



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

ESCUELA DE NEGOCIO Y COMERCIO INTERNACIONAL

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA

**PLAN ESTRATÉGICO 2025-2029, PARA LA PROCESADORA DE POLLOS J&B,
TUMBABIRO, URCUQUI, IMBABURA.**

AUTOR:

ESTRADA GRANJA ANA NICOLE

TUTOR:

CRISTIAN XAVIER CIFUENTES FIGUEROA

IBARRA – ECUADOR

Junio, 2024

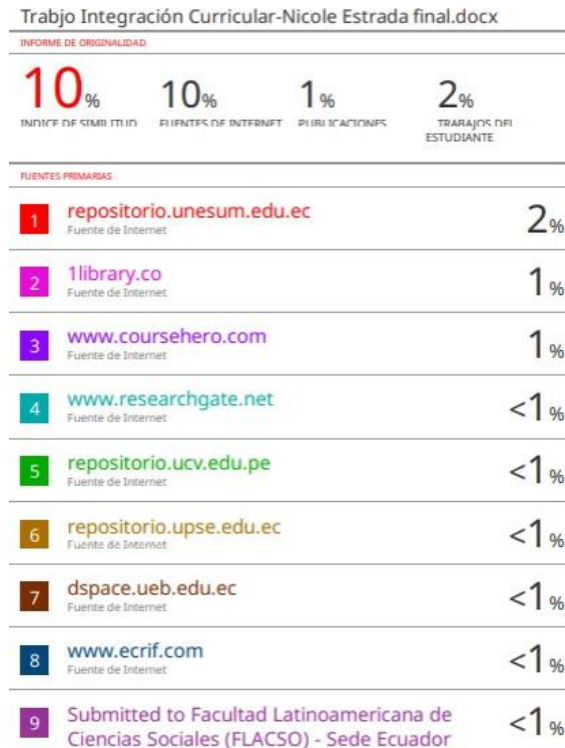
Ibarra, 27 de junio de 2024

CERTIFICACIÓN TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de integración curricular titulado: PLAN ESTRATÉGICO 2025-2029, PARA LA PROCESADORA DE POLLOS J&B, TUMBABIRO, URCUQUI, IMBABURA, presentado por el estudiante Ana Nicole Estrada Granja con cédula de ciudadanía N°1050326246, para obtener el Título de Licenciado en Administración de Empresas.

Certifico que el trabajo cumple con todos los parámetros establecidos, mediante el cual el estudiante demuestra el desarrollo de competencias en el campo de conocimiento de su profesión con un nivel de argumentación coherente, para ser sometido a la evaluación por parte de los lectores.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de originalidad de TURNITIN.



(f): _____
Mgs. Cristian Xavier Cifuentes Figueroa
TUTOR DE TRABAJO
C.C.: 1001631645

PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

El tribunal examinador, aprueba el presente trabajo en nombre de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra:

(f):

Mgs. Cristian Xavier Cifuentes Figueroa

C.C.: 1001631645

(f):.....

Msc. David Alexander Bolaños Sarauz

C.C.: 1002080024

(f):.....

Msc. Jorge Filiberto Enríquez Grijalva

C.C.: 1001839479

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS

Yo, *Ana Nicole Estrada Granja*, declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 165 del Código Orgánico de Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, que manifiesta textualmente: “Se reconoce facultad de los autores y demás titulares de derechos de disponer de sus derechos o autorizar las utilidades de sus obras o prestaciones a título gratuito y oneroso, según las condiciones que determinen. Esta facultad podrá ejercerse mediante licencias libres, abiertas y otros modelos alternativos de licenciamiento o la renuncia”.

Ibarra, 27 de julio de 2024

(f): _____

Ana Nicole Estrada Granja

C.C.: 105032624-6

AUTORIA

Yo, *Ana Nicole Estrada Granja*, portadora de la cedula de ciudadanía N°1050326246, declaro que el presente trabajo de investigación es de total responsabilidad de la autora, y eximo expresamente a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Ibarra de posibles reclamos o acciones legales.

(f):.....

Ana Nicole Estrada Granja

C.C.: 1050326246

DEDICATORIA

Mi trabajo de Integración Curricular se la dedico con todo mi cariño y amor a Dios, ya que me dio la oportunidad de vivir y culminar una etapa más en mi vida universitaria, a mis padres Guillermo y Anita por ser el pilar fundamental en mi vida y estar conmigo en todo momento, quienes siempre me dieron ánimos y fuerzas necesarias para seguir adelante en mis estudios y darme la carrera que siempre soñé y creer en mí.

A mis hermanos Jheison y Sebastián, gracias por estar conmigo y apoyarme siempre, y en especial quiero dedicarle a mi hermano Bryan quien desde el cielo me guía por el mejor camino y sé que se encuentra feliz de verme culminando mi carrera, los quiero mucho.

A mis sobrinos Liam, Valentina y Dayanara, quienes me sacaron una sonrisa en los momentos más duros, por acompañarme en cada momento que era gratificante para mí, y ser los pequeños que alegran y me dan más ganas de triunfar en la vida.

A mis profesores por la paciencia y por todos los conocimientos que nos compartieron.

AGRADECIMIENTO

Una meta donde existieron muchos retos y desafíos se dan por culminados en mi carrera de Administración de Empresas, días buenos y malos que he pasado en mi universidad, sin antes quiero agradecer a:

A mi universidad que a través de los docentes me permitió enriquecer mis conocimientos con sus enseñanzas durante mi estudio.

Al Mgs. Cristian Cifuentes, tutor de trabajo de integración, por su orientación académica y profesional durante el desarrollo de este trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN TUTOR.....	i
PÁGINA DE APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	ii
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
AUTORIA	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT	xii
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Problema	1
1.2 Justificación.....	2
1.3 Objetivos	3
1.3.1 Objetivo General.....	3
1.3.2 Objetivos específicos	3
2. CONTENIDOS.....	4
2.1 ESTADO DEL ARTE.....	4
2.1.1 Origen de Planificación estratégica	4
2.1.2 Definición de Plan Estratégico	4
2.1.3 Tipos de planificación.....	4
2.1.4 Elementos de la planificación estratégica.....	5
2.1.5 Estrategias.....	6
2.1.6 Investigaciones previas y teorías relevantes.....	8
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	11
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	31
4.1 Resultados	31
4.2 Discusión.....	33
5. PLANTEAMIENTO DE LA PROPUESTA.....	34

5.1 Misión.....	34
5.2 Visión	34
5.3 Valores.....	34
5.4 Política de Calidad de la Procesadora de Pollos J&B.....	35
5.5 Análisis estratégico.....	36
5.6 Planificación estratégica	38
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	57
6.1 Conclusiones	57
6.2 Recomendaciones	58
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	59
ANEXOS	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Tipos de Planificación estratégica.....	5
Tabla 2: Matriz de Planificación Operativa	11
Tabla 3: Pesos de las variables que se deben mejorar.....	31
Tabla 4: Matriz de análisis estratégico priorizado	37
Tabla 5: Objetivo 1- Plan Operativo	42
Tabla 6: Objetivo 2-Plan Operativo	45
Tabla 7: Objetivo 3-Plan Operativo	47
Tabla 8: Objetivo 4-Plan Operativo	50
Tabla 9: Objetivo 5-Plan Operativo	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Descripción de la herramienta FODA	7
Figura 2: Descripción del análisis PESTEL.....	8
Figura 3: Valoración y reconocimiento de colaboradores en el trabajo	17
Figura 4: Comunicación con el gerente	18
Figura 5: Herramientas y capacitación necesaria para desempeñar su trabajo	19
Figura 6: Oportunidades de crecimiento dentro de la empresa.....	19
Figura 7: Satisfacción de los colaboradores en la empresa.....	21
Figura 8: Calidad de los productos	22
Figura 9: Satisfacción con el sabor y frescura del producto	23
Figura 10: Servicio al cliente	24
Figura 12: Recomendación de productos a otras personas	26

RESUMEN

El propósito de este estudio es la elaboración de un plan estratégico 2025-2029 para la Procesadora de pollos J&B, ubicada en Tumbabiro, Urcuqui, provincia de Imbabura. Se utilizó un enfoque mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos. Se realizaron encuestas a 120 clientes, 6 empleados, entrevistas al gerente y al proveedor principal. Se empleó un análisis FODA para el diagnóstico estratégico y se desarrollaron planes operativos para cada objetivo estratégico.

El diagnóstico reveló que la Procesadora de pollos J&B tiene fortalezas significativas, incluyendo plantas modernas, personal capacitado y comprometido, y una red de distribución propia. Los clientes reconocen la alta calidad de los productos. Sin embargo, se identificaron áreas de mejora en comunicación interna, modernización de infraestructura y optimización de procesos.

Se desarrolló un plan estratégico integral que incluye misión, visión, valores, política de Calidad, se concluye que el plan estratégico propuesto proporciona una hoja de ruta clara para el desarrollo de la Procesadora para mejorar significativamente la competitividad y el rendimiento de la empresa en el mercado avícola de la región, permitiéndole alcanzar altos estándares de calidad y contribuir al desarrollo económico local.

Palabras clave: Optimización, diagnóstico, calidad, modernización y competitividad.

ABSTRACT

The purpose of this study is the development of a 2025-2029 strategic plan for the J&B Chicken Processor, located in Tumbabiro, Urcuqui, province of Imbabura. A mixed approach was used, combining qualitative and quantitative methods. Surveys were conducted with 120 clients, 6 employees, interviews with the manager and the main supplier. A SWOT analysis was used for the strategic diagnosis and operational plans were developed for each strategic objective.

The diagnosis revealed that the J&B Chicken Processor has significant strengths, including modern plants, trained and committed personnel, and its own distribution network. Customers recognize the high quality of the products. However, areas for improvement were identified in internal communication, infrastructure modernization and process optimization.

A comprehensive strategic plan was developed that includes mission, vision, values, Quality policy, it is concluded that the proposed strategic plan provides a clear roadmap for the development of the Processor to significantly improve the competitiveness and performance of the company in the poultry market in the region, allowing it to achieve high quality standards and contribute to local economic development.

Keywords: Optimization, diagnosis, quality, modernization and competitiveness.

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Problema

La planificación estratégica es de gran importancia para el desarrollo empresarial, debido a que cuenta con proyecciones cuantitativas y cualitativas, las cuales demuestran que nuestra organización posee deseo de planificar, crecer y marcar paulas de evolución, por lo que, son una guía para alcanzar los objetivos como tal y llegar a aumentar la rentabilidad. Además, este plan nos ayuda a definir a dónde quiere llegar la empresa y cuáles serán sus metas para cumplir, donde se va a incluir la misión, visión y los objetivos a largo plazo para el desarrollo social y económico empresarial.

La empresa Procesadora de pollos J&B, está ubicada en la parroquia rural Tumbabiro, Cantón Urcuqui, Provincia Imbabura, su creación data en el año 2005 y se ubica en el sector primario debido a su actividad de faenamiento de aves de carne.

Los problemas que se presentan debido a la falta de una buena planificación son las siguientes:

- a) **Poca eficiencia en la productividad.** No se ha podido analizar los procesos para verificar cual sería el más idóneo para poder aumentar la capacidad en la cadena productiva.
- b) **Asignación inadecuada de recursos.** La empresa no cuenta con un buen manejo de recursos lo que ha generado reabastecimiento en su funcionamiento.
- c) **Incumplimiento de metas.** Debido a la falta de objetivos e información, la empresa no puede ir cumpliendo metas a largo plazo.

- d) **Desventajas competitivas.** Como no existe una planificación tanto externa como interna de la empresa, no se toman decisiones que mejoren la rentabilidad y la producción de la empresa.

Sobre el tema, existe una gran variedad de investigaciones sobre la estructuración de planes estratégicos, tanto en pequeñas, medianas y grandes empresas, ya que dichos planes se realizan en el ámbito administrativo y financiero. Sin embargo, los planes estratégicos se aplican en todo tipo de empresa.

Por ello, la presente investigación pretende estructurar un plan estratégico para un periodo de cinco años (2025-2029) para la empresa Procesadora de pollo J&B ubicada en Tumbabiro, cantón Urcuqui, provincia Imbabura. Para ello, se partirá de un diagnóstico estratégico (análisis FODA, análisis CAME), para luego realizar la formulación del direccionamiento estratégico de la misma y de esta manera crear mejoras en el ambiente laboral e incrementar la productividad.

Por lo expuesto, el presente estudio responderá a la siguiente pregunta general de investigación: ¿Cómo sería un adecuado plan estratégico para la empresa de Procesamiento de pollos J&B, Tumbabiro, Urcuqui, Provincia Imbabura, 2025-2029.

1.2 Justificación

La presente investigación tiene como objeto la elaboración del plan estratégico de la empresa Procesadora de pollos J&B de la parroquia Tumbabiro, Cantón Urcuqui, la cual nos ayudará a implementar estrategias para el buen funcionamiento de la empresa y nos permitirá rectificar los problemas identificados y darles solución de una manera efectiva para así poder cumplir sus objetivos de corto y largo plazo.

Además, dicho estudio aportará al desarrollo económico y se buscará dar solución a las problemáticas de la empresa, la cual nos permitirá el uso de las estrategias que se implementaran. El beneficio de la empresa Procesadora de pollos J&B es significativo, ya que con esto podrá obtener un mejor posicionamiento en el mercado donde tendrá una mejor llegada con los clientes y así obtener nuevos nichos de mercado para el crecimiento de esta.

Este estudio brindará nuevas oportunidades de empleo, reconocimientos y sobre todo el posicionamiento de una nueva empresa en el medio empresarial y como no recalcar que también se brindará una mejor atención a los empleados y se trabajará acorde a las metas propuestas.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Elaborar un plan estratégico para la empresa Procesadora de pollos J&B, Tumbabiro, Urcuqui, provincia de Imbabura, 2025-2029

1.3.2 Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico estratégico de la empresa Procesadora de pollos J&B (análisis del ambiente interno y externo)
- Identificar las expectativas de elementos externos e internos de la empresa Procesadora de pollos J&B.
- Formular el direccionamiento estratégico de la empresa Procesadora de pollos J&B (misión, visión, políticas, valores, estrategias y planes operativos)

2. CONTENIDOS

2.1 ESTADO DEL ARTE

2.1.1 Origen de Planificación estratégica

A decir de Arteaga Choez (2021) Citado por Martin (2019), la planificación como parte de un proceso administrativo se originó gracias a Henry Ford y en la actualidad se le considera como fundador de la escuela clásica de administración, incluyendo en la misma niveles de gerencia, funciones administrativas y abarca parte de los principios, sin embargo, el ser humano posee una capacidad inherente para administrar, puesto que toma decisiones, coordina y ejecuta tareas de manera individual. (p. 20)

2.1.2 Definición de Plan Estratégico

El plan estratégico cumple un rol muy importante dentro de las empresas, debido a que encamina a la organización al cumplimiento de objetivos y estrategias, al conjunto de decisiones y a la implementación de políticas y programas en cada área de trabajo que lo requieran, es muy primordial ya que a través de ella la empresa puede evaluar su situación actual, revisar y analizar la razón de ser de la misma y definir su visión a futuro. Baque et al., (2022)

2.1.3 Tipos de planificación

Cabe mencionar que existen tres tipos de planificación, las cuales están en base al tiempo, al nivel y la frecuencia de utilización, como también tienen su temporalidad que se está refiriendo a que, si se puede clasificar en corto plazo que es de un año, el mediano plazo que esta promediado entre tres y cinco años y el largo plazo que se lo realiza para diez años o más. A continuación, se dé tallada en la siguiente tabla.

Tabla 1:*Tipos de Planificación estratégica*

TIPO	DURACIÓN	FIN	ACTIVIDADES Y PROCESO	FORMALIZACIÓN
Estratégica	5-10 años	Determinación de la razón de ser, de las grandes orientaciones y fines	Orientación y prioridades	Plan
Táctica	3-5 años	Disposición de los recursos	Distribución de los recursos y actividades para alcanzar los objetivos.	Programa
Operativa	Un año	Utilización de los recursos	Desarrollo de las actividades en el espacio y en el tiempo.	Proyecto

Fuente: Montañez (2016)

Nota. Esta tabla muestra los 3 tipos de planificación, su duración, la finalidad, las actividades y la formalización.

2.1.4 Elementos de la planificación estratégica

Según, Arteaga Choez (2021) Citado por García, Prieto, Cal y Martínez (2017), los elementos de la planificación estratégica son:

- **Estrategias:** Todas las personas tienen la capacidad de tomar decisiones que estén en relación con el desempeño presente y futuro de la empresa, que este ubicado en la alta dirección.

- **Principios Organizacionales:** Es el conjunto de valores, creencias y normas que regulan a la organización. Están en relación con el direccionamiento estratégico de la empresa.
- **Misión:** La misión de la empresa se establece para que exista un propósito organizacional, entendido como la definición del ser de la empresa, es decir, puede incluir, un segmento de mercado, servir a una clientela
- **Visión:** Es la respuesta al concepto de la misión. Es decir, a donde quiere ir la organización, como lo va a lograr y aspectos a futuro.
- **Objetivos estratégicos:** Son los objetivos establecidos por una organización para lograr las metas a largo plazo y la posición que quiere lograr en un mercado determinado.
- **Diagnostico estratégico:** Es una herramienta para ceder a un cuadro de la situación actual de la empresa, para diagnósticas y posteriormente tomar decisiones acordes a los objetivos y políticas.
- **Objetivos:** Es el resultado que la empresa espera llegar en el desarrollo concatenando con la misión y visión, además deben involucrar a todas las áreas de la organización.

2.1.5 Estrategias

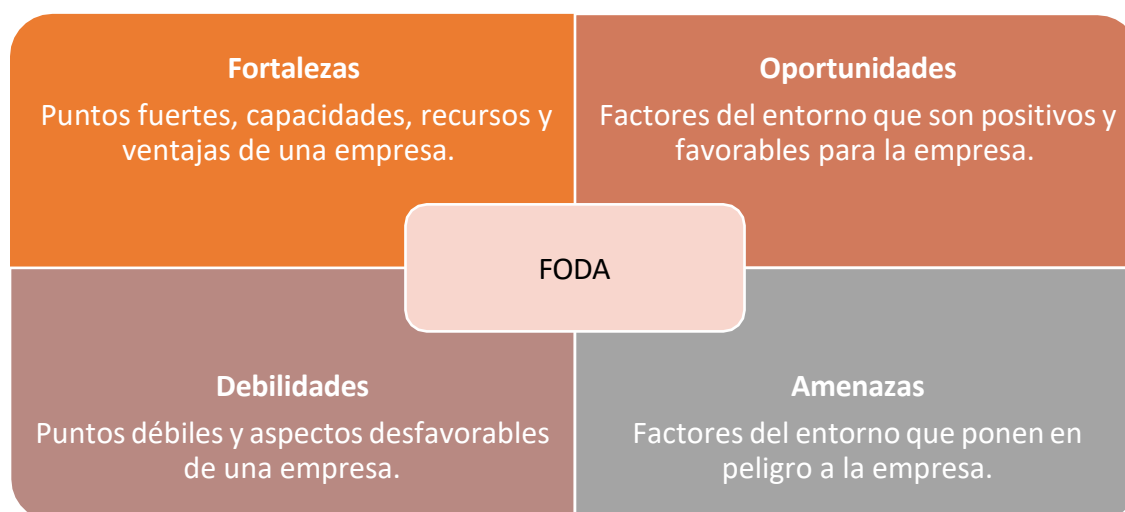
Las estrategias de una empresa deben desarrollarse en base a los análisis internos y externos, considerando todos los factores que influyen en ella. Es fundamental incluir las condiciones del entorno, ya que pueden ir cambiando, y en función de esto, la empresa sabrá cómo proceder frente a cada estrategia. Baque et al., (2022) Por lo tanto, nos permiten corregir acciones e implementar nuevas alternativas con el fin de lograr una mayor eficiencia en el cumplimiento de nuestros objetivos y facilitan la adaptación proactiva a los cambios a largo plazo.

Para cumplir con los objetivos, es fundamental utilizar herramientas como el análisis

FODA, a continuación, se detalla en la siguiente figura.

Figura 1:

Descripción de la herramienta FODA



Fuente: Bolivia Emprende (2021)

Nota. Descripción de cada uno de los factores del análisis FODA, para un mejor desarrollo en cada área que se lo va a aplicar.

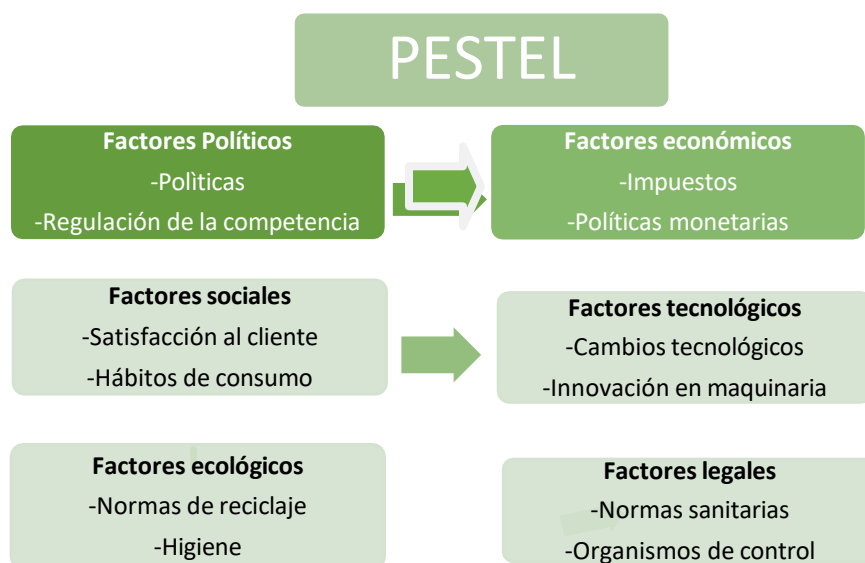
Este proceso obliga al personal a reflexionar sobre la situación actual y futura de la empresa, enfocándose en identificar las debilidades y amenazas internas, así como las fortalezas y oportunidades que ofrece el entorno externo. Un análisis FODA exhaustivo permite a la organización tomar decisiones estratégicas basadas en una evaluación objetiva de sus capacidades y del contexto en el que opera, lo que facilita el logro de los objetivos planteados de manera efectiva y sostenible.

Asimismo, otra de las herramientas es el PESTEL para realizar el análisis externo, la cual es una técnica de análisis que consiste en identificar de forma sistemática, los distintos factores de estudio como son los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos, en

algunos casos también se encuentran los ecológicos y legales. Basado en Arteaga Choez (2021) (pág. 36) extraído de Martin (2018)

Figura 2:

Descripción del análisis PESTEL



Fuente: Amador-Mercado (2022)

Nota. Detallar los factores del análisis PESTEL, el cual esta enfocado con el entorno externo.

El presente trabajo de investigación se desarrolla en la empresa Procesadora de pollos J&B, que pertenece al sector primario, el cual tiene relación con actividades económicas sobre la extracción y producción de materias primas y recursos naturales, involucra a la agricultura, silvicultura, pesca y minería. Samuelson & Nordhaus (2021) (pág. 297). Además, la empresa pertenece a persona natural, ya que es independiente.

2.1.6 Investigaciones previas y teorías relevantes.

- **Investigación internacional.**

Gamas-López & Ulloa-Pimienta (2023) en su revista sobre el plan estratégico para el

mejoramiento de las habilidades directivas de la empresa de telefonía celular en la ciudad

de Monterey, donde sus objetivos son fortalecer las áreas directivas para el desarrollo de las actividades y conocer las áreas que afectan e influyen en el comportamiento directivo para proponer estrategias que permitan incrementar la capacidad productiva.

En dicha revista utilizaron el método cualitativo, de tipo descriptivo y explicativo, ya que se caracteriza por ser del tipo de investigación aplicada a partir de un diagnóstico y análisis de la problemática que lleva a comprender el estudio, donde se realizó una encuesta, concluyendo con los resultados que los directivos deben implementar programas y capacitaciones que sean necesarios para potencializar las habilidades y promover el trabajo en equipo y la comunicación.
(p. 3-9)

- **Investigación nacional.**

Arteaga Choez (2021) en su trabajo de investigación titulado Planificación estratégica y desempeño organizacional: Caso Hidromaxi Construcciones S.A de la ciudad de Quito, tiene como objetivo general determinar de qué manera la planificación estratégica se constituye en una alternativa para el fortalecimiento del desempeño organizacional de la empresa Hidromaxi construcciones S.A de la Ciudad de Quito.

El método de investigación que se utilizo es el analítico-sintético, para analizar las bases técnicas que sustentan el proyecto y también se utilizó para el análisis del desempeño organizacional y definir el modelo de cuestionario estructurado para el modelo de encuestas, y se llegó a obtener los resultados en cuanto a encuestas aplicadas a los trabajadores que el mayor número de trabajadores que laboran en la empresa son de género masculino en un rango de 30-40 años los cuales si reciben estímulos y los demás no, esto quiere decir que la empresa no se organiza para las actividades.

Otra investigación está basada en el trabajo de investigación de Narváez (2021), titulado Plan estratégico para la empresa Casa Latina, en la ciudad de Cuenca, tiene como objetivo principal es realizar un plan estratégico para la empresa Casa Latina, y para el desarrollo de esta se utiliza el método cuantitativo y cualitativo, ya que investiga, pero también recopila información mediante cuestionarios.

Los resultados fueron que el nivel de riesgo de la administración es moderado y presenta que no existe un orden de jerarquía y de mandos, y no existe un plan estratégico y no se encuentra bien delimitado la misión, etc. Dando así, como conclusión la realización del análisis FODA para posteriormente obtener un mayor conocimiento estructural sobre las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades, además de la elaboración del Plan Estratégico.

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el presente trabajo de investigación aplicado en la Procesadora de pollos J&B, se utiliza el método cualitativo y cuantitativo. El primer método nos permite investigar y seleccionar la información necesaria en cuanto a la planificación estratégica, para lo cual se recurre a fuentes bibliográficas, mientras que el segundo método se utiliza para obtener los resultados de los cuestionarios que se aplican tanto a clientes como colaboradores.

Obtenido de Narváez (2021)

El principal enfoque es deductivo, el cual permite determinar las características de una realidad en particular que se estudia por resultado de los atributos o enunciados contenidos en preposiciones de carácter general. Abreu (2014)

Por lo tanto, las variables que se van a analizar constan en el siguiente cuadro, que contiene aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos o ambientales y los legales, por esta razón, se realizó una matriz para identificar cada enfoque externo, respectivamente con su objetivo.

Tabla 2:

Matriz de Planificación Operativa

Matriz de Planificación operativa				
Objetivos	Variables	Indicadores	Fuente de información	Instrumento
Realizar un diagnóstico estratégico de la empresa	Análisis externo	Ambiental	Ministerio del ambiente	Investigación bibliográfica
		Político	SRI	Investigación bibliográfica

Procesadora de pollos J&B (análisis del ambiente interno y externo)		Tecnológico	Proveedores de máquinas procesadores	Investigación bibliográfica
		Económico	Artículos	Investigación bibliográfica
		Social	Competencia	Entrevista
		Legal	Organismos de control	Investigación bibliográfica
	Análisis interno	Debilidad	Gerente y	Entrevista y
		Fortalezas	empleados	encuesta
Identificar las expectativas de elementos externos e internos de la empresa Procesadora de pollos J&B.	Clientes	Nivel de satisfacción	Encuesta a los clientes y comentarios	Cuestionario
	Proveedores	Cumplimiento de los acuerdos comerciales	Contratos y reuniones con proveedores	Entrevista a proveedor
	Empleados	Nivel de satisfacción laboral	Encuestas de clima laboral	Cuestionario
	Regulatoria	Cumplimiento de normas y reglamentos	Regulaciones vigentes e inspecciones gubernamentales	Revisión de normas
Formular el direccionamiento estratégico de la empresa Procesadora de	Misión	Claridad y enfoque de la misión	Revisión del análisis del propósito y actividades de la empresa	Talleres de definición

pollos J&B (misión, visión, políticas, valores, estrategias y planes operativos)	Visión	Proyección de crecimiento y aspiraciones de la empresa	Análisis del entorno, tendencias del mercado, capacidades internas	Talleres de definición de la visión, análisis FODA, investigación de mercado
	Políticas	Alineación con la misión, visión y valores de la empresa	Revisión de políticas actuales, requisitos legales y normativos	Revisión de documentos de cumplimiento
	Valores	Coherencia con la cultura organizacional deseada	Entrevista a mi gerente	Guion
	Estrategias	Alineación con la visión y objetivos estratégicos	Análisis FODA, investigación de mercado, información financiera	Talleres de planificación estratégica, análisis de escenarios.
	Planes operativos	Viabilidad y coherencia con las estrategias	Capacidades operativas, recursos disponibles, información de procesos	Talleres de planificación, operativa, análisis de procesos, herramientas de gestión de proyectos

Para el presente trabajo de investigación se tomará en cuenta como población externa, es decir, a nuestros clientes individuales de la empresa, los proveedores, y los clientes corporativos, permitiéndonos conocer más a profundidad como la empresa interactúa con ellos para lograr contribuir al desarrollo en cuanto a calidad. Por lo tanto, actualmente la empresa cuenta con 90 clientes individuales, 30 clientes corporativos y en cuanto a proveedores la empresa cuenta solamente con 1.

Además, dentro de nuestra población interna cuenta el gerente y seis empleados, que son parte de la procesadora de pollos J&B.

Dándonos, un total de 128 personas dentro de nuestra población, por lo tanto, no se calculará el tamaño de muestra porque el universo es pequeño, por ende, se trabajará la totalidad y el tipo de muestreo no es probabilístico.

Las técnicas utilizadas para recopilar la información de nuestra población externa donde se aplicará una encuesta semi estructurada y una entrevista para el proveedor. Por otra parte, se encuentra la población interna que de igual manera se aplicará una entrevista y una encuesta semi estructurada. A continuación, se detallan los instrumentos para que se lleve a cabo las técnicas:

a) Encuesta para nuestros clientes:

1. ¿Cómo calificaría la calidad de nuestros productos?
2. ¿Está satisfecho con el sabor y frescura de nuestros productos?
3. ¿Cómo evaluaría el servicio al cliente que recibe?
4. ¿Qué aspectos cree que deberíamos mejorar?
5. ¿Recomendaría nuestros productos a otras personas?

b) Encuesta para nuestros empleados:

1. ¿Usted se siente valorado y reconocido por su trabajo?
2. ¿Cómo calificaría la comunicación con sus superiores?
3. ¿Cuenta con las herramientas y capacitación necesarias para desempeñar su trabajo?
4. ¿Cómo evaluaría las oportunidades de crecimiento dentro de la empresa?
5. ¿Qué aspectos cree que deberíamos mejorar para su bienestar laboral?

c) Entrevista para el proveedor:

Modelo: semiestructurada

Preguntas

1. ¿Cómo calificaría el cumplimiento de nuestros acuerdos comerciales?
2. ¿Nuestros pagos se realizan de manera oportuna?
3. ¿Existe una comunicación efectiva entre su empresa y la nuestra?
4. ¿Qué aspectos cree que deberíamos mejorar en nuestra relación comercial?
5. ¿Cómo podríamos fortalecer nuestra asociación a largo plazo?
6. ¿Cuáles son las expectativas o demandas que como proveedores le harían a la empresa?

d) Entrevista para el gerente:

Modelo: semiestructurada

Preguntas

1. ¿Cuáles considera que son las principales fortalezas de la empresa avícola en la actualidad?
2. ¿En qué áreas cree que se destacan en comparación con la competencia, puede ser producción, calidad, costos, distribución, personal, etc.?

3. ¿Qué recursos y capacidades únicas posee la empresa que le otorgan una ventaja competitiva?
4. ¿Qué oportunidades de mercado observa para el crecimiento y expansión de la empresa?
5. ¿Existen nuevos segmentos de clientes o mercados geográficos que podrían ser atractivos?
6. ¿Existen procesos, instalaciones o recursos que sean ineficientes o estén quedando obsoletos?
7. ¿Qué aspectos cree que representan un obstáculo para el crecimiento y el éxito futuro de la empresa?
8. ¿Hay cambios en el entorno o en el mercado que podrían afectar negativamente a la empresa?
9. ¿Qué riesgos potenciales cree que podrían impactar la rentabilidad o la continuidad del negocio?
10. ¿Existen programas o iniciativas específicas para promover un ambiente de trabajo positivo y ético?
11. ¿Cómo gerente, con que valores siente que se identifica la empresa?

El procedimiento de aplicación en el presente trabajo de investigación tiene una población de 120 clientes entre individuales (90) y corporativos (30), 6 empleados, un proveedor y el gerente, dándonos un total de 128 personas, por lo tanto, no se calcula la muestra puesto que la población es pequeña y se la va a aplicar en su totalidad.

A continuación, el análisis de los instrumentos aplicados a los diferentes miembros de la empresa:

- **Empleados**

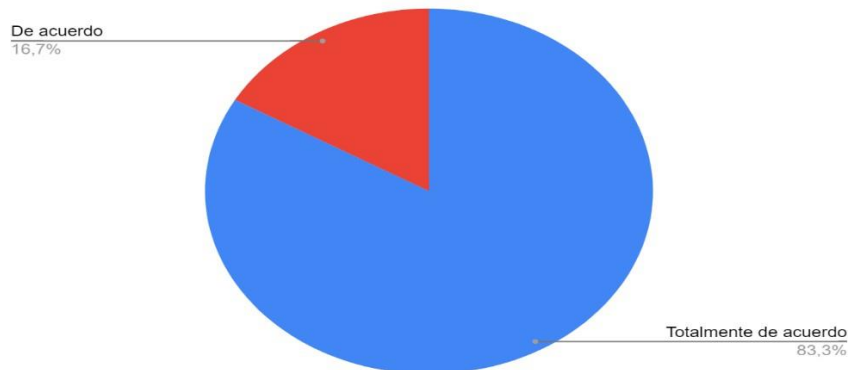
Los resultados obtenidos de la encuesta aplicada a nuestros empleados, se pueden decir que la mayoría se encuentra en un ambiente adecuado y apto para seguir trabajando, a continuación, los análisis en base a cada pregunta.

1. Valoración y reconocimiento de colaboradores en el trabajo

Figura 3:

Valoración y reconocimiento de colaboradores en el trabajo

1. ¿Se siente valorado y reconocido por su trabajo?



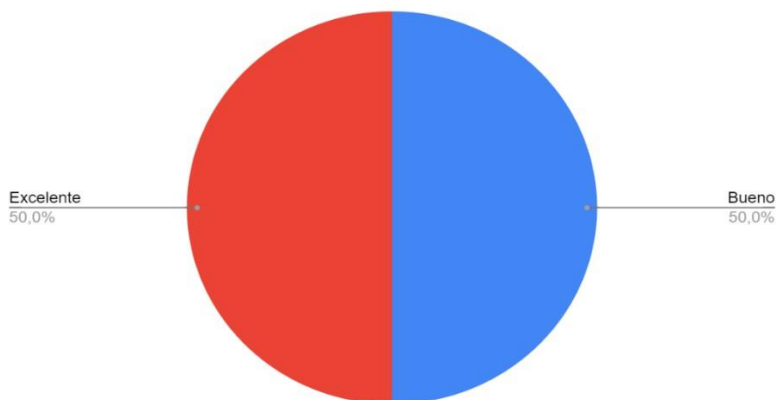
Análisis

En la encuesta realizada a los colaboradores de la Procesadora de pollos J&B, tenemos un resultado donde la mayoría supo responder que están en total acuerdo sobre la valoración y reconocimientos que obtienen por el trabajo que desempeñan, lo que quiere decir que si se sienten bien haciendo su trabajo y de tal forma el gerente les brinda motivación y ánimos para seguir laborando.

2. Comunicación con el gerente.

Figura 4:*Comunicación con el gerente*

2. ¿Cómo calificaría la comunicación con sus superiores?

**Análisis**

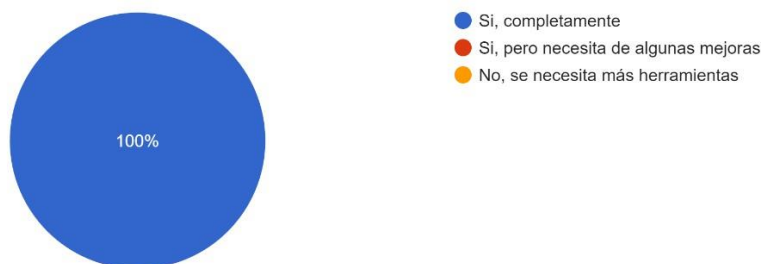
La comunicación con los superiores tiene un balance entre bueno y excelente, es decir que, si se debe mejorar en este punto tomar alternativas y estrategias para que el gerente les sepa explicar de una mejor manera a los colaboradores, y sepan desempeñarse mejor e incluso aportar a la mejora continua.

3. Herramientas y capacitación necesaria para desempeñar el trabajo

Figura 5:*Herramientas y capacitación necesaria para desempeñar su trabajo*

3. ¿Cuenta con las herramientas y capacitación necesarias para desempeñar su trabajo?

6 respuestas

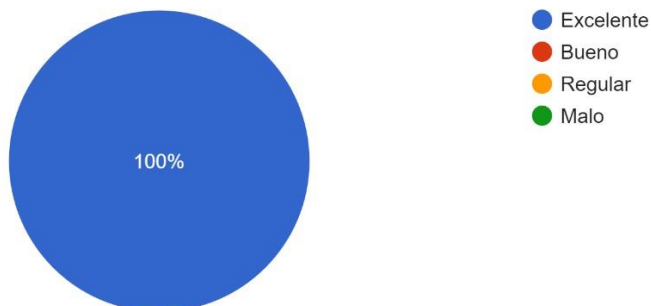
**Análisis**

Los empleados cuentan con las herramientas y capacitación necesarias para desempeñar su trabajo, donde todos supieron expresar que están si están completamente equipados en cuanto a sus herramientas para todas las actividades y también son participes de las charlas que brindan los doctores veterinarios para el cuidado del pollo y de los virus que puedan afectar.

4. Oportunidades de crecimiento dentro de la empresa**Figura 6:***Oportunidades de crecimiento dentro de la empresa*

4. ¿Cómo evaluaría las oportunidades de crecimiento dentro de la empresa?

6 respuestas



Análisis

Los colaboradores evaluaron como excelente en cuanto a las oportunidades de crecimiento dentro de la empresa, lo que quiere decir que si tienen la oportunidad de ellos también ir aprendiendo y también se les brinda ayuda para que puedan hacer sus propios emprendimientos, ya que de esta manera ellos observan las fallas y las van corrigiendo en el transcurso, además cualquier instrumento se les facilita.

5. Bienestar laboral

En cuanto a la quinta pregunta los empleados supieron expresar que deberíamos mejorar para su bienestar laboral en los siguientes aspectos:

- Comunicación abierta para mejorar los procesos
- Implementos como para el frío
- Contratar más ayudantes en la peladora
- Bien todo
- Coordinar mejor en el tiempo de pelar para que el producto sea de mejor calidad
- Implementos para la procesadora

Se puede deducir que la mayoría de los empleados si aspiran a que existan mejoras y han observado que faltan adecuaciones para trabajar de mejor manera con eficiencia y eficacia, tomando en cuenta que la comunicación siempre es importante para progresar y planificar para crecer como empresa y ofrecer un producto de calidad, dando así una mejor imagen de la empresa.

6. Satisfacción de los colaboradores en la empresa

Figura 7:*Satisfacción de los colaboradores en la empresa*

6. ¿Qué tan satisfecho se siente trabajando en esta empresa?

6 respuestas

**Análisis**

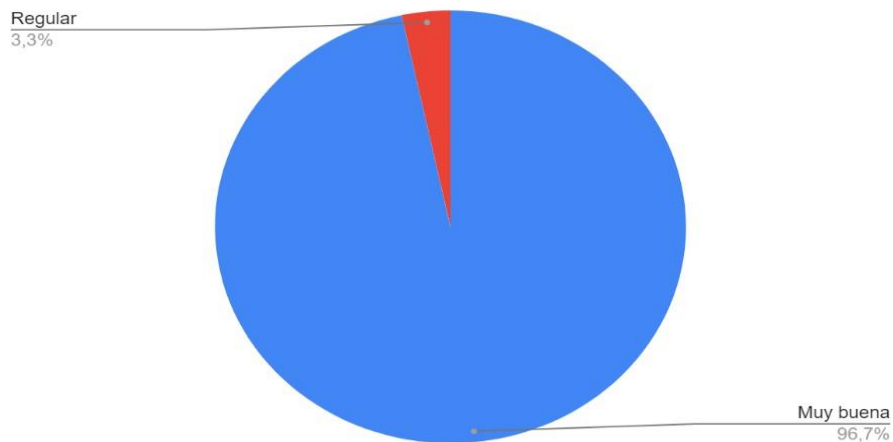
En base a la sexta pregunta los empleados se encuentran muy satisfechos trabajando en esta empresa, con ello quiere decir que el gerente si trabaja en equipo y sabe tratar con ellos para poder llevar a cabo las actividades, aunque la comunicación se constato que si requiere de ser más constante.

- **Clientes**

1. **Calidad de los productos**

Figura 8:*Calidad de los productos*

1. ¿Cómo calificaría la calidad de nuestros productos?

**Análisis**

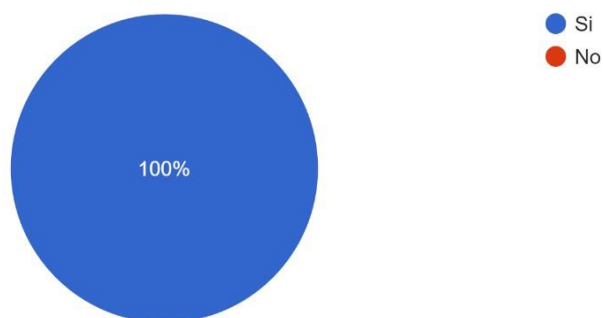
Los clientes supieron calificar sobre la calidad de nuestros productos, donde se pudo evidenciar que en su gran mayoría consideran que es muy buena, lo que quiere decir, que, si cuenta con un protocolo que lleva buenas normas de higiene, el producto es natural y se cuida mucho la presentación para el consumidor.

2. Satisfacción con el sabor y frescura del producto

Figura 9:*Satisfacción con el sabor y frescura del producto*

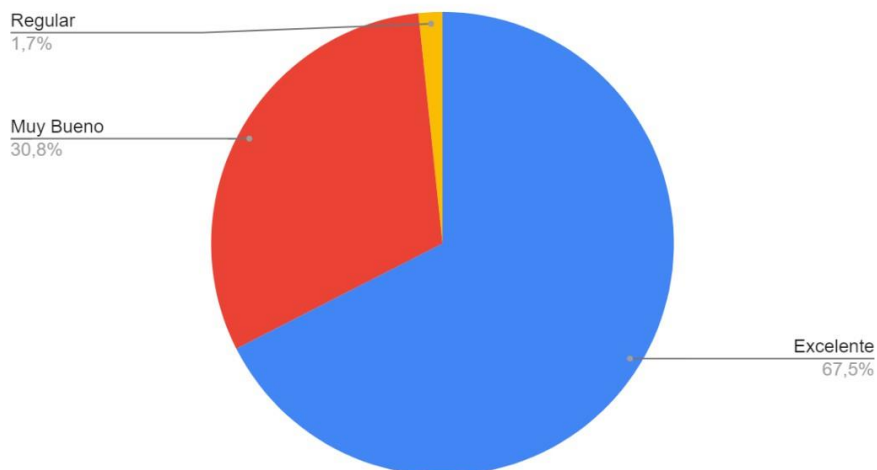
¿Está satisfecho con el sabor y frescura de nuestros productos?

120 respuestas

**Análisis**

Los clientes manifestaron que están totalmente satisfechas con el sabor y la frescura de nuestros pollos, lo que nos permite saber que nuestro producto si satisface las necesidades de los consumidores, y da una buena imagen y reputación para seguir creciendo y aportando a la alimentación de estos.

3. Servicio al cliente

Figura 10:*Servicio al cliente***3. ¿Cómo evaluaría el servicio al cliente que recibe?****Análisis**

Los clientes supieron evaluar el servicio que reciben, donde sus perspectivas fueron distintas, como excelente, muy bueno y regular, sin embargo, su gran mayoría califican como excelente, lo que quiere decir que nuestro personal si brinda una buena atención al cliente, cuenta con estrategias de como atraer y sabe comunicarse tanto para recibir sugerencias como para preguntar sobre el producto que se entrega.

4. Aspectos que como empresa debe mejorar**Análisis**

La mayoría de ellas opinan que se brinda un buen servicio que todo está bien, pero por otro lado si existen algunas sugerencias que son las siguientes:

1. La atención al cliente

2. Mas temprano la entrega
3. No subir los precios de un día para otro
4. Mantener un buen control de la higiene y desinfección
5. Ser más amables y llegar a tiempo en la entrega del producto
6. Llevar los productos a Domicilio
7. Uniforme y servicios personalizados
8. Promociones
9. Recepción de pedidos al celular
10. Más tamaño de pollos
11. Mejora de la infraestructura
12. Mayor publicidad

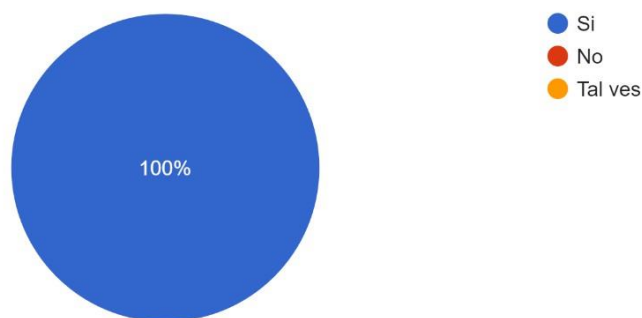
Por lo tanto, como empresa se debe acatar a las diferentes sugerencias, ya que de esta manera vamos a mejorar la imagen como empresa y también las opiniones de los clientes cuentan para que den buenas opiniones y sugieran adquirir los productos a otras personas.

5. Recomendación de productos

Figura 11:*Recomendación de productos a otras personas*

¿Recomendaría nuestros productos a otras personas?

120 respuestas

**Análisis**

Los clientes manifestaron que, si recomendasen nuestros productos a otras personas, lo que quiere decir que, si ofrecemos un buen producto, siempre nos preocupamos de que el pollo vaya fresco y con todas las normas de higiene y presentable para el público que lo adquiere.

- **Entrevista al proveedor**

El único proveedor es de la empresa AVICEA S.A, es una empresa que se dedica a la explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas.

Nombre del encargado de entregas: Luis Peñafiel

1. ¿Cómo calificaría el cumplimiento de nuestros acuerdos comerciales?
2. ¿Los pagos se realizan de manera oportuna con él gerente?
3. ¿Existe una comunicación efectiva entre su empresa y la nuestra?
4. ¿Qué aspectos cree que deberíamos mejorar en nuestra relación comercial?
5. ¿Cómo podríamos fortalecer nuestra asociación a largo plazo?

6. ¿Cuáles son las expectativas o demandas que como proveedores le harían a la empresa?

El cumplimiento de los acuerdos comerciales con el señor Estrada ha sido satisfactorio. Hemos logrado entregar los volúmenes acordados con los estándares de calidad establecidos en la gran mayoría de los casos. Sin embargo, ha habido algunas instancias en donde no pudimos cumplir al 100% debido a escasez de pollos o pesos que no salen al público.

En cuanto a los pagos, si son casi siempre oportunos y dentro de los plazos establecidos, lo cual nos permite mantener confianza en los pagos y no quebrar, no obstante, en un par de ocasiones hubo retrasos que nos causaron dificultades.

La comunicación es muy buena con el señor Estrada mantenemos contacto regular, a veces hay información que no nos llega a tiempo o de manera completa desde su empresa como son los pesos o fracturas en los pollos.

Un aspecto clave a mejorar es la planeación de las cantidades de pollos. Tener una mejor visibilidad de sus proyecciones de volumen con mayor anticipación nos permitiría dimensionar mejor nuestra producción.

Para fortalecer la asociación a largo plazo, propongo establecer acuerdos más estructurados sobre volúmenes y precios en horizontes más amplios. Esto nos daría mayor estabilidad para hacer las inversiones necesarias.

Como proveedores, nuestras principales expectativas son mantener una relación de socios de verdad, pagos puntuales, pedidos puntuales y cantidad exacta y un trato justo que nos permita operar rentablemente. También esperamos que se valore nuestro esfuerzo por cumplir estándares superiores de calidad e inocuidad.

- **Entrevista al gerente de Procesadora de pollos J&B**

Nombre de gerente: Guillermo Estrada

1. ¿Cuáles considera que son las principales fortalezas de la Procesadora de pollos J&B en la actualidad?
2. ¿En qué áreas se destacan en comparación con la competencia (producción, calidad, costos, distribución, personal)?
3. ¿Qué recursos y capacidades únicas posee la empresa que le ayudan a tener una ventaja competitiva?
4. ¿Qué oportunidades de mercado ve para el crecimiento y expansión de la empresa?
5. ¿Existen nuevos segmentos de clientes o mercados geográficos que podrían ser atractivos?
6. ¿Existen procesos, instalaciones o recursos que sean ineficientes o estén quedando obsoletos?
7. ¿Qué aspectos cree que representan un obstáculo para el crecimiento y el éxito futuro de la empresa?
8. ¿Hay cambios en el entorno o en el mercado que podrían afectar negativamente a la empresa?
9. ¿Qué riesgos potenciales ve que podrían impactar la rentabilidad del negocio?
10. ¿Existen programas o iniciativas específicas para promover un ambiente de trabajo positivo y ético?
11. ¿Cómo gerente, con que valores siente que se identifica la empresa?

Como gerente de una procesadora de pollos, me complace compartir mi perspectiva sobre la situación actual y futura de nuestra empresa:

Las fortalezas con las que cuenta la empresa son las plantas de procesamiento modernas y eficientes que nos permiten mantener altos estándares de calidad. Además, contamos con un modelo de integración vertical, desde la crianza hasta la distribución, nos otorga un control muy sólido sobre toda la cadena de valor y tenemos un equipo de trabajo muy capacitado y comprometido.

En cuanto a las áreas con las que se destaca frente a la competencia es la capacidad de producción a gran escala con costos muy competitivos y contamos con una red de distribución propia que nos permite llegar de manera ágil y fresca a cualquier punto específico.

Las ventajas competitivas que tiene la empresa es la facilidad de cambiar los pedidos o mejorar el color del pollo, nos permiten ser muy eficientes y reaccionar rápido a cambios y tenemos instalaciones de vanguardia con las mejores prácticas en bioseguridad y bienestar animal y la lealtad de los consumidores.

Las oportunidades de Mercado que miro como gerente es la creciente demanda por proteína en los mercados emergentes que puede abrir nuevos mercados de exportación.

Los nuevos segmentos que podríamos estar entrando son en los cantones de Antonio Ante y Pimampiro.

El área donde si existen equipos que no se usan, son en la parte de ingresar al pollo y dejarlo ahí hasta que se quede totalmente sin sangre y procesarlo.

Los cambios en el mercado que podrían afectar negativamente a la empresa, pueden ser los climas, ya que existen escasez de pollos debido a enfermedad o virus en las plantas avícolas y no envían las cantidades que son para las entregas.

Los riesgos que podrían impactar en la rentabilidad del negocio, pueden ser los precios de los balanceados puede presionar costos de alimentación y por ende suben el precio del pollo en pie, así como también, los brotes de enfermedades avícolas pueden impactar la producción si no se manejan adecuadamente.

Los valores con los que la empresa se siente identificada son los siguientes: Respeto entre todos los que formamos parte de la empresa, la seguridad alimentaria y la calidad, prácticas de sustentabilidad ambiental, ambiente laboral ético, la honestidad al entregar las cantidades y la puntualidad.

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

La Procesadora de pollos J&B se posiciona en el mercado como una empresa solida la cual se respalda por su calidad y cuidado alimenticio, así mismo su gran capacidad para entregar gran cantidad de productos y realizar una entrega eficiente. Todo esto es reconocido por sus clientes quienes se encuentran satisfechos con todo lo acordado por ambas partes.

De acuerdo con los objetivos establecidos, se ha podido analizar que los análisis internos y externos, se efectuó con las principales fortalezas como plantas modernas, equipo humano capacitado, cuenta con áreas de liderazgo como la producción a gran escala con costos competitivos, altos estándares de calidad, red de distribución propia, además, tiene ventajas competitivas como la eficiencia, instalaciones de vanguardia en bioseguridad.

Así mismo, cuenta con varios aspectos a mejorar como es la infraestructura, modernización de herramientas para el trabajo, comunicación entre empleados y propietarios, y la comunicación externa mediante la cual ver el nivel de satisfacción de nuestros clientes con nuestros productos. Se enfatizó la importancia de una comunicación fluida y adopción continua de tecnologías y practicas eficientes. Para lo cual, se presenta una tabla que contiene las variables con los aspectos que se debe mejorar como empresa para cumplir con las necesidades de los clientes.

Tabla 3:

Pesos de las variables que se deben mejorar

¿Qué aspectos cree que deberíamos mejorar?

Variable	Peso
Nada, todo está bien	26
Sin respuesta	24
Mas temprano la entrega	14
Todo bien	13
Brindan un buen servicio y la calidad del producto es muy buena, y no hay nada que mejorar si no que se podría perfeccionar	10
Uniforme personalizado	5
La atención al cliente	5
Promociones	4
Mayor publicidad	3
Más información del producto	2
Eficiencia	2
Llevar los productos a domicilio	2
Presentación	2
Mayor oferta de productos	1
Mejora de la infraestructura	1
Uniforme regulado	1
Más tamaños de pollos	1
Recepción de pedidos al celular	1
Vender más pollos	1
Métodos de conservación	1
No subir los precios de un día para otro	1
TOTAL	120

4.2 Discusión

Los resultados obtenidos reflejan que la empresa Procesadora de Pollos J&B cuenta con una sólida posición en el mercado, respaldada por sus capacidades de producción a gran escala, su enfoque en la calidad y su red de distribución eficiente. Estas fortalezas son reconocidas tanto por sus clientes, quienes manifiestan una alta satisfacción con los productos, como por su principal proveedor, quien valora positivamente el cumplimiento de los acuerdos comerciales.

No obstante, se identifican áreas de mejora en aspectos como la comunicación interna y externa, la modernización de ciertas instalaciones y procesos, y la necesidad de fortalecer la planeación de la demanda con el proveedor. Estos hallazgos coinciden con las recomendaciones de: Gamas-López & Ulloa-Pimienta (2023) y Arteaga Choez (2021), que enfatizan la importancia de una comunicación fluida, la alineación de la cadena de suministro y la adopción continua de tecnologías y prácticas más eficientes.

Además, se resalta que el gerente reconoce la relevancia de mantener un enfoque sostenible, promoviendo prácticas ambientales responsables y un ambiente ético con los colaboradores, lo cual se alinea con las expectativas de los consumidores y satisfacción oportuna en torno a la producción eficaz y sustentable de alimentos.

En cuanto a las oportunidades de crecimiento, la empresa ha identificado correctamente los segmentos de productos naturales y de calidad, así como el potencial de exportación a mercados emergentes. Estas áreas representan nichos en expansión que pueden ser aprovechados mediante una adecuada estrategia de diversificación y expansión de mercados Narváez (2021).

5. PLANTEAMIENTO DE LA PROPUESTA

El presente trabajo de integración curricular presenta a continuación la planificación estratégica que contempla la misión, visión, políticas, valores, estrategias y planes operativos, los cuales constan dentro del tercer objetivo.

5.1 Misión

Somos procesadora de pollos J&B, proveedor líder de pollos procesados de la más alta calidad que opera en las provincias de Carchi e Imbabura, ofrecemos a nuestros clientes un sabor auténtico y nutricional de nuestro producto, nos esforzamos por mantener los más altos estándares de frescura y nos comprometemos a operar con integridad contribuyendo al desarrollo económico de las familias.

En la procesadora de pollos J&B, trabajamos apasionadamente cada día para nutrir a las familias del Carchi e Imbabura, con pollos nutritivos y deliciosos y de esta manera convertimos momentos cotidianos en experiencias inolvidables alrededor de la mesa.

5.2 Visión

Para el 2029 la procesadora de pollos J&B espera ser el proveedor más confiable y líder en el norte del Ecuador, ofreciendo productos de la más alta calidad que superen consistentemente las expectativas de los clientes y consumidores

5.3 Valores

Al analizar a la procesadora de pollos J&B se pudo constatar que los principales valores, con los cuales se siente identificada y necesita destacar son los siguientes:

- **Calidad:** Los productos son seleccionados para brindar excelencia de nuestro negocio.

- **Respeto:** A todos los colaboradores y clientes que visitan y son parte de nuestra empresa, demostramos un buen trato sin discriminación alguna.
- **Excelencia:** Todo lo que realizamos hacemos con la mejor predisposición para entregar lo mejor a nuestros clientes.
- **Trabajo en equipo:** Trabajar juntamente con todos, brindando tareas de manera justa y equitativa, para poder llevar a cabo el cumplimiento de los objetivos.
- **Responsabilidad:** Garantizar el cumplimiento de las actividades y compromiso que se mantiene con el entorno que rodea a la empresa en cuanto a lo ambiental, social, etc.
- **Puntualidad:** Los colaboradores y quienes forman parte de la empresa presentan una actitud de puntualidad y compromiso para cumplir con todos los objetivos dentro de los plazos establecidos.

5.4 Política de Calidad de la Procesadora de Pollos J&B

En la Procesadora de pollos J&B nos dedicamos a comercializar pollos de la más alta calidad, superando consistentemente las expectativas y necesidades de los clientes y consumidores.

Nuestro compromiso con la calidad es indispensable y se refleja en cada etapa de los procesos para posteriormente sacar el producto final para consumir, garantizando frescura, inocuidad alimentaria, para cumplir con ello contamos con instalaciones de primera, los equipos con tecnología actualizada y los colaboradores que aplican estrictamente las normativas y mejores prácticas de higiene y alimentación.

Fomentamos una cultura de calidad donde todo colaborador es responsable por la excelencia de su desempeño en el área de su trabajo, para sentirse identificado y empoderado con

las oportunidades optimización. Por lo tanto, nos basaremos en la norma ISO 90001 y 14001, ya que se centra en los sistemas de gestión de calidad y ambiental, así también aplica los valores éticos de integridad y responsabilidad con la sociedad y el medio ambiente, operando de una manera sostenible y amigable tanto en las políticas de bienestar animal como en los impactos ambientales.

Nuestra política de calidad nos compromete a entregar un producto en excelentes condiciones, el cual debe ser confiable y superar las expectativas de los clientes contribuyendo al bienestar y nutrición de las familias. Para lo cual, existen algunos elementos que están dentro de nuestra propuesta de política de calidad:

- Garantía de frescura e inocuidad alimentaria en cada proceso.
- Instalaciones y equipos de vanguardia.
- Valores de respeto, responsabilidad y puntualidad.
- Contribución al desarrollo social, fomentando el bienestar en cada familia que consume nuestro producto.
- Enfoque en satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

5.5 Análisis estratégico

El análisis estratégico permitió determinar la situación interna de la Procesadora de pollos J&B y el entorno en el que se desarrolla.

El resultado de este análisis fue obtener la matriz de fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas priorizadas, que es la base para establecer objetivos y estrategias empresariales, a cumplirse en los próximos 5 años. Este análisis conto con la participación de 128 personas entre gerente, proveedor, empleados y clientes.

Tabla 4:
Matriz de análisis estratégico priorizado

Matriz de análisis estratégico priorizado	
Procesadora de pollos J&B	
Fortalezas	Debilidades
-Buena valoración y reconocimiento del trabajo de los colaboradores.	-Servicio al cliente
-Equipo de trabajo capacitado y comprometido.	-Infraestructura
-Alta calidad de los productos reconocida por los clientes.	-Comunicación con el gerente
-Buena satisfacción de los clientes con el sabor del producto.	-Bienestar laboral (implementos para ayudantes de peladora)
Oportunidades	Amenazas
-Implementar entregas a domicilio	-Cambios climáticos afectan a la producción de pollos.
-Expansión a nuevos mercados (Antonio Ante y Pimampiro).	-Aumento en el precio de balanceados.
-Mayor publicidad	-Brotos de enfermedades avícolas afectan a la producción.
-Aumento en la variedad de tamaños de pollos.	

En el análisis estratégico también es importante analizar el entorno en el que se desempeña, la procesadora de pollos J&B, con el fin de tener en cuenta ciertos factores externos, que afectan hoy o que afectarán en el futuro y que requieren de acciones concretas para disminuir

efectos negativos (amenazas) y a la vez potenciar sus efectos positivos con el fin de que logren ser una oportunidad.

En el ambiente político se encuentran las políticas de fomento a la producción de alimentos, también se encuentran las regulaciones sanitarias y la estabilidad del gobierno en el sector agroindustrial; además, en el ámbito económico se encuentra la tasa de interés para préstamos empresariales, los niveles de empleo y la tasa de inflación ya que afecta a los costos de producción.

En el ámbito social se encuentran los cambios de tendencia para comer carne, los hábitos alimenticios en diferentes ciudades y la preocupación creciente por el origen y calidad del producto; en el tecnológico es importante destacar los avances en máquinas de procesar, los sistemas de trazabilidad en la cadena de distribución y los sistemas de refrigeración y conservación de alimentos.

Por último, en el ambiente ecológico o ambiental se encuentra el impacto del cambio climático en la producción de pollos y cultivos para alimento, las prácticas más sostenibles en la industria alimentaria y la gestión del agua más limpia para el procesamiento, por otro lado, en el ámbito legal están las leyes laborales que afectan a los trabajadores, las regulaciones de etiquetado y empaquetado de productos cárnicos y la legislación sobre el control de enfermedades avícolas.

5.6 Planificación estratégica

Los objetivos estratégicos desarrollos para llevar a cabo la investigación juntamente con sus estrategias son los siguientes:

1. Objetivo

- Aumentar la eficiencia en la producción de pollos procesados, mediante el uso de máquinas con mayor velocidad de procesamiento en al menos un 25% de la productividad.

Estrategias:

- Evaluación y selección de maquinaria, para lo cual se va a investigar las máquinas de procesamiento de diferentes modelos y analizar las capacidades para adquirir la que obtenga un 25% mayor en velocidad.
- Implementación de nuevas maquinarias de modo que paulatinamente se realice un plan piloto de producción para probar y evitar daños en la producción.
- Capacitaciones al personal, de tal modo que se lleve una formación integral para los operadores sobre el uso de las máquinas y maximizar la eficiencia.

Indicador

- Productividad

Indicador de desperdicio= Número de pollos fracturados/ Total de pollo comprados

2. Objetivo

- Fortalecer la comunicación interna entre empleados y gerentes para así lograr confianza y mejorar el ambiente laboral en un 80% de los resultados deseados, y de esta manera generaríamos mayor relación entre todos los miembros de la empresa.

Estrategias:

- Implementar reuniones, talleres y cursos sobre habilidades de comunicación efectiva tanto para empleados como para el gerente.

- Organizar eventos mensuales fuera de la oficina para fomentar las relaciones interpersonales.
- Realizar encuestas de clima laboral cada mes para obtener retroalimentación de los empleados sobre la comunicación y el ambiente laboral

Indicador

- Satisfacción

Indicador de satisfacción empleados = Problemas resueltos / Total de problemas

Indicador de incidentes de comunicación: Número de incidentes de comunicación por mes/
Total de comunicaciones en el mes

3. Objetivo

- Incrementar las ventas de pollos a través de nuevos nichos de mercado en un 30% y para ellos contamos con nuevas estrategias de atracción al cliente (múltiples canales de contacto, capacitaciones, etc.).

Estrategias:

- Desarrollo de productos especializados, para lo cual se creará líneas de productos adaptados a cada nicho (cortes especializados).
- Alianzas estratégicas, donde se establecerá asociaciones con restaurantes de niveles altos y con hosterías.
- Estrategia de precio diferenciado, de modo que se ofrezcan descuentos por volúmenes para ciertos nichos.

Indicador

Volumen de ventas mensual en dólares= Suma total de ventas en dólares durante el mes

4. Objetivo

- Optimizar la red y tiempo de distribución de pollos a través de adquisición de nuevos vehículos en al menos un 40% de los resultados deseados y para ello se enviará el pollo ya empaquetado.

Estrategias:

- Identificar cuellos de botella y áreas de mejora en la distribución actual
- Seleccionar vehículos adecuados, donde se tomará en cuenta el sistema de refrigeración eficiente y el tamaño del vehículo.
- Planificación con los clientes para establecer ventanas de entrega y notificar las horas a las cuales se les entregará y evitar demoras.

Indicador

Indicador de tiempo= Suma de todos los tiempos de entrega / Número total de entregas

Tiempo de entrega= Hora de recepción por el cliente - Hora de salida de punto de origen

5. Objetivo

- Modernizar y expandir la infraestructura de la planta procesadora a través de adquisición de máquinas en al menos un 50% de los resultados deseados y para ello contamos con profesionales que brindaran instrucciones de manejo.

Estrategias:

- Analizar los equipos que ofrezcan un aumento significativo en eficiencia y capacidad de producción.

- Rediseñar procesos para reducir desperdicios en el momento de procesar al pollo.
- Investigar y analizar máquinas que sean energéticamente eficientes y no contaminen el ambiente.

Indicador

Indicador de consumo: Número total de pollos procesados / Número de horas de operación.

5.6.1 Planes operativos

Tabla 5:

Objetivo 1- Plan Operativo

Objetivo estratégico	Aumentar la eficiencia en la producción de pollos procesados, mediante el uso de máquinas con mayor velocidad de procesamiento en al menos un 25% de la productividad en 1 año.
No. Objetivo estratégico	1
Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - Optimización de procesos y reducción de costos. - Evaluación y selección de maquinaria, para lo cual se va a investigar las máquinas de procesamiento de diferentes modelos y analizar las capacidades para adquirir la de mayor velocidad. - Implementación de nuevas maquinarias de modo que paulatinamente se realice un plan piloto de producción para probar y evitar daños en la producción.

-
- Capacitaciones al personal y llevar una formación integral para los operadores sobre el uso de las máquinas y maximizar la eficiencia.

Tipo de plan	Plan de mejora							
Nombre del plan	Plan de Eficiencia en Procesamiento Avícola							
Objetivo del plan	Incrementar la productividad en un 15% y reducir los costos operativos en un 10% en 1 año							
Insumo que sustenta la elaboración del plan	Análisis de eficiencia actual, informes de producción, estudios de mercado							
Línea base del plan de acción	Producción actual de 450 pollos/día con costos operativos de \$120,00/mes							
Indicador de medición del plan de acción	Número de pollos procesados por hora y costo por unidad procesada							
Meta del plan de acción	Alcanzar una producción de 600 pollos/día con costos operativos de \$300/mes							
Líder del plan de acción	Nicole Estrada							
Unidad académica o administrativa	Departamento de Producción							
N°	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA INICIO - FIN	FEC HA - DD/MM/AA	PRODUCTO / RESULTADO	EVIDENCIA	PRESUPUESTO	RIESGOS
	AD	SABLE DE LA EJECUCIÓN	DD/MM/A	FIN - DD/MM/AA	CTO / RESULTADO	CIA	UESTO	S

1	Realizar un diagnóstico detallado de la línea de producción	Gerente	07/01/2024	14/07/2024	Informe de diagnóstico	Documento de diagnóstico	\$10,00	Datos incompletos o inexactos
2	Identificar puntos débiles y áreas de mejora	Gerente	15/07/2024	31/07/2024	Lista de mejoras propuestas	Propuesta de mejoras aprobada	\$10,00	Resistencia al cambio por parte del personal
3	Diseñar e implementar mejoras en el proceso	Gerente	08/01/2024	31/08/2024	Línea de producción optimizada	Registros de cambios implementados	\$25,00	Retrasos en la entrega de equipos o materiales
4	Capacitar al personal en nuevos procedimientos	Gerente	15/08/2024	31/08/2024	Personal capacitado	Registros de asistencia a capacitaciones	\$50,00	Baja participación en las capacitaciones
5	Evaluar y ajustar las mejoras implementadas.	Gerente	09/01/2024	30/09/2024	Informe de evaluación y ajustes	Informe final de mejoras y métricas actualizadas	\$20,00	Resultados por debajo de las expectativas

Tabla 6:*Objetivo 2-Plan Operativo*

Objetivo estratégico	Fortalecer la comunicación interna entre empleados y gerentes para así lograr una mayor confianza y mejorar el ambiente laboral en un 80% de los resultados deseados en 1 año.
No. Objetivo estratégico	2
Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - Implementación de canales de comunicación efectivos y fomento de una cultura de diálogo abierto, así mismos talleres que fomenten la unión laboral. - Organizar eventos mensuales fuera de la oficina para fomentar las relaciones interpersonales. - Realizar encuestas de clima laboral cada mes para obtener retroalimentación de los empleados sobre la comunicación y el ambiente laboral
Tipo de plan	Plan de mejora
Nombre del plan	Plan de Comunicación Efectiva en Procesadora Avícola
Objetivo del plan	Aumentar la satisfacción de los empleados en un 20% y reducir los malentendidos en un 30% en 1 año
Insumo que sustenta la elaboración del plan	Encuestas de clima laboral, informes de incidencias, evaluaciones de desempeño
Línea base del plan de acción	60% de satisfacción de los empleados y 50 incidentes de comunicación por mes
Indicador de medición del plan de acción	Porcentaje de satisfacción de los empleados y número de incidentes de comunicación por mes

Meta del plan de acción	Alcanzar un 80% de satisfacción de los empleados y reducir a 3 incidentes de comunicación por año							
Líder del plan de acción	Nicole Estrada							
Unidad académica o administrativa	Departamento de Recursos Humanos							
N°	ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN	FECHA INICIO - DD/M/AA	FECHA FIN - DD/M/AA	PRODUCTO / RESULTADO	EVIDENCIA	PRESUPUESTO	RIESGOS
1	Realizar una evaluación detallada de los canales de comunicación actuales.	Gerente	07/01/2025	14/07/2025	Informe de evaluación de comunicación	Documento de evaluación	\$10,00	Baja participación en las encuestas
2	Diseñar e implementar nuevos canales de comunicación	Gerente	15/07/2025	15/08/2025	Nuevos canales de comunicación implementados	Documento de nuevos canales	\$10,000	Resistencia al cambio en los métodos de comunicación.

3	Desarrollar un programa de capacitación en habilidades de comunicación	Gerente	16/08/2025	14/09/2025	Personal o en habilidades de comunicación.	Registros de asistencia a capacitaciones	\$15,00	Falta de compromiso de los gerentes
4	Implementar reuniones periódicas entre empleados y gerentes	Gerente	15/09/2025	31/10/2025	Reuniones periódicas establecidas	Actas de reuniones	\$20,00	Conflictos de horarios para las reuniones
5	Evaluar y ajustar las mejoras implementadas.	Gerente	01/11/2025	30/12/2025	Informe de evaluación y ajustes	Informe final con métricas actualizadas	\$10,00	Dificultad para medir mejoras cualitativas

Tabla 7:

Objetivo 3-Plan Operativo

Objetivo estratégico	Incrementar las ventas de pollos a través de nuevos nichos de mercado en un 30% en 1 año y para ellos contamos con nuevas estrategias de atracción al cliente.
No. Objetivo estratégico	3
Estrategia	

- Desarrollo de productos especializados, para lo cual se creará líneas de productos adaptados a cada nicho (cortes especializados).
- Alianzas estratégicas, donde se establecerá asociaciones con restaurantes de niveles altos y con hosterías.
- Estrategia de precio diferenciado, de modo que se ofrezcan descuentos por volúmenes para ciertos nichos.

Tipo de plan	Plan de crecimiento comercial							
Nombre del plan	Plan de Impulso de Ventas Avícola							
Objetivo del plan	Aumentar las ventas en un 25% en los próximos 12 meses							
Insumo que sustenta la elaboración del plan	Análisis de mercado, histórico de ventas.							
Línea base del plan de acción	Ventas actuales de \$12,000 pollos mensuales							
Indicador de medición del plan de acción	Volumen de ventas mensual en dólares							
Meta del plan de acción	Alcanzar ventas de \$18,000 mensuales al final del período							
Líder del plan de acción	Nicole Estrada							
Unidad académica o administrativa	Departamento de Ventas y Marketing							
N°.	ACTIVI DAD	RESPON SABLE DE LA	FECH A INICI O -	FECH A FIN - DD/M M/AA	PRODU CTO / RESUL TADO	EVIDE NCIA	PRESUP UESTO	RIESGO S

		EJECUCI ÓN	DD/M M/AA					
1	Realizar un estudio de mercado para identificar nuevas oportunidades	Gerente	07/01/2026	31/05/2026	Informe de estudio de mercado	Documento de mercado	\$10,00	Datos de mercado inexactos o desactualizados
2	Desarrollar nuevos productos o presentaciones	Sebastián Sánchez (ayudante de gerencia)	01/06/2026	30/07/2026	Lanzamiento de nuevos productos	Catálogo de nuevos productos	\$25,00	Retrasos en el desarrollo de nuevos productos
3	Implementar una campaña de marketing digital.	Sebastián Sánchez (ayudante de gerencia)	05/08/2026	30/08/2026	Campaña de marketing implementada	Métricas de la campaña de marketing digital	\$50,00	Bajo retorno de inversión en la campaña de marketing
4	Expandir la red de distribución	Gerente	01/09/2026	31/10/2026	Nuevos canales de distribución	Contratos con nuevos	\$20,00	Dificultades en la negociación con

					ón estableci dos	distribui dores		nuevos distribuid ores
5	Capacita r al equipo de ventas en nuevas técnicas	Gerente	01/11/2 026	29/12/2 026	Equipo de ventas capacitad o	Registro s de asistenci a a capacita ciones y evaluaci ones.	\$10,00	Resistenc ia del equipo de ventas a nuevas técnicas

Tabla 8:

Objetivo 4-Plan Operativo

Objetivo estratégico	Optimizar la red y tiempo de distribución de pollos a través de adquisición de nuevos vehículos en al menos un 40% de los resultados deseados en 1 año y para ello se enviará el pollo ya empaquetado.
No. Objetivo estratégico	4
Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar cuellos de botella y áreas de mejora en la distribución actual - Seleccionar vehículos adecuados, donde se tomará en cuenta el sistema de refrigeración eficiente y el tamaño del vehículo.

- Planificación con los clientes para establecer ventanas de entrega y notificar las horas a las cuales se les entregará y evitar demoras.

Tipo de plan	Plan de mejora logística							
Nombre del plan	Plan de Excelencia en Distribución Avícola							
Objetivo del plan	Reducir los tiempos de entrega en un 20% y aumentar la cobertura de distribución en un 15% en 12 meses							
Insumo que sustenta la elaboración del plan	Análisis de rutas actuales, tiempos de entrega, cobertura geográfica							
Línea base del plan de acción	Tiempo promedio de entrega de 48 horas y cobertura en 100 puntos de venta							
Indicador de medición del plan de acción	Tiempo promedio de entrega y número de puntos de venta cubiertos							
Meta del plan de acción	Alcanzar un tiempo promedio de entrega de 38 horas y cobertura en 115 puntos de venta							
Líder del plan de acción	Nicole Estrada							
Unidad académica o administrativa	Departamento de Logística y Distribución							
N°.	ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN	FECHA INICIO - DD/MM/AA	FECHA FIN - DD/MM/AA	PRODUCTO / RESULTADO	EVIDENCIA	PRESUPUESTO	RIESGOS

1	Realizar un análisis detallado de las rutas de distribución actuales.	Gerente	07/01/2027	31/04/2027	Informe de análisis de rutas.	Documento de rutas	\$10,00	Datos incompletos o inexactos sobre rutas actuales
2	Adquisición de nuevos vehículos para la distribución	Gerente	01/05/2027	31/07/2027	Implementación del sistema de gestión de flotas.	Informes del nuevo sistema de gestión de flotas	\$15,00	Dificultades en la implementación del nuevo sistema tecnológico
3	Establecer nuevas alianzas con distribuidores locales	Gerente	01/08/2027	31/09/2027	Nuevos acuerdos de distribución firmados	Contratos con nuevos distribuidores	\$10,00	Falta de interés de potenciales distribuidores
4	Optimizar el proceso de carga y descarga en los centros de	Gerente	01/10/2027	31/10/2027	Proceso de carga/descarga optimizada	Documento del nuevo proceso de carga/descarga	\$20,00	Resistencia del personal a nuevos procesos

	distribución.							
5	Capacitar al personal en nuevas técnicas de logística y distribución.	Gerente	01/11/2027	30/11/2027	Personal o en nuevas técnicas	Registros de asistencia a capacitaciones y evaluaciones.	\$50,00	Baja participación en las capacitaciones
6	Evaluación de resultados	Gerente	01/12/2027	25/12/2027	Tiempo de distribución	Hojas de control de entregas	\$15.00	Desalojamiento laboral

Tabla 9:

Objetivo 5-Plan Operativo

Objetivo estratégico	Modernizar y expandir la infraestructura de la planta procesadora a través de adquisición de máquinas en al menos un 50% de los resultados deseados en unos 10 meses y para ello contamos con profesionales que brindaran instrucciones de manejo.
No. Objetivo estratégico	5

Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> - Analizar los equipos que ofrezcan un aumento significativo en eficiencia y capacidad de producción. - Rediseñar procesos para reducir desperdicios en el momento de procesar al pollo. - Investigar y analizar máquinas que sean energéticamente eficientes y no contaminen el ambiente.
Tipo de plan	Plan de mejora de infraestructura
Nombre del plan	Plan de Modernización de Infraestructura Avícola
Objetivo del plan	Aumentar la capacidad de producción en un 30% y mejorar la eficiencia energética en un 20% en 1 año
Insumo que sustenta la elaboración del plan	Evaluación de instalaciones actuales, análisis de capacidad, auditoría energética
Línea base del plan de acción	Capacidad de producción actual de 450 pollos/día y consumo energético de 500 kWh/día
Indicador de medición del plan de acción	Número de pollos procesados por día y consumo energético diario
Meta del plan de acción	Alcanzar una capacidad de producción de 600 pollos/día y reducir el consumo energético a 800 kWh/día
Líder del plan de acción	Nicole Estrada
Unidad académica o administrativa	Departamento de Operaciones e Infraestructura

N°.	ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA EJECUCIÓN	FECHA INICIO - DD/M/AA	FECHA FIN - DD/M/AA	PRODUCTO / RESULTADO	EVIDENCIA	PRESUPUESTO	RIESGOS
1	Realizar un diagnóstico detallado de la infraestructura actual	Gerente	05/01/2008	31/03/2008	Informe de diagnóstico de infraestructura	Documento de evaluación de infraestructura	\$10,00	Subestimación de problemas en la infraestructura actual
2	Diseñar el plan de expansión y modernización	Gerente	01/04/2008	30/06/2008	Planos y especificaciones de modernización.	Planos aprobados y presupuesto detallado	\$15,00	Retrasos en la aprobación de permisos de construcción
3	Implementar mejoras en la línea de producción.	Sebastián Sánchez (ayudante de gerencia)	01/07/2008	30/08/2008	Línea de producción mejorada	Informes de instalación y pruebas de equipos	\$10,00	Interrupciones en la producción durante las

								mejoras
								.
4	Instalar sistemas de energía renovable.	Gerente	01/09/2028	30/10/2028	Sistema de energía renovable instalado	Certificados de instalación y eficiencia energética	\$30,000	Sobre costos en la instalación de sistemas de energía renovable.
5	Construir nuevas áreas de almacenamiento refrigerado.	Gerente	01/11/2028	30/11/2028	Nuevas áreas de almacenamiento operativo	Certificado de ocupación y fotos de las nuevas instalaciones.	\$1,000,000	Problemas climáticos que retroceden en la construcción
6	Verificar la adquisición de máquinas	Gerente	1/12/2028	20/12/2028	Máquina	Acta de adquisición	\$10,000	No asistidos encargados

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

La Procesadora de pollos J&B a través del diagnóstico muestra que la empresa cuenta con fortalezas significativas, como plantas modernas, con personal capacitado y una red de distribución propia. Estas ventajas competitivas posicionan a la empresa sólidamente en el mercado. A través de ello, se identificó áreas de mejora para el crecimiento sostenible de la empresa, incluyendo la modernización de infraestructura, optimización de herramientas de trabajo y fortalecimiento de la comunicación interna y externa.

La formulación del direccionamiento estratégico, que incluye la misión, visión, políticas, valores y plan Operativo juntamente con las estrategias, proporciona a la Procesadora de pollos J&B una hoja de ruta clara para su desarrollo en el período 2025-2029.

Los objetivos estratégicos establecidos, como aumentar la eficiencia en la producción, fortalecer la comunicación interna, incrementar las ventas, optimizar la red de distribución y modernizar la infraestructura, son alcanzables y están alineados con las necesidades de crecimiento de la empresa.

Por lo tanto, la implementación de este plan estratégico tiene el potencial de mejorar significativamente la competitividad y el rendimiento de la Procesadora de pollos J&B en el mercado avícola de la región y así alcanzar altos estándares de calidad para seguir aportando al desarrollo de las familias y económico.

6.2 Recomendaciones

Se recomienda al gerente de la procesadora de pollos J&B desarrollar e implementar un programa integral de comunicación interna para mejorar las relaciones entre empleados y gerentes, fomentando un ambiente laboral más positivo y productivo, así mismo, implementar un programa de capacitación continua para el personal en todas las áreas, especialmente en el manejo de nuevas tecnologías y equipos.

Para mejorar la relación y mantener la fidelidad con el cliente se recomienda implementar un sistema de retroalimentación regular para mantener altos niveles de satisfacción, por otra parte, debe considerar la posibilidad de alianzas estratégicas o colaboraciones con otras empresas del sector para fortalecer la posición en el mercado y explorar oportunidades de expansión.

También se recomienda mantener un enfoque en la sostenibilidad y las prácticas ecológicas en todas las operaciones de la empresa, lo que puede mejorar la imagen corporativa y abrir nuevas oportunidades de mercado y revisar y actualizar periódicamente el plan estratégico para asegurar su relevancia continua en un entorno de mercado cambiante.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abreu, J. (2014). El Método de la Investigación. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 9(3), 200. <https://doi.org/http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9%283%29195-204.pdf>
- Amador-Mercado, C. (2022). The PESTEL analysis. *UNO Sapiens Boletín Científico de la Escuela Preparatoria*, 8(4), 1-2. <https://doi.org/file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/8263-Manuscrito-45352-1-10-20211112.pdf>
- Arteaga Choez, R. (2021). *PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL: CASO HIDROMAXI CONSTRUCCIONES S.A. DE LA CIUDAD DE QUITO [Tesis de grado, Universidad Estatal del sur de Manabí, UNESUM]*. Repositorio Institucional. <https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/3185/1/TESIS-%20PROYECTO%20DE%20INVESTIGACI%3%93N-%20ARTEAGA%20RENNI.%20%281%29.pdf>
- Baque, L., Izquierdo, A., & Viteri, D. (2022). Estructura metodológica de plan estratégico para mejorar las ventas en las MIPYMES del cantón Quevedo. *14*(2). https://doi.org/http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-362022000200066#B4
- Bolivia Emprende. (2021). *La importancia del análisis FODA en una empresa*. Bolivia Emprende: <https://boliviaemprende.com/tips/la-importancia-del-analisis-foda-para-una-empresa>
- Gamas-López, T., & Ulloa-Pimienta, A. (2023). Plan estratégico para el mejoramiento de las habilidades. *8*, 166-175. [https://doi.org/file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-PlanEstrategicoParaElMejoramientoDeLasHabilidadesD-8823226%20\(1\).pdf](https://doi.org/file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-PlanEstrategicoParaElMejoramientoDeLasHabilidadesD-8823226%20(1).pdf)
- Montañez, G. (2016). *Planificación y su influencia en el control de inventarios en la empresa SIE-[Tesis de Licenciatura, Universidad César Vallejo]*. Perú. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/2552/Monta%3%B1ez_RGM-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- Narváez, M. (2021). *Plan Estratégico para la empresa Casa Latina. [Tesis de grado, Universidad de Azuay]*. Repositorio Institucional. <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/11171/1/16709.pdf>
- Samuelson, P., & Nordhaus, W. (2021). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19 ed.). (A. D. Quiñones, Trad.) Mexico. <https://www.cadep.org.py/uploads/2018/01/economia-con-aplicaciones-a-latinoamerica.pdf>
- Valdivieso, A., Siluk, C., & Michelin, C. (2022). Análisis Prospectivo Estratégico del Sector Textil Productivo Ecuatoriano para Incrementar la Competitividad en las Exportaciones. *SIGMA*, 13. <https://doi.org/https://doi.org/10.24133/sigma.v9i02.2827>

ANEXOS

Anexo 1. Modelo de encuesta para los empleados



Procesadora de pollos J&B

Encuesta dirigida a nuestros empleados

anestrada@pucesi.edu.ec [Cambiar de cuenta](#)



No compartido

1. ¿Se siente valorado y reconocido por su trabajo?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

2. ¿Cómo calificaría la comunicación con sus superiores?

- Excelente
- Bueno
- Regular
- Malo

3. ¿Cuenta con las herramientas y capacitación necesarias para desempeñar su trabajo?

- Si, completamente
- Si, pero necesita de algunas mejoras
- No, se necesita más herramientas

4. ¿Cómo evaluaría las oportunidades de crecimiento dentro de la empresa?

- Excelente
- Bueno
- Regular
- Malo

- Regular
- Malo

5. ¿Qué aspectos cree que deberíamos mejorar para su bienestar laboral?

Tu respuesta


6. ¿Qué tan satisfecho se siente trabajando en esta empresa?

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Insatisfecho
- Muy insatisfecho

Enviar

Borrar formulario

Anexo 2. Modelo de encuesta para clientes



Procesadora de pollos J&B

Encuesta dirigida a nuestros clientes

anestrada@pucesi.edu.ec [Cambiar de cuenta](#)

No compartido

¿Cómo calificaría la calidad de nuestros productos?

Muy buena

Regular

Malo

¿Está satisfecho con el sabor y frescura de nuestros productos?

Si

No

Otro: _____

¿Cómo evaluaría el servicio al cliente que recibe?

Excelente

Muy Bueno

Regular

Malo

¿Qué aspectos cree que deberíamos mejorar?

Tu respuesta _____

¿Recomendaría nuestros productos a otras personas?

Si

No

Tal vez

Enviar [Borrar formulario](#)

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Anexo 3. Acta de elaboración de misión y visión

Acta de Elaboración de Misión y Visión

Fecha: 01 de junio de 2024

Lugar: Oficina de la Procesadora de pollos en Tumbabiro

Participantes:

Gerente: Guillermo Estrada

Empleados: Aida Fernández, Iván Espinoza, Esteban Espinoza, Bryan Morales, Sebastián Sánchez y Miguel Anrango.

Introducción

En cumplimiento con los objetivos estratégicos de nuestra organización, el día 01 de junio de 2024, se llevó a cabo una reunión con la participación de empleados y el gerente para la formulación de la misión y visión de nuestra empresa. Este ejercicio colaborativo tuvo como propósito alinear los valores y objetivos de la empresa con las expectativas y aspiraciones de todos los miembros de nuestro equipo.

Desarrollo de la Reunión

1. Bienvenida e Introducción:

La reunión comenzó con una bienvenida por parte del gerente Guillermo Estrada, quien destacó la importancia de la participación de todos los empleados en este proceso crucial. Se explicó el propósito de definir claramente la misión y visión de la empresa, subrayando su impacto en la orientación y motivación de todas las actividades organizacionales.

2. Presentación de Ideas y Valores:

Cada participante tuvo la oportunidad de expresar sus ideas y valores fundamentales que consideran esenciales para la empresa. Se realizaron dinámicas de grupo y discusiones abiertas para asegurar una amplia recopilación de perspectivas y contribuciones.

3. Formulación de la Misión:

A través de un proceso colaborativo, se identificaron los elementos clave que reflejan el propósito y razón de ser de nuestra organización. Los empleados y el gerente trabajaron juntos para consolidar estas ideas en una declaración de misión clara y concisa.

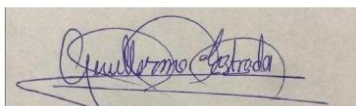
4. Formulación de la Visión:

Posteriormente, se discutieron las aspiraciones y objetivos a largo plazo de la empresa. Se recogieron las propuestas de los participantes y se elaboró una visión que refleja las metas compartidas y el camino a seguir para alcanzar un futuro deseado y sostenible.

5. Revisión y Aprobación:

Las declaraciones de misión y visión propuestas fueron revisadas en conjunto, asegurando que todos los presentes estuvieran de acuerdo y satisfechos con el resultado. Se realizaron ajustes finales basados en el consenso del grupo.

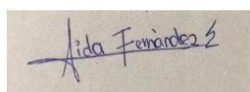
6. Firmas de asistencia



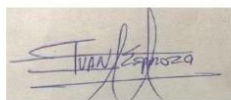
Guillermo Estrada

Gerente Procesadora de pollos J&B

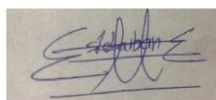
Empleados



Aida Fernández



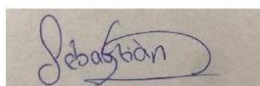
Iván Espinoza



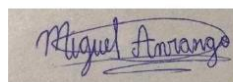
Esteban Espinoza



Bryan Morales



Sebastián Sánchez



Miguel Anrango

Anexo 4. Acta de elaboración de los valores

Acta de elaboración de Valores

Fecha: 01 de junio de 2024

Lugar: Oficina de la Procesadora en Tumbabiro

Participantes:

Gerente: Guillermo Estrada

Empleados: Aida Fernández, Iván Espinoza, Esteban Espinoza, Bryan Morales, Sebastián Sánchez y Miguel Anrango.

Introducción

En cumplimiento con los objetivos estratégicos de nuestra organización, el día 01 de junio de 2024, se llevó a cabo una reunión con la participación de empleados y el gerente para la formulación de los valores de nuestra empresa. Este ejercicio colaborativo tuvo como propósito alinear los valores y objetivos de la empresa con las expectativas y aspiraciones de todos los miembros de nuestro equipo.

Desarrollo de la Reunión

1. Bienvenida e Introducción:

La reunión comenzó con una bienvenida por parte del gerente Guillermo Estrada, quien destacó la importancia de la participación de todos los empleados en este proceso crucial. Se explicó el propósito de definir claramente los valores de la empresa, resaltando la importancia de contar con una orientación ética y moral.

2. Presentación de Ideas y Valores:

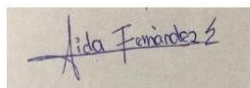
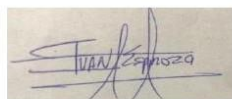
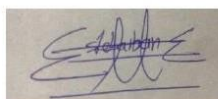
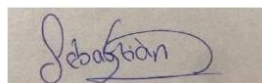
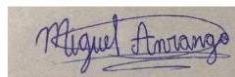
Cada participante tuvo la oportunidad de expresar sus ideas y valores fundamentales que consideran esenciales para la empresa. Se realizaron dinámicas de grupo y discusiones abiertas para asegurar una amplia recopilación de perspectivas y contribuciones.

3. Formulación de los valores:

A través de un proceso colaborativo, se identificaron los valores con los que se identifican y sientan que se están cumpliendo para el mejor cumplimiento de actividades y un ambiente laboral adecuado. Los empleados y el gerente trabajaron juntos para consolidar estas ideas en una declaración de los valores.

4. Revisión y Aprobación:

Las declaraciones de los valores propuestos fueron revisadas en conjunto, asegurando que todos los presentes estuvieran de acuerdo y satisfechos con el resultado. Se realizaron ajustes finales basados en el consenso del grupo.

5. Firmas de asistencia**Guillermo Estrada****Gerente Procesadora de pollos J&B****Empleados****Aida Fernández****Iván Espinoza****Esteban Espinoza****Bryan Morales****Sebastián Sánchez****Miguel Anrango**