

LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN UNA PEQUEÑA EMPRESA INPROMEXICO CÓRDOBA, VERACRUZ 2015

Lic. Alma Delia Hernández Gutiérrez

M. I. A. Liliana Pérez Trujano

Instituto Universitario del Centro de México

UCEM Campus Córdoba

lc.delia.inpromexico@hotmail.com

lilianatrujano@hotmail.com

Resumen

El presente artículo contempla la aplicación de la planeación estratégica en una pequeña empresa, denominada Inpromexico, con dicha herramienta se obtuvieron algunas estrategias utilizando el método FODA, FOFA Y FAFO, para poder desarrollar un esquema de trabajo y mejora continua en las áreas vulnerables.

Una de las áreas que se encontraron débiles es el departamento de recursos humanos, mismo que de manera integral se toma una visión de lo que se espera, ya que no contaba con un manual de reclutamiento y selección de personal, se implementa un programa de capacitación y motivación para los colaboradores de la empresa, tomando en cuenta que el capital humano es el recurso más valioso dentro de cualquier entidad.

Se contempla la adquisición de un programa de sistematización de todos los departamentos, ayudando con ello a tener la información en una sola base de datos, se desarrolla un esquema para la adquisición de un préstamo refaccionario para la compra de maquinaria nueva, para el desarrollo de nuevos productos, para que con estos sus ingresos incrementen en manera gradual.

PALABRAS CLAVE: Planeación estratégica, FODA, recursos humanos, estrategias.

Introducción.

En la actualidad las nuevas Micro y Pequeñas empresas están adoptando la planeación estratégica como el principal componente en la organización general a lo que se refiere a su estructura interna, dicho modelo es un contraste con las empresas que ya están en funcionamiento con anterioridad, ya que la mayoría funcionaban en base de pruebas y errores sin preocuparse en otras situaciones, situación que provoca que no crezcan al ritmo que se debiera hacer. La planeación estratégica tuvo sus primeros indicios durante la primera y segunda Guerra mundial debido a que se llevaban a cabo estrategias para combatir al enemigo o contrarrestar los ataques a esto. (David, 2013) El rompimiento de fronteras al comercio mundial es un hecho que se está llevando dentro del siglo XXI, las barreras que existían eran las tasas arancelarias las cuales desaparecen mediante los Tratados de Libre Comercio, con lo que se permitirá un comercio mundial libre, lo cual tiene como resultados una competencia fuerte, todo esto forma parte de la globalización económica en el mundo. Para poder enfrentar las situaciones se tendrá que competir, para ello se tiene que producir dentro de un control estricto de calidad, lo que engloba un mundo de estrategias las cuales se deberán planear, con ello se tiene la necesidad de segmentar el mercado, contratar más personal, aumentar la capacidad de la empresa, mejoras en la calidad de los productos y generar nuevos productos. En cualquier punto que la pequeña y mediana empresa se decida por realizar se tiene que trabajar de manera puntual y estricta para planear el futuro y definir

las estrategias a corto, mediano y largo plazo. Si el empresario planea sus estrategias para la mejora continua de su empresa actuara de manera más eficaz ante el futuro, podrá reducir el riesgo y aumentara las oportunidades que se presente día a día.

Contexto.

La empresa InproMexico arranca operaciones en el año 2000 en la Ciudad de Yanga, Veracruz, realizando cortina antibacteriana para el área hospitalaria, en sus inicios sólo conto con dos personas en el área de producción. En la actualidad la empresa cuenta con dos áreas más las cuales son área de corte y dobles de materiales en acero inoxidable y área de pintado electrostático, debido al incremento de su capacidad, se realiza la contratación de más personal capacitado para cada una de las áreas actualmente se cuenta con una plantilla de 15 trabajadores. Debido al crecimiento acelerado que tuvo la empresa en los últimos años no se contaba con una planeación en el desarrollo de su estructura interna, misma que hoy en día se encuentra debilitada, por lo cual se realiza una investigación interna para detectar los problemas que están ocasionando este gran incidente mismo que le impide seguir creciendo en el ritmo que venía. Dicha investigación arroja que no existe una organización en cada uno de sus departamentos, no se cuenta con una misión, visión, que sirvan para estructurar una planeación estratégica encaminados al logro de objetivos que también no están delimitados, dichos problemas son los más graves puesto que son lo que impiden el crecimiento y lanzamiento de nuevos productos que ayuden a enfrentar los cambios constantes en la economía de la región.

Hablar de planeación estratégica, es referirse al desarrollo de la misión, visión, objetivos a corto, media y largo plazo y establecimiento de valores dentro de empresa InproMexico, los cuales ayudaran de manera sustancial al fortalecimiento de sus clientes internos (colaboradores) y directivos encaminaran al éxito a la empresa y con ello establecer una mejora continua ya que los cambios son muy constantes en la región.

Ante los cambios que se están suscitando de apertura comercial y competencia es de vital importancia que tanto colaboradores y directivos deben de conjuntar sus capacidades, talentos, ideas, habilidades y demás características individuales para poder ofrecer productos de calidad que cumplan con los requisitos de los clientes de la zona, región y estado y con ello en un futuro poder abarcar el mercado nacional con los más altos estándares de calidad que esto conlleva, como lo asegura Munch Galindo "La planeación es esencial para el adecuado funcionamiento de cualquier grupo social, ya que a través de ésta se previenen las contingencias y los cambios que puede deparar el futuro, y se establecen las medidas necesarias para afrontarlas".

Metodología

Está basada en el Modelo de Planeación Estratégica de David Freud que se muestra en la Figura 1.

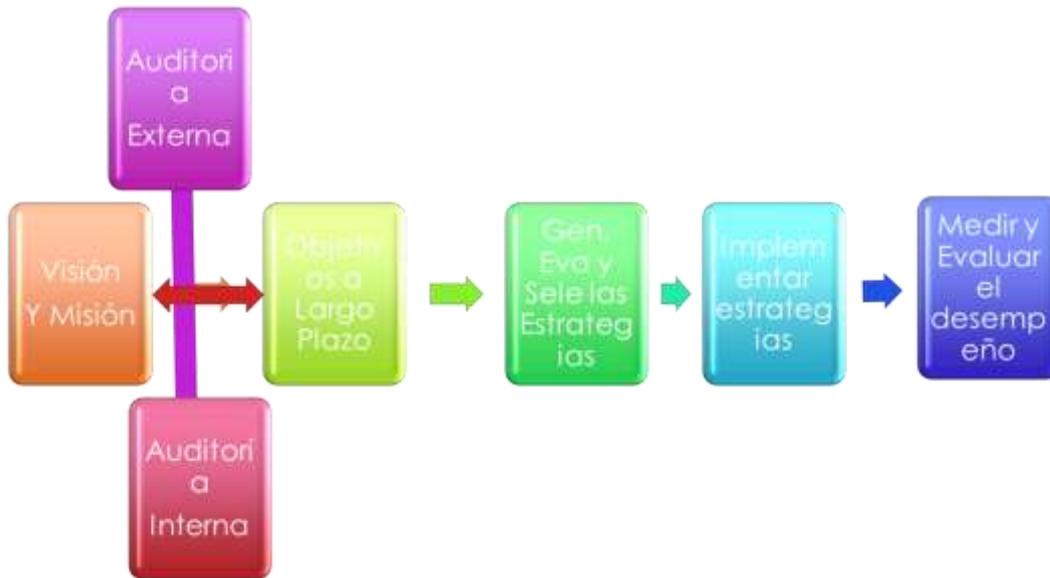


Figura 1 Modelo de Planeación Estratégica

En los últimos seis meses se comienza a trabajar en conjunto con los directivos en los primeros dos pasos más importantes para el establecimiento de lo que será la planeación estratégica de la empresa, los cuales son la razón de ser y lo que se pretende hacer en el menor tiempo posible, lo cual se traduce en la misión contestándola a través de la pregunta ¿Cuál es el negocio de la organización (Chiavenato, 1990)? y visión en función del “sueño que la organización acaricia” (Chiavenato, 1990), mismos que se dan a conocer de manera inmediata al grupo de colaboradores para así poder trazar los objetivos establecidos y todos coadyuven al cumplimiento de los mismos, evitando que en algún momento se desvirtúen de ese camino.

Se lleva a cabo una sesión con el cuerpo directivo de la empresa para poder obtener el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la empresa Inproméxico, se obtiene el esquema que se muestra en la Figura 2:

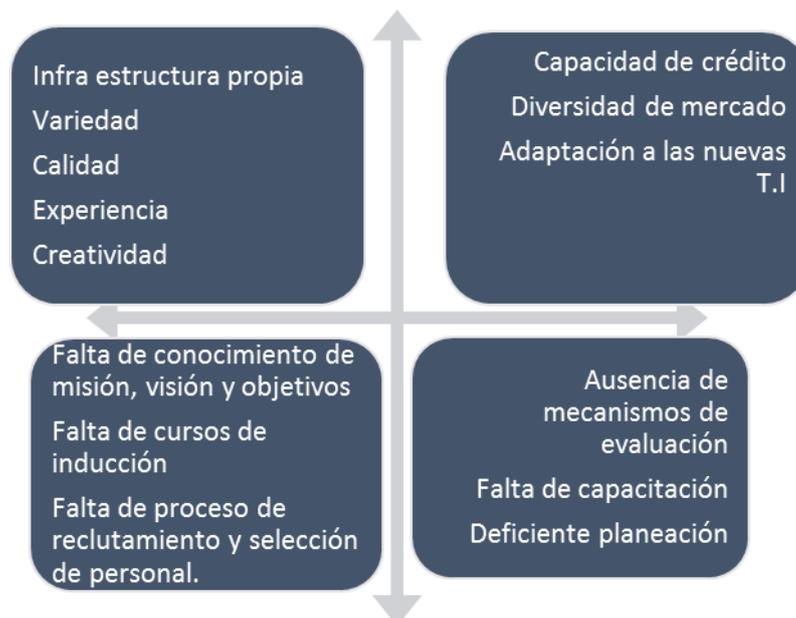


Figura 2 Análisis FODA Inproméxico

Derivado de éste análisis se priorizan los factores encontrados para poder atacarlos.

Así, se propone mejorar y lograr el alto sentido de pertenencia por parte de los colaboradores, mejorar la línea de productos e innovar con los mismos adecuándolos siempre a las necesidades y exigencias de los clientes e incrementar la participación de InproMexico en el mercado nacional.

El aprovechamiento de las capacidades de los colaboradores ayudaran para el crecimiento y cumplimiento de los objetivos que se tienen delineados, no obstante se considera no dejar al personal a la deriva si no se les brindara un programa de capacitación continua, se les dota de uniformes, así mismo se les brinda un programa de motivación donde se incluye la convivencia con la familia en su área de trabajo, logrando con ello un alto sentido de pertenencia.

Para el incremento de la participación de InproMexico en el mercado nacional se propone realizar en primera instancia la segmentación del mercado por regiones, para que con dicha actividad se identifique de manera más clara en que zonas todavía no se tiene participación alguna, observar cuales son los exigencias del mercado y con ello preparar al área correspondiente para acaparar dicho mercado ayudando al incremento de los ingresos mensuales de la empresa.

Los altos directivos deberán adquirir los conocimientos necesarios sobre las distintas áreas de competencia que le permitan el desarrollo de nuevas alternativas que sirvan para el fortalecimiento de la empresa, dichos conocimientos van enfocados a las áreas de productividad la cual incluye la calidad como pieza fundamental para el desarrollo de nuevos productos y mejorar los que ya se tienen posicionados en el mercado, recursos humanos que involucra desde el aspecto legal de contratación, el mantener al colaborador estable y satisfecho en cada una de sus actividades, en la área de Finanzas abarca desde controlar los ingresos y egresos, aprovechar el aspecto de captar recursos por las diferentes instituciones que les brinden esa facilidad, esto abarcará que cada recurso ayude al crecimiento de la infraestructura hasta la compra de maquinaria que permita competir con tecnología de alto nivel , innovación, calidad y personal capacitado ante la globalización que se vive en el siglo XXI.

ESTRATEGIAS

Planeación estratégica. Se establecen cada uno de los apartados necesarios que se necesitan para el mejoramiento de la estructura interna de la empresa, lo cual abarca la misión, visión. Objetivos, valores, políticas y reglamentos con los cuales se van a regir cada uno de los integrantes de InproMexico.

Programa de capacitación. Se selecciona el programa de capacitación dependiendo a que nivel de colaborador va dirigido, dicho programa será el que seleccione el gerente general de la empresa.

Programa de motivación. Se establecen convivencias con la familia de los colaboradores, seleccionando fecha y lugar el gerente general de la empresa, las cuales se darán en un periodo de cada 6 meses con el fin de integrar a las personas más importantes del empleado que son sus seres queridos.

Reuniones. Se realizan en un periodo de cada semana para verificar los avances que han tenido las propuestas establecidas con anterioridad, llevando un seguimiento a través de Cédulas de Control, así como acciones preventivas y correctivas siempre estableciendo la mejora continua en cada una de las partidas.

Resultados y discusión.

Se obtiene la creación de la misión de la empresa en el mercado que distribuye sus productos, se establece lo que es la Visión se conoce a dónde quiere llegar el dueño a través de los objetivos que también se delimitaron a corto, mediano y largo plazo, se logra que se haga conciencia de la importancia de lo que es la planeación estratégica, sus beneficios que conlleva establecerla y los conflictos que se pueden evitar.

Se tiene como resultado la capacitación completa a los colaboradores de la empresa, comenzando desde los cursos de inducción, dando a conocer la misión, visión, objetivos de la empresa, encaminados todos al logro y cumplimiento de los mismos, se dota uniformes completos a los empleados con ello logrando uno de los objetivos pactados que era lograr el sentido de permanencia con InproMexico.

Se logra la adquisición de maquinaria de alta tecnología, la cual permite incrementar las líneas de productos y servicios de la empresa, dicho producto es el porta sueros, corte de diferentes materiales de acero mediante plasma y el servicio de pintado con acabado automotriz con ayuda del Horno de pintura electrostática.

Se logra el posicionamiento de la empresa a nivel regional siendo reconocida y permitiéndole a su vez el incremento de sus ventas en un porcentaje gradual hoy en día.

La planeación estratégica debe de ser vista como una herramienta de apoyo, la cual nos va a permitir establecer el rumbo de las empresas y con ello ir de la mano para el cumplimiento de los objetivos, donde cada uno de los colaboradores de las entidades tienen la oportunidad de aportar cada uno de sus talentos, teniendo como resultado el involucramiento de cada una de las personas que colaboran puedan resolver eventualidades que se presenten de manera espontánea y no caer con ello en el pánico y se pueda hacer más grande el daño o problemática que surja.

La alta gerencia y/o directivos de las entidades deben de manejarse con una alta ética profesional, que les permita a sus colaboradores la apertura de involucramiento con ideas, creaciones, aportaciones etc. para el bien de la entidad, también con ello debe de estar pendiente de cada uno de los jefes de los departamentos para ver los cambios que hay en la convivencia diaria de su clientela más importante que son los clientes internos, esto le permitirá tener la capacidad de análisis y respuesta en todas las áreas que integran a la entidad y no solo dejarse llevar por las conclusiones de algunas personas. La alta gerencia tiene una gran responsabilidad al tener a su cargo la adaptación de la empresa ante los agentes de cambio que se presentan en su entorno exterior ya que de ellos dependen si una empresa es funcional o simplemente se va en caída libre. Los altos directivos deben contar con la capacidad de adaptarse al mundo globalizado y a los cambios tecnológicos que se están viendo día a día.

Trabajo a futuro.

Se contempla lograr que se entregue la certificación a la empresa InproMexico, bajo la Norma ISO 9000, la cual le permitirá un mejor empoderamiento del mercado involucrando al sector Salud tanto privado como público y demás empresas a las que se les puede servir.

Conclusiones.

De acuerdo al desarrollo del presente proyecto se puede concluir que el éxito de la planeación estratégica consiste en el poder de la anticipación, la iniciativa y la reacción oportuna del cambio, sustentando sus actos no en corazonadas sino como un método, plan lógico, estableciendo así los objetivos de la organización y la definición de los procedimientos adecuados para alcanzarlos. La planificación estratégica ayuda a fijar prioridades, permite concentrarse en las fortalezas de la organización, ayuda a tratar a los problemas de cambios en el entorno externo y depende de ella que se logren los objetivos organizacionales con éxito.

La planeación estratégica bien elaborada ayuda a la empresa InproMexico a realizar un estudio interno para que a partir de esto tome decisiones para el fortalecimiento de su estructura interna y con ello poder ofrecer a su mercado externo productos y servicios con el 100% de calidad, abarcando todas las áreas de la empresa. Si se siguen todos los pasos marcados dentro de la planeación estratégica y se van retroalimentando de manera constante y a paso de los cambios de los mercados se realizara un fortalecimiento y cumplimiento de los objetivos de InproMexico.

Finalmente hoy en día para InproMexico el capital más importante con el que cuenta son sus colaboradores ya que si ellos no crean una fidelidad hacia la misma no se podrá a asegurar el éxito ya que en cualquier momento pueden ocasionar un error que lleve a fracturar a la empresa.

Evidencias.

Se muestran evidencias sobre los resultados alcanzados durante el desarrollo de la presente investigación.

Corte



Corte y grabado con láser



Pintura electrostatica



Maquina plasma CNC



Fuentes Consultadas

Fred R. David (2013) Conceptos de Administración Estratégica 14va ed. PEARSON

Munch Lourdes (2005) Planeación Estratégica El rumbo hacia el éxito ed. TRILLAS

Chiavenato Idalberto (1990) Planeación Estratégica Fundamentos y aplicaciones 2da ed. Mc GRAW HILL

Nicuesa M. (2014). ¿Qué es la competencia de orientación al servicio? 25-11-2015, de empresariados sitio web: <http://empresariados.com/que-es-la-competencia-de-orientacion-al-servicio>

Blokdijk, g. (2008). Saas 100 Succes secrets. Tennessee: Lavergne.

Fui-Honn n. (2002). Enterprise resource planning solution and management. London: Irm press.

FERNÁNDEZ J. (2009). CULTURA Y CLIMA ORGANIZACIONAL. 25-11-2015, DE SLIDE SHARE SITIO WEB: <HTTP://ES.SLIDESHARE.NET/JCFDEZMX2/CULTURA-Y-CLIMA-ORGANIZACIONAL>