



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

ENERO – JUNIO 2017

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

Ingeniería Comercial

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

Ingeniero Comercial

TEMA:

“Comercialización de la Producción de la Empresa Balsaguayas S.A.

Cantón Jujan de la Provincia del Guayas”

EGRESADO:

Jhonny Benigno Zande Banchón

TUTOR:

Ec. Diana Carolina Escobar Mayorga, MBA

AÑO 2017

INTRODUCCIÓN:

Las primeras actividades de producción y comercialización de la empresa Balsaguayas S.A. se iniciaron a partir del 17 de Abril del 2012, el dueño de la fábrica decidió incursionar en el negocio de las boyas (Madera), en aquel entonces contrato un grupo de 15 trabajadores los cuales deberían realizar las tareas desde la recepción de la madera, su transformación hasta la venta de la misma.

La fábrica Balsaguayas S.A. se dedica a las actividades de producción y comercialización; recepta la materia prima de sus proveedores para posteriormente transformarla en bloques (producto terminado), la misma que una vez lista se vende, laboran de lunes a sábado excepto en feriado, actualmente cuenta con 25 trabajadores.

La fábrica Balsaguayas S.A. registra un descenso en sus ventas, lo que ocasiona que se presenten problemas de inestabilidad, tales como pagos impuntuales al personal, desmotivación en los trabajadores y debilidad ante la competencia.

Por ende una de las características de la fábrica Balsaguayas S.A. es aumentar el nivel de sus ventas lo que no consiguen debido a que se presentan muchos cambios en el entorno; la planta que recibe sus productos está más exigente con la precisión con los pesos de los bloques, además de que lleguen a tiempo sin demora, los proveedores también por temporada invernal no llevan la materia prima al momento esperado y se pierde tiempo de trabajo.

La presente investigación de este caso se realiza mediante el método de observación y por encuestas al personal de la fábrica Balsaguayas S.A. para determinar cuál son los efectos que ocasionan los problemas e inestabilidad en la producción y la comercialización de boyas (Madera). Aquí se analiza todos los procesos de producción desde la recepción de la madera hasta su transformación completa y venta.

Los esfuerzos para aumentar su producción y por ende sus ventas deben de mejorar debido a que según lo que se produzca es el nivel de producto a comercializar siempre que se tenga un amplia participación en el mercado de venta de boyas.

El objetivo principal de esta investigación es analizar la incidencia que tienen las actividades de producción y comercialización en la empresa Balsaguayas S.A. del Cantón Jujan.

DESARROLLO

La fábrica Balsaguayas S.A. se dedica a la producción y comercialización de Boyas (Madera), desde el momento de su constitución como empresa empezó a realizar sus actividades de transformación de la madera en bloques de manera continua y bajo los mayores estándares de calidad en su producción.

Según (Fierro Martínez, 2010, pág. 14) Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios.

La fábrica Balsaguayas S.A. aparece como una gran opción ante la desocupación, la falta de empleo de personas que viven a los alrededores de la ubicación de la empresa, su personal labora de lunes a sábado, ganan su remuneración por horas y todos los beneficios de ley, aunque al principio el dueño de la fábrica no pensaba contratar gran personal, el proceso de producción lo ameritaba debido a que es largo y requiere precisión y dedicación necesaria para que el producto terminado sea acorde a los requerimientos de sus clientes.

La primera y principal actividad eje de la fábrica es la producción la misma que se entiende como la actividad de transformación de la materia prima en producto terminado, en el caso de la fábrica Balsaguayas S.A es la transformación de la madera (Boya) en bloques.

De acuerdo a (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 9) El concepto de producción señala que los consumidores favorecen los productos que están disponibles y que son muy accesibles. Es por esta razón que la gerencia debe enfocarse en ser más eficiente y eficaz en sus actividades, aumentar su nivel de productividad con la finalidad de ofrecer un producto terminado que cumpla con los requerimientos que los clientes esperan.

Se debe realizar las actividades de acuerdo al orden que ameritan los procesos, ninguno es indispensable debido a que si la madera no es pasada por uno de estos no cumplirá con los estándares solicitados. Desde que la madera es entregada por los proveedores debe llevar un trato de transformación, ir de estación en estación en las actividades de producción hasta llegar a convertirse en un producto terminado como lo son los bloques de la madera boya.

El proceso de producción de la fábrica Balsaguayas debe de llevarse de manera continua y productiva, coordinar acciones calendario y planificar los tiempos de las fases del proceso de transformación. Para obtener un producto terminado con calidad. La calidad de acuerdo a (Aldana de Vega, y otros, 2010) una propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa, que permite apreciarla como igual, mejor o peor que las restantes de su especie. Para que un producto sea aceptado y comprado por los clientes debe contener la calidad requerida y más la madera boya que debe contar con especificaciones para ser comercializada en el mercado.

Según (Robbins & Judge, 2013, pág. 28) El nivel de análisis más elevado en el comportamiento organizacional es la organización en su conjunto. Una empresa es productiva si logra sus metas al transformar insumos en productos, al menor costo. Por lo tanto, la productividad requiere tanto de eficacia como de eficiencia.

El proceso de transformación de las boyas (Madera) empieza con la recepción de la materia prima, seguido de la calificación de la madera donde la miden y la separan por sus medidas de: 1, 1.50, 2. 50, 3,3.50,4 metros, luego de esto es introducida a la máquina de secado donde permanece 15 días para ser pasada por el péndulo la máquina que corta la madera, culminado esto se pasa por el cepillo de dos caras, a su vez por el de una cara y la mesa sierra que buscan dejar recta la madera, luego es pasada por el péndulo de resaneo que corta alguna imperfección que tenga la madera, terminando esto se presenta los bloques y pasan a las prensas de apretado de bloques, donde se encolan la madera para ser pasada por el control de calidad donde se pesa y se ponen las etiquetas correspondientes.

Las aplicaciones que se le dan a los bloques de madera que produce la fábrica Balsaguayas S.A. son los de: Naviero (Se utilizan en la construcción de embarcaciones), Aeronáutico (Construcción de aviones), Construcción de partes de automóviles, y productos flotantes, además de embalaje para alimentos congelados.

Según (Berghe Romero, 2010, pág. 209) La función básica del departamento de producción es producir un bien o servicio acorde a los estándares de la empresa y con lo exigido por los clientes de la compañía. En la fábrica Balsaguayas S.A. se siguen procesos mediante una serie de métodos controla el flujo de materiales desde su etapa inicial hasta final en su transformación.

La fábrica Balsaguayas transforma la materia prima boyas mediante pedidos de sus clientes mensual piden una cantidad determinada de bloques de boyas y su producción se determina en base a eso, quincenalmente deben tener pedidos y esmerarse en que la próxima vez sea más cantidad el pedido, según (Berghe Romero, 2010, pág. 212) la producción por pedidos puede ser de dos formas: puede recibirse la orden de producción por parte del cliente con todas las especificaciones y deseos, o bien pueden fabricarse los componentes del producto por anticipado y al cliente solo se le da la oportunidad de armar el producto a su gusto pero con base en los componentes indicados.

Para poder producir se necesita contar con los insumos y los encargados de proporcionar insumos a las empresas son los proveedores que son los que acercan la mercadería a sus clientes y más allá de ellos son los que abastecen para la posterior producción pero también es necesario acordar la manera de pago por la materia prima, según (Berghe Romero, 2010, pág. 68) Para cada proveedor debe analizarse su sistema de crédito y descuentos, el de crédito es la forma y plazo que ofrece para cancelar los pedidos; en el de descuentos se deben estudiar los descuentos comerciales y los financieros; los primeros son los que otorgan por el volumen o número de unidades compradas y los financieros son los que ofrecen por pronto pago, esto es por la cancelación anticipada de las cuentas por pagar, ofreciendo descuentos diferentes dependiendo de la fecha de la factura, así ofrecerá un porcentaje menor a las deudas que vencen a los 60, estos descuentos loa aprovecha la empresa cuando

tiene exceso de liquidez. Los proveedores de la fábrica Balsaguayas tienen un convenio con la empresa de que les cancele a crédito a plazos, cuentan con un historial de cuentas por pagar intachable lo que los hace confiables. El problema con los proveedores radica que estos no consiguen la materia prima a tiempo y más en temporada invernal lo que ocasiona retrasos en su entrega, es por esta razón que la fábrica debería optar por realizar una nueva nómina de posibles proveedores que puedan abastecerlos, Toda empresa productora debe de contar con un sistema para el proceso de sus compras de la materia prima utilizada en el proceso de transformación, se deben de llevar una lista de todos los proveedores que distribuyan los insumos requeridos, con la finalidad de evitar que las actividades de cualquier empresa se vean interrumpidas o dependan de solo un distribuidor exclusivo, la prioridad en la realización de las compras, debe estar sujeta a la cantidad que necesitan además de las condiciones en las que se realizara el pago y los descuentos otorgados.

