



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

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

TEMA:

“PLAN ESTRATÉGICO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN DE
LA ASOCIACIÓN MUNDO EXPRESS, CANTÓN PALLATANGA, PROVINCIA
DEL CHIMBORAZO, PERIODO 2023-2027”

AUTORES:

APAYCA KANAIMA SALAZAR PORATE
BYRON IVÁN VILLANUEVA GUAMÁN

DIRECTOR:

Ing. MARIO ESCOBAR

PARES ACADÉMICOS:

Lic. FIDEL CASTRO
Ing. ALEXANDRA ARGUELLO

GUARANDA-ECUADOR

2023

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PLAN ESTRATÉGICO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN DE LA ASOCIACIÓN MUNDO EXPRESS, CANTÓN PALLATANGA, PROVINCIA DEL CHIMBORAZO, PERIODO 2023-2027.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, quiero agradecer a Dios por guiarme y estar conmigo dura el transcurso de este camino, en segundo lugar, a mi familia por su enorme comprensión y constante apoyo, finalmente agradezco a mi tutor de tesis el Ing. Mario Escobar por guiarnos durante el desarrollo de la misma, a los pares académicos el Lic. Fidel Castro y la Ing. Alexandra Arguello por impartirnos sus conocimientos para su debida culminación.

Por último, a la Universidad Estatal de Bolívar, por darme la oportunidad de culminar mis estudios, logrando un desarrollo profesional en mi vida.

Apayca Kanaima Salazar Porate

Agradezco a Dios y a mi familia, porque ellos fueron mi inspiración para lograr todos los triunfos que he obtenido en mi vida. A mis profesores de guardería, escuela, colegio y universidad, lo cuales con paciencia y dedicación me guiaron y compartieron sus conocimientos. Además, agradezco a mi querida Universidad y a la santa iglesia católica que fueron fundamentales para formarme como profesional y como persona. Tal vez no podamos cambiar el mundo, pero creo que sí es posible cambiar el pedacito de mundo que nos tocó a cada uno de nosotros.

Byron Iván Villanueva Guamán

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres, porque gracias a ellos logre culminar la carrera universitaria, a mi hermana que me apoyo durante noches de velada y a mi enamorado que estuvo cuidándome, recordándome que todo esfuerzo tiene su recompensa, no importa el tiempo que se tarde.

Apayca Kanaima Salazar Porate

Con todo mi corazón dedico esta tesis a Dios, él obro milagros para mí durante toda mi travesía universitaria y pienso que sin el nada hubiese sido posible. Además, él ha demostrado mediante mi vida que, de un desierto sí puede brotar vida. A mis padres, que desde su sencillez y su pequeñez siempre me apoyaron y fueron mis mejores maestros de vida, enseñándome valores como la humildad y honestidad. También dedicó este trabajo a mi hermano y sobrino, los cuales fueron fundamentales para lograr lo que hoy es una realidad. A todos los sacerdotes y monjas de mi parroquia Pallatanga, que desde el lado teológico me enseñaron el lado caritativo, humanista y empático con mis hermanos. Además, dedico esta tesis a mis amigos de barrio y universidad, ellos se convirtieron en mi familia durante toda esta travesía llamada vida. Dedico esta tesis a los más humildes y necesitados del mundo, porque en ellos vi a Jesús, en sus caras y sonrisas vi ternura, lo cual me inspiraron a estudiar para crear una sociedad mejor.

Byron Iván Villanueva Guamán

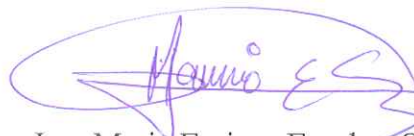
CERTIFICADO DE VALIDACIÓN


Ing. MARIO ENRIQUE ESCOBAR GORTAIRE, Lcdo. FIDEL ALBERTO CASTRO BERIO e Ing. ALEXANDRA MARIBEL ARGUELLO PAZMIÑO, en su orden Director y Pares Académicos del Trabajo de Titulación “PLAN ESTRATÉGICO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN DE ASOCIACIÓN MUNDO EXPRESS, CANTÓN PALLATANGA, PROVINCIA DEL CHIMBORAZO, PERÍODO 2023 -2027” desarrollado por los estudiantes APAYCA KANAIMA SALAZAR PORATE y BYRON IVAN VILLANUEVA GUAMÁN.

CERTIFICAN

Que, luego de haber revisado el Trabajo de Titulación en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la Carrera de Administración de Empresas, por lo tanto, autorizamos su presentación.

Guaranda, febrero del 2024


Ing. Mario Enrique Escobar Gortaire
Director


Lcdo. Fidel Alberto Castro Berio
Par Académico


Ing. Alexandra Maribel Arguello Pazmiño
Par Académico

DERECHOS DE AUTOR

Nosotros **BYRÓN IVAN VILLANUEVA GUAMÁN** y **APAYCA KANAIMA SALAZAR PORATE** PORTADORES de la Cédula de Identidad No **060523027-5** y **150113059-3** en calidad de autores y titular de los derechos morales y patrimoniales del Trabajo de Titulación: **“PLAN ESTRATÉGICO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN DE LA ASOCIACIÓN MUNDO EXPRESS, CANTÓN PALLATANGA, PROVINCIA DEL CHIMBORAZO, PERÍODO 2023-2027”**, modalidad presencial, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedemos a favor de la Universidad Estatal de Bolívar, una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservamos a nuestro favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar, para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el Repositorio Digital, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Los autores declaran que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

BYRON IVAN VILLANUEVA GUAMÁN

APAYCA KANAIMA SALAZAR PORATE



Byron Ivan Villanueva Guamán

Firma

Apayca Kanaima Salazar Porate

Firma

ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
DEDICATORIA	iii
CERTIFICACIÓN DEL PAR Y DIRECTOR ACADÉMICO.....	iv
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	v
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
ÍNDICE DE ANEXOS.....	x
INTRODUCCIÓN	1
RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
CAPÍTULO I.....	5
FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO.....	5
1.1. Descripción del Problema	5
1.2. Formulación del Problema.....	6
1.3. Preguntas de Investigación.....	6
1.4. Justificación.....	7
1.5. Objetivos	8
1.6. Idea a defender	9
CAPÍTULO II.....	10
MARCO TEÓRICO.....	10
2.1. Antecedentes	10

2.2. Marco Científico	13
2.3. Marco Conceptual	34
2.4. Marco Legal	36
2.5. Marco Geo-Referencial.....	46
CAPÍTULO III.....	47
METODOLOGÍA	47
3.1. Tipos de investigación.....	47
3.2. Enfoque de la investigación	48
3.3. Métodos De Investigación.....	48
3.4. Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos	48
3.5. Universo y Muestra	49
3.6. Procedimiento de la información	49
CAPÍTULO IV.....	50
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	50
4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados.....	50
CAPÍTULO V.....	70
PROPUESTA.....	70
CONCLUSIONES	107
RECOMENDACIONES	109
BIBLIOGRAFÍAS	110
ANEXOS.....	114

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz EFE	29
Tabla 2. Matriz EFI	31
Tabla 3. Concepto.....	50
Tabla 4. Plan estratégico.....	51
Tabla 5. Implementación	52
Tabla 6. Misión y visión.....	53
Tabla 7. Decisiones.....	54
Tabla 8. Área	55
Tabla 9. Cambios.....	56
Tabla 10. Debilidades	57
Tabla 11. Elaboración de plan estratégico	58
Tabla 12. Gestión.....	59
Tabla 13. Fortalezas.....	60
Tabla 14. Oportunidades.....	62
Tabla 15. Debilidades	64
Tabla 16. Amenazas	66
Tabla 17. Estadísticas de fiabilidad	68
Tabla 18. Entrevista.....	69
Tabla 19. Visión.....	75
Tabla 20. Matriz PESTEL	78
Tabla 21. Matriz FODA.....	82
Tabla 22. Matriz EFE	83

Tabla 23. Matriz EFI	85
Tabla 24. Matriz DAFO.....	88
Tabla 25. Estrategia (FO)	89
Tabla 26. Estrategia (DO).....	93
Tabla 27. Estrategia (FA).....	98
Tabla 28. Estrategia (DA).....	102
Tabla 29. Proyección	105

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Fases del plan estratégico	14
Figura 2. Matriz FODA.....	26
Figura 3. Matriz CAME.....	33
Figura 4. Geo-Referencia.....	46
Figura 5. Representación gráfica pregunta 1	50
Figura 6. Representación gráfica pregunta 2	51
Figura 7. Representación gráfica pregunta 3	52
Figura 8. Representación gráfica pregunta 4	53
Figura 9. Representación gráfica pregunta 5	54
Figura 10. Representación gráfica pregunta 6	55
Figura 11. Representación gráfica pregunta 7.....	56
Figura 12. Representación gráfica pregunta 8	57
Figura 13. Representación gráfica pregunta 9	58
Figura 14. Representación gráfica pregunta 10	59
Figura 15. Representación gráfica pregunta 11.....	60
Figura 16. Representación gráfica pregunta 12	63
Figura 17. Representación gráfica pregunta 13	65
Figura 18. Representación gráfica pregunta 14	67
Figura 19. Fases de la Propuesta.....	71
Figura 20. Estructura Organizacional	72
Figura 21. Las Cinco Fuerzas de Porter.....	80
Figura 22. Gráfico de Dispersión Matriz EFE	84
Figura 23. Gráfico de Dispersión Matriz EFI	86

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A.	Cronograma de Gantt	114
Anexo B.	Presupuesto	118
Anexo C.	Instrumentos de recolección de datos	119
Anexo D.	Visita a las Instalaciones de Asociación.	123
Anexo E.	Conferencia	124
Anexo F.	Carta de Aceptación de la Asociación	125
Anexo G.	RUC de la Asociación.....	126
Anexo H.	Certificado TURNITIN.....	127
Anexo I.	Evidencia Turnitin	128

INTRODUCCIÓN

La gestión empresarial es fundamental para el éxito y crecimiento de cualquier organización, es la forma en que se planifican, organizan, dirigen y controlan todas las actividades necesarias para alcanzar los objetivos y metas establecidos. Sin una adecuada gestión empresarial, una empresa puede enfrentar muchos desafíos y obstáculos que pueden afectar su rendimiento y su capacidad para competir en el mercado.

En el mundo empresarial de hoy, caracterizado por los rápidos avances tecnológicos, la creciente competencia y la globalización de los mercados, es aún más importante contar con una gestión empresarial sólida, las empresas deben adaptarse y responder de manera efectiva a los cambios y demandas del entorno empresarial, y esto únicamente puede lograrse a través de una gestión estratégica.

Un plan estratégico para el fortalecimiento de la gestión empresarial es esencial para identificar los objetivos y metas a largo plazo de una organización, así como para establecer las estrategias y acciones necesarias para alcanzarlos, este plan debe ser creado de manera integral, considerando todos los aspectos de la gestión empresarial, como la planificación estratégica, la gestión del talento humano, la gestión financiera, la gestión de operaciones, la gestión comercial, la gestión de la calidad y la gestión de la innovación.

En primer lugar, la planificación estratégica es fundamental para el fortalecimiento de la gestión empresarial, una empresa debe tener una visión clara de su futuro y establecer sus objetivos y metas a largo plazo, esto implica analizar el entorno empresarial, identificar las oportunidades y amenazas, así como los recursos y capacidades de la organización. Con base en este análisis, se deben determinar las estrategias que permitirán a la empresa alcanzar sus objetivos, y se deben establecer los planes de acción para implementarlas.

Además, la gestión del talento humano es otro aspecto clave de la gestión empresarial. Las empresas están compuestas por personas, y contar con un equipo talentoso y comprometido es crucial para el éxito de cualquier empresa.

El plan estratégico debe incluir acciones para atraer, desarrollar y retener a los mejores talentos, así como para promover un ambiente de trabajo favorable que fomente el crecimiento y la motivación de los empleados.

La gestión financiera también juega un papel significativo en el fortalecimiento de la gestión empresarial. Una correcta administración de los recursos financieros de una empresa es esencial para garantizar su viabilidad y crecimiento a largo plazo. El plan estratégico debe incluir estrategias para optimizar la gestión financiera, como la eficiencia en el uso de los recursos, la reducción de costos, la mejora del flujo de efectivo y la búsqueda de fuentes de financiamiento adecuadas.

Por otro lado, la gestión de operaciones es otro aspecto crucial para fortalecer la gestión empresarial. Las operaciones de una empresa incluyen todas las actividades necesarias para producir y entregar los productos o servicios que ofrece. Un plan estratégico debe considerar estrategias para mejorar la eficiencia y la calidad de las operaciones, optimizar los procesos, gestionar los recursos y reducir los tiempos de entrega.

RESUMEN

El plan estratégico es una herramienta de gestión que define los objetivos a largo plazo de una empresa, estableciendo las acciones y estrategias necesarias para alcanzarlos y lograrlos, por lo tanto, ayuda y establece la forma en que pueden sobresalir y diferenciar de la competencia, no es documento estático, sino más bien un proceso continuo de revisión y ajustes a medida que la misma evoluciona y se enfrenta a cambios en su entorno interno y externo, la investigación descriptiva nos permitirá describir y analizar de una manera más sistemática los comportamientos y características de los socios, además, ayudara recopilando información sobre la asociación, permitiéndonos así, conocer de breve las fortalezas y debilidades de Mundo Express. Se concluye que el plan estratégico elaborado tiene como objetivo fortalecer a Asociación Mundo Express, Cantón Pallatanga, mejorando la calidad y eficiencia de sus servicios, y posicionarla como la líder en la limpieza y cuidado de la ciudad, la implementación de la propuesta para Asociación Mundo Express, Cantón Pallatanga dio lugar a la definición de su filosofía, misión y visión, así como a la introducción de nuevos valores, estrategias, políticas, programas y proyectos.

Palabras clave: Plan Estratégico, Gestión, Empresas, Herramientas, Fortalecimiento.

ABSTRACT

The strategic plan is a management tool that defines the long-term objectives of a company, establishing the actions and strategies necessary to achieve and achieve them, therefore, it helps and establishes the way in which they can stand out and differentiate themselves from the competition. It is not a static document but rather a continuous process of review and adjustments as it evolves and faces changes in its internal and external environment. Descriptive research will allow us to describe and analyze in a more objective way the behaviors and characteristics of the partners. In addition, it will help by collecting information about the association, thus allowing us to briefly know the strengths and weaknesses of Mundo Express. It is concluded that the strategic plan developed aims to strengthen Asociación Mundo Express, Pallatanga Canton, improving the quality and efficiency of its services, and positioning it as the leader in the cleaning and care of the city. The implementation of the proposal for Asociación Mundo Express, Pallatanga Canton gave rise to the definition of its philosophy, mission and vision, as well as the introduction of new values, strategies, policies, programs and projects.

Keywords: Strategic Plan, Management, Companies, Tools, Strengthening.

CAPÍTULO I.

FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1. Descripción del Problema

El plan estratégico es una herramienta de gestión que define los objetivos a largo plazo de una empresa, estableciendo las acciones y estrategias necesarias para alcanzarlos y lograrlos, por lo tanto, ayuda y establece la forma en que pueden sobresalir y diferenciar de la competencia. No es documento estático, sino más bien un proceso continuo de revisión y ajustes a medida que la misma evoluciona y se enfrenta a cambios en su entorno interno y externo.

A nivel macro, la implementación de un plan estratégico en las asociaciones de conservación vial, tiene impactos significativos en el desarrollo sostenible regional. Al alinear acciones con los objetivos de desarrollo, mejoran la calidad de servicios y optimizar recursos.

Las empresas del Ecuador en el sector público y privado implementan planes estratégicos para una mejor toma de decisiones, tienen un objetivo común, el cual es alcanzar mayores ingresos, satisfacer a sus clientes, brindar servicios y bienes de calidad, logrando así posicionarse en el mercado, dejando una huella en sus clientes.

La Asociación Mundo Express lleva aproximadamente siete años brindando sus servicios a la Provincia del Chimborazo, su sede se encuentra en el Cantón Pallatanga, durante el transcurso del tiempo se lleva operando en el mercado, su actividad económica principal es: actividades de conservación vial de caminos y carreteras, cuenta con 10 socios activos, puesto que es una asociación. La administración de sus operaciones se ha realizado de una manera empírica, lo cual ocasiona que las debilidades se hayan acumulado.

No obstante, la falta de un plan estratégico, limita a la asociación a proyectarse, a lograr sus metas, adaptarse a los cambios del entorno empresarial y mantenerse competitiva a largo plazo, por consiguiente, no cuenta con una misión, visión y valores desconociendo la identidad de la misma, por lo cual, la asociación no tiene claro sus objetivos y por efecto a donde quiere llegar, lo que dificulta la toma de decisiones y la asignación de recursos de manera efectiva. Sin un alineamiento preciso de la asociación cada área tiene sus propias metas y prioridades lo que genera incoherencia en el trabajo de equipo, ocasionando una falla en la gestión interna.

1.2. Formulación del Problema

¿Cómo incide el plan estratégico para el fortalecimiento en la Gestión de la Asociación Mundo Express, Cantón Pallatanga, Provincia del Chimborazo, Periodo 2023-2027?

1.3. Preguntas de Investigación

¿Qué indica la teoría sobre el plan estratégico para el fortalecimiento de la gestión?

¿En qué estado actual se encuentra la Asociación Mundo Express en la gestión?

¿Qué debe contener un plan estratégico?

¿Cuáles son las estrategias que se debe aplicar para un buen desarrollo de la gestión de la Asociación Mundo Express?

¿Qué aspectos se debe tomar en cuenta para la cultura empresarial de la Asociación Mundo Express?

1.4. Justificación

Durante siete años, la Asociación Mundo Express ha estado ofreciendo servicios en la Provincia del Chimborazo, con sede en el cantón Pallatanga, a lo largo de su tiempo en el mercado, han llevado a cabo la gestión de sus operaciones de manera empírica, lo cual significa que se toman decisiones basadas en la experiencia y el conocimiento práctico, en lugar de seguir procesos formales y estructurados, esto puede causar que las debilidades se acumulen, ya que no se están utilizando las mejores prácticas y no se están implementando sistemas adecuados para monitorear y mejorar las operaciones.

En el actual entorno económico y social, las organizaciones enfrentan numerosos desafíos para mantener su relevancia, eficiencia y sostenibilidad. Por esta razón decidimos realizar este proyecto, que resulta esencial para las asociaciones y entidades, como la Asociación Mundo Express, en la cual nuestra principal motivación es que pueda adoptar un enfoque estratégico para fortalecer su gestión y asegurar su éxito a largo plazo.

El desarrollo de este plan es importante porque permitirá fortalecer la gestión de Mundo Express. Para que de esa manera se proporcione a la asociación una dirección clara y se establezcan metas y objetivos concretos para fomentar el crecimiento de la asociación.

Al aplicar este plan estratégico, la asociación podrá maximizar su impacto en la comunidad y brindar mejores servicios a sus socios y clientes, los mismos que se convierten en los beneficiarios directos de la aplicación de dicho plan estratégico. Por otra parte, con este plan se logrará dinamizar la economía del cantón y la provincia, quienes se convierten en los beneficiarios indirectos.

1.5. Objetivos

Objetivo General:

Elaborar el plan estratégico para el fortalecimiento de la Gestión de la Asociación Mundo Express, Cantón Pallatanga, Provincia del Chimborazo, Periodo 2023-2027.

Objetivos Específicos:

- Fundamentar teóricamente los temas y subtemas que abarque el plan estratégico y el fortalecimiento de la gestión de diversos autores, para conocer las bases teóricas para realizar la investigación.
- Realizar un diagnóstico situacional actual de la Asociación Mundo Express.
- Establecer la identidad empresarial de la asociación.
- Definir estrategias para mejorar la gestión de la Asociación Mundo Express.

1.6. Idea a defender

¿El plan estratégico incidió en el fortalecimiento de la gestión de la Asociación Mundo Express, Cantón Pallatanga, Provincia del Chimborazo, Periodo 2023-2027?

CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

El estudio titulado "Plan estratégico para fortalecer la Fundación Sagrado Corazón de Jesús en su proceso de reapertura de servicios postpandemia", realizado por (Parra & Martínez, 2022) de la ciudad de Bogotá, concluye que el plan estratégico permite orientar a la organización hacia el logro de sus metas establecidas. Este plan proporciona una dirección clara para las acciones organizativas y facilita el cumplimiento de los objetivos. En este sentido, el plan estratégico se convierte en una herramienta esencial para la toma de decisiones adecuadas, asegurando la provisión constante de servicios y la atención continua a los grupos vulnerables a los que la organización dirige sus actividades misionales.

El aporte de esta tesis a nuestro proyecto de investigación nos indica que es necesario comenzar con un análisis FODA para comprender la situación actual de la asociación. Este análisis nos permitirá identificar y analizar en detalle las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que existen en el entorno de la asociación. A través de este proceso, obtendremos una visión más precisa de lo que está ocurriendo y podremos utilizar esta información para desarrollar una matriz DAFO. Esta matriz nos ayudará a implementar las estrategias necesarias, involucrando a todo el personal de la asociación en el proceso.

En la tesis titulada “DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO PARA LA EMPRESA INGENIERÍA C&C CONSTRUCTION S.A. DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS”, según la autora (Holguín, 2020) de la ciudad de Esmeraldas, concluye que, al aplicar el plan estratégico, se establece la misión y visión de la empresa, se definen objetivos estratégicos que son claros, medibles y alcanzables. Mediante el uso de la matriz MFI y MFE se generan nuevas estrategias, identificando áreas de mejora en las perspectivas de clientes, procesos internos, financiero, aprendizaje y conocimiento.

Estas estrategias serán monitoreadas mediante el Balanced Scorecard, una herramienta que permite evaluar el rendimiento y tomar decisiones más efectivas para mejorar la administración y productividad de la empresa.

Se disponen de diversas herramientas para evaluar tanto el ámbito interno como externo de la organización, las cuales permiten adoptar distintas perspectivas del entorno que rodea a la empresa. Esta práctica resulta clave para identificar las estrategias que deben aplicarse con el fin de mejorar la gestión. No obstante, es fundamental también tener en cuenta la importancia de plasmar la identidad de la asociación, dado que esto generará un reconocimiento y un elemento distintivo que atraerá la atención de los clientes.

En la tesis titulada “DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO PARA EL FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLANTAS MEDICINALES JAMBI KIWA”, según la autora (Guevara, 2020) ciudad Riobamba, se han identificado deficiencias en la asociación y se propone un plan estratégico para mejorar la organización interna y sus procesos. Este plan establece objetivos a corto y largo plazo, que se centran en el desarrollo de habilidades y la gestión administrativa, así como en la evaluación posterior de las actividades llevadas a cabo. El objetivo principal de este plan es resolver o reducir los problemas identificados en la asociación, para mejorar su eficiencia y aumentar las posibilidades de lograr su visión de sostenibilidad en el futuro, tanto para sus miembros como para expandir sus productos en otras áreas de Ecuador.

El plan estratégico puede ser aplicado en cualquier tipo de organización, ya que comienza con el análisis de la situación actual de la misma. Este plan abarca todas las áreas departamentales, y tiene como objetivo mejorar la selección de nuevos miembros y promover la inversión en el desarrollo de nuevos productos o servicios.

En la tesis titulada “PLAN ESTRATÉGICO PARA EL FORTALECIMIENTO TURÍSTICO DEL COMPLEJO MAUI, PERTENECIENTE AL RECIENTO CRISTOBAL COLÓN, PARROQUIA VALLE HERMOSO, EN LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS”, la autora (Méndez, 2019) ciudad Santo Domingo, concluye que, que es necesario mejorar la gestión turística para encontrar soluciones a las deficiencias existentes, como la falta de publicidad, señalización inadecuada y falta de información preventiva. Para desarrollar las estrategias, es necesario realizar un análisis interno y externo, así como un análisis FODA. Además, es importante adaptar cada una de estas variables a la realidad del mercado y detallar los indicadores de control, establecer una cronología de ejecución y asignar un presupuesto anual para garantizar el seguimiento y éxito de las estrategias implementadas.

Una de las ventajas del plan estratégico es la capacidad de establecer metas compartidas y desarrollar una estrategia para alcanzarlas. El aumento en la publicidad es una estrategia de marketing que puede ayudar a una organización a posicionarse en el mercado. Esto implica analizar tanto el entorno externo como interno de la asociación.

En la tesis titulada “PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PARA MEJORAR LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN LA EMPRESA SANI GROUP S.C., DE LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO”, la autora (Proaño, 2020) ciudad Santo Domingo, concluye que, el plan estratégico ha sido desarrollado considerando la misión, visión y objetivos a largo plazo de la empresa. Se ha tenido en cuenta un análisis FODA, lo que ha llevado a la creación de la Matriz SPACE. Esta matriz demuestra que la organización posee una fortaleza financiera sólida en una industria con un crecimiento limitado. En base a esto, se han diseñado estrategias en las áreas financieras, de clientes, de procesos internos y de aprendizaje, con la participación de los directivos de la empresa.

La matriz Space, que se basa en el análisis del FODA, permite identificar las estrategias óptimas en el entorno competitivo de una empresa. Esta matriz ayuda a definir la dirección que la empresa seguirá a largo plazo, basándose en su misión, visión y objetivos.

2.2. Marco Científico

Plan

En la tesis titulada "Estrategias Dinámicas para el Éxito Empresarial del Grupo Constructor Ícaro", para (Morales, 2021) de la ciudad de Bogotá, se ofrece una perspectiva clara y definitoria sobre el concepto de plan. Según la investigación, un plan se concibe como un conjunto organizado de actividades diseñadas meticulosamente con el propósito de alcanzar un objetivo específico. Esta definición resalta la naturaleza estructurada y estratégica del plan, presentándolo no solo como una serie de acciones, sino como un proyecto deliberado que busca abordar necesidades o resolver problemas.

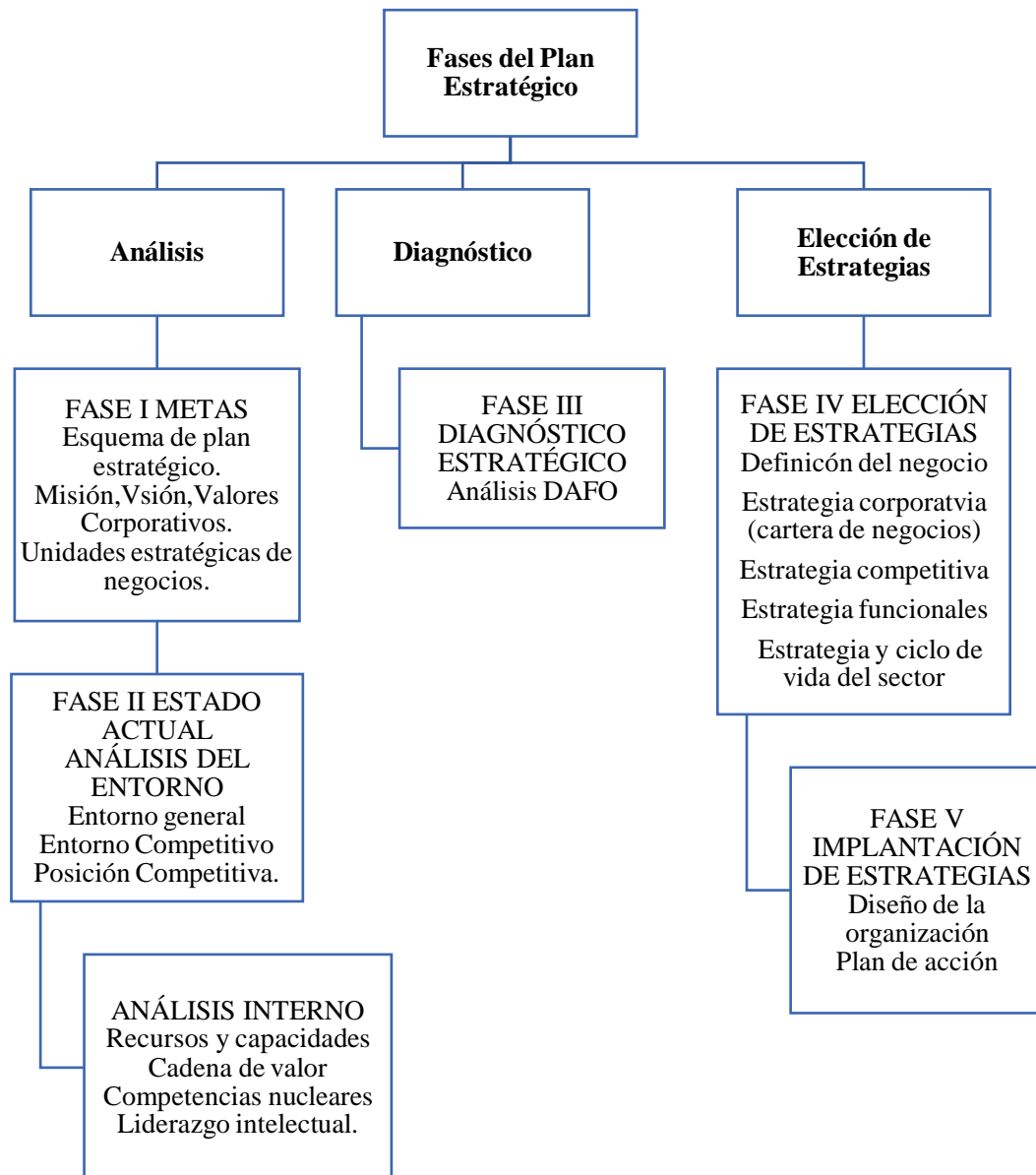
Plan Estratégico

En la tesis titulada "Planeación Estratégica y Nuevos Productos en Empresa Propia", según el autor (Patiño, 2019) ciudad Santiago de Cali, indica que un documento formal escrito siguiendo un orden lógico, coherente, progresivo y realista, es un plan que guía las acciones futuras dentro de una organización, teniendo en cuenta los recursos disponibles. Su objetivo principal es establecer metas y objetivos a cumplir en un período de tiempo específico, así como los mecanismos que se utilizarán para controlar y evaluar el progreso de estas acciones. Es necesario que sea aprobado por los accionistas y la junta directiva de la empresa, lo que implica un compromiso oficial por parte de los miembros de la misma.

Fases del Plan Estratégico

Para el trabajo investigativo nos vamos a guiar en las fases de elaboración de un plan estratégico del libro titulado "La Elaboración del Plan Estratégico y su Implantación a través del Cuadro de Mando Integral", de los autores (Martínez & Milla, 2012) ciudad de Madrid.

Figura 1.
Fases del plan estratégico



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

El desarrollo de las fases de la planificación estratégica proporciona una visión integral de la empresa, permitiendo conocer sus objetivos, así como evaluar tanto el entorno externo como interno.

Fase I Metas

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, se debe establecer de manera clara la misión, visión y valores de la organización, además, se desarrolla un esquema del plan estratégico y se identifican las unidades estratégicas de negocios.

Misión

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, la misión de una empresa es una declaración concisa que describe el propósito fundamental de la existencia de la misma, se centra en aspectos fundamentales de la empresa, como los productos o servicios que ofrece, el mercado al que se dirige, los principios y valores que guían sus acciones.

Visión

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, la visión es una declaración que describe la imagen futura deseada de la empresa, se enfoca en los logros a largo plazo y en la posición deseada de la misma en el mercado o en la sociedad.

Valores

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, son principios compartidos que guían el comportamiento y las decisiones de la empresa, estos valores representan creencias y convicciones compartidas por los miembros de la empresa y sirven como la base para las relaciones internas y externas.

Fase II Estado Actual

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, se lleva a cabo un análisis estratégico del entorno externo e interno de la empresa.

Análisis Interno

Es un proceso de evaluación detallada que se realiza dentro de una empresa para examinar y comprender sus recursos, capacidades, fortalezas y debilidades internas.

Su propósito principal es proporcionar información estratégica que permita a la empresa aprovechar sus fortalezas, mejorar sus debilidades y tomar decisiones para lograr sus objetivos y enfrentar los desafíos del eterno empresarial. Para ello se utiliza la matriz FODA.

Análisis Externo

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, el análisis externo es fundamental para la planificación estratégica, ya que ayuda a la empresa anticipar cambios en el entorno y ajustar sus estrategias para adaptarse a nuevas condiciones. Comprender las oportunidades y amenazas externas permite a la empresa tomar decisiones y construir estrategias que aprovechen sus fortalezas y mitiguen sus debilidades en el contexto de un entorno dinámico.

Hay varias herramientas disponibles para llevar a cabo este análisis, lo cual son las siguientes:

Análisis PESTEL

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, evalúa los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que puedan afectar la organización.

- a) El factor político incluye las leyes y regulaciones, la estabilidad del gobierno, las políticas fiscales, entre otros aspectos.
- b) El factor económico afecta tanto en el presente como en el futuro e incluye la tasa de desempleo, el crecimiento del PIB, la inflación, entre otros.
- c) El factor social abarca los aspectos sociales y culturales, como los valores, las costumbres, el nivel educativo, los cambios en la moda, las creencias religiosas, entre otros.
- d) El factor tecnológico considera las innovaciones tecnológicas, el impacto de Internet, el comercio en línea y las políticas gubernamentales relacionadas con la tecnología.

Las Cinco Fuerzas de Porter

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, evaluar las dinámicas competitivas de la industria en la que la empresa opera, incluyendo el grado de influencia que tienen los proveedores y clientes en las negociaciones, la intensidad de la competencia entre jugadores del mercado, las dificultades para ingresar al mercado y la posibilidad de que aparezcan productos alternativos.

- a) Posibilidad de entrada de nuevos competidores: Se refiere a la capacidad de que nuevas empresas entren al mercado y compitan con las empresas ya presentes en él.
- b) Influencia de los compradores: Los compradores tienen la capacidad de influir en las empresas a través de sus acciones de compra.
- c) Productos alternativos: Son aquellos que satisfacen una necesidad similar a la de un producto o servicio específico.
- d) Influencia de los proveedores: Los proveedores tienen la capacidad de influir en las empresas estableciendo precios, condiciones de suministro y términos contractuales, especialmente si son pocos o están concentrados.
- e) Competencia entre competidores: La rivalidad entre las empresas ya presentes en un sector puede ser intensa y afectar la rentabilidad de la empresa.

Cuestionario de Control Interno

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, permite evaluar los procesos internos de la empresa, identificando áreas de mejora y posibles riesgos.

Actividades Primarias: Estas actividades están directamente vinculadas con la producción y entrega de los bienes o servicios que ofrece el cliente. Según el modelo de Porter, estas actividades engloban la logística tanto interna como externa, las operaciones, el marketing y ventas, así como el servicio al cliente.

Actividades de Apoyo: Proporcionan el respaldo requerido para que las tareas se realicen de forma eficiente y exitosa, englobando la infraestructura de la compañía, el avance tecnológico, el suministro de materiales, el manejo de personal, la cultura corporativa y la organización estructural.

Análisis FODA

Al analizar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa, se obtiene una visión completa de la situación actual.

Cadena de Valor

Se realiza un análisis de las actividades primordiales de la organización con el fin de identificar aquellas que generan beneficio y las que no, con el objetivo de mejorar la eficiencia y la competitividad.

Fase III Objetivos

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, se establece los objetivos que guiaran el rumbo de la empresa:

- a) Es importante que los objetivos estén alineados con la misión y visión de la empresa.
- b) Los objetivos deben poder ser medidos a lo largo del tiempo y expresados de forma clara y cuantificable.
- c) Los objetivos deben ser realistas y alcanzables, teniendo en cuenta las circunstancias del entorno en el que se encuentra la empresa.
- d) Los objetivos deben ser aceptables para todas las personas dentro de la empresa.
- e) Los objetivos deben ser flexibles para adaptarse a situaciones inesperadas.
- f) Los objetivos deben plantear cierta dificultad y desafío para motivar a los trabajadores a esforzarse por alcanzarlos.
- g) Los objetivos deben comunicarse de manera clara y comprensible para todas las personas de la empresa.

- h) Los objetivos deben ser obligatorios y requieren compromiso y acción para lograrlos.
- i) Los responsables de alcanzar los objetivos deben participar en el proceso de establecimiento de los mismos.
- j) Los objetivos de cada área o departamento deben estar en línea con los objetivos generales de la empresa.

Fase IV Elección de Estrategias

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, una vez establecidos los objetivos, se procede a diseñar, evaluar y seleccionar las estrategias que permitirán su consecución en la ciudad de Cuenca. En este proceso, se toman en cuenta los recursos humanos, materiales, tecnológicos e infraestructura de la empresa. Después de proponer diferentes estrategias, se evalúa su viabilidad y efectividad, considerando su alineación con el fin de implementarlas con éxito. Además, se analiza si aprovechan de manera eficiente los recursos disponibles y si son adecuadas para el entorno competitivo y las condiciones del mercado. Luego de la evaluación, se eligen las estrategias más adecuadas y viables, que servirán como base para la planificación y la toma de decisiones futuras. Es importante destacar que estas estrategias deben ser flexibles y adaptables, ya que el entorno empresarial puede cambiar y requerir ajustes a lo largo del tiempo.

Fase V Implantación de las Estrategias

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, implica la participación de todas las funciones y personas de la empresa, es responsabilidad del líder estratégico, evaluar y liderar tres elementos esenciales: la formulación de las estrategias, su implementación y el control de su ejecución, se puede presentar riesgos los cuales son:

- a) Es común equivocarse al intentar aplicar la misma estrategia que se utilizó en una empresa a otra, sin considerar las diferencias entre ellas, y depender exclusivamente de la capacidad de los responsables de llevar a cabo el proceso.

- b) Si la definición de las estrategias se realiza únicamente por parte de los altos directivos o un grupo selecto, puede causar molestia y resistencia entre los empleados que no formaron parte del proceso.
- c) En algunas ocasiones, debido a la falta de tiempo de los responsables, pueden delegar el proceso estratégico a otras personas.

Plan Estratégico del Negocio

Según los autores (Carrera, Vaca, & Rodas, 2019) ciudad de Guayaquil, la declaración de misión es un registro que define la dirección, metas y estrategias generales que una compañía utilizará para alcanzar el éxito a largo plazo. Es una herramienta esencial en la administración empresarial, ya que proporciona una visión completa y establece un contexto estratégico para orientar las decisiones y acciones futuras.

Plan Estratégico de Marketing

Según los autores (Miranda & Villalba, 2022) ciudad Milagro, la planificación estratégica de marketing se enfoca en desarrollar las tácticas necesarias para alcanzar los objetivos generales de la empresa. Tener un plan es crucial porque brinda a la empresa una visión clara de sus metas y las acciones a tomar para lograrlas. También ayuda a maximizar el uso eficiente de recursos clave como el tiempo, el presupuesto y el esfuerzo, y contribuye a obtener el máximo retorno de la inversión realizada.

Plan Estratégico Financiero

Según las autoras (Ramírez & Bocanegra, 2019) ciudad de Cali, La gestión financiera es esencial para administrar la liquidez, programar los pagos adecuadamente y detectar posibles riesgos que puedan influir en la situación financiera de la empresa.

Plan Estratégico Operativo

Según la (Universidad Agraria del Ecuador, 2020) Un plan operativo es un recurso que detalla las metas específicas y las acciones concretas que una compañía debe tomar para lograr sus objetivos a corto plazo. Este documento ofrece una estructura clara que facilita el monitoreo y la evaluación del avance.

Plan Estratégico Logístico

Según la autora (Peinado, 2019) proporciona a cualquier empresa la posibilidad de implementar un proceso de gestión eficiente que garantice el logro de resultados, en colaboración con los demás colaboradores de la cadena de valor. Para lograrlo, se inicia con la identificación de las necesidades de los clientes, con el objetivo de alinear la estrategia de la empresa con la logística. De esta forma, se organiza la cadena de suministro de manera que sea capaz de satisfacer la demanda en términos de tiempo, calidad y costos competitivos.

Plan Estratégico de Recursos Humanos

Según (ICETEX, 2022) ciudad de Colombia, un plan estratégico de gestión del talento humano es un documento que establece las políticas y acciones a seguir en el área de recursos humanos dentro de una organización. Su principal objetivo es asegurar que el capital humano esté alineado con los objetivos estratégicos de la empresa, de manera que se optimice su rendimiento y contribución para alcanzar los resultados deseados.

