



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

NOVIEMBRE 2021 – ABRIL 2022

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

LICENCIADO EN COMERCIO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN

COMERCIO

TEMA:

**ESTRATEGIAS DE REACCIÓN BASADAS EN UN DIAGNÓSTICO
ORGANIZACIONAL DEL GRUPO RONQUILLO SANDOYA EN LA CIUDAD
DE BABAHOYO PERIODO 2021**

EGRESADO:

SORIANO DÁVALOS PATRICIO

TUTOR:

ING. MILTON GUILLÍN

AÑO 2022

CONTENIDO

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
JUSTIFICACIÓN	6
OBJETIVOS	7
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	8
MARCO CONCEPTUAL	9
MARCO METODOLÓGICO	19
RESULTADOS	21
DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	23
CONCLUSIONES	25
RECOMENDACIONES	26
REFERENCIAS	27

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El diagnóstico organizacional es el proceso por el cual mediante el uso de métodos y técnicas de investigación organizacional se analizan y evalúan las organizaciones con propósitos de investigación o de intervención lo cual utilizaremos como estrategia para la empresa grupo Ronquillo Sandoya.

Al principio de la historia, los bienes para satisfacer las necesidades humanas se producían en el seno de cada familia en régimen de autoconsumo. Todos sus miembros colaboraban en la fabricación de todo lo necesario para subsistir. La familia era una unidad de producción y de consumo autosuficiente. Dentro de cada grupo familiar, los individuos más capacitados para realizar una determinada tarea o actividad se fueron especializando paulatinamente en la obtención de un producto útil para los demás. Así apareció una primera división del trabajo.

El diagnóstico plantea el problema del conocimiento y, así, lleva a algunas consideraciones que se hacen necesarias para establecer las bases sobre las que se apoya la posibilidad de realizar afirmaciones acerca del funcionamiento de la organización y, eventualmente, recomendaciones para su cambio.

En la vida cotidiana se pueden encontrar cambios haciendo diagnósticos de las diversas situaciones que se puedan presentar. Cada vez que se necesite enfrentar una decisión; cada vez que se necesite evaluar diferentes líneas posibles de acción; cada vez que se quieran anticipar posibles consecuencias; se hace un diagnóstico que pretende evaluar o anticipar las alternativas presentes.

La productividad, la eficiencia y la calidad han pasado a ocupar un lugar central en la preocupación de hombres de empresa e investigadores. Junto a esto, se ha tomado

conciencia de la necesidad de lograr organizaciones que ofrezcan mayores posibilidades de desarrollo a sus miembros.

Formulación del problema

¿Qué beneficios obtiene el grupo Ronquillo Sandoya al aplicar una estrategia de reacción basada en un diagnóstico organizacional?

Justificación

El diagnóstico organizacional es un instrumento de gran valor para aquellas organizaciones que apuestan por el crecimiento y la competitividad, sobre el tema existen diferentes aportes teóricos traducidos en modelos que sirven para el análisis organizacional y, consecuentemente, para la definición de estrategias acordes a los resultados obtenidos.

Sin lugar a dudas, el diagnóstico organizacional representa una pieza clave en el proceso de consultoría, asimismo, se constituye en herramienta básica para detectar cualquier amenaza hacia la organización y, a su vez, corregirla, principalmente, prepara a la empresa para aprovechar las oportunidades con base a las fortalezas favoreciendo la creación de estrategias que sirven como mecanismo de defensa ante cualquier situación.

En este sentido, un buen diagnóstico permite conocer el entorno organizacional, reduce la incertidumbre, apuntando a una mayor estabilidad y aumenta su competitividad en contextos altamente desafiantes y globales, aun cuando no resulta fácil, diagnosticar oportunamente la situación empresarial es una habilidad gerencial que debe ser potenciada y acompañada por un equipo de alto desempeño.

Es importante resaltar que el diagnóstico, como tal, es un paso previo pero sumamente importante para la definición de la situación actual de la empresa, posterior, se hace necesario el diseño de los planes y la ejecución de las acciones correspondientes, así como, la asignación de recursos para el logro de los objetivos planteados.

OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar las estrategias de reacción para determinar por medio del diagnóstico organizacional las posibilidades que el grupo ronquillo Sandoya tiene de mitigar amenazas.

Objetivos Específicos

- Plasmar un estudio teórico científico sobre estrategias de reacción para determinar la importancia de estas herramientas en los negocios.
- Realizar un diagnóstico organizacional para determinar las FODA de la empresa
- Determinar el impacto de las estrategias en la empresa grupo Ronquillo Sandoya para conocer la realidad organizacional.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

El Estudio de caso se realiza mediante la siguiente línea de investigación: Gestión financiera administrativa, tributaria, auditoría y control; considerando la sublínea de Marketing y comercialización estipulada para la carrera de comercio.

Reglas estrategias de reacción tienen como función actuar de acuerdo al comportamiento que observa en los competidores y esto es una herramienta que podría implementarse más seguido, el grupo Ronquillo Sandoya requiere un diagnóstico organizacional utilizando estrategias de reacción la mis la misma permite la empresa no ser tomados por sorpresa que vendría siendo un error administrativo si sucediera, la temática propuesta para nuestro estudio de caso tiene relación con la línea de investigación ya que está ligada a la gestión administrativa lo que a su vez va de la mano con la Sublínea que es el fin que todo negocio busca, tener siempre la alta comercialización de sus productos o servicios.

La cultura organizacional es un factor clave dentro de la gestión administrativa que hoy en día a originado muchos cambios pero que busca cumplir con los objetivos de un negocio llevándolo a ser altamente competitivo, para ello el siguiente estudio de caso es enfocado el realizar una investigación minuciosa de las estrategias de reacción que están encaminadas en minimizar el impacto negativo que exista en un negocio.

MARCO CONCEPTUAL

Actualmente se habla de estrategia en todos los ámbitos: en los negocios, en la política, en la religión, en la cultura, en fin en cada aspecto de la vida diaria. Esta palabra se convirtió en una acepción de uso generalizado, que debe adornar o formar parte en toda la literatura relacionada con distintos campos del conocimiento. (Contreras Sierra, 2019)

Es una noción que aparece mencionada desde el Antiguo Testamento y cuenta con una continua y dinámica evolución semántica en el ámbito práctico y académico. Desde su concepción en el arte militar de dirigir, entendiendo que la estrategia consiste en la gestión de la coordinación del trabajo cooperativo orientado, esto es, el desarrollo del ejercicio del poder para mantener el control en la asignación de recursos y poseer nuevos territorios en posiciones privilegiadas que faciliten doblegar al contrario y tomar dominio y propiedad de nuevos recursos. (Rivera Rodríguez & Malaver Rojas, 2021)

La estrategia se caracteriza por tener múltiples opciones, múltiples caminos y múltiples resultados, es más complejo su diseño y son más difíciles de implementar que otras soluciones lineales. Tal como lo afirma el autor, hablar de estrategia se puede convertir en una torre de babel en la que muchos expresan ideas y quieren hacerlas valer, pero que nadie entiende a nadie. Esto ha hecho que muchas organizaciones hayan implementado estrategias que las han empantanado y las han llevado a cometer errores graves, cuyo efecto ha sido alejarlas de los verdaderos objetivos hacia los cuales querían llegar o encaminarse. (Contreras Sierra, 2019)

Una de las aplicaciones del diagnóstico organizacional, más adoptada por las empresas es la que va encaminada al desarrollo organizacional, el cual es un proceso de cambio estrictamente planeado con base al conocimiento que se tiene acerca de la situación por la que atraviesa la organización y la evaluación de los resultados después

de la implementación de las propuestas. Es muy importante establecer el objetivo que se persigue con el diagnóstico, pues permite conocer la situación real de la organización en un momento dado para descubrir problemas y áreas de oportunidad, con el fin de corregir los primeros y aprovechar las segundas. (Asencio Cristóbal, Guarnizo Crespo , Caiche Rosales, & Medina Vergara, 2017)

El diagnóstico no es un fin en sí mismo, sino que es el primer paso esencial para perfeccionar el funcionamiento comunicacional de la organización y conducir de forma científica el desarrollo productivo y organizacional de las empresas. A criterio de los autores, el diagnóstico tiene un carácter de resultado y a la vez de proceso, para ello debe compararse cómo se está desarrollando lo planificado en relación con los resultados que se van obteniendo en concordancia con los objetivos trazados por la organización. (Bravo Rojas , Valenzuela Muñoz , Ramos Vera , & Tejada Arana, 2019)

El diagnóstico organizacional es un instrumento de gran valor para aquellas organizaciones que apuestan por el crecimiento y la competitividad, sobre el tema existen diferentes aportes teóricos traducidos en modelos que sirven para el análisis organizacional y, consecuentemente, para la definición de estrategias acordes a los resultados obtenidos (Ponce Talancón , 2020)