Uno de los aspectos importantes a la hora de requerir materia prima es tener una ubicación acorde para que los proveedores sin ninguna dificultad puedan transportar su mercadería y entregarla Según (Robbins & Judge, 2013, pág. 174) Los altos directivos determinan las metas de su empresa, cuáles productos o servicios ofrecer, cómo financiar del mejor modo las operaciones o dónde ubicar una nueva planta de manufactura. Los gerentes de niveles medio y bajo determinan los programas de producción, seleccionan a los nuevos elementos y deciden cómo habrán de darse los aumentos de salario.

La ubicación de la fábrica Balsaguayas fue determinada por el dueño de la misma debido a que era un lugar acertado para que los proveedores, llevaran su materia prima.

La fábrica Balsaguayas S.A. cuenta con una logística amplia en su distribución de planta en cuanto a sus máquinas con la finalidad de llevar un correcto proceso sin fallas, ni cuellos de botella que lo interrumpan por alguna situación, antes del pasar la materia prima en el proceso de transformación se realiza el debido control de calidad,

se controla la seguridad industrial y se realiza una hoja donde está el proceso a seguir según los métodos y procedimientos por los que pasa la materia prima.

Otro recurso a ser tomado en cuenta y de mucha importancia es el Talento Humano de toda empresa, es decir sus empleados ya que sin ellos no se podría efectuar el proceso de producción, es por este motivo que se debe motivar a los empleados , mediante incentivos para que se desenvuelvan mejor en sus actividades laborales, Según (Berghe Romero, 2010, pág. 215) A los empleados se les debe suministrar una remuneración adecuada por su labor, en dinero, beneficios o motivaciones tangibles e intangibles, para así lograr que participen en el logro de los objetivos y en las innovaciones y cambios de la empresa.

La falta de pagos puntuales en la fábrica Balsaguayas S.A. ocasiona que sus trabajadores se sientan desmotivados, sin ganas de producir por lo que ellos necesitan su pago puntual para cubrir sus gastos de subsistencia.

Según (Robbins & Judge, 2013, pág. 27) Es evidente que para una organización resulta difícil operar sin contratiempos y alcanzar sus objetivos, si los empleados no asisten al lugar de trabajo. El flujo productivo se altera y se posponen decisiones relevantes. En las organizaciones que dependen mucho de la producción de la línea de ensamble, el ausentismo suele ir mucho más allá de una interrupción, ya que podría reducir de manera drástica la calidad de la producción, o bien, originar el cierre de la planta.

Para que un trabajador se sienta a gusto y motivado se le debe incentivar: Pagar a tiempo, brindar beneficios, recibir pago adicional por realizar un trabajo de excelencia, otorgar premios económicos a los mejores empleados. Un trabajador feliz es un trabajador productivo de gran beneficio para la empresa.

De acuerdo a (Rincón, Lasso, & Álvaro, 2012, pág. 6) define al trabajo como: Es la actividad que realizan las personas para lograr el objetivo de la empresa, el cual

puede ser la producción de bienes, la compraventa de mercaderías o la prestación de un servicio.

Los puestos que existen en la fábrica son variados y de actividades diferentes, es un proceso adecuado el que debe tener la madera desde el principio hasta el final, el objetivo es pasar por cada una de las estaciones monitoreando el total funcionamiento de ellas y al final ver que el producto terminado es el esperado.

El dueño de la fábrica Balsaguayas debe estar en una posición abierta a los cambios en cuanto a la tecnología de las maquinas y los sistemas de producción para ello debe implementar planes de sistematización ante la aparición de mejoras de innovación en tecnología y procedimientos en transformación de materia prima. El trabajo de los empleados va de la mano con el de las máquinas por que son ellos quien las utilizan y en conjunto transforman las Boyas (Madera) en bloques, producto terminado.

Según (Berghe Romero, 2010, pág. 219) El control de calidad debe ejercer a las materias primas, al proceso de fabricación y al producto terminado, estableciendo la política de adquirir únicamente materias primas de primera calidad y legalmente – no de contrabando-, a proveedores establecidos a quienes se pueda recurrir y cambiar la materia prima que haya resultado defectuosa. Desde el principio de la transformación de la materia prima la fábrica Balsaguayas lleva un control de calidad muy estricto, hasta que sale a la venta, pero al final es mas estricto donde se realiza el pesaje de los bloques y se colocan las etiquetas.

Según (Lovelock, Reynoso, D´ Andrea, Huete, & Jochen, 2011, pág. 6) Los bienes manufacturados se producen bajo condiciones controladas que se han diseñado para optimizar tanto la productividad como la calidad, con el fin de cumplir normas y requerimientos de calidad que conlleven a realizar ventas en alto nivel tanto a corto como a largo plazo.

Las estrategias utilizadas por toda empresa deben de ser a corto y largo plazo, con el fin de mantenerse posicionados en el mercado, estar un paso adelante y pendiente a los cambios es una estrategia que conlleva a estar innovando constantemente.

Para no tener problemas en determinado tiempo se deben planear a futuro las estrategias y pendiente a los cambios, en temporada invernal es cuando mas problemas se presentan debido a que la madera no llega a tiempo y los pedidos disminuyen la estabilidad de la fábrica Balsaguayas S.A. se ve afectada.

La producción incide ampliamente en la Comercialización debido a que en cuanto al nivel de producción son las ventas, si no se produce no se vende y muchas de las ventas son en base a pedidos, la fábrica Balsaguayas actualmente atraviesa por problemas serios en su producción por lo que la materia prima es escasa, por ende sus ventas son minimas lo que provoca que sus ingresos sean bajos y no alcance para cubrir los gastos en cuanto a pago de personal y demas gastos en general.

La comercialización es la actividad que comprende el procedimiento en el cual el vendedor entrega el producto a sus clientes, donde se busca recuperar la inversión y obtener un margen de utilidad. La fábrica Balsaguayas S.A. cuenta con clientes que en su mayoría realizan pedidos con anterioridad para en una fecha determinada se los entreguen, la fábrica de igual manera produce mas de lo requerido en pedidos por lo que a veces a ultima hora aparecen clientes que necesitan pedidos y como ellos poseen los abastecen, satisfaciendo sus necesidades con la finalidad de aumentar un poco sus ventas por lo que actualmente se han reducido.

En el proceso de comercialización se deben tener estrategias bien especificas y planteadas, en esta etapa es donde los bloques son entregados a nuestros clientes, toda empresa busca tener ventas efectivas complementandolas con actividades de marketing. Según (Jobber & Lancaster, 2012) Es decir se establecen los objetivos, asi como los procedimientos que deben seguirse para asegurar que se logren tales objetivos (esto es, se determinan las operaciones). La importancia de la

comercialización radica en que toda empresa debe vender para así obtener mayores ganancias, las mismas que servirán para invertir y aumentar su tamaño.

Por tanto debe desarrollar estrategias De acuerdo a (Thompson, Peteraf, & Gamble, 2012, pág. 5) Las estrategias que utilizan las empresas les proporcionan dirección y guía en sus actividades a realizar y qué camino seguir para obtener metas que conlleven a obtener los resultados esperados. Es por este motivo que para ocupar un espacio en el mercado de venta de boyas se deben aplicar estrategias y mejoras que centren a la fábrica Balsaguayas S.A. no solo en la mente de sus clientes sino que tenga la habilidad de retener a su cliente por largo tiempo, creando fidelidad en el.

La competencia de la fábrica Balsaguayas es difícil de contener debido a que día a día tratan de mejorar y conseguir un espacio en el mercado siendo los primeros en ventas. Es por este motivo que deben estar un paso adelante desarrollando habilidades que permitan seguir en su sitio en el mercado aumentando su reputación y consiguiendo una mayor cantidad de clientes.

Según (Prieto Herrera, 2012, pág. 21) la clave de una estrategia exitosa consiste en crear una ventaja competitiva sostenible, para poder vencer a la competencia. Antes de salir al mercado a medir fuerzas con la competencia debemos crear valor en los clientes actuales.

La fábrica Balsaguayas S.A. debe continuar esforzándose en el mercado de boyas (madera) con una visión firme que es producir y vender en totalidad sus productos con la finalidad de obtener grandes niveles de ganancias. Está claro que día a día debe ser competitiva utilizando estrategias diferentes en su organización que conlleve a mantenerse de manera sostenida en el mercado.

Según (Solomon, 2013, pág. 7) El campo del comportamiento del consumidor abarca muchas áreas: es el estudio de los procesos que intervienen cuando los

individuos o los grupos seleccionan, compran, usan o desechan productos, servicios, ideas o experiencias para satisfacer necesidades y deseos.

Para que la fábrica Balsaguayas sea más competitiva ante todo debe minimizar a su competencia y hacerle frente, brindando un mejor producto a sus clientes, para esta empresa la competencia es muy grande, ya que existen una gran cantidad de fábricas que ofrecen boyas tratando de ponerlas en un precio mucho más bajo, con la finalidad de obtener un lugar y reconocimiento en el mercado. Al momento de comercializar las empresas se sirven de estrategias completamente valederas pero que van afectando a muchas empresas que no se adaptan a los cambios.

La innovación es un factor de gran relevancia que todo empresario debe tener debido a que si se está pendiente a los cambios y adaptándose a ellos podrán ganar la mayor cantidad de clientes, cada cliente tiene aspectos y actitudes distintas busca que el producto resalte y lo convenza de que es el que necesita y de que no hay otro que pueda ser mejor.

Entre las habilidades para desarrollar modelos estratégicos (Prieto Herrera, 2010, pág. 37) menciona: La primera es la habilidad de pensar de una manera estratégica sobre el servicio y edificar una fuerte orientación de servicio alrededor de la visión de su futuro estratégico. La segunda, que quizás sea la más difícil de desarrollar, es la habilidad de administrar eficientemente el diseño, desarrollo y entrega de servicios, difiere de la habilidad de administrar la producción y entrega de una mercancía. La tercera es la habilidad de conocer el negocio de nuestro cliente, el deseo de adaptar su producto y servicios asociados, y la capacidad de resolver problemas con formas innovadoras y creativas que lo distinguen de otros proveedores.

Según (Zapata, 2011, pág. 4) en una época extremadamente competitiva, la posibilidad de desaparecer se vuelve cada vez mayor, esto debe ser entendido perfectamente por las empresas para reducir sus riesgos y contrarrestar a la competencia, debido a que muchos competidores optan por reducir sus costos y mejorar su producto lo que llama la atención de los clientes. La fábrica ante los problemas atravesados debe trabajar duro y no decaer ya que muchas empresas de

comercialización de boyas (Madera) han ido desapareciendo porque sus ventas disminuyeron en un alto índice.

Cuando se realizan las ventas siempre deben estar de la mano los planes de marketing con el fin de que aumenten. De acuerdo a (Schiffman, Lazar, & Wisenblit, 2010, pág. 9) La piedra angular del concepto de marketing es el hecho de que los mercadólogos conozcan las necesidades actuales de los consumidores y esbocen un panorama, tan exacto como sea posible, de sus probables necesidades futuras.

La fábrica Balsaguayas debe proyectarse ante todo que es lo que desea, a donde quiere llegar y como lo va a conseguir, cada actividad debe ser examinada exhaustivamente y pronosticada con la finalidad de detectar posibles falencias en alguno de los procesos, las ventas deben ser proyectadas no solo para conocer el monto a futuro a vender sino para cumplirlo y superarlo.

Para la venta de productos se utilizan métodos y herramientas tales como el análisis de los cuatro elementos conocidos como las 4 Ps.

- En primer lugar el producto, es decir las características, marca, empaque, diseño, en conjunto con los beneficios que brinda posteriormente a la compra, como la satisfacción, es por esta razón que los bloques de boya deben cumplir con estas características con el fin de ser preferidos por los clientes.
- El precio, es uno de los factores más importantes debido a que dependiendo de los clientes se animan a comprar el producto, incluyendo los descuentos y formas de pago.
- Plaza o punto de venta: En cuanto al sitio donde está ubicada la fábrica y si este es accesible para la distribución de los productos.
- Promoción, es la publicidad aplicada al producto, las relaciones publicas, campañas de venta para atraer la atención y aumentar sus ventas.

La fábrica Balsaguayas, como cualquier empresa debe analizar su mezcla de marketing, empezar analizando su producto si cumple con los estándares necesarios, si el producto terminado de madera (boya) es el adecuado para la venta, en segundo

lugar el precio si está acorde en el mercado y si es este el que el cliente estará dispuesto a pagar, en tercer lugar la plaza el lugar adecuado donde llegan los proveedores y si es fácil desde este sitio sacar su mercadería a la venta, por último la promoción, ofrecer descuentos y realizar campañas de ventas que las aumenten para obtener mayores ganancias.

Según (Kotler & Armstrong, 2012, pág. 12) Al cliente ante todo se debe otorgar el valor para atraerlo y retenerlo, esta no es una tarea sencilla pero tampoco imposible debido a que los clientes a menudo se encuentran con una amplia gama de ofertas lo que los coloca en una situación difícil para la elección, es por esta razón que los clientes compran a la empresa que ofrece un mayor valor percibido en la calidad y la satisfacción del cliente, es decir evalúan los beneficios en comparación al producto que ofrece la competencia.

Para toda empresa los clientes tienen un gran valor son la razón de ser de cada negocio, retener un cliente y crear lealtad en él es una tarea difícil pero no imposible, la fábrica Balsaguayas S.A. debe aumentar sus carteras de clientes consiguiendo aumentar sus ventas, contrarrestando el problema por el que atraviesan en cuanto a la disminución de sus ventas. Ante la competencia que existe esta empresa debe posicionarse en el mercado proyectando la imagen de comercializadora de un producto que cuenta con calidad y con los requerimientos exigidos.

El posicionamiento significa que hacer para que el producto que ofrece cualquier empresa ocupe un lugar en el mercado en el cual se desenvuelve, consiguiendo contrarrestar a la competencia y buscando distinción en sus productos consiguiendo una ventaja competitiva en el mercado meta.

Todas las fábricas comercializadoras de Boyas buscan una empresa grande a la cual abastecer con sus mercaderías y esto lo empiezan a conseguir si es que tienen imagen conocida, debido a que ninguna empresa sin renombre consigue ser distribuidora de una reconocida planta por lo que estas siempre preferirán a las que tengan gran reputación.

Pero si no se ofrece un producto adecuado esta empresa rechazara el envío de los bloques de boya; cuando la fábrica Balsaguayas envía un bloque debe de este tener un peso justo además del color adecuado, en temporada invernal la madera en su proceso de secado tiende a cambiar a color azulado lo que los clientes consideran como mala calidad, piensan que la madera se dañara y su duración en los bienes será de corto plazo.

Satisfacer las necesidades de los clientes y ofrecer un buen producto ocasiona que se hable bien tanto de la empresa como de su bien producido lo que conlleva que aumente su participación en el mercado y por ende el nivel de sus ventas que consigue mayores márgenes de utilidad.

El problema radica en que la fábrica Balsaguayas S.A no cuenta con un adecuado control en sus actividades, posee falencias en sus operaciones de producción y en sus estrategias necesarias para realizar la comercialización de sus productos.

CONCLUSIONES

- La fábrica Balsaguayas S.A., se encarga de las actividades de producción y comercialización de madera (boya), la materia prima es transformada en bloques para su respectiva venta, además esta aparece como una oportunidad de trabajo para las personas del sector que carecen de empleo consiguiendo mejorar su calidad de vida y sustentar sus hogares.
- El nivel de ventas de la fábrica Balsaguayas ha disminuido por diferentes factores, esta no cuenta con estrategias que permitan aumentarlas y contrarrestar los problemas de esta reducción, se deben implementar acciones correctivas adoptando estrategias de marketing y analizando sus factores tanto internos como externos.
- Entre los factores internos a tomar en consideración se tiene a los trabajadores: Impulsar y motivar a los empleados que realicen un trabajo con calidad y calidez, que permitan que la fábrica se mantenga en un alto índice de producción y productividad; la adquisición de nuevas máquinas que permitan realizar el trabajo de mejor manera, trabajar con tecnología de punta y con trabajadores comprometidos en su trabajo conseguirá que el proceso se lleve de una buena manera.
- La materia prima es también un bien muy importante, el principal debido a que sin ella no sería posible la transformación, se deben de tener proveedores puntuales que hagan llegar las boyas en el tiempo y hora acordados, ya que si no es así se perderá tiempo en el proceso de producción y ocasionara que los pedidos no se realicen puntualmente. En temporada invernal es más difícil la distribución debido a que la madera disminuye y también es difícil trasladarla desde su lugar de origen.
- Los competidores son otros a quienes se debe tener mucho cuidado, debido a que ellos siempre están pendientes de los cambios y continuamente tratando

de sobresalir y ganar un amplio lugar en el mercado, para contrarrestar a la competencia y aumentar las ventas se deben de implementar estrategias que ganen la percepción y lealtad de los clientes y que sientan que esta fábrica Balsaguayas S.A. es mejor que la competencia con la finalidad de que prefieran sus productos, esta aumente sus ventas y sus ingresos.

- La construcción de una nueva máquina de secado sería de mucha ayuda y provecho para la fábrica debido a que aquí guardaría madera seca en temporada invernal que es cuando los proveedores incumplen con la entrega, esto ayudaría a tener para ocasiones difíciles, se podría seguir trabajando en los pedidos y posteriormente se pasaría a ser vendida.

Bibliografía

- Aldana de Vega, L., Álvarez Builes, M. P., Augusto, B. T., Díaz Becerra, M. I., Galindo Uribe, O. D., & Andrés, V. C. (2010). *Administración por calidad*. Colombia: Grupo Editor S.A.
- Berghe Romero, E. V. (2010). *Gestión y Gerencia Empresariales*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Fierro Martínez, Á. M. (2010). *Contabilidad de Patrimonio*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Jobber, D., & Lancaster, G. (2012). *Administración de ventas*. México: Pearson Educación.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Lovelock, C., Reynoso, J., D' Andrea, G., Huete, L., & Jochen, W. (2011). *Administración de Servicios. Estrategias para la creación de valor en el nuevo paradigma de los negocios. Segunda Edición*. México: Pearson Educación.
- Prieto Herrera, J. E. (2010). *Gerencia de Servicios*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Prieto Herrera, J. E. (2012). *Gestión Estratégica Organizacional*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Rincón, C. A., Lasso, G., & Álvaro, P. (2012). *Contabilidad Siglo XXI*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). *Comportamiento organizacional Decimoquinta edición*. Mexico : Pearson Education, Inc. publicada como Prentice Hall.
- Schiffman, L. G., Lazar, L., & Wisenblit, J. (2010). *Comportamiento del consumidor*. México: Pearson Educación.
- Solomon, M. R. (2013). *Comportamiento del consumidor*. México: Pearson Educación.
- Thompson, M. A., Peteraf, J. e., & Gamble, S. A. (2012). *Administración Estratégica*. Mexico: McGraw-Hill Companies Inc. New York, N.Y. U.S.A. All rights reserved.
- Zapata, S. P. (2011). *Contabilidad General*. Colombia: McGraw-Hill-Interamericana Educación.

ANEXOS

**ENCUESTA REALIZADA A LOS TRABAJADORES DE LA FABRICA
BALSAGUAYAS S.A**

¿Cree Ud. Que es un lugar apropiado el lugar donde está ubicada la fábrica Balsaguayas S.A.?

Si
No

¿Les cancelan con puntualidad sus sueldos?

Si
No

¿Con el porcentaje de dinero que le cancelan por su sueldo debido a la falta de dinero de la fábrica Balsaguayas S.A. le alcanza para sus gastos?

Si
No

¿Recibe incentivos algún empleado de los que pertenece a la fábrica Balsaguayas por el trabajo que realiza?

Si
No

¿Piensa Ud. Que el proceso de Producción podría mejorar si se implementarían estrategias y se llevara un control exhaustivo y minucioso en las etapas de transformación de las boyas?

Si
No

¿La fábrica Balsaguayas S.A. posee algún medio publicitario? ¿Cuál es?

Si
No

¿Las ventas que realiza la fábrica Balsaguayas S.A. son al contado o a crédito?

Contado
Crédito

¿Ud. considera que la disminución de las ventas afecta tanto a la empresa como a Uds. los trabajadores?

Si
No

¿Cuenta con competidores la fábrica Balsaguayas S.A.? ¿Cuales?

Si
No

¿Los proveedores de la fábrica Balsaguayas S.A. abastecen a totalidad a la empresa con materia prima?

Si
No

¿Cuál cree Ud. que es el principal problema que por el que atraviesa la fábrica Balsaguayas S.A.?





CONTROL DE PRODUCCION DE BLOQUE

Planta: 455AT Bloque # 136-06-2017

Orden: 900 Largo: 24 Pulg. Ancho: 24 Pulg.

Tipo de Madera SB.100 SB-SDD.100 SBC.100

Humedad: 10.7 % Volumen: 192 BFT

PESO CON COLA: 180 lbs. Densidad: 9.4 lbs/p³

BLOQUE T2K