personal capacitado para utilizar efectivamente estos sistemas. Por tal razón dentro de este análisis institucional en la Fábrica De Esponja “ESPUMAS DEL AUSTRO” se ha evidenciado un conjunto de problemas de carácter organizacional, administrativo, contable y financiero los cuales repercuten en el desarrollo empresarial.

La Fábrica De Esponja “ESPUMAS DEL AUSTRO” se encuentra ubicada en la ciudadela las Orquídeas de la Ciudad de Cuenca, dedicada a la fabricación de esponjas que al definir el momento oportuno vemos que el sistema administrativo no tiene una planificación adecuada.

Cada departamento es diferente a otro, pero la conexión Gerencial para controlar su comercialización es de carácter simple, no existe planificación ni posee rumbo fijo o metas propuestas por año, el Análisis financiero se lo hace por cumplir con el Servicio de Rentas Internas, mas no llevan una contabilidad exacta donde se conozca sus ingresos y egresos de manera técnicas y planificada. Sin embargo el gerente de la institución en su afán de mejorar los sistemas administrativos tiene la intención de buscar soluciones practicas para mejorar y fortalecer esta empresa comercial, es por eso que esta investigación propone un Plan Estratégico que detecte la problemática interna y a la vez se busca plantear un modelo de gestión, organización y administración financiera capaz de fortalecer y potenciar las capacidades locales para su mejor desarrollo.

A continuación se plantea algunos problemas detectados:

No existe un manual de funciones

Falta de identificar roles y funciones en la empresa

No se ha practicado un análisis financiero en la empresa.

La institución no tiene definición de un Foda, Misión, Visión, Objetivos y proyectos a futuro.

Falta de procesos de planeación estratégica en las empresas



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Procesos quebrantados de reingeniería

Falta de estudios de calidad del producto.

Debemos tener claro, que sin una información correcta y oportuna, no hay control confiable, ni un estado financiero adecuado, limitando la eficiencia y eficacia de las acciones dando lugar a tomar malas decisiones que perjudican a la empresa.

Luego de haber explicado brevemente la problemática en general y en lo particular que es la Fábrica de Esponjas “Espumas del Austro” de la ciudad de Cuenca por tal razón, he creído conveniente investigar el siguiente problema:

“LA FALTA DE PLANIFICACION ESTRATÉGICA EN LA FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO” DE LA CIUDAD DE CUENCA NO PERMITE LA TOMA DE DECISIONES OPORTUNAS TENDIENTES A MEJORAR SU SITUACION ECONOMICA Y FINANCIERA”

3.- OBJETIVOS

Objetivo General

Elaborar un Plan Estratégico para La “Fabrica de Esponjas Espumas del Austro” de la ciudad de Cuenca.

Específicos

Elaborar un análisis situacional en la que se desenvuelve la Fábrica de Esponjas “Espumas del Austro”.

Conocer los objetivos, metas políticas, misión, visión de la Fábrica así como demás elementos que conforma la estructura administrativa de la misma.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Realizar un análisis interno y externo de la Fábrica mediante la elaboración de un FODA para conocer sus necesidades.

Proponer Plan Estratégico Administrativo Financiero que coadyuve al desarrollo y mejoramiento de la gestión de la empresa.

Determinar la misión y visión para la empresa.

4.- METODOLOGIA UTILIZADA

Para realizar esta investigación con el propósito de realizar un Plan Estratégico en la fábrica, para la misma se empleara una metodología basada en métodos, instrumentos y técnicas.

La metodología se refiere a la descripción de las unidades de planificación, de investigación, las técnicas de observación y recolección de datos y aplicación de encuestas. Para la elaboración de la misma se tomara aspectos como: el tipo de investigación (empírico, teórico, descriptivo, explicativo experimental y participativo).

METODOS.

Método Inductivo: Es un proceso analítico, sistemático mediante el cual se parte del estudio de casos hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley que lo rige esta puede ser completa o incompleta, se lo utilizará al momento de plantear las, conclusiones y recomendaciones.

Método Deductivo: Sigue un proceso, es decir contrario al anterior, se presentan conceptos, principios, definiciones leyes o normas generales de las cuales se extrae conclusiones y recomendaciones. Este método va de lo general a lo particular, el mismo

Que servirá para recopilar conceptos, ideas, bibliografía, artículos de Internet, para deducir y encaminar hacia dónde va el trabajo investigativo.



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Método Analítico: Mediante este método se logrará analizar todo nuestro trabajo investigativo y así poder realizar las debidas conclusiones y recomendaciones.

Método Estadístico.- Este método nos permitirá tabular las encuestas aplicadas en la Fábrica de Esponjas “Espumas del Austro”.

TÉCNICAS

En la realización del presente trabajo investigativo se utilizara diversas técnicas que las detallamos a continuación:

Observación: Al incurrir en la visita a la entidad y obtener la información requerida para el estudio y el análisis respectivo.

Entrevista: Esta técnica se la realizara con los diversos funcionarios y empleados de la entidad involucrada con el aspecto contable y administrativo.

Recopilación Bibliográfica: La misma que servirá de base para afianzar los conceptos y conocimientos acerca del tema en estudio y de esta manera lograr mayor comprensión en la definición de conceptos, dentro de la cual se considera importante la ayuda de la utilización del Internet.

Encuesta: Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Para ello a diferencia que la entrevista, se utiliza un listado de preguntas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Este listado se denomina cuestionario.

Esta técnica de investigación se va a aplicar a los clientes de la empresa, (270) al Personal administrativo: Gerente, Contadora, Jefe Financiero, Secretaria, Ingeniero en Marketing. Personal de producción: ocho. Vendedores: dos, Chofer, guardia.

5.-RECURSOS Y PRESUPUESTO

Financiamiento

El presente trabajo de investigación utilizara los siguientes recursos de financiamiento:



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Recursos Humanos

Integrante de la Investigación

Stalin W Correa Granda

Personal de la Empresa

Administrativo, Financiero, Producción

Materiales

Materiales de Oficina

Transporte

Equipo de Computación

Mobiliario

Bibliografía

Financiamiento

Todos los gastos que demande el desarrollo del presente trabajo serán financiados por el integrante de la investigación

PRESUPUESTO



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Recursos	Rubros
<u>Humanos:</u>	
Egresado	200.00
<u>Materiales</u>	
Computadora	100.00
Papel bon, borradores	100.00
Empastado (publicación de tesis)	100.00
Talleres y reuniones	300.00
Fuentes bibliográficas (libros folletos)	100.00
Material de oficina	200.00
<u>Financieros:</u>	
Investigación	200.00
Movilización	200.00
Total	1500.00



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

ANEXO N.º 6

FABRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO” DE CUENCA





ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdel austro@yahoo.com

ÁREA DE PRODUCCIÓN DE LA FÁBRICA DEL AUSTRO





ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717 Email; espumasdelaustro@yahoo.com

LOGOTIPO DE LA FÁBRICA DE ESPONJAS “ESPUMAS DEL AUSTRO”



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cda. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Telf: 07 2900722 098246717
Email; espumasdelaustro@yahoo.com



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

INDICE

1 RESUMEN	1
2 INTRODUCCION	5
3 METODOLOGIA UTILIZADA	7
Métodos	8
Técnicas	9
Tamaño de la muestra	10
EXPOSICIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADO	11
4.1 Planificación	12
4.2 Análisis Situacional	13
4.2.1 Antecedentes históricos	13
4.3 Diagnostico Institucional	17
4.3.1 Investigación de mercado	20
4.3.2 Antecedentes	20
4.3.3 Resultados de la Encuesta	21
4.4 Análisis del FODA	51
4.4.1 Estructura Orgánica	53
4.4.1.1 Las 5 fuerzas competitivas del poder	53
4.4.1.2 Cadena de valores	54
4.4.2 Análisis del ambiente interno	55
Fortalezas	56
121	



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

Debilidades	56
Análisis del medio externo	57
Oportunidades	57
Amenazas	57
4.5 Desarrollo del plan estratégico	59
4.5.1 Matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades	60
4.5.1.1 Modelo para evaluar las respuestas de factores internos	64
4.5.1.2 Matriz de relación de Fortalezas y Debilidades	65
4.5.1.3 Evaluación de factores externos	66
4.5.1.4 Matriz de relación de Oportunidades y amenazas	67
4.5.1.5 Matriz del EFE	69
4.5.1.6 Acciones estratégicas	72
PROPUESTA DEL PLAN ESTRATÉGICO	73
4.6 Plan estratégico de producción y comercialización	74
4.6.1 Componentes del plan estratégico	76
Visión	77
Misión	79
4.7 Valores corporativos	79
4.8 Implementación	81
4.9 Plan táctica	82
4.9.4 Principales de objetivos Estratégico para la fabrica	83



ESPUMAS DEL AUSTRO

Cdla. Las Orquídeas Calle Juegos Deportivos s/n
Tef: 07 2900722 098246717Email; espumasdelaustro@yahoo.com

4.9.2 Plan de acción estratégico (PAE)	83
PAE. 1	84
PAE. 2	86
PAE. 3	88
PAE. 4	91
PAE. 5	93
PAE. 6	94
PAE. 7	95
PAE.8	98
Conclusiones	99
Recomendaciones	101
Bibliografía	102
Anexos	103
Índice	121