Es el proceso en el que un observador explicará las experiencias que tiene de una organización y de su forma en que opera. En dicho caso el observador hará uso de esquemas o formatos, los cuales podrán permitir encontrar aquellos puntos rojos dentro de la empresa. (Valenzuela , Ramírez, González Navarro , & Celaya Figueroa, 2017)

A continuación se detallan ciertas consecuencias referentes al diagnóstico organizacional:

El diagnóstico es visto como aquel análisis o estudio que realiza determinado especialista para interpretar aquellos síntomas que la persona interesada tenga.
La persona especializada tenga capacidad de referir aquella información que es entregada por el cliente de cual es de relevancia para el estudio y cual no.
Se contempla la realización del diagnóstico como parte del proceso en donde surgirá la adopción de medidas a partir del momento de realización del mismo.
El problema al que se diagnostica es experimentado por la persona que lo está presentando.
El especialista a partir de sus conocimientos será capaz de detectar los problemas y los denominara indicadores o guías.
En el proceso de realización del diagnóstico, el especialista actuara solo como un receptor activo, con la finalidad de encontrar evidencias para afianzar su diagnóstico e indicar la mejor alternativa de solución.

Tabla 1 consecuencias del diagnóstico organizacional

Fuente: (Valenzuela, Ramírez, González Navarro , & Celaya Figueroa, 2018)

Los pasos del diagnóstico y la investigación organizacional

Aquí se presentan esquemáticamente:

1. Cada uno de los pasos de la investigación organizacional, orientada al desarrollo de conocimiento, adicionando los pasos de:

2. la investigación-acción utilizada normalmente en el diagnóstico organizacional propio de la consultoría.(Zamorano Chavez, 2020)

La formulación de una estrategia tiene una intencionalidad: el éxito final. Al momento de plantear deben tenerse en cuenta los siguientes factores:

- Objetivos claros y decisivos: ¿Se dirigen todos los esfuerzos hacia metas generales, comprendidas con claridad, y que son decisivas y favorables?
- Conservar la iniciativa: ¿Preserva la estrategia la libertad y estimula el compromiso?
- Concentración: ¿Define con precisión aquello que facilita que la empresa sea más poderosa?
- Flexibilidad: ¿Fundamenta las reservas de recursos y las decisiones necesarias para la flexibilidad y maniobrabilidad?
- Liderazgo coordinado y comprometido: ¿Propicia un liderazgo responsable para cada una de sus metas principales?
- Sorpresa: ¿Podrá ser aplicable en cualquier momento?
- Seguridad: ¿Asegura la base de los recursos y demás aspectos operativos fundamentales? (García López & Cano Flores, 2020)

Estas siglas provienen del acrónimo en inglés SWOT (strenghts, weaknesses, opportunities, threats); en español, aluden a fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. El análisis FODA consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada, establecen que el

análisis FODA estima el efecto que una estrategia tiene para lograr un equilibrio o ajuste entre la capacidad interna de la organización y su situación externa, esto es, las oportunidades y amenazas. (Ponce Talancón , 2020)

La matriz FODA es un instrumento de ajuste importante que ayuda a los gerentes a desarrollar cuatro tipos de estrategias: -Estrategias de fuerzas y debilidades,

Estrategias de debilidades y oportunidades,

Estrategias de fuerzas y amenazas, y

Estrategias de debilidades y amenazas. (Velarde Velasco, 2017)

Estrategias FO para atacar

García López & Cano Flores (2020) Usan las fuerzas internas de la empresa para aprovechar la ventaja de las oportunidades externas. Todos los Gerentes querrían que sus organizaciones estuvieran en una posición donde pudieran usar las fuerzas internas para aprovechar las tendencias y los hechos externos. (Contreras Sierra, 2019)

Estrategias DO

Estrategias para movilizar Pretenden superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas. En ocasiones existen oportunidades externas claves, pero una empresa tiene debilidades internas que le impiden explotar dichas oportunidades. Ej. (Peñafiel Nivelá, Acurio Armas, Manosalvas Gómez, & Burbano Castro, 2020)

Estrategia DO Por ejemplo: Podría haber una gran demanda de aparatos electrónicos para controlar la cantidad y los tiempos de la inyección de combustible los

motores de automóviles (oportunidad), pero un fabricante de partes para autos quizás carezca de la tecnología requerida para producir estos aparatos (debilidad).

Una estrategia DO posible consistiría en adquirir dicha tecnología constituyendo una empresa de riesgo compartido con una empresa competente en este campo. Otra estrategia DO, sería contratar personal y enseñarle las capacidades técnicas requeridas.

Estrategias FA - ESTRATEGIAS PARA DEFENDER Aprovechan las fuerzas de la empresa para evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas externas. Esto no quiere decir que una Organización fuerte siempre deba enfrentar las amenazas del entorno externo. (García López & Cano Flores, 2020)

Las estrategias FA

Estrategias FA (Estrategias para defender) Aprovechan las fortalezas de la empresa para evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas externas. Esto no quiere decir que una organización fuerte siempre deba enfrentar las amenazas del entorno externo. Las empresas rivales que imitan ideas, innovaciones y productos patentados son una amenaza grave en muchas industrias. (PUENTE AQUET, 2018)

Estrategias para reforzar: son tácticas defensivas que pretenden disminuir las debilidades internas y evitar las amenazas del entorno. Una Organización que enfrenta muchas amenazas externas y debilidades internas de hecho podría estar en una situación muy precaria. En realidad, esta empresa quizá tendría que luchar por supervivencia, fusionarse, atrincherarse, declarar la quiebra u optar por la liquidación. (Valenzuela , Ramírez, González Navarro , & Celaya Figueroa, 2017)

La matriz FODA cruzada se lleva a cabo en los ocho pasos siguientes:

- Hacer una lista de las oportunidades externas clave de la empresa.

- Hacer una lista de las amenazas externas clave de la empresa.
- Hacer una lista de las fortalezas internas clave de la empresa.
- Hacer una lista de las debilidades internas clave de la empresa.
- Adecuar las fortalezas internas a las oportunidades externas y registrar las estrategias FO resultantes en la celda adecuada.
- Adecuar las debilidades internas a las oportunidades externas y registrar las estrategias DO resultantes en la celda adecuada.
- Adecuar las fortalezas internas a las amenazas externas y registrar las estrategias FA resultantes en la celda adecuada.
- Adecuar las debilidades internas a las amenazas externas y registrar las estrategias DA resultantes en la celda adecuada (ZAMORANO CHAVEZ, 2020)

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recursos financieros adecuados. Buena imagen de los compradores. ▪ Ser un reconocido líder en el mercado. ▪ Estrategias de las áreas funcionales bien ideadas. ▪ Propiedad de la tecnología. Ventajas en costos. ▪ Mejores campañas de publicidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No hay una dirección estratégica clara. ▪ Rentabilidad inferior al promedio. Falta de oportunidad y talento gerencial. ▪ Seguimiento deficiente al implantar la estrategia. ▪ Línea de productos demasiado limitada.

<ul style="list-style-type: none"> ▪ Posición ventajosa en la curva de experiencia. ▪ Habilidades tecnológicas superiores. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Débil imagen en el mercado. Débil red de distribución. ▪ Habilidades de mercadotecnia por debajo del promedio. ▪ Incapacidad de financiar los cambios necesarios en la estrategia.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Atender a grupos adicionales de clientes. ▪ Ingresar en nuevos mercados o segmentos. ▪ Expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes. Diversificarse en productos relacionados. ▪ Integración vertical (hacia adelante o hacia atrás). Eliminación de barreras comerciales en mercados foráneos atractivos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entrada de competidores foráneos con costos menores. ▪ Incremento en las ventas y productos sustitutos. ▪ Crecimiento más lento en el mercado. ▪ Cambios adversos en los tipos de cambio y políticas comerciales de gobiernos extranjeros. ▪ Requisitos reglamentarios costosos. ▪ Vulnerabilidad a la recesión y ciclo empresarial.

<ul style="list-style-type: none">▪ Crecimiento más rápido en el mercado.	<ul style="list-style-type: none">▪ Creciente poder de negociación de clientes o proveedores.▪ Cambio en las necesidades y gustos de los compradores.
---	--

Tabla 2 análisis FODA grupo Ronquillo Sandoya

Identificación de la estrategia FA

	FORTALEZAS Recursos financieros adecuados.	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	FO	DO
AMENAZAS Crecimiento más lento en el mercado.	FA Campaña de difusión mediante marketing digital.	DA

Tabla 2 Las estrategias FA

Elaboración propia

MARCO METODOLÓGICO

El presente estudio de caso es de tipo documental para lo cual se efectuó una revisión de información de diferentes autores basándose en calidades de búsqueda como: estrategias, FODA, organización y planificación, la misma que sirvió dando información relacionada con a la temática estudiada.

A continuación se realiza una lectura comprensiva de cada uno de los documentos, libros o artículos para realizar la selección de información más específica referente al tema de análisis, en el cual encontramos semejanzas, coherencias y directrices referentes al tema de investigación.

Además se procedió a la escribir el estudio de caso fundamentado en los diferentes puntos de vista y criterios revisados, para de esta manera suministrar información que sirva como pilar de apoyo en cuanto a la toma de decisiones y formulación de estrategias.

Así mismo el desarrollo del artículo permitió mediante la observación de la matriz foda en las estrategias de reacción FA permitió llegar a conclusiones valederas de la calidad de la formulación de estrategias mediante un estudio exploratorio.

La técnica utilizada para este estudio es la observación lo cual permite conocer los diferentes criterios del foda como son sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, pero principalmente las de reacción como lo son las fortalezas y amenazas, la población es la empresa grupo ronquillo Sandoya.

RESULTADOS

Para los resultados de este estudio se evidencio que de acuerdo a la observación realizada al FODA estipulado por la empresa Grupo ronquillo Sandoya que por medio de las estrategias de reacción se busca mitigar las amenazas con las fortalezas que la empresa cuenta, todo ello mediante un diagnostico organizacional que se basa netamente en la observación del comportamiento de la empresa.

Luego de haber hecho la indagación en la empresa Ronquillo Sandoya, se obtuvieron resultados significantes en el diagnóstico organizacional y esto reflejaba puntos desfavorables esta empresa en cuanto a la gestión administrativa.

En primer lugar se determinó que la empresa carecía de una misión y visión ya que no las habían establecido aun, y esto causando que algunos empleados no se sientan que son parte de una organización como tal, por otro lado no tuvieron claro cuál es la misión a cumplir como miembro de esta empresa, lo cual le permitirá realizar sus labores marcando visiblemente cuál es el objetivo que deben alcanzar.

Lo mismo sucede con la visión de la empresa, al no contar con una visión establecida para el tipo de empresa que maneja el grupo Ronquillo Sandoya , no se conocerá ni por parte de los cliente ni de los trabajadores las metas trazadas por esta empresa, dejando de lado el crecimiento a futuro de la misma, Debido a ello, a través de la realización del diagnóstico, se conoció que la empresa no estipula contratos de trabajo para con sus empleadores, lo cual está establecido de forma legal y es para dar beneficio tanto para el empresario como para el trabajador, y sobre todo para conocer las obligaciones y los compromisos de los involucrados.

Por otra parte se pidió el manual de funciones y esto dio como resultado que no existía dicho manual lo cual desfavorece al 100% de empleados ya que así desconocen

las funciones y actividades establecidas que deben desempeñar en la empresa, cuando observamos el FODA realizado por la empresa identificamos mediante las estrategias de reacción se puede aprovechar estas amenazas con las distintas fortalezas en la empresa como se indicó en el recuadro mostrado en el marco conceptual.

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Es importante saber que realizar un buen diagnóstico en la empresa fomentará la toma de decisiones hacia mejoras con respecto a las falencias que está teniendo, mediante este estudio en la empresa grupo Ronquillo Sandoya se determinaron algunas falencias en esta organización, como la falta de plantearse objetivos como empresa, el no contar con una misión y visión adecuadas al tipo de organización lo cual está perjudicando de forma continua al grupo ronquillo Sandoya, ya que estos son pasos para una buena estructura organización y fomenten la correcta administración.

Ya que así lo indica García López & Cano Flores en su texto publicado en el 2020 en el cual suscribe los puntos clave para una que el diagnostico organizacional de resultados positivos y permita una adecuada administración en las empresas y este recopila información y determina que los objetivos de una empresa son el motor que tienen cada día para aperturar sus negocios, al no contar un objetivo establecido esto no tendrá un motivo de ser, lo mismo sucede con la misión y visión ya que estas son las metas y el futuro del grupo ronquillo y al no contar con esto se está perdiendo de mirar a largo plazo como organización.

Otro de los puntos a tocar es la falta del manual de funciones que debería existir en la empresa, el diagnóstico realizado permitió ver que la falta administrativa se hace notoria en esta empresa ya que mediante la observación se identificó como está mal estructurado todo y que muchos de los trabajadores desconocen sobre sus funciones o el rol que cumplen en esta empresa.

Ponce Talancón (2020) coincide con la idea de la importancia del manual de funciones en los establecimientos u empresas que manejan departamentos y personas a cargo que realizar alguna labor para el negocio, por ello estipula que un manual de

funciones ayudara a identificar la jerarquías y cargos de cada empleado, así como sus funciones y lograra que se realce un mejor desempeño así como también a conocer la realidad acerca de si se están cumpliendo estas funciones por parte de cada trabajador, al no tener este manual no se podrá medir el cumplimiento de funciones y esto desfavorece al grupo ronquillo Sandoya.

Al identificar las amenazas de esta empresa se busca contrarrestar estas amenazas con algunas fortalezas existentes en la misma, la cuales darían un aporte importante al grupo Ronquillo Sandoya.

CONCLUSIONES

- ❖ La empresa grupo ronquillo Sandoya no cuenta con objetivos y metas planteadas, no implemento misión y visión y esto deriva una mala administración desde su creación.
- ❖ La falta de contratos de trabajo es otro factor que es una amenaza para esta empresa, ya que no brinda esa seguridad al empleado y no está cumpliendo con las normas legales pertinentes.
- ❖ En esta empresa se evidencio la carencia de un manual de funciones y por ello no se cubren todas las actividades que demanda la empresa.
- ❖ Mediante el análisis foda de la empresa se pudo observar que así como existen amenazas que están derivando a un mal funcionamiento a la empresa, también hay fortalezas como el contar con recursos financieros adecuados que permitan llevar al grupo ronquillo a cambios para mejorar.

RECOMENDACIONES

- ❖ Implementar objetivos como empresa, misión y visión en el grupo Ronquillo Sandoya
- ❖ Crear un manual de funciones de acuerdo a la actividad económica de la empresa estipulando jerarquías con su respectivo organigrama de funciones.
- ❖ Se recomienda implementar un contrato de trabajo que de seguridad tanto a empleados como al empleador ya la correcta ejecución de las funciones
- ❖ Utilizar de manera correcta las fortalezas que tiene la empresa para así ir mitigando las amenazas de ella.

REFERENCIAS

- Asencio Cristóbal, L., Guarnizo Crespo, S., Caiche Rosales, W., & Medina Vergara, V. (2017). El diagnóstico organizacional, contextualizado en los negocios fabriles de la provincia de Santa Elena-Ecuador 2015-2016. *INNOVA Research Journal*.
- Bravo Rojas, L., Valenzuela Muñoz, A., Ramos Vera, P., & Tejada Arana, A. (2019). Perspectiva teórica del diagnóstico organizacional. *Revista Venezolana de Gerencia, vol. 24, núm. 88, .*
- Contreras Sierra, E. (2019). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento & Gestión, 152-181*.
- García López, T., & Cano Flores, M. (2020). EL FODA: UNA TÉCNICA PARA EL ANÁLISIS DE PROBLEMAS EN EL CONTEXTO DE LA PLANEACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES. *Investigadoras del I.I.E.S.C.A. .*
- Peñafiel Nivelá, G., Acurio Armas, J., Manosalvas Gómez, L., & Burbano Castro, B. (2020). Formulación de estrategias para el desarrollo empresarial de la constructora Emanuel en el cantón La Maná. *Revista Universidad y Sociedad*.
- Ponce Talancón, H. (2020). La matriz foda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas. *Enseñanza e Investigación en Psicología Consejo Nacional para la Enseñanza en Investigación en Psicología A.C.*
- PUENTE AQUET, M. (2018). PLANIFICACION ETRATEGICA . *universidad internacional Sek*.
- Rivera Rodríguez, H., & Malaver Rojas, M. (2021). ¿Qué estudia la estrategia? *Universidad del Rosario .*

Valenzuela , C., Ramírez, R., González Navarro , N., & Celaya Figueroa, R. (2017).

DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL: UNA MIRADA HACIA EL
FUTURO. *itson*.

Velarde Velasco, E. (2017). *ESTRATEGIAS: FA, FO, DA y DO*. Obtenido de

GERENCIA ESTRATÉGICA:

https://www.ecotec.edu.ec/material/material_2015F_ADM475_12_53004.pdf

Valenzuela, C., Ramírez, R., González Navarro , N., & Celaya Figueroa, R. (2018).

DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL: UNA MIRADA HACIA EL
FUTURO. *publicaciones pacioli*.

ZAMORANO CHAVEZ, F. (2020). DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL.

Universidad peruana cayetano heredia.