Ventajas del Plan Estratégico

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, si se lleva a cabo de manera sistemática, ofrece beneficios significativos para cualquier organización empresarial. Las ventajas son las siguientes:

- a) Es necesario que los responsables de la dirección de la empresa piensen de forma sistemática en su futuro.
- b) Es importante reconocer y adaptarse a los cambios que puedan surgir en el entorno empresarial.

- c) Se deben tomar medidas proactivas y anticiparse a cualquier situación que se presente.
- d) Se busca mejorar la coordinación de actividades dentro de la empresa.
- e) Se busca reducir los conflictos y los riesgos asociados a eventos inesperados.
- f) Se busca mejorar la comunicación entre el personal de la empresa.
- g) Se busca optimizar y distribuir eficientemente los recursos disponibles.
- h) Se busca identificar, analizar y corregir posibles errores.
- i) Se busca definir claramente el propósito de la empresa, establecer metas y objetivos realistas y coherentes con una misión clara y directa.
- j) Se busca aumentar la rentabilidad de la empresa.
- k) Se busca diferenciarse de la competencia.

Desventajas del Plan Estratégico

Según la autora (Narváez, 2021) ciudad Cuenca, a pesar de que una empresa cuente con un plan estratégico bien definido, es posible que se vea obligada a realizar ajustes debido a circunstancias externas que afecten su funcionamiento normal. En consecuencia, los administradores podrían tener que revisar el plan con el objetivo de lograr los objetivos establecidos inicialmente. Las desventajas son:

- a) Modificaciones de factores externos que afectan la planificación y requieren flexibilidad y adaptabilidad.
- b) Insuficiencia de información precisa para una planificación exhaustiva y toma de decisiones.
- c) Restricción de tiempo para supervisar y controlar la ejecución adecuada de los planes.
- d) Probabilidad de que un área o puesto específico se vea afectado durante la implementación de un plan.

Gestión

Según (Torres, 2020) ciudad de Venezuela, se refiere al conjunto de actividades procesos y prácticas que se llevan a cabo para administrar y dirigir eficientemente los recursos de una empresa con el fin de alcanzar los objetivos y metas establecidos. Implica planificar, organizar, coordinar, dirigir y controlar las diferentes áreas de una empresa.

Fases de la Gestión

Según los autores (Cruz, Guevara, Flores, & Ledesma, 2020) ciudad Venezuela, proporcionan una estructura y una secuencia lógica para el desarrollo y la gestión efectiva de un proyecto. Es importante destacar que esas fases pueden variar en función de la metodología de gestión utilizada. (pág. 687)

Iniciación

Según los autores (Cruz, Guevara, Flores, & Ledesma, 2020) ciudad Venezuela, en esta fase se identifica y define la necesidad o la oportunidad que da origen al proyecto, se realiza un análisis preliminar objetivos y se determina la viabilidad, también se establece el equipo de trabajo y se asignan los recursos iniciales. (pág. 687)

Planificación

Según los autores (Cruz, Guevara, Flores, & Ledesma, 2020) ciudad Venezuela, se elabora un plan detallado que incluye la definición de los alcances, los plazos, los costos, los recursos necesarios y las actividades a desarrollar, se establecen las estrategias y se asignan responsabilidades. (pág. 687)

Ejecución

Según los autores (Cruz, Guevara, Flores, & Ledesma, 2020) ciudad Venezuela, en esta fase se lleva a cabo las actividades planificadas, se asignan tareas a los miembros del equipo y se implementan los recursos, se construye y se realiza el trabajo definido en el plan.

Se realiza una supervisión continua para asegurar el cumplimiento de los objetivos y la calidad del trabajo. (pág. 687)

Monitoreo y Control

Según los autores (Cruz, Guevara, Flores, & Ledesma, 2020) ciudad Venezuela, se realiza un seguimiento constante del avance del proyecto, se comparan los resultados obtenidos con los planificados y se toman acciones correctivas si es necesario. Se monitorean los indicadores claves del rendimiento y se lleva a cabo un control riguroso de los plazos, costos y calidad del proyecto. (pág. 687)

Cierre

Según los autores (Cruz, Guevara, Flores, & Ledesma, 2020) ciudad Venezuela, se realiza una evaluación final, se entregan los resultados y se obtienen las lecciones aprendidas, se cierran contratos, se liberan los recursos y se realizan las gestiones administrativas necesarias para dar concluido el proyecto. (pág. 687)

Planeación

Según los autores (Peñañiel-Loor, Pibaque-Pionce, & Álvarez-Indacochea, 2020) es una actividad fundamental, permite anticiparse al futuro y tomar decisiones informadas para lograr los resultados deseados, a través de ello se establecen metas y objetivos claros, se determinan las acciones necesarias para alcanzarlos y se definen los recursos y plazos requeridos. (pág. 105)

Estrategia

Según los autores (Romero, Sánchez, Rincón, & Romero, 2020) ciudad de Venezuela, se refiere a un conjunto de acciones que una empresa lleva a cabo con el fin de alcanzar objetivos, al mismo tiempo que busca obtener una ventaja competitiva y genera valor para sus stakeholders, implica la implementación de medidas dirigidas hacia la consecución de un objetivo, el cual también es buscado por otros competidores. Por lo tanto, la empresa debe definir una ventaja competitiva que le permita posicionarse como líder en el mercado y lograr el éxito empresarial.

Es importante destacar que la estrategia debe ser cuidadosamente diseñada y formulada, de manera que se logre una combinación efectiva de recursos y capacidades, que impulsen la competitividad y conduzcan a niveles superiores en el mercado.

Matriz FODA

Según el autor (Sánchez, 2020) ciudad Madrid, el análisis FODA, conocido como DAFO o DOFA en países hispanohablantes, es una herramienta esencial para realizar una evaluación detallada de la situación actual de una empresa o individuo, considerados sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en el entorno en el que se desenvuelven. Además, es una metodología que facilita la toma de decisiones. Esta herramienta fue creada por Albert S Humphrey en la Universidad de Satanfor en la década de los sesenta y sigue siendo relevante en la actualidad.

Cada letra del acrónimo FODA o DAFO representa uno de los cuatro aspectos o variables que se analizan:

F de Fortalezas

D de Debilidades

O de Oportunidades

A de Amenazas.

Según el autor (García, 2019) ciudad Barranquilla, las Fortalezas: Se refieren a las capacidades especiales y recursos controlados por la empresa, que le otorgan una posición privilegiada en relación con la competencia. Estas fortalezas pueden incluir recursos tangibles, habilidades y capacidades específicas, así como actividades que se desarrollan de manera positiva.

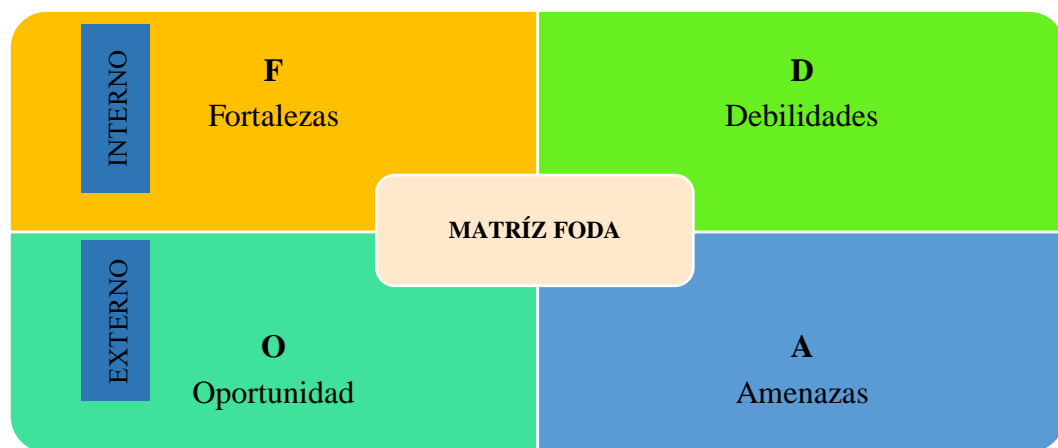
Debilidades: Se refieren a los factores que generan una posición desfavorable en comparación con la competencia, estas debilidades pueden influir la falta de recursos necesarios, habilidades que no se poseen, entre otros aspectos que limitan la capacidad de la empresa.

Oportunidades: Son factores positivos y favorables que se encuentran en el entorno en que opera la empresa y pueden ser aprovechados para obtener ventajas competitivas. Estas oportunidades deben ser descubiertas y exploradas, ya que brinda posibilidades de crecimiento y desarrollo de la empresa.

Amenazas: Son situaciones provenientes del entorno que pueden representar un riesgo e incluso poner en peligro las permanencias de la empresa. Estas amenazas deben ser identificadas y evaluadas, puesto que pueden afectar negativamente el desempeño y la viabilidad de la misma.

La representación visual del análisis FODA es una matriz de cuatro cuadrantes con observaciones correspondientes a cada una de las categorías mencionadas. Es utilizada por cualquier departamento dentro de una empresa, líderes de proyectos, asociaciones sectoriales, gobernantes de países e incluso se puede hacer un FODA personal.

Figura 2.
Matriz FODA



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

¿Cuándo se Realiza un Análisis FODA?

Según el autor (García, 2019) ciudad Barranquilla, no existe una guía definitiva sobre cuando una empresa o una persona debe realizar un análisis, pero algunas situaciones en las que se puede ser útil son las siguientes:

- a) Antes de crear una nueva empresa.
- b) Para evaluar la estrategia actual o redefinirla una vez al año.
- c) Ante el inicio de un nuevo proyecto o frente a cualquier cambio interno o externo que se perciba como factor que impacta de manera significativa en la posición competitiva.

Objetivo del Análisis FODA

Según el autor (García, 2019) ciudad Barranquilla, es permitir que tanto las empresas como los individuos tomen decisiones informadas basadas en una evaluación detallada de la situación, teniendo en cuenta tanto los factores internos (fortalezas internas y debilidades) como los factores externos (oportunidades y amenazas).

¿Cómo se Hace un Análisis FODA?

Según el autor (García, 2019) ciudad Barranquilla, el proceso recomendando para realizar un análisis FODA no se limita la creación de la matriz, sino que también implica los siguientes pasos: selección, planificación e implementación de las acciones más apropiadas en función del análisis realizando de la estrategia seleccionada por la empresa.

Lo primero que se debe hacer es identificar las oportunidades y amenazas (análisis externo) abarca el análisis del microentorno como el macroentorno.

Detallamos las oportunidades y amenazas:

Micro-Entorno: Proveedores, clientes, intermediarios, competidores, públicos.

Macro-Entorno: (PESTEL) Políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos, legales y las 5 fuerzas de Porter.

Arriba en la parte de fases del plan estratégico se detalla lo que debe contener estas variables.

Según el autor (García, 2019) ciudad Barranquilla, se debe identificar las debilidades y fortalezas (análisis interno) en relación con la disponibilidad de recursos de capital, personal, activos, calidad de productos, estructura interna y de mercadeo, para ello se aplica diversas técnicas que son:

Análisis Interno: Se examinan internamente los recursos, capacidades y procesos de la organización para identificar las fortalezas y debilidades con relación a los aspectos mencionados.

Evaluación de Recursos: Se realiza una evaluación detallada de los recursos disponibles, como el capital financiero, los activos físicos y tecnológicos, y el talento humano, para determinar cómo contribuye a la ventaja competitiva de la empresa.

Análisis de Calidad: Se examina la calidad de los productos o servicios ofrecidos por la organización en comparación con los estándares de la empresa, identificando fortalezas o debilidades en este aspecto.

Análisis de la Estructura Interna: Se estudia la estructura organizativa, los procesos internos y la eficiencia operativa para identificar fortalezas y debilidades en la forma en que la empresa se organiza y opera internamente.

Análisis del Mercadeo: Se evalúa la estrategia de marketing de la empresa, incluyendo la segmentación de mercado, posicionamiento, promoción y distribución, para determinar fortalezas y debilidades en la forma en que se comercializan los productos o servicios.

Matriz EFE (Matriz de Evaluación de Factores Externos)

Según el autor (Uribe, 2021) ciudad Colombia, es una herramienta que permite evaluar y extraer información importante sobre el entorno demográfico, ambiental, económico, social, político, gubernamental, jurídico, tecnológicos y competitivos en el que una empresa se encuentra, teniendo en cuenta las variables cualitativas como cuantitativas que afectan su entorno. Se utilizan como una técnica de análisis estratégico y consiste en los siguientes pasos:

- a) Reconocer los factores claves de éxito para el sector es aspectos que tienen un impacto significativo en el desempeño y la competitividad de las empresas en dicho sector.
- b) Clasificar los factores identificados como amenazas y oportunidades, dependiendo su impacto positivo o negativo en la empresa.
- c) Fijar una ponderación a cada factor clave de éxito que indica la importancia de esta, la ponderación puede balancearse entre 0 y 1, y la suma de todas las ponderaciones fijadas deben ser igual a 1.
- d) Fijar una calificación a cada factor, empleando una escala de 1 a 4, la calificación de 1 muestra una amenaza relevante, 2 una amenaza menor, 3 una fortaleza menor y 4 indica una importante oportunidad, la calificación de 2,5 se considera punto medio de la escala.
- e) Multiplicar la ponderación de cada factor por su calificación establecida para obtener el peso ponderado de cada factor, se procede a sumar los pesos ponderados para obtener un total.
- f) La matriz ayuda a la empresa a comprender mejor su entorno y evaluar su posición competitiva en el sector en el que opera. Proporciona una base para identificar las oportunidades y amenazas claves, lo que permite que la empresa tome decisiones estratégicas informadas y desarrollar estrategias para aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas. (págs. 55-57)

Tabla 1.
Matriz EFE

Factores determinantes del éxito	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Oportunidades			
Amenazas			
Total			

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Matriz EFI (Matriz de Evaluación de Factores Internos)

Según el autor (Uribe, 2021) ciudad Colombia, es una herramienta analítica aplicada en la formulación estratégica de una empresa.

Su objetivo es disminuir y evaluar las fortalezas y debilidades más importantes de las áreas funcionales de la empresa, proporcionando una base para identificar y evaluar la relación entre ellas. El proceso para desarrollar la matriz, se lleva a cabo siguiendo estos pasos:

- a)** Identificar las fortalezas y debilidades esenciales de la empresa en cada área funcional, se realiza una auditoría interna exhaustiva para analizar aspectos como recursos humanos, financieros, operacionales, marketing, entre otros.
- b)** Asignar una ponderación a cada factor identificado, se le otorga un valor numérico que refleja la importancia relativa de cada factor en el éxito de la empresa, la ponderación se realiza en una escala que va desde 0 (importancia menor) hasta 1 (importancia mayor).
- c)** Multiplicar la ponderación de cada factor por su calificación establecida para obtener el peso ponderado, esto permite dar mayor relevancia a los factores importantes y reflejar en la evaluación general.
- d)** Calcular el total ponderado de la empresa sumandos todos los pesos ponderados obtenidos en el paso anterior, este total brinda una medida global de la situación interna de la empresa, considerando tanto las fortalezas como las debilidades encontradas.
- e)** El resultado final de esta matriz es una evaluación cuantitativa de las fortalezas y debilidades internas de las empresas en cada área funcional, esto permite identificar las áreas en la que la empresa se destaca y aquellas en las que necesita mejorar, proporcionando una base sólida para la toma de decisiones estrategias y el desarrollo de planes de acción. (págs. 55-57)

Tabla 2.
Matriz EFI

Factores críticos del éxito	Peso	Calificación	Peso Ponderado
Fortalezas			
Debilidades			
Total			

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Matriz FODA Cruzado

Según los autores Bustinza Andrea, Lazo Francisco & Paz Miguel (2020) ciudad Arequipa, el análisis FODA se basa en la evaluación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa. Una vez que se han identificado estos elementos, se procede a realizar el FODA cruzado, que permite trazar estrategias para aprovechar, defender, reforzar y modificar las actividades de la empresa con el objetivo de obtener una ventaja competitiva.

Generación de Estrategias

Estrategias de Supervivencia DA (Debilidad + Amenazada)

Según el autor (García, 2019) ciudad Barranquilla, una empresa que se enfrenta únicamente a las amenazas externas y debilidades internas, puede encontrarse en una situación precaria y desafiantes. En este escenario, la supervivencia de la empresa podría estar en riesgo, y es posible que deba tomar medidas drásticas para enfrentar los desafíos o incluso considerar la liquidación.

Estrategias de Reorientación DO (Debilidad + Oportunidad)

Una empresa debe identificar oportunidades en el entorno externo, como tendencias del mercado, cambios de la demanda del consumidor, avances tecnológicos o cambios regulatorios favorables. Sin embargo, si la empresa tiene debilidades internas en términos de recursos, capacidades, estructura organizativa, puede enfrentar dificultades para aprovechar plenamente esas oportunidades.

Estrategias Defensivas FA (Fortaleza + Amenaza)

Una empresa no necesita buscar activamente amenazas externas, sino que debe utilizar sus fortalezas de manera estratégica para aprovechar oportunidades, diferenciarse de las competencias, defender su posición en el mercado y fomentar la innovación. La discreción y el cuidado en el uso de las fortalezas son fundamentales para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

Estrategias Ofensivas FO (Fortaleza + Oportunidad)

Al utilizar las fortalezas de manera estratégica, una empresa puede identificar oportunidades en el mercado y desarrollar estrategias para aprovecharlas. Además, es crucial que la misma esté dispuesta a adaptarse y evolucionar continuamente para mantenerse alineada con las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes y el mercado en general.

Matriz CAME (Corregir, Afrontar, Mantener y Explorar)

Según el autor (Solanelles, 2021) ciudad Colombia, es una herramienta estratégica que se utiliza para definir las acciones concretas que una empresa debe seguir después de realizar un análisis FODA. La matriz CAME proporciona una visión dinámica de las estrategias de la empresa y combina la estrategia con los planes de acción.

Corregir: (Se corrige las debilidades), en esta etapa se identifican las debilidades internas y las amenazas externas que se han detectado en el análisis FODA, las acciones de corrección se centran en abordar y solucionar estos problemas, mejorando la posición de la empresa y evitando posibles riesgos. Esto puede incluir la reasignación de recursos, el desarrollo de nuevas capacidades o la implementación de medidas correctivas.

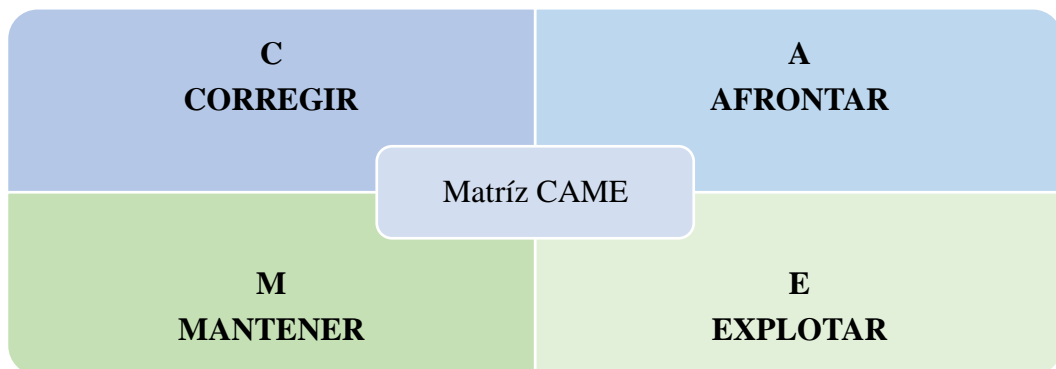
Afrontar: (Se afronta las amenazas), en esta etapa, se analizan las debilidades internas y las oportunidades externas identificadas en el análisis FODA, las acciones de afrontamiento implican aprovechar las oportunidades del entorno mientras se superen las debilidades internas.

Mantener: (Se mantiene las fortalezas), en esta etapa, se identifican las fortalezas internas que la empresa ya posee y que son necesarias para mantener una ventaja competitiva, las acciones de mantenimiento se centran en preservar y fortalecer estas fortalezas, asegurando que la empresa mantenga su posición competitiva en el mercado.

Explotar: (Se trata de explotar las oportunidades derivadas del DAFO), se centra en acciones de exploración implicando buscar nuevas formas de crecimiento y expansión en el mercado, utilizando las oportunidades disponibles. Esto puede incluir la diversificación de productos, la entrada a nuevos mercados o la búsqueda de alianzas estratégicas.

Al utilizar el análisis CAME, la empresa puede adaptarse y evolucionar de manera continua, manteniendo su enfoque en satisfacer las necesidades del cliente y lograr un crecimiento sostenible.

Figura 3.
Matriz CAME



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

2.3. Marco Conceptual

Asociación: Según la (Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 2020), son agrupaciones de personas que se organizan de forma estable y democrática para llevar a cabo de actividades colectivas en beneficio de un objetivo común se caracterizan por ser sin ánimo de lucro.

Eficacia: Según la autora (Tixi, 2021) ciudad de Riobamba, es el grado en que se logran los objetivos y metas establecidos en un plan es decir el tiempo que se toma para lograrlo.

Eficiencia: Según la autora (Tixi, 2021) ciudad de Riobamba, es el logro de los objetivos con los menores recursos posibles. Implica realizar las actividades de la manera más efectiva y productiva.

Fortalecimiento: Según la autora (Contreras, 2021) ciudad Cúcuta, implica mejorar y consolidar los recursos, capacidades y características internas de una empresa con el fin de incrementar su eficacia, competitividad y capacidad de adaptación.

Gestión: Según (Torres, 2020) ciudad de Venezuela, conjunto de acciones y decisiones que se toman para administrar eficientemente una organización y lograr los resultados deseados.

Metas: Según el autor (Patiño, 2019) ciudad Santiago de Cali, son resultados específicos y cuantificables que se pretende alcanzar en un periodo de tiempo determinado, a diferencia de los objetivos, que son más amplios y abarca una visión general de lo que se quiere lograr, las metas son más concretas y se enfocan en aspectos específicos de la empresa.

Misión: Según el autor (Patiño, 2019) ciudad Santiago de Cali, es una declaración que establece el camino a seguir para alcanzar la posición deseado es el fundamento de la estrategia empresarial y define a identidad y valores de la empresa.

Objetivos: Según el autor (Patiño, 2019) ciudad Santiago de Cali, son logros específicos que una empresa busca alcanzar para cumplir con su misión y visión, son fundamentales para orientar y medir el desempeño de la misma.

Plan: Para (Morales, 2021) ciudad de México, es una herramienta fundamental en la gestión y toma de decisiones, ya que proporciona una guía para lograr resultados deseados.

Planeación: Según los autores (Peñafiel-Loor, Pibaque-Pionce, & Álvarez-Indacochea, 2020), es el proceso de establecer metas y objetivos, determina las acciones necesarias para alcanzarlos, desarrollando estrategias para hacer frente a los desafíos y aprovechar las oportunidades.

Plan Estratégico: Según el autor (Patiño, 2019) ciudad Santiago de Cali, es un documento formal que establece las acciones a ejecutar en el futuro para lograr metas y objetivos específicos, es respaldado por los accionistas y junta directiva de la empresa.

Valores: Según el autor (Patiño, 2019) ciudad Santiago de Cali, son principios y creencias fundamentales que guían el comportamiento y las decisiones de una empresa, representa los estándares éticos y culturales que la empresa considera importantes y que definen su identidad y personalidad.

Visión: Según el autor (Patiño, 2019) ciudad Santiago de Cali, es una declaración que describe la imagen o el estado futuro deseado hacia el cual se dirige la empresa, es una representación clara e inspiradora de lo que la empresa aspira a ser y logra en el futuro.

2.4. Marco Legal

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Art. 66.- Reconoce el derecho a la libre asociación, que implica la facultad de las personas para unirse voluntariamente con fines lícitos, sin autorización previa y sin que se requiera ninguna forma especial de organización.

Art. 67.- Establece que las asociaciones podrán constituirse y funcionar libremente siempre y cuando se ajuste a la ley.

Art. 68.- Se garantiza la autonomía de las asociaciones, lo que significa que tienen derecho a regirse por sus propios estatutos y a administrar sus asuntos sin injerencia externa (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

Estatuto de la Asociación de Conservación Vial “Mundo Express”

DENOMINACIÓN, NATURALEZA, DOMICILIO, FINES Y DURACIÓN

Art. 1.- La Asociación de Conservación Vial se establece como "MUNDO EXPRESS", siendo un organismo privado sin fines de lucro con una finalidad social. Su creación se basa en el Decreto 739 de agosto de 2015, los artículos 14, 15 y el numeral 13 del artículo 66 de la Constitución de la República del Ecuador, y el Título XXX del libro I del Código Civil.

Art 2.- A efectos legales, la dirección de esta Asociación se encuentra en el barrio Cornelio Dávalos, en la calle García Moreno y Jabonillos sin número, en el Cantón Pallatanga de la Provincia de Chimborazo, en la República del Ecuador.

Art 3.- FINES Y OBJETOS DE LA ASOCIACIÓN SON LOS SIGUIENTES:

1. Generar empleo sostenible entre sus miembros y mejorar las condiciones económicas de sus familiares a través de la Conservación Vial.
2. Realizar proyectos de desarrollo rural.

3. Establecer colaboraciones con entidades gubernamentales y privadas para obtener financiamiento, suministros y equipamiento, y facilitar la suscripción de convenios.
4. Llevar a cabo actividades de Conservación Vial, como la limpieza y el mantenimiento de carreteras, la reparación de grietas y baches, la limpieza de drenajes y la poda de árboles, entre otras.
5. Ofrecer capacitación técnica, productiva y empresarial a sus asociados, así como promover la educación vial y comunitaria.
6. Participar en programas de voluntariado para contribuir al desarrollo social.
7. Realizar cualquier otra actividad relacionada con el objeto de la asociación que considere necesaria y legal.

Art 4.- La asociación estará en funcionamiento de manera permanente una vez que el Ministerio de Transporte y Obras Públicas le otorgue la Personalidad Jurídica. Sin embargo, en caso de que la Asamblea de Socios lo decida, la asociación podrá ser liquidada o disuelta.

ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN. - La asociación se encuentra estructurada de la siguiente manera.

- a) Secretario Ejecutivo y/o
- b) Tesorero y/o
- c) Miembros de la asociación

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS SOCIOS

Art. 5.- CLASE DE SOCIOS Y CALIDAD DE ASOCIADOS. – Este colectivo está conformado por individuos que son miembros de la Asociación. Aquellos individuos que han firmado el documento de constitución y han sido aceptados por la Asamblea de socios aprobada por el Secretario Ejecutivo. La condición de miembro no se puede delegar, tanto en su participación en la Asamblea de Socios como en las diversas comisiones y actividades que lleva a cabo la Asociación.

Art. 6.- DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS MIEMBROS. - Son derecho de los socios activos.

- a) Participar con voz y voto en las deliberaciones y decisiones de la asamblea de socios.
- b) Elegir y ser elegido para desempeñar funciones en la asociación.

Art. 7.- PRCEDIMIENTO Y REQUISITOS. – Los requisitos para ser miembro de la asociación serán los establecidos en el reglamento para la aprobación y disolución de organizaciones sin ánimo de lucro que se constituyan de acuerdo con las leyes del código civil.

Art. 8-ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LOS ASOCIADOS- son deberes de los asociados.

- a) Contribuir al alcance de la meta social.
- b) Desempeñar y completar correctamente las tareas asignadas como resultado de los acuerdos y contratos celebrados por la Asociación.
- c) Participar en la reunión de los miembros de la asociación.
- d) Respetar las regulaciones establecidas por los estatutos y las decisiones tomadas en la Asamblea de socios.
- e) Aceptar las responsabilidades y comisiones asignadas por la Asamblea.

Art. 9.- Existen varias razones por las cuales se puede perder la calidad de los asociados.

- a) Resignación por propia voluntad.
- b) Muerte.
- c) Cese o terminación de actividades, y
- d) Expulsión, decidida por la Asamblea de Socios con mayoría simple de votos, después de haber escuchado al miembro sancionado.

RÉGIMEN DISCIPLINARIO

Art. 10.- Dependiendo de la gravedad de la falta, se impondrán las siguientes sanciones por el incumplimiento de las obligaciones estatutarias.

- a) Amonestación.
- b) Multa.
- c) Inhabilidad temporal.
- d) La exclusión será resuelta mediante una votación mayoritaria de los socios convocados específicamente para abordar este asunto, y se garantiza el derecho a defenderse. Es responsabilidad del secretario ejecutivo determinar el orden de las sanciones y presentar propuestas en la asamblea de socios.

Art. 11-Son Asociados Inhábiles.

- a) Aquellos que no cumplan con sus deberes de pago actualizados.
- b) Aquellos que se alejen de la asociación sin aviso o permiso del secretario ejecutivo por más de un mes.
- c) Aquellos que tengan una suspensión temporal en el ejercicio de sus derechos.

Art. 12.- Se consideran causales de exclusión.

1. Situaciones graves de no cumplimiento de las normas estatutarias que perjudiquen el propósito de la Asociación.
2. No cumplir con el pago de sus responsabilidades de manera injustificada o no asistir a tres Asambleas consecutivas de socios sin motivo válido, en cualquier caso, se asegura el derecho a la defensa del socio sancionado.

Art 13.- Cualquier miembro de la asociación puede presentar una denuncia documentada y verificada ante el secretario ejecutivo, y este la llevará a la atención de la Asamblea. La Asamblea será la encargada de resolver y aplicar sanciones.

El reglamento interno de la asociación, que será aprobado por los socios, establecerá las normas y procedimientos relacionados con las sanciones.

DE LOS ORGANOS SOCIALES

Art-14 La directiva de la Asociación se compone de dos órganos.

- a) La Asamblea de Socios.
- b) El secretario ejecutivo.

ASAMBLEA DE SOCIOS

Art 15. La Asamblea de Socios; está integrada por todos los Socios activos.

Sus resoluciones son obligatorias para los asociados y sus funciones serán las siguientes:

- a) Establecer políticas y directrices para el desarrollo de programas de trabajo, planes y proyectos en cumplimiento de los objetivos de la asociación.
- b) Aprobar la gestión, incluyendo la celebración de actos y convenios que obliguen a la asociación.
- c) Revisar y aprobar el balance general y el estado de resultados.
- d) Aprobar el plan anual y el presupuesto para el ejercicio económico.
- e) Elegir y nombrar al secretario ejecutivo y al tesorero, y removerlos, cuando sea necesario, ocupando las vacantes que se produzcan.
- f) Tomar decisiones sobre la disolución y liquidación de la asociación de acuerdo con la ley y los estatutos.
- g) Supervisar el manejo económico de la asociación en cada ejercicio.
- h) Aceptar nuevos miembros, los cuales no pueden exceder un total de quince, y decidir sobre la suspensión temporal y la exclusión de los miembros según lo establecido en los estatutos.
- i) Modificar los estatutos y someterlos a la aprobación del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones.

- j) Aprobar y modificar el reglamento interno de la asociación de acuerdo con las disposiciones estatutarias, la ley y otras normas legales.
- k) Establecer el monto y la fecha de pago de las contribuciones ordinarias y extraordinarias de los miembros.
- l) Aceptar o rechazar los informes presentados por el secretario ejecutivo.
- m) Tomar decisiones sobre asuntos no contemplados en los estatutos, siempre y cuando estén dentro de la normativa legal correspondiente.
- n) Cumplir con cualquier otra función establecida en los estatutos o en la ley.

Art. 16- Las Asambleas de Socios serán ordinarias y extraordinarias. En las extraordinarias únicamente se tratará los asuntos materia de convocatoria.

Art. 17- Habrá Asamblea de Socios Ordinaria cada dos meses corresponde a Asamblea Ordinaria.

- a) Al dar luz verde a la gestión social y al estado financiero general.
- b) Dar el visto bueno al plan anual y al presupuesto para el próximo año fiscal.
- c) Designar al Secretario Ejecutivo y al Tesorero.
- d) Abordar cualquier otro asunto necesario según lo dispuesto en el estatuto.

DEL SECRETARIO EJECUTIVO

Art 21.- El Secretario Ejecutivo será responsable de la dirección y administración de la Asociación y durará mínimo dos años en sus funciones pudiendo ser reelegido.

Art 22.- Son deberes y atribuciones del Secretario Ejecutivo los siguientes.

- a) Organizar y dirigir el desarrollo de la asociación de acuerdo a su objetivo social.
- b) Convocar a las reuniones de la Asamblea de Socios.
- c) Presidir las reuniones de la Asamblea de Socios.

- d)** Representar legalmente a la asociación ante las autoridades judiciales, políticas, administrativas, provinciales, municipales y policiales.
- e)** Convocar y presidir las reuniones de la Asamblea.
- f)** Decidir con su voto en caso de empate durante las votaciones en la Asamblea de Socios.
- g)** Planificar, organizar, supervisar, coordinar y controlar todas las actividades de la asociación, de acuerdo a los objetivos establecidos por la Asamblea de Socios.
- h)** Elaborar el reglamento interno de la asociación para su aprobación en la Asamblea de Socios.
- i)** Aplicar las sanciones establecidas en el reglamento interno.
- j)** Gestionar recursos financieros y materiales para cumplir con el objetivo social.
- k)** Aceptar donaciones, legados y cualquier otro tipo de ingresos extraordinarios.
- l)** Junto con el tesorero administrativo, asegurar el funcionamiento administrativo de la asociación.
- m)** Informar a la Asamblea de Socios sobre la gestión y estado de la asociación.
- n)** Otorgar y firmar los documentos legales necesarios para la asociación.
- o)** Evaluar las solicitudes de membresía y proponer sanciones, según corresponda.
- p)** Cumplir y hacer cumplir las disposiciones del estatuto.
- q)** Mantener y entregar correctamente los archivos de la asociación al finalizar su función.
- r)** Mantener actualizados los registros de socios.

- s) Cuidar y responder por los documentos del archivo, sin entregarlos sin solicitud por escrito.
- t) Legalizar con su firma las actas, acuerdos, resoluciones y correspondencia de las reuniones de la Asamblea de Socios.
- u) Cualquier otro deber o responsabilidad asignada por la Asamblea de Socios y permitido por los estatutos.

Art-23 Con la firma conjunta del secretario ejecutivo y del tesorero se realizarán las siguientes actividades.

- a) Abrir, transferir, operar y cerrar cuentas corrientes y de ahorros.
- b) Cobrar y firmar cheques, realizar depósitos en cuentas bancarias, otorgar créditos en cuentas bancarias y realizar transferencias.
- c) Realizar y verificar transacciones de crédito permitidas por la ley.
- d) Firmar acuerdos de crédito aprobados por la asamblea de socios.
- e) Prestar aval, solicitar garantías, endosar certificados, pólizas y cualquier otro tipo de documentos o títulos, previa autorización de la asamblea de socios (...).

DEL TESORERO

Art. 24.-El tesorero en su función dos años y le corresponderá.

- a) Mantener al día toda la documentación contable de la asociación.
- b) Emitir recibos por el pago de cuotas o aportaciones de los miembros de la asociación.
- c) Cobrar cheques de cualquier tipo y solicitar protestos en caso necesario.
- d) Solicitar transferencias bancarias.
- e) Responsabilizarse de abrir y cerrar cajas de seguridad.
- f) Realizar depósitos o retiros de dinero de las cuentas bancarias o de cualquier otra institución financiera en las que la asociación tenga cuenta.

- g) Firmar, aceptar, avalar, reaceptar letras de cambio, vales, pagarés u otros documentos de crédito que se generen en el cumplimiento de los objetivos de la asociación.
- h) El tesorero será responsable tanto personal como financieramente del uso correcto de los recursos de la asociación.
- i) Realizar cualquier otra actividad o tarea autorizada por la asamblea de acuerdo con la ley.

RÉGIMEN DE SOLUCIONES DE CONTROVERSIAS

Art. 25.- Si surgen disputas relacionadas con la celebración de contratos entre las partes o frente a terceros, estas podrán resolverse mediante el proceso establecido en la ley de Arbitraje y Mediación, que está registrado en el documento oficial número 143 del cuatro de septiembre de 1997, o a través del sistema de justicia ordinaria.

PATRIMONIO SOCIAL Y RECURSOS

Art 26.- El patrimonio de la Asociación está constituida por,

- a) Las contribuciones regulares y excepcionales de los socios.
- b) Los activos tangibles o inmuebles que compre la Asociación.
- c) Las donaciones y recursos recibidos de instituciones nacionales o extranjeras.
- d) Las multas impuestas a los miembros, valoradas.
- e) Cualquier otro ingreso derivado de actividades económicas complementarias a los objetivos de la asociación.

La totalidad de los ingresos de la asociación se destinará exclusivamente a los fines y objetos que señalen los Estatutos o que resuelva la Asamblea de Socios.

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Art. 27.- Si se decide disolver y liquidar la Asociación y no hay objeciones entre los asociados, la Asamblea de Socios ordinaria o extraordinaria tomará una decisión sobre el método a seguir, de acuerdo con la legislación vigente.

Art. 28.- Son casuales de disolución:

- a) No cumplir o desviar los objetivos para los cuales fue establecida la Organización.
- b) Cumplir el plazo de existencia de la Asociación si la Junta de Socios no ha decidido prorrogarlo.
- c) Poner en riesgo la seguridad del Estado.
- d) La decisión tomada por la Junta de Socios con el voto de las dos terceras partes de sus miembros (...).

En todo caso, disolución liquidación procederá siempre y cuando no se mantengan contratos pendientes con el Estado.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Art 29- Una vez que sea aprobado el Estatuto actual, se otorga al Secretario Ejecutivo Provisional la autoridad para convocar a la Primera Asamblea de Socios con el propósito de elegir al Secretario Ejecutivo y al Tesorero permanentes.

DISPOSICIÓN FINAL

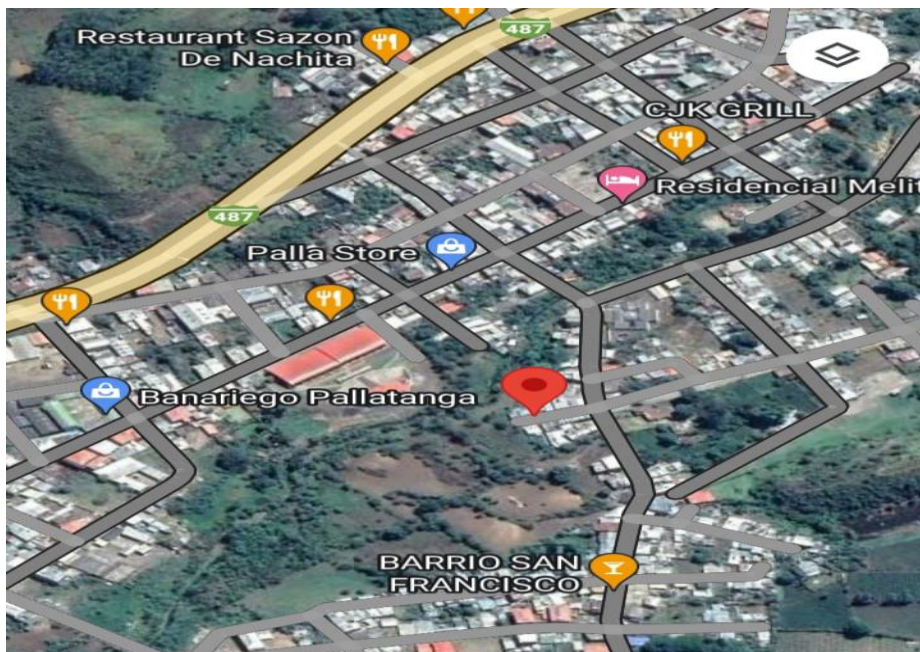
Todas las disposiciones contenidas en este Estatuto se regirán por las normas establecidas en el Reglamento para la aprobación, control y disolución de organizaciones sin fines de lucro con propósitos sociales, que se constituyan de acuerdo a lo establecido en el título XXX del libro 1 del Código Civil, publicado en el Registro Oficial No 660 el 6 de septiembre de 2012, y cualquier otra legislación y reglamentación aplicable vigente en el Ecuador (Asamblea de Socios, 2016).

2.5. Marco Geo-Referencial

Para todos los efectos legales, el domicilio de esta Asociación está ubicada en el barrio Cornelio Dávalos, calle García Moreno y Jabonillos S/N del Cantón Pallatanga Provincia de Chimborazo, República del Ecuador (Asamblea de Socios, 2016).

Longitud -2.000839 y latitud -78.966046.

Figura 4.
Geo-Referencia



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

CAPÍTULO III.

METODOLOGÍA

3.1. Tipos de investigación

Investigación Descriptiva

La investigación descriptiva permitió describir y analizar de manera más objetiva el comportamiento y características de los socios. Además, ayudó al recopilar información sobre la asociación, lo que nos permitió conocer las fortalezas y debilidades de Mundo Express.

Investigación Bibliográfica

Este tipo de investigación permitió obtener información de documentos, libros, revistas, páginas de internet, material bibliográfico y publicaciones relacionadas con nuestro tema de tesis. De esa manera, contribuyó a que tengamos una mejor perspectiva sobre un plan estratégico y las asociaciones.

Investigación Cuantitativa

En este trabajo de investigación se empleó un enfoque cuantitativo para recopilar información y datos de la asociación, utilizando medidas numéricas y análisis estadísticos en el proceso.

Investigación Cualitativa

La investigación cualitativa proporcionó una visión detallada y completa de las experiencias, opiniones y percepciones de las personas que están relacionadas con la asociación y su entorno.

3.2. Enfoque de la investigación

En este proyecto de investigación, se emplearon dos enfoques complementarios: el cuantitativo, que posibilitó la recolección de datos numéricos para su posterior análisis estadístico, y el cualitativo, que permitió describir detalladamente situaciones, personas, interacciones y conductas observadas dentro de la asociación.

3.3. Métodos De Investigación

Método Inductivo

El método inductivo fue empleado para mejorar la gestión de la asociación al examinar datos y observaciones detalladas con el fin de identificar patrones y problemas específicos. Esto permitió desarrollar soluciones personalizadas y efectivas para mejorar el rendimiento de la asociación Mundo Express.

Método Deductivo

Este método parte de lo general a lo particular, y se aplicó con el fin de recopilar información referente a las leyes, artículos y reglamentos que respalden a las asociaciones en nuestro país.

3.4. Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos

Encuesta

Se aplicó la encuesta de 14 preguntas a los 10 socios de la asociación Mundo Express, con el propósito de recopilar información acerca del punto de vista que tiene cada socio sobre la aplicación del plan estratégico en su asociación.

Entrevista

Mediante una entrevista al señor Carlos Villanueva, que cumple la función de secretario ejecutivo de la asociación se logró conocer los problemas y las dificultades que tiene la asociación al no contar con un plan estratégico que ayude a mejorar la gestión.

3.5. Universo y Muestra

Población

En la población, se tomó en consideración a los 10 socios activos de la asociación Mundo Express, de los cuales 1 persona (Secretario Ejecutivo) desempeña las labores de Administración y Gestión de la asociación.

Muestra

En la investigación no se tomó en consideración realizar un cálculo de la muestra, por el hecho de que solo existen 10 socios, por ende, el universo es muy pequeño y resultó pertinente realizar solo 10 encuestas.

3.6. Procedimiento de la información

Para verificar la fiabilidad de la encuesta se utilizó el programa IBM SPSS Statistics 26. Además, para el procesamiento de la información recopilada se utilizó Microsoft Excel 2019, para la tabulación de los datos estadísticos obtenidos.

Además, se utilizó Microsoft Word 2019 con el propósito de redactar, editar y corregir el texto escrito que contendrá nuestra investigación.

CAPÍTULO IV.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados

Pregunta 1. ¿Considera usted estar familiarizado con el concepto de plan estratégico en una empresa?

Tabla 3.

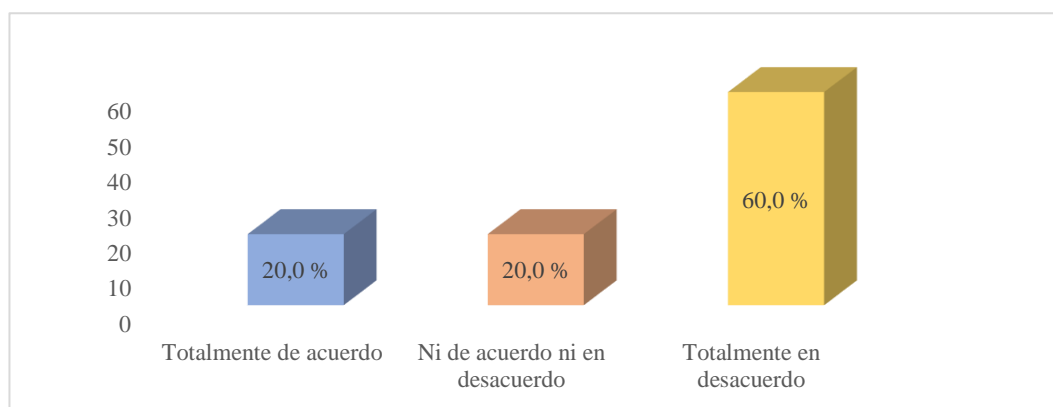
Concepto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	2	20,0%	20,0%	20,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	40,0%
Totalmente en desacuerdo	6	60,0%	60,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 5.

Representación gráfica pregunta 1



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

Los resultados sugieren que hay una falta de familiaridad y conocimiento sobre el concepto de plan estratégico en una empresa por parte de la mayoría de las personas encuestadas. Esto puede ser un indicio de la necesidad de más educación y difusión sobre este tema en el contexto empresarial.

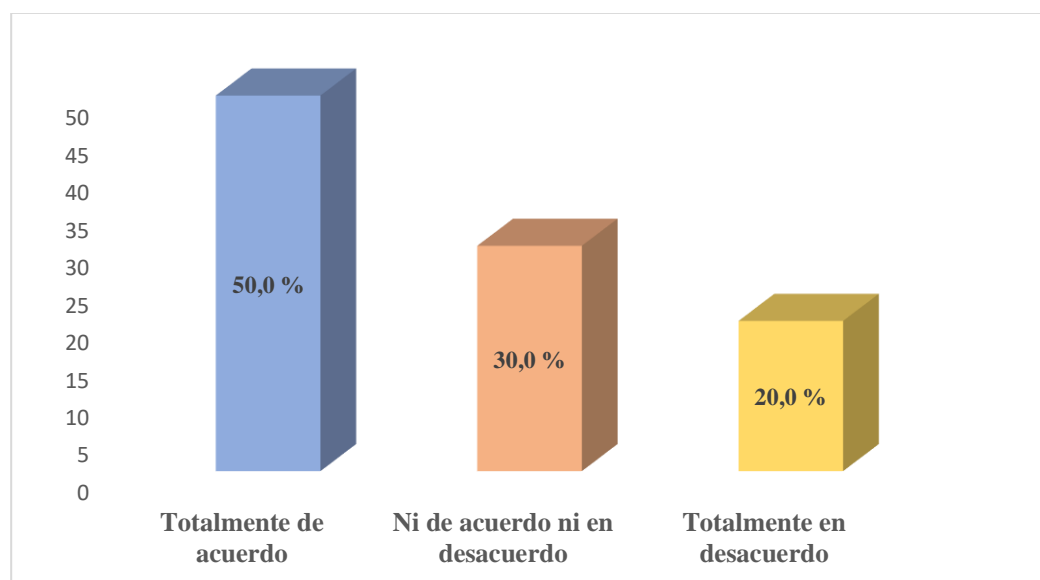
Pregunta 2. ¿Cree usted que la falta de un plan estratégico puede afectar el crecimiento de una empresa?

Tabla 4.
Plan estratégico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	5	50,0%	50,0%	50,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	30,0%	30,0%	80,0%
Totalmente en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 6.
Representación gráfica pregunta 2



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

La mayoría de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo en que la falta de un plan estratégico puede afectar el crecimiento de una empresa. Esto indica que reconocen la importancia de tener un plan estratégico en el desarrollo y éxito de una empresa.

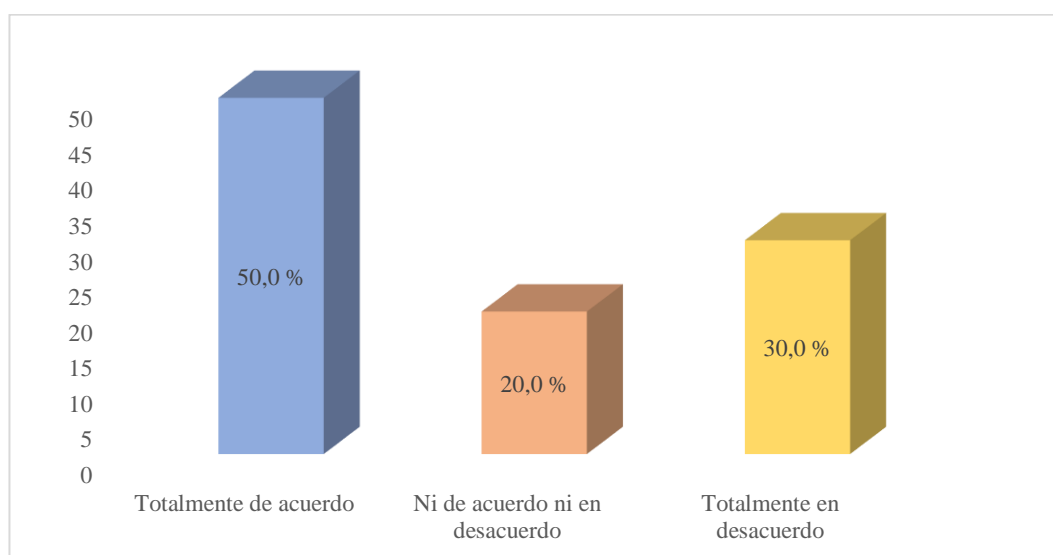
Pregunta 3. ¿Considera usted que la Asociación Mundo Express debería implementar un plan estratégico?

Tabla 5.
Implementación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	5	50,0%	50,0%	50,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	70,0%
Totalmente en desacuerdo	3	30,0%	30,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 7.
Representación gráfica pregunta 3



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

De acuerdo a los resultados de la encuesta, se puede concluir que la mayoría de las personas encuestadas considera que la Asociación Mundo Express debería implementar un plan estratégico. Esto indica que hay un reconocimiento de la importancia de tener un plan a largo plazo que establezca los objetivos y las estrategias de la organización.

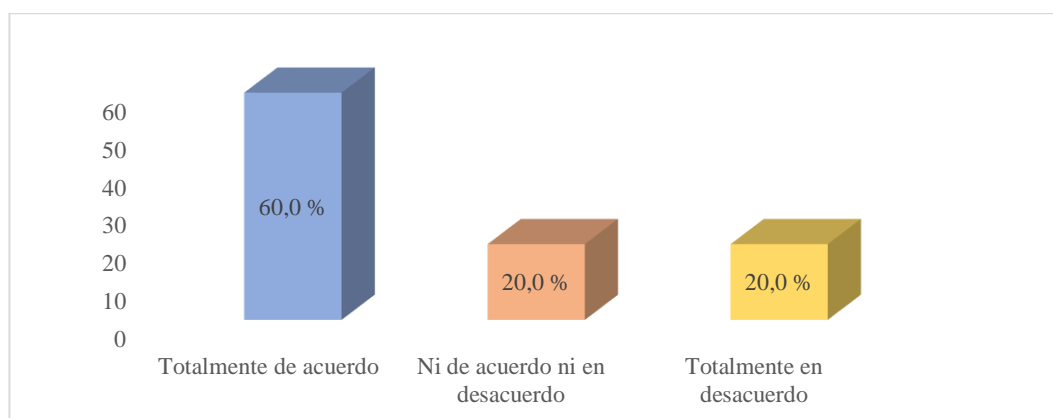
Pregunta 4. ¿Cree usted que la falta de una misión, visión y valores afecta el funcionamiento de una empresa?

Tabla 6.
Misión y visión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	60,0%	60,0%	60,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	80,0%
Totalmente en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 8.
Representación gráfica pregunta 4



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

La pregunta plantea si la falta de una misión, visión y valores afecta el funcionamiento de una empresa. Los resultados muestran que la mayor parte de los encuestados están totalmente de acuerdo con esta afirmación, una menor parte ni están de acuerdo ni en desacuerdo, y el otro porcentaje mínimo está totalmente en desacuerdo. Estos resultados sugieren que la mayoría de las personas perciben que la falta de misión, visión y valores tiene un impacto negativo en el funcionamiento de una empresa. Esto puede deberse a que una misión, visión y valores claros y compartidos proporcionan una dirección y propósito común, alineando a los empleados y ayudando a guiar la toma de decisiones de la organización.

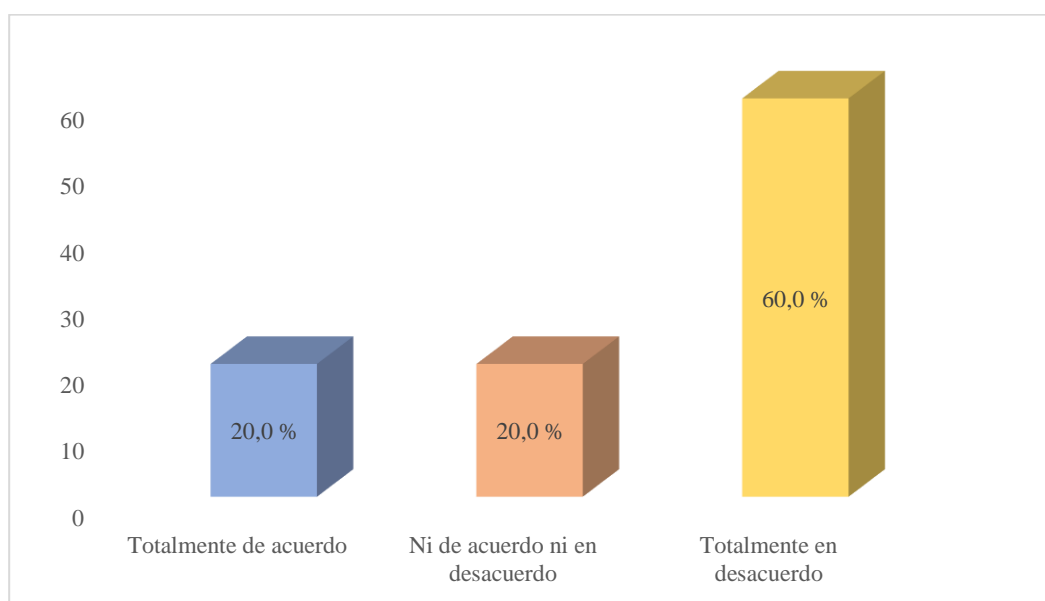
Pregunta 5. ¿Considera usted estar involucrado en la toma de decisiones de la asociación?

Tabla 7.
Decisiones

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	2	20,0%	20,0%	20,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	40,0%
Totalmente en desacuerdo	6	60,0%	60,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 9.
Representación gráfica pregunta 5



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

La mayor parte de los encuestados están totalmente en desacuerdo con estar involucrados en la toma de decisiones de la asociación. Esto señala que la mayoría de los encuestados no siente que esté involucrado en la toma de decisiones y puede indicar una falta de participación o interés en la toma de decisiones de la asociación.

Pregunta 6. ¿Considera usted que cada área de la asociación debería tener metas y prioridades definidas?

Tabla 8.

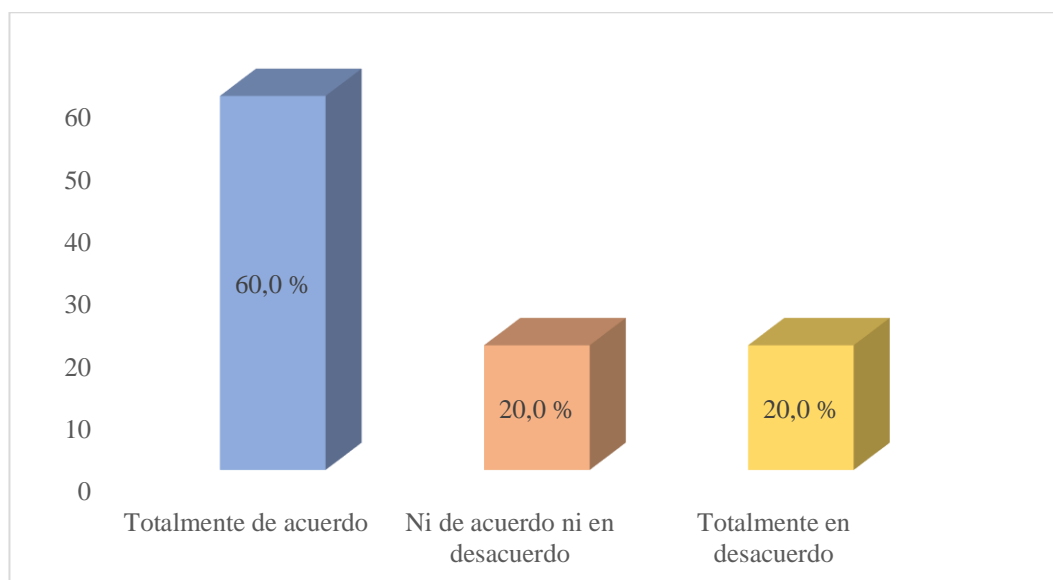
Área

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	60,0%	60,0%	60,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	80,0%
Totalmente en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 10.

Representación gráfica pregunta 6



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

La mayor parte de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo en que cada área de la asociación debería tener metas y prioridades definidas. Esto implica que consideran importante establecer metas concretas y claras para cada área, lo que les permitiría saber qué se espera de ellos y en qué deben enfocarse para lograr los objetivos de la asociación.

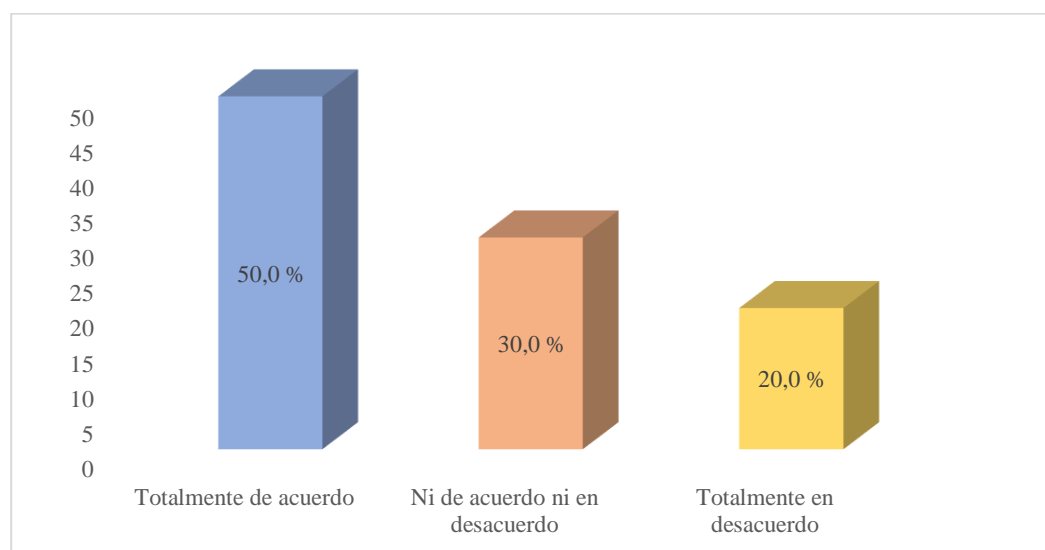
Pregunta 7. ¿Cree usted que la asociación necesita adaptarse a los cambios del entorno empresarial para mantenerse competitiva?

Tabla 9.
Cambios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	5	50,0%	50,0%	50,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	30,0%	30,0%	80,0%
Totalmente en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 11.
Representación gráfica pregunta 7



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

De acuerdo a los resultados de la pregunta, la mayor parte de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo en que la asociación necesita adaptarse a los cambios del entorno empresarial para mantenerse competitiva. Esto indica que la mitad de los encuestados considera que es necesario que la asociación realice cambios y se adapte para seguir siendo relevante y competitiva en el entorno empresarial actual.

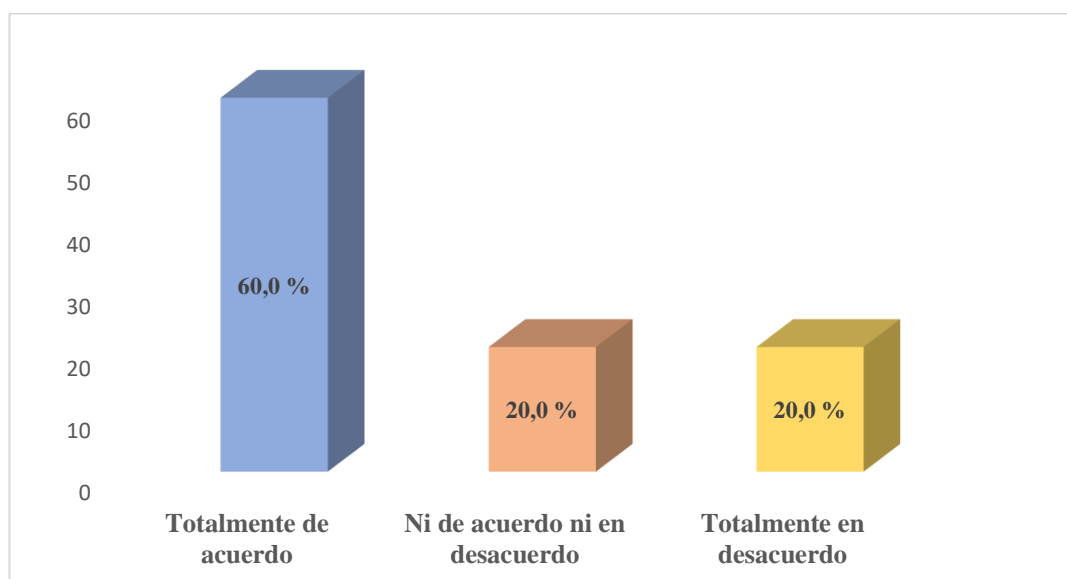
Pregunta 8. ¿Considera usted que las debilidades acumuladas han afectado el rendimiento de la asociación?

Tabla 10.
Debilidades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	60,0%	60,0%	60,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	80,0%
Totalmente en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 12.
Representación gráfica pregunta 8



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

Según los resultados de la pregunta, una parte significativa de los encuestados considera que las debilidades acumuladas han afectado el rendimiento de la asociación. Esto indica que existe una percepción generalizada de que las debilidades han tenido un impacto negativo en el desempeño de esta organización.

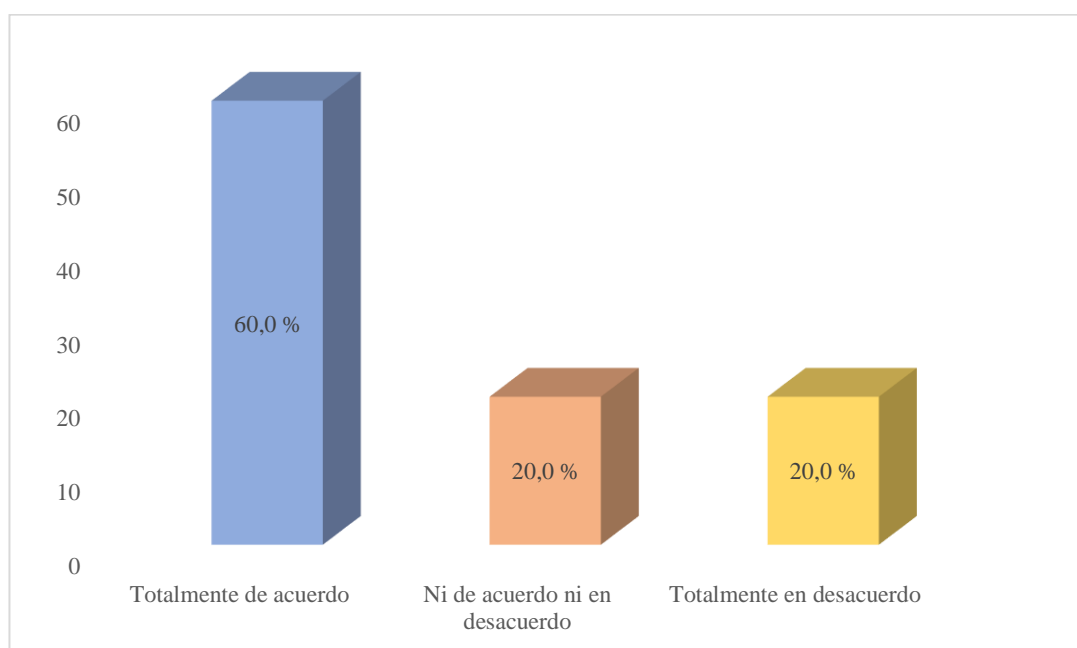
Pregunta 9. ¿Estaría dispuesto(a) a participar en la elaboración de un plan estratégico para la asociación?

Tabla 11.
Elaboración de plan estratégico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	60,0%	60,0%	60,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	80,0%
Totalmente en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 13.
Representación gráfica pregunta 9



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

El mayor porcentaje de los encuestados está totalmente de acuerdo en participar en la elaboración de un plan estratégico para la asociación. Esto indica que una gran mayoría de las personas están dispuestas a involucrarse activamente en el proceso de planificación y contribuir con sus ideas y habilidades.

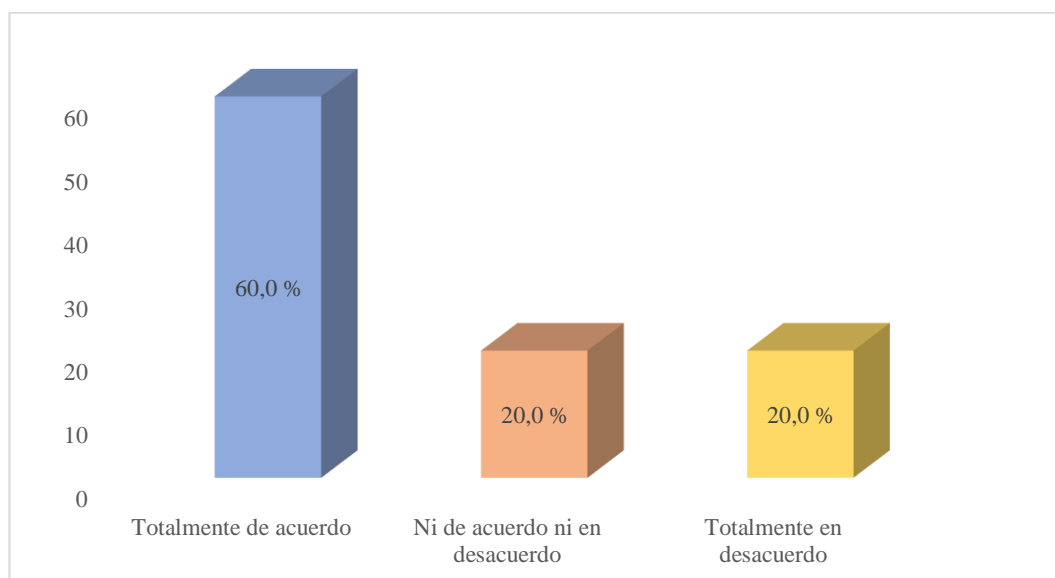
Pregunta 10. ¿Considera usted que la implementación de un plan estratégico ayudaría a mejorar la gestión interna y el trabajo en equipo en la asociación?

Tabla 12.
Gestión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Totalmente de acuerdo	6	60,0%	60,0%	60,0%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	80,0%
Totalmente en desacuerdo	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 14.
Representación gráfica pregunta 10



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos, un porcentaje significativo de los encuestados considera que la implementación de un plan estratégico ayudaría a mejorar la gestión interna y el trabajo en equipo en la asociación. Esto indica que la mayoría de los encuestados perciben que la implementación de un plan estratégico sería beneficioso para la organización.

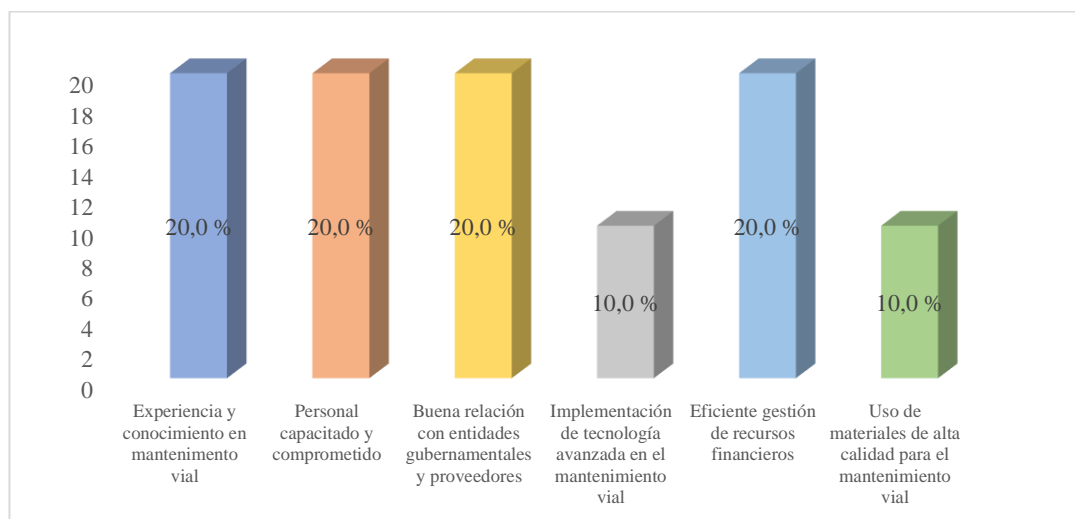
Pregunta 11. ¿Cuáles considera usted que son las principales fortalezas de la asociación?

Tabla 13.
Fortalezas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Experiencia y conocimiento en mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	20,0%
Personal capacitado y comprometido	2	20,0%	20,0%	40,0%
Buena relación con entidades gubernamentales y proveedores	2	20,0%	20,0%	60,0%
Implementación de tecnología avanzada en el mantenimiento vial	1	10,0%	10,0%	70,0%
Eficiente gestión de recursos financieros	2	20,0%	20,0%	90,0%
Uso de materiales de alta calidad para el mantenimiento vial	1	10,0%	10,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 15.
Representación gráfica pregunta 11



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

Según los resultados obtenidos, la pregunta se refiere a las principales fortalezas de la asociación. Las respuestas más frecuentes son: experiencia y conocimiento en mantenimiento vial, personal capacitado y comprometido, buena relación con entidades gubernamentales y proveedores, eficiente gestión de recursos financieros. También se mencionan como fortalezas la implementación de tecnología avanzada en el mantenimiento vial y el uso de materiales de alta calidad.

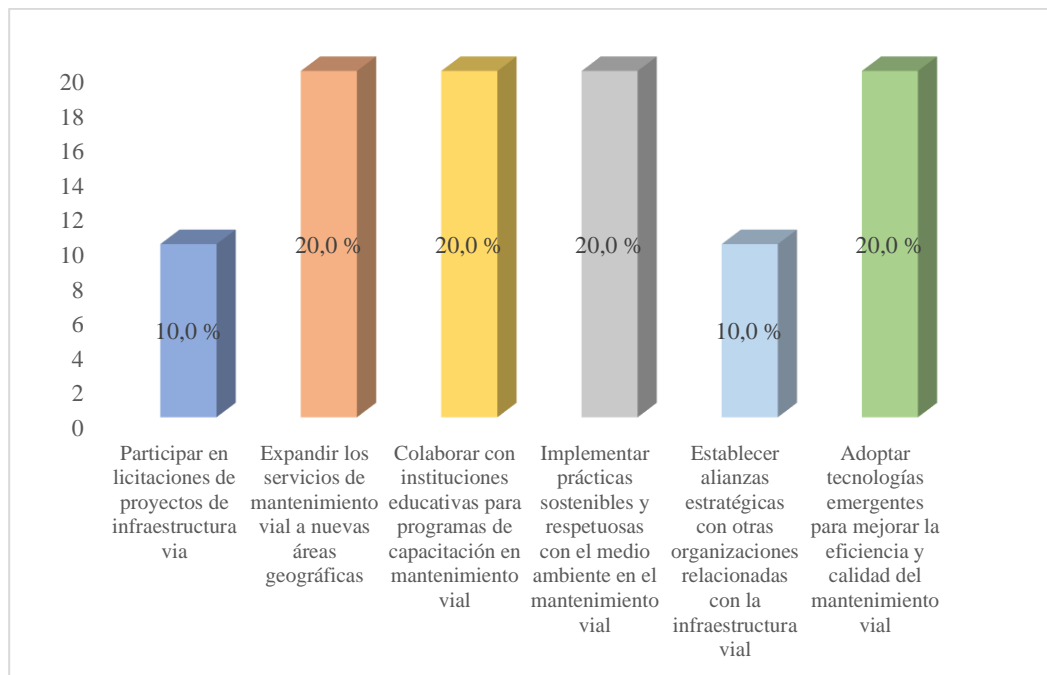
Pregunta 12. ¿Cuáles considera usted que son las principales oportunidades de la asociación?

Tabla 14.
Oportunidades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Participar en licitaciones de proyectos de infraestructura vial	1	10,0%	10,0%	10,0%
Expandir los servicios de mantenimiento vial a nuevas áreas geográficas	2	20,0%	20,0%	30,0%
Colaborar con instituciones educativas para programas de capacitación en mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	50,0%
Implementar prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente en el mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	70,0%
Establecer alianzas estratégicas con otras organizaciones relacionadas con la infraestructura vial	1	10,0%	10,0%	80,0%
Adoptar tecnologías emergentes para mejorar la eficiencia y calidad del mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 16.
Representación gráfica pregunta 12



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

De acuerdo con los resultados de la encuesta, las principales oportunidades de la asociación son expandir los servicios de mantenimiento vial a nuevas áreas geográficas, colaborar con instituciones educativas para programas de capacitación en mantenimiento vial, implementar prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente en el mantenimiento vial y adoptar tecnologías emergentes para mejorar la eficiencia y calidad del mantenimiento vial.

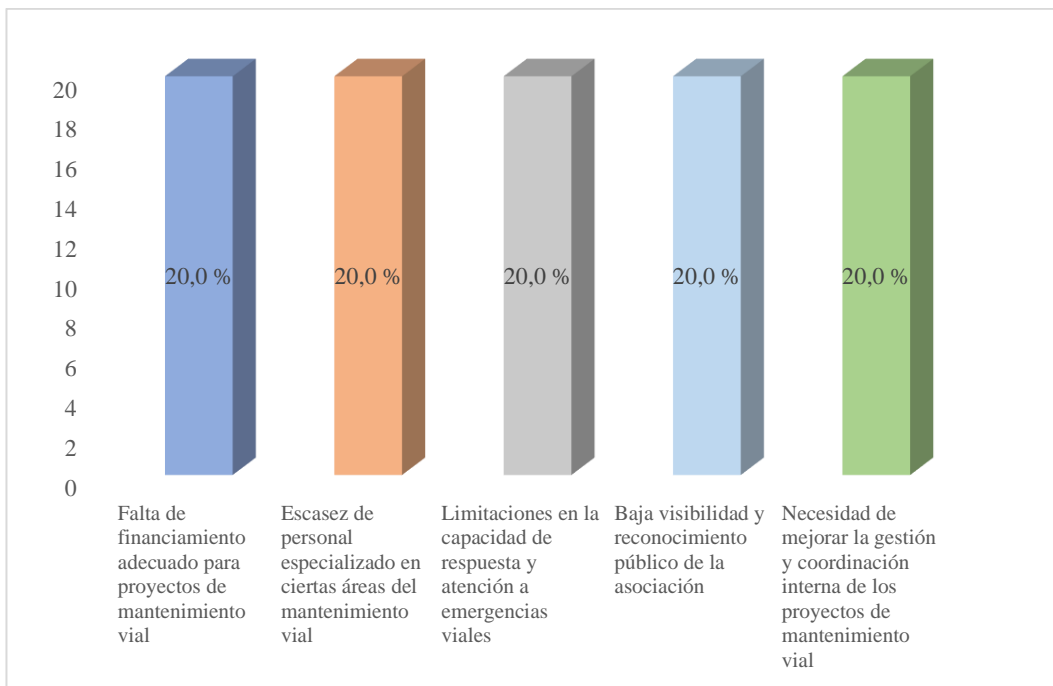
Pregunta 13. ¿Cuáles considera usted que son las principales debilidades de la asociación?

Tabla 15.
Debilidades

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Falta de financiamiento adecuado para proyectos de mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	20,0%
Escasez de personal especializado en ciertas áreas del mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	40,0%
Limitaciones en la capacidad de respuesta y atención a emergencias viales	2	20,0%	20,0%	60,0%
Baja visibilidad y reconocimiento público de la asociación	2	20,0%	20,0%	80,0%
Necesidad de mejorar la gestión y coordinación interna de los proyectos de mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 17.
Representación gráfica pregunta 13



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

Según los resultados, las principales debilidades de la asociación son: falta de financiamiento adecuado para proyectos de mantenimiento vial, escasez de personal especializado en ciertas áreas del mantenimiento vial, limitaciones en la capacidad de respuesta y atención a emergencias viales, baja visibilidad y reconocimiento público de la asociación, y necesidad de mejorar la gestión y coordinación interna de los proyectos de mantenimiento vial. Estos resultados muestran que la asociación enfrenta desafíos tanto en términos de recursos financieros como de recursos humanos.

Pregunta 14. ¿Cuáles considera usted que son las principales amenazas de la asociación?

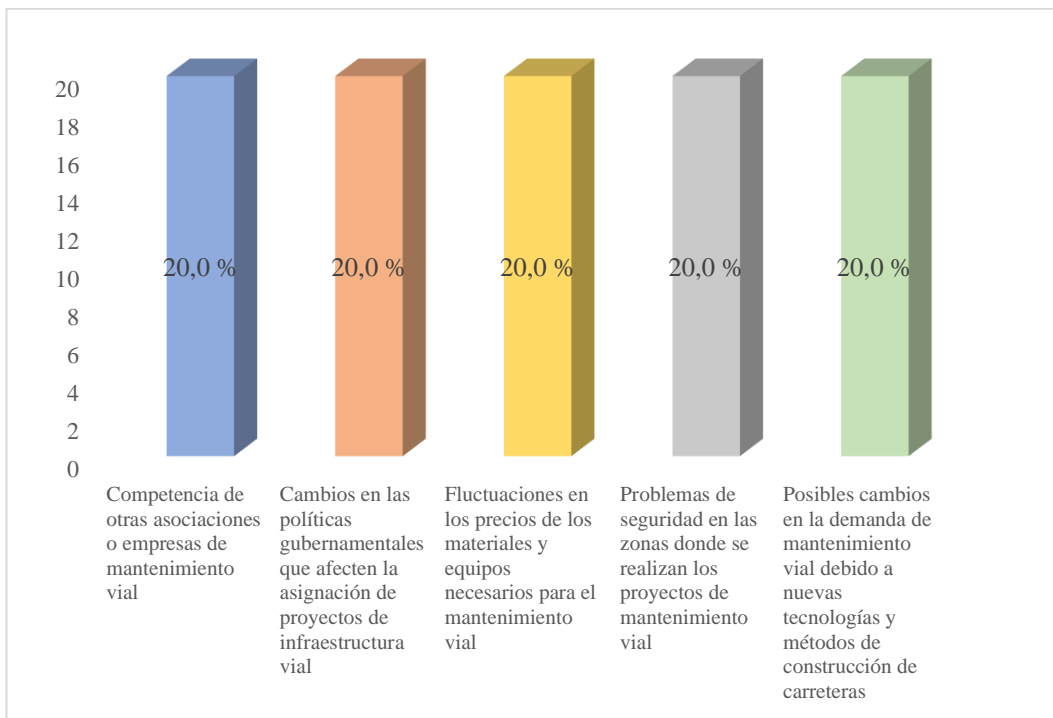
Tabla 16.

Amenazas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Competencia de otras asociaciones o empresas de mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	20,0%
Cambios en las políticas gubernamentales que afecten la asignación de proyectos de infraestructura vial	2	20,0%	20,0%	40,0%
Fluctuaciones en los precios de los materiales y equipos necesarios para el mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	60,0%
Problemas de seguridad en las zonas donde se realizan los proyectos de mantenimiento vial	2	20,0%	20,0%	80,0%
Posibles cambios en la demanda de mantenimiento vial debido a nuevas tecnologías y métodos de construcción de carreteras	2	20,0%	20,0%	100,0%
Total	10	100,0%	100,0%	

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 18.
Representación gráfica pregunta 14

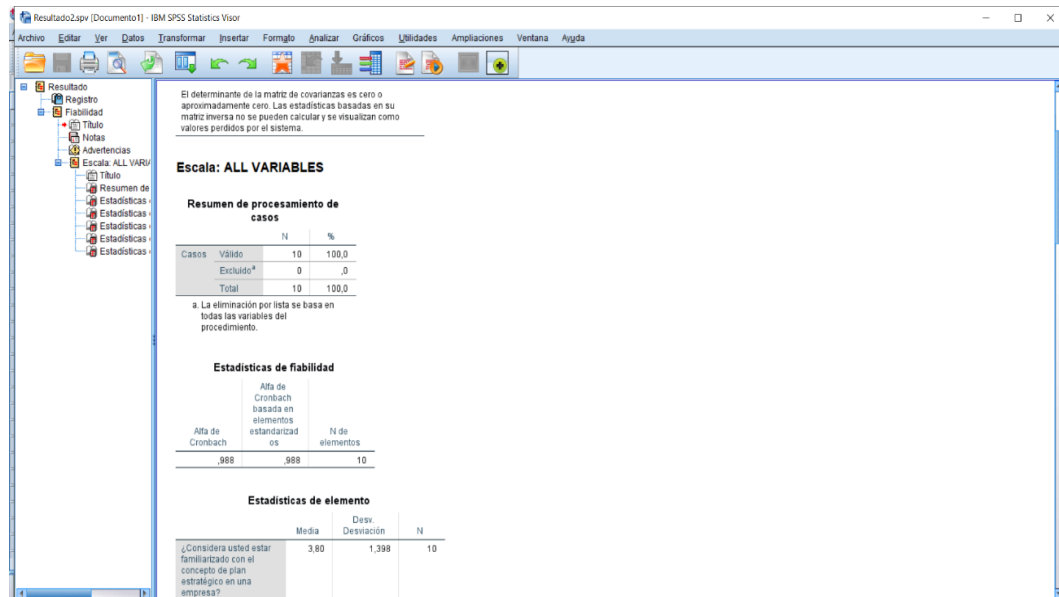


Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Interpretación

La pregunta plantea cuáles son las principales amenazas de la asociación. Los resultados muestran que cada una de las opciones propuestas recibió un 20% de los votos. Esto indica que los encuestados consideran que todas estas amenazas son igualmente importantes y deben ser tenidas en cuenta. La competencia de otras asociaciones o empresas de mantenimiento vial es una amenaza importante porque puede reducir la participación en proyectos y afectar los ingresos de la asociación.

Tabla 17.
Estadísticas de fiabilidad



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

El alfa de Cronbach es una herramienta para medir la fiabilidad de nuestro cuestionario o escala de medición. Va de 0 a 1, siendo 1 el valor máximo de fiabilidad. En este caso, el alfa de Cronbach es de 0.988. Esto indica que la fiabilidad del cuestionario es muy alta, ya que está muy cerca del valor máximo de 1. Además, se proporciona el alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados, que también es de 0.988. Esto significa que la fiabilidad del cuestionario no se ve afectada por la estandarización de los elementos. El número de elementos en el cuestionario es de 10. Cuanto mayor sea el número de elementos, mayor será la consistencia interna y la fiabilidad del cuestionario. Por lo tanto, los resultados indican que el cuestionario tiene una alta fiabilidad, lo cual sugiere que es una herramienta confiable para medir el constructo que se está evaluando.

Tabla 18.
Entrevista

Nombre:	Cargo:
PREGUNTAS	RESPUESTAS
¿Cuáles son los principales objetivos a largo plazo de la asociación?	Los principales objetivos a largo plazo de la asociación son mantener y mejorar la conservación vial de caminos y carreteras, promover la seguridad vial, impulsar el desarrollo sostenible de las vías de comunicación y garantizar la movilidad eficiente de personas y mercancías.
¿Cómo ha afectado la falta de un plan estratégico en la toma de decisiones y asignación de recursos de la asociación?	La falta de un plan estratégico ha afectado negativamente la toma de decisiones y asignación de recursos de la asociación, ya que no tenemos una guía clara de hacia dónde queremos ir y cómo vamos a lograrlo. Esto ha llevado a tomar decisiones ad hoc y a asignar recursos de manera desordenada, lo que ha debilitado nuestras operaciones y ha dificultado el cumplimiento de nuestros objetivos.
¿Cuáles son las principales debilidades acumuladas por la administración empírica de las operaciones de la asociación?	Las principales debilidades acumuladas por la administración empírica de las operaciones de la asociación son la falta de procesos claros y eficientes, la ausencia de un sistema de seguimiento y evaluación de nuestras actividades, la falta de capacitación y desarrollo profesional de nuestro personal, y la falta de una cultura de mejora continua. Estas debilidades han generado desperdicio de
¿Cómo afecta la falta de misión, visión y valores en la identidad y proyección de la asociación?	La falta de misión, visión y valores ha afectado negativamente la identidad y proyección de la asociación. Sin una declaración clara de nuestra misión, visión y valores, no tenemos una dirección clara ni un propósito claro. Esto ha llevado a una falta de coherencia en nuestras acciones y mensajes, lo que ha debilitado nuestra imagen y legitimidad como asociación.
¿De qué forma la falta de un alineamiento preciso en la asociación ha generado incoherencia en el trabajo en equipo y una falla en la gestión interna??	La falta de un alineamiento preciso en la asociación ha generado incoherencia en el trabajo en equipo y una falla en la gestión interna. Sin una dirección clara y objetivos alineados, cada miembro del equipo trabaja por su cuenta y en su propia dirección. Esto ha dificultado la colaboración y la coordinación entre los diferentes departamentos y ha generado la falta de cohesión y cooperación necesarias para lograr nuestro objetivo común.
¿Considera usted que se debe realizar un FODA para determinar la situación actual de la empresa?	Considero que sí, debido a que esta es la única manera de establecer la realidad empresarial, y, este sería el punto de partida para la posterior toma de decisiones respuesta a las estrategias y propuestas de mejora

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

CAPÍTULO V.

PROPUESTA

La Asociación Mundo Express, dedicada a realizar trabajos de mantenimiento y conservación vial, se embarca en un proceso crucial de fortalecimiento a través de la implementación de un plan estratégico para el periodo 2023-2027, consciente de la necesidad de adaptarse a un entorno dinámico y maximizar su impacto positivo en la comunidad, la asociación ha identificado áreas de mejora clave mediante un exhaustivo análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

Las propuestas de fortalecimiento, derivadas de este análisis, se han diseñado cuidadosamente para capitalizar las fortalezas existentes, superar las debilidades identificadas, aprovechar oportunidades emergentes y enfrentar posibles amenazas.

Estas estrategias se presentan como hojas de ruta estratégicas que no solo buscan optimizar la eficiencia operativa de Mundo Express, sino también fortalecer su posición en el mercado, mejorar la sostenibilidad ambiental y fomentar la resiliencia financiera frente a posibles desafíos económicos y regulatorios.

La primera estrategia se enfoca en capitalizar las fortalezas de la asociación mediante la creación de alianzas estratégicas con empresas de tecnología vial emergente, esta iniciativa busca no solo mejorar la eficiencia operativa, sino también situar a Mundo Express a la vanguardia de la innovación en el campo de la limpieza y mantenimiento vial.

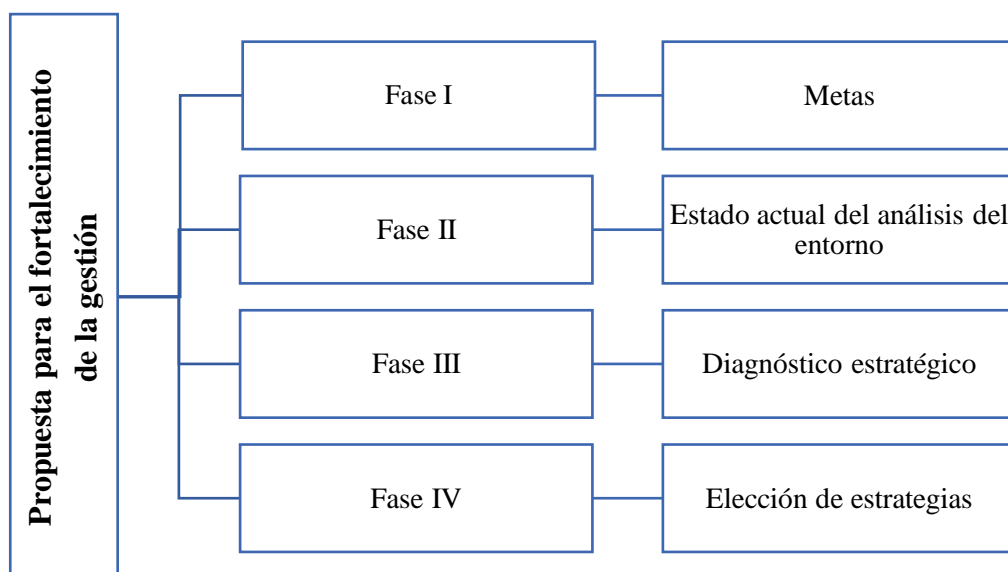
La segunda estrategia aborda la superación de debilidades mediante la diversificación de servicios, incluyendo la capacitación técnica para el personal y la ampliación de la gama de servicios ambientales, esta medida no solo busca mitigar las limitaciones presupuestarias, sino también adaptarse a las cambiantes demandas del mercado y fortalecer la posición competitiva de la asociación.

La tercera estrategia tiene como objetivo aprovechar la experiencia y compromiso ambiental de Mundo Express para afrontar amenazas derivadas de riesgos medioambientales y de seguridad laboral, a través de inversiones en tecnologías sostenibles y prácticas ambientales, la asociación busca garantizar operaciones seguras y sostenibles en el largo plazo.

Finalmente, la cuarta estrategia se orienta hacia la superación de debilidades mediante el establecimiento de un fondo de contingencia que permita afrontar amenazas asociadas a la inestabilidad económica y cambios regulatorios, este fondo no solo actúa como un amortiguador financiero, sino que también demuestra la proactividad de la asociación para garantizar su resiliencia frente a posibles crisis.

En conjunto, estas estrategias representan un enfoque holístico para el fortalecimiento de la gestión de la Asociación Mundo Express, la implementación exitosa de estas propuestas de mejora no solo contribuirá a la eficacia operativa de la asociación, sino que también consolidará su posición como actor clave en la promoción de comunidades limpias y sostenible, este plan estratégico no solo es un compromiso con la excelencia operativa, sino también un paso audaz hacia el logro de una visión a largo plazo de desarrollo sostenible y resiliencia.

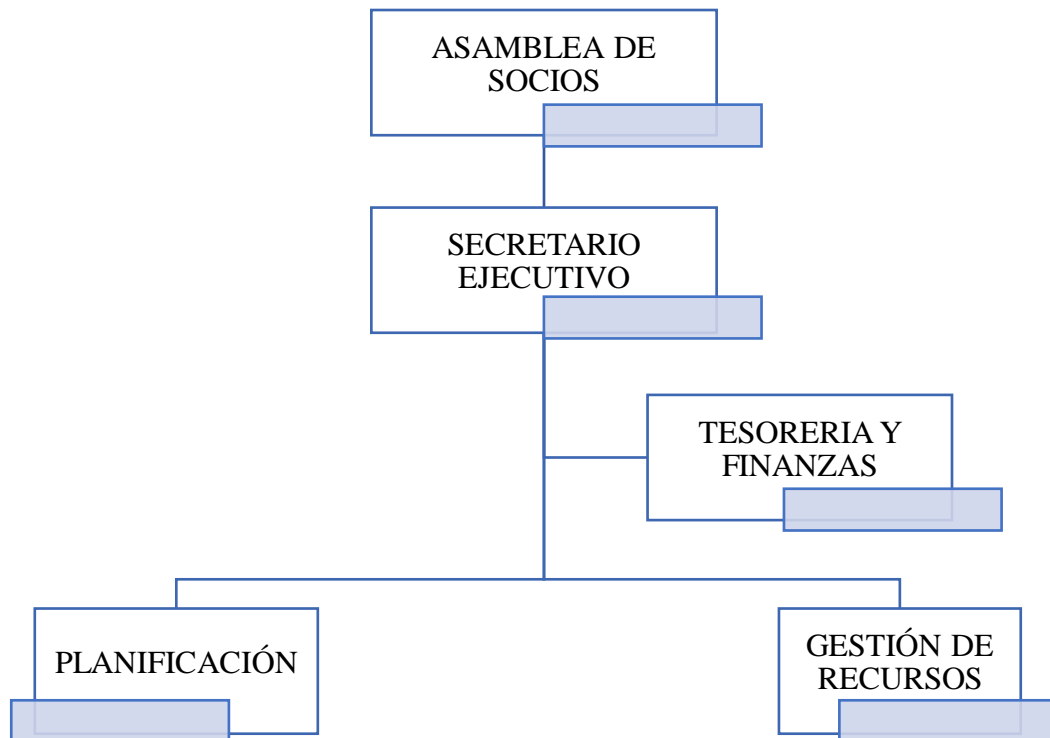
Figura 19.
Fases de la Propuesta



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Fase I: Metas

Figura 20.
Estructura Organizacional



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Funciones de los Miembros de la Asociación

Nivel Ejecutivo

Asamblea de Socios

Funciones:

- Establecer la visión, misión y metas estratégicas de la asociación.
- Tomar decisiones claves sobre políticas, presupuestos y cambios estructurales.
- Seleccionar y evaluar al Secretario Ejecutivo.
- Representar los intereses de los socios y garantizar la transparencia y responsabilidad.

Secretario:

Funciones:

- Implementar las decisiones de la Asamblea de Socios.
- Coordinar y supervisar las actividades diarias de la asociación.
- Facilitar la comunicación entre la Asamblea y los niveles operativos.
- Representar la asociación en eventos externos y mantener relaciones clave.

Nivel Administrativo

Tesorería y Finanzas

Funciones:

- Gestionar y supervisar las finanzas de la asociación.
- Elaborar y monitorear presupuestos, informes financieros y estados contables.
- Coordinador de recaudación y gestión de fondos.
- Garantizar el cumplimiento de las normas financieras y fiscales.

Planificación

Funciones

- Desarrollar y actualizar el plan estratégico de la asociación.
- Coordinar la elaboración de planes operativos anuales.
- Evaluar el entorno externo e interno para identificar oportunidades y amenazas.
- Colaborar con otras áreas para alinear los objetivos con la estrategia global.

Gestión de Recursos

Funciones

- Supervisar la gestión de recursos humanos, incluyendo contrataciones y capacitaciones.
- Coordinar la asignación eficiente de recursos materiales y tecnológicos.
- Desarrollar políticas y prácticas para mantener un ambiente laboral positivo.
- Evaluar el desempeño y desarrollo del personal.

Filosofía

La filosofía de la Asociación Mundo Express se centrará en el mantenimiento y limpieza, utilizando tecnología e innovación en sus equipos y personal. Su objetivo principal es ofrecer un servicio de calidad y alineado con los objetivos establecidos en las políticas de servicio público, buscando establecer una conexión sólida entre la ciudadanía y la organización.

Misión de la Asociación Mundo Express:

Nuestra misión es garantizar la seguridad y eficiencia en las vías de transporte, mediante un mantenimiento vial excepcional. Trabajamos incansablemente para limpiar y mantener infraestructuras sostenibles que conecten comunidades e impulsen el desarrollo, mejorando la calidad de vida de quienes transitan por nuestros caminos.

Visión de la Asociación Mundo Express:

Nos visualizamos como líderes en actividades de limpieza y mantenimiento, siendo reconocidos por nuestra excelencia en la ejecución de proyectos que transforman la vida de los ecuatorianos.

Tabla 19.

Visión

PREGUNTAS	RELACIÓN CON LA EMPRESA
¿Hacia dónde vamos?	Nos dirigimos hacia un futuro donde las carreteras sean sinónimo de seguridad, conectividad y progreso. Buscamos ser pioneros en la implementación de tecnologías sostenibles para el mantenimiento vial, mejorando continuamente para adaptarnos a las necesidades cambiantes de la sociedad.
¿Cómo llegaremos ahí?	Llegaremos a nuestra visión a través de la excelencia operativa, la innovación constante y la colaboración activa con comunidades, empresas y gobierno, nos comprometemos a mantenernos a la vanguardia de las mejores prácticas y tecnologías en el mantenimiento vial, asegurando la calidad y durabilidad de nuestras intervenciones.
¿Qué necesitamos para tener éxito?	Para tener éxito, necesitamos la colaboración y el compromiso de nuestro talentoso equipo, la adopción de tecnologías sostenibles, alianzas estratégicas con actores claves y el apoyo continuo de las comunidades a las que servimos.
¿Qué valores nos guían?	<p>Integridad: Actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras operaciones.</p> <p>Compromiso: Nos dedicamos a superar las expectativas y cumplir nuestras promesas.</p> <p>Sostenibilidad: Buscamos soluciones que minimicen nuestro impacto ambiental y promuevan la resiliencia a largo plazo.</p> <p>Innovación: Fomentamos la creatividad y la búsqueda constante de soluciones más eficientes y efectivas.</p>
¿Qué consideramos un éxito y cómo lo mediremos?	Consideramos el éxito como la creación y mantenimiento de vías seguras y eficientes que mejoren la calidad de vida de las comunidades. Mediremos nuestro éxito a través de indicadores como la reducción de accidentes, la mejora en los tiempos de viaje y la satisfacción de los usuarios.
¿Cuánto tiempo nos llevarán?	Reconocemos que alcanzar nuestra visión es un viaje a largo plazo. Nos comprometemos a trabajar de manera constante y enfocada, adaptándonos a los desafíos que surjan en el camino. Estamos dedicados a construir un legado de excelencia en el mantenimiento vial que perdure a lo largo del tiempo.

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar el Plan Estratégico que permita a la Asociación Mundo Express, del Cantón Pallatanga, el establecimiento de los objetivos organizacionales, para definir los planes y los proyectos detallados para la implantación de las estrategias.

Objetivos Específicos

- Diseñar el plan estratégico, con su correspondiente metodología, y la implementación de planes y proyectos para el análisis y toma de decisiones.
- Desarrollar una filosofía de calidad y competitividad que nos lleve a la satisfacción de nuestros clientes. Con ello tratamos de ser una de las asociaciones más modernas y eficaces del sector.
- Entregar un servicio de calidad a los ciudadanos y empresas, previniendo errores y cumpliendo con la recolección de todo el cantón.

Principios de la Asociación

Eficiencia. - La empresa de mantenimiento vial prioriza la eficiencia mediante una gestión precisa de recursos, reduciendo el costo de sus operaciones y optimizando respuestas a incidentes.

Seguridad. - Brindar seguridad en el traslado de todos los residuos demostrando continuamente nuestro compromiso con la ciudadanía y el medio ambiente.

Desarrollo Humano. - Contribuir en forma sostenible el desarrollo humano y buen vivir de la ciudadanía del Cantón Pallatanga y sus alrededores.

Servicio. - Trabajar con sentido ético de honestidad, contribuyendo al cumplimiento de nuestros servicios y prestar atención a todos los requerimientos de los ciudadanos, procurando en todo momento rapidez y calidad a sus peticiones.

Lealtad. - Defender con honradez, el patrimonio y la imagen de la empresa.

Responsabilidad y Compromiso. - Actuar responsablemente en todos los actos, y de la misma manera tomar las decisiones en pro de los objetivos de la organización.

Desarrollo. - Fomentar el interés para el desarrollo de la innovación progresiva hacia mejores niveles de recolección y limpieza de la ciudad.

Comunicación. - Hablar con buena intención utilizando una conversación estimulante y constructiva.

Espíritu de Equipo. - Valoramos el aporte brindado por cada miembro de equipo.

Cultura Ambientalista. - Fomentar la participación ciudadana en la ejecución de acciones a favor de la protección del medio ambiente.

Fase II: Estado Actual del Análisis del Entorno

Tabla 20.

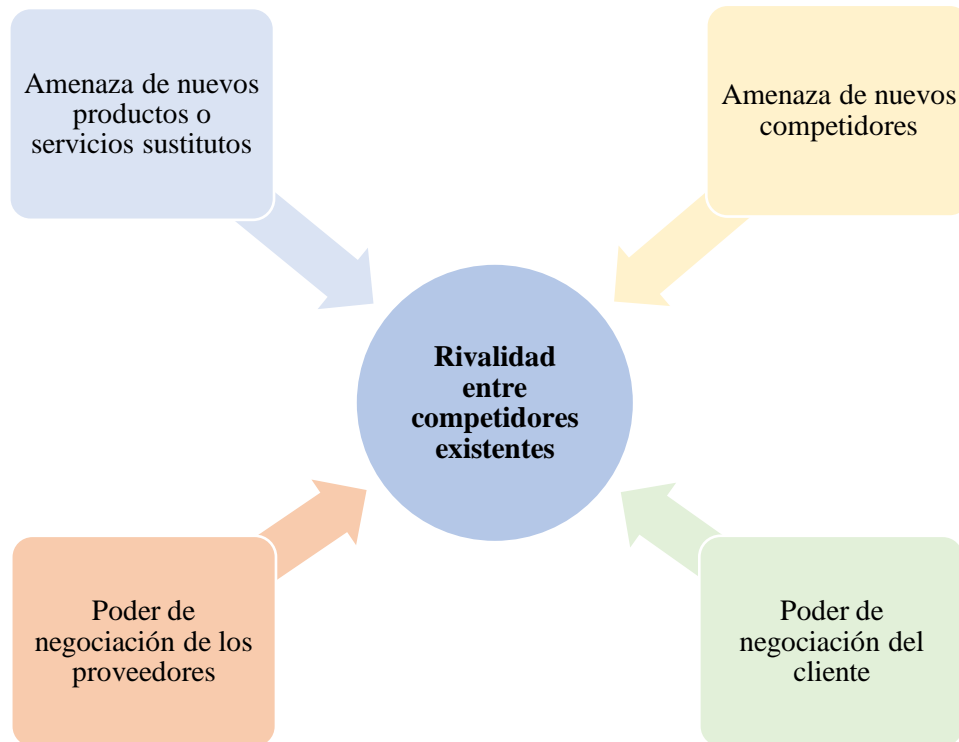
Matriz PESTEL

MATRIZ PESTEL				
DIMENSIÓN	FACTORES	COMPORTAMIENTO	INVOLUCRADOS	IMPACTO
POLÍTICOS	Cambios en el gobierno local	A la baja	Gobierno. Sociedad. Asociación	Cambios en la administración local pueden afectar la disponibilidad de recursos y apoyo. (AFECTACIÓN NEGATIVA)
	Políticas gubernamentales de apoyo a organizaciones sin fines de lucro	Mejora continua	Gobiernos locales. Sociedad. Asociación	Políticas de apoyo pueden facilitar el acceso a financiamiento y recursos. (AFECTACIÓN POSITIVA)
ECONÓMICOS	Variaciones en el crecimiento económico regional	Al alza	Gobierno. Sociedad. Asociación	Un crecimiento económico positivo puede aumentar las oportunidades de financiamiento y donaciones. (AFECTACIÓN POSITIVA)
	Cambios en las tasas de interés.	Al alza.	Gobierno. Asociación Mundo Express.	Tasas de interés más altas pueden dificultar el acceso a préstamos. (AFECTACIÓN NEGATIVA)
SOCIALES	Cambios en la demografía local	En aumento.	Asociación Mundo Express Competencia. Sociedad.	Cambios demográficos pueden influir en la demanda de servicios de la asociación. (AFECTACIÓN POSITIVA)

	Cambios en la percepción pública sobre las organizaciones sin fines de lucro.	En aumento.	Asociación Mundo Express Competencia. Sociedad.	Una percepción pública positiva puede aumentar el apoyo de la comunidad. (AFECTACIÓN POSITIVA)
TECNOLÓGICOS	Avances tecnológicos en el área de comunicaciones.	Diversidad.	Gobierno. Sociedad. Asociación Mundo Express Competencias.	Nuevas tecnologías pueden mejorar la eficiencia en la comunicación y operaciones. (AFECTACIÓN POSITIVA).
	Implementación de sistemas de gestión de proyectos	Innovación tecnológica.	Gobierno. Sociedad. Asociación Mundo Express Competencia.	Los sistemas de gestión pueden optimizar la administración de proyecto. (AFECTACIÓN POSITIVA)
ECOLÓGICOS	Cambios en la normativa ambiental local	Poco controlable.	Gobierno. Sociedad. Asociación Mundo Express Competencia.	Cambios en la normativa pueden requerir ajustes en las prácticas de la asociación (AFETACIÓN NEGATIVA)
LEGALES	Cambios en las leyes de registro de organizaciones sin fines de lucro.	Mejora continua	Gobierno. Sociedad. Asociación Mundo Express	Cambios en las leyes pueden requerir modificaciones en la estructura de la asociación. (AFECTACIÓN POSITIVA)

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 21.
Las Cinco Fuerzas de Porter



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Poder de Negociación del Cliente:

Alto: Dado que el cliente tiene un alto poder de negociación, la estrategia se centra en mantener altos estándares de calidad y ofrecer servicios personalizados. Esto no solo ayuda a retenerlo, sino que también puede justificar precios más altos.

Poder de Negociación de los Proveedores:

Moderado: Aunque el impacto es moderado, es esencial establecer relaciones sólidas con proveedores clave y asegurar acuerdos a largo plazo. Esto garantiza la estabilidad de los suministros, mitigando posibles presiones de los proveedores.

Amenaza de Nuevos Competidores:

Bajo-Moderado: A pesar de que la amenaza es relativamente baja, fortalecer la marca y crear barreras de entrada mediante inversiones estratégicas es crucial. Esto protege contra la entrada de competidores que podrían aprovechar enfoques innovadores.

Amenaza de Nuevos Productos o Servicios Sustitutos:

Moderado: Dado que existe una amenaza moderada, la adaptabilidad es clave. Mantenerse al día con las últimas tecnologías y diferenciar servicios ayudará a contrarrestar la competencia de productos o servicios sustitutos.

Rivalidad entre Competidores Existentes:

Alto: En un entorno competitivo, la diferenciación a través de la innovación y la calidad es esencial. Además, las colaboraciones estratégicas pueden ofrecer ventajas competitivas, ya que se busca mejorar la posición en el mercado.

Consideraciones Generales:

La estabilidad de los suministros y la calidad son temas recurrentes en las estrategias propuestas. La inversión en tecnologías y prácticas innovadoras es una constante en varias áreas, indicando la importancia de la actualización constante. La diferenciación parece ser clave en un entorno competitivo, ya sea a través de servicios personalizados, innovación o calidad superior.

Tabla 21.
Matriz FODA

MATRIZ FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiene siete años de experiencia en limpieza y mantenimiento vial 2. Equipo especializado y tecnología 3. Red de contactos locales 4. Compromiso social y ambiental 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dependencia de fuentes de financiamiento 2. Limitaciones presupuestarias 3. Falta de diversificación de servicios 4. Riesgos ambientales y de seguridad laboral
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia creciente 2. Cambios en las regulaciones ambientales 3. Inestabilidad política 4. Avances tecnológicos rápidos 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Demandas crecientes en servicios de limpieza vial 2. Programas gubernamentales de infraestructura 3. Tecnologías emergentes en gestión vial 4. Alianzas estratégicas con empresas afines

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

En la matriz FODA se identifican los aspectos más relevantes de la empresa, lo cual se tomará en cuenta para la posterior propuesta de estrategias de la Asociación Mundo Express.

Aplicación de la Matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE)

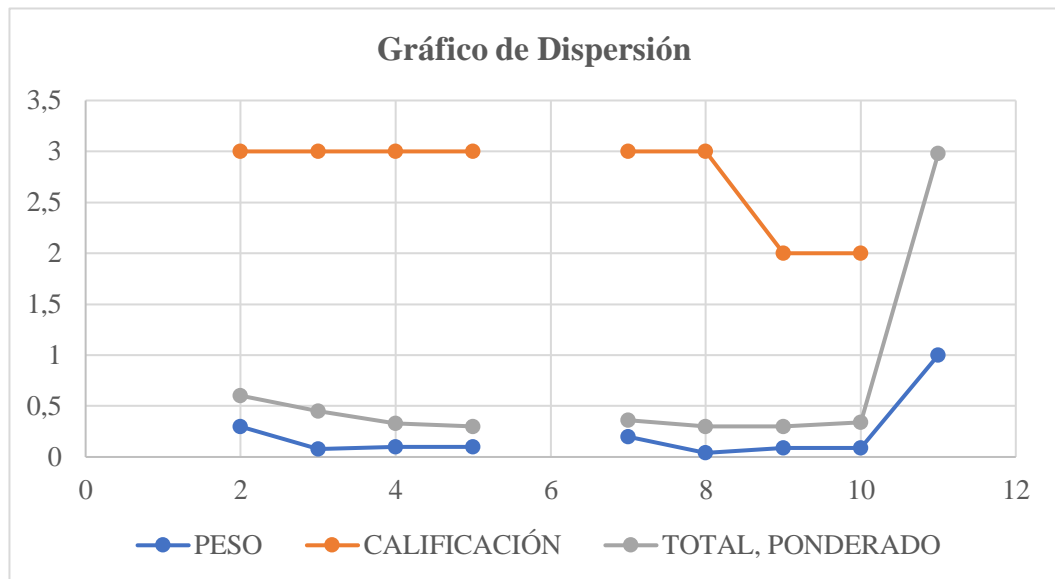
Para llevar a cabo la Matriz, se ha llevado a cabo un proceso de identificación de las distintas oportunidades y amenazas basado en el análisis del entorno externo.

Tabla 22.
Matriz EFE

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (EFE)			
FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL, PONDERADO
OPORTUNIDADES			
1. DEMANDAS CRECIENTES EN SERVICIO DE LIMPIEZA VIAL	00,3	3	0,6
2. PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE INFRAESTRUCTURA	00,08	3	0,45
3. TECNOLOGÍAS EMERGENTES EN GESTIÓN VIAL	00,1	3	0,33
4. ALIANZAS ESTRATÉGICAS CON EMPRESAS AFINES	00,1	3	0,3
AMENAZAS			
1. COMPETENCIA CRECIENTE	00,2	3	0,36
2. CAMBIOS EN LAS REGULACIONES AMBIENTALES	00,04	3	0,3
3. INESTABILIDAD POLÍTICA	00,09	2	0,3
4. AVANCES TECNOLÓGICOS RÁPIDOS	00,09	2	0,34
TOTAL	11,0		2,98

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 22.
Gráfico de Dispersión Matriz EFE



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

La matriz de evaluación de factores externos (EFE) se utiliza para comparar y evaluar los factores externos que pueden afectar el desempeño de una empresa, en este caso, la matriz EFE analiza los factores externos que pueden influir en el éxito de una empresa de servicio de limpieza vial.

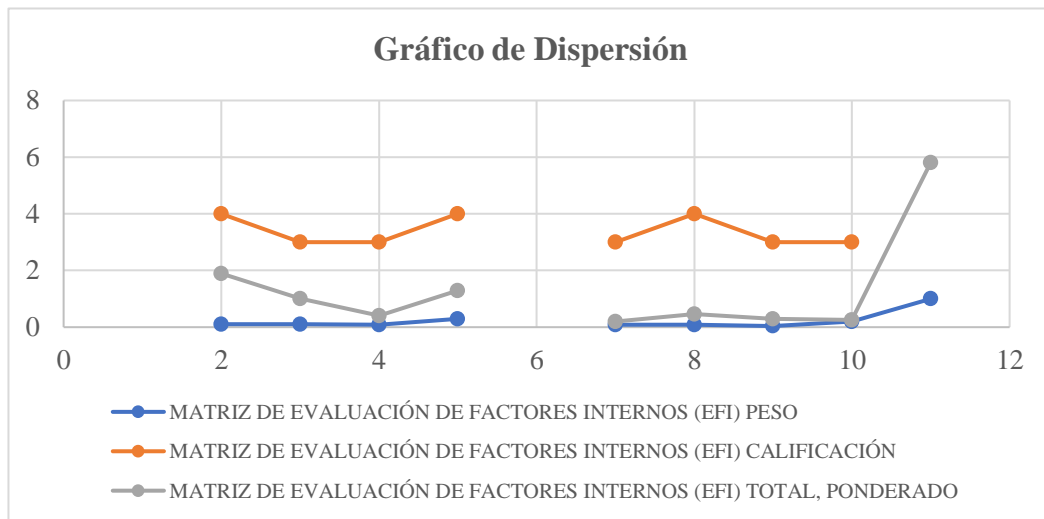
La matriz se divide en dos secciones: oportunidades y amenazas, dentro de cada sección, se enlistan los factores críticos para el éxito y se les asigna un peso, que representa la importancia relativa de cada factor, luego se les asigna una calificación, que representa la capacidad de la empresa para aprovechar o enfrentar cada factor, estas calificaciones se ponderan multiplicando el peso por la calificación.

Tabla 23.
Matriz EFI

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (EFI)			
FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	TOTAL, PONDERADO
FORTALEZAS			
1. EXPERIENCIA EN LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO VIAL	0,1	4	1,9
2. EQUIPO ESPECIALIZADO Y TECNOLOGÍA	0,1	3	1
3. RED DE CONTACTOS LOCALES	0,08	3	0,4
4. COMPROMISO SOCIAL Y AMBIENTAL	0,3	4	1,3
DEBILIDADES			
1. DEPENDENCIA DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO	0,09	3	0,2
2. LIMITACIONES PRESUPUESTARIAS	0,09	4	0,46
3. FALTA DE DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS	0,04	3	0,3
4. RIESGOS AMBIENTALES Y DE SEGURIDAD LABORAL	0,2	3	0,25
TOTAL	1,00		5,81

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Figura 23.
Gráfico de Dispersión Matriz EFI



Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

La matriz de evaluación de factores internos (EFI) muestra una evaluación de las fortalezas y debilidades de una empresa en relación con su éxito, los factores críticos para el éxito se pesan en función de su importancia para la empresa, y luego se les da una calificación en función de su rendimiento actual, en este caso, las fortalezas de la empresa incluyen su experiencia en limpieza y mantenimiento vial, equipo especializado y tecnología, red de contactos locales y compromiso social y ambiental, estos factores tienen un peso total de 0,58 y la empresa ha obtenido una calificación promedio de 3,5 en estos aspectos, el total ponderado para las fortalezas es de 4,6.

Por otro lado, las debilidades de la empresa incluyen su dependencia de fuentes de financiamiento, limitaciones presupuestarias, falta de diversificación de servicios y riesgos ambientales y de seguridad laboral, estos factores tienen un peso total de 0,32 y la empresa ha obtenido una calificación promedio de 3 en estos aspectos, el total ponderado para las debilidades es de 1,21, la suma de los totales ponderados de las fortalezas y debilidades es de 5,81, esto indica que la empresa tiene una calificación promedio de 5,81 en su conjunto, lo que sugiere que tiene un buen nivel de fortalezas internas en comparación con sus debilidades. Sin embargo, se puede evaluar que aún hay margen de mejora en algunas áreas, como la diversificación de servicios y la gestión del riesgo ambiental y laboral.

MATRIZ DAFO

La matriz **FODA** conduce al desarrollo de cuatro tipos de estrategias que son: **Estrategias FO** (Fortalezas _ Oportunidades), **Estrategias DO** (Debilidades – Amenazas), **Estrategia FA** (Fortalezas – Amenazas), **Estrategias DA** (Debilidades – Amenazas).

El autor aborda el tema de encontrar estrategias para mejorar los resultados de la Organización de la Asociación Mundo Express, Cantón Pallatanga.

Fase III: Diagnóstico Estratégico

Tabla 24.
Matriz DAFO

<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: right;">DA</div> <div style="text-align: left;">FO</div> </div>	FORTALEZAS	DEBILIDADES	
		F1. Experiencia en limpieza y mantenimiento vial	D1. Dependencia de fuentes de financiamiento
		F2. Equipo especializado y tecnología	D2. Limitaciones presupuestarias
		F3. Red de contactos locales	D3. Falta de diversificación de servicios
		F4. Compromiso social y ambiental	D4. Riesgos ambientales y de seguridad laboral
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS F-O	ESTRATEGIAS D-O	
O1. Demandas crecientes en servicios de limpieza vial	Desarrollar alianzas estratégicas con empresas de tecnología vial emergente	Diversificar servicios ofrecidos incluyendo capacitación técnica para personal y ampliando la gama de servicios ambientales	
O2. Programas gubernamentales de estructura			
O3. Tecnologías emergentes en gestión vial			
O4. Alianzas estratégicas con empresas afines			
AMENAZAS	ESTRATEGIAS F-A	ESTRATEGIAS D-A	
A1. Competencia creciente	Mejorar la gestión de riesgos medioambientales y de seguridad laboral mediante la inversión en tecnologías y prácticas sostenibles	Establecer un fondo de contingencia para afrontar cambios en regulaciones y posibles crisis económicas	
A2. Cambios en las regulaciones ambientales			
A3. Inestabilidad económica			
A4. Avances tecnológicos rápidos			

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Fase IV: Elección de Estrategias

Tabla 25.
Estrategia (FO)

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA	Desarrollar alianzas estratégicas con empresas de tecnología vial emergente.
OBJETIVO ESTRATÉGICO	Aumentar las alianzas estratégicas con las empresas del sector
IMPLEMENTACIÓN	
IDENTIFICACIÓN DE EMPRESAS DE TECNOLOGÍA VIAL	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Investigar y evaluar empresas especializadas en tecnología vial emergente.</p> <p>Objetivo: Identificar y analizar empresas que se destacan en el desarrollo de tecnologías viales emergentes.</p> <p>Pasos:</p> <p>Realizar búsquedas en línea y consultas en bases de datos especializados para identificar empresas innovadoras en tecnología vial.</p> <p>Evaluar la reputación de estas empresas a través de revisión, testimonios y casos de estudio.</p> <p>Analizar las soluciones tecnológicas que ofrecen y cómo se alinean con las necesidades emergentes en el ámbito vial.</p> <p>Establecer criterios de selección basados en compatibilidad y sinergias.</p> <p>Objetivo: Desarrollar criterios que permitan seleccionar empresas con tecnologías que se integren de manera eficiente y sinérgica en el contexto vial.</p> <p>Pasos:</p> <p>Identificar los requisitos específicos del proyecto o aplicación de la tecnología vial emergente.</p> <p>Definir criterios de compatibilidad, como la capacidad de integración con sistemas existentes y la interoperabilidad con otras tecnologías.</p> <p>Establecer criterios de sinergia, considerando cómo la tecnología propuesta se alinea con los objetivos y valores de la entidad que la implementará.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Investigación y evaluación: \$100</p> <p>Asignar fondos para suscripciones a bases de datos especializados, acceso a informes de mercado y posiblemente honorarios de consultores externos.</p>

	<p>Controlar y documentar los gastos para garantizar una gestión eficiente del presupuesto.</p>
<p>NEGOCIACIÓN Y ESTABLECIMIENTO DE ALIANZAS</p>	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Iniciar conversaciones con empresas seleccionadas. Objetivo: Establecer un primer contacto con las empresas identificadas y explorar la posibilidad de colaboración en tecnología vial emergente. Pasos: Preparar una presentación de la entidad y el propósito de la colaboración. Enviar correos electrónicos introductorios y realizar llamadas telefónicas para programar reuniones iniciales. Compartir información relevante sobre el proyecto y recopilar información detallada sobre las capacidades de las empresas seleccionadas.</p> <p>Negociar términos de colaboración y acuerdos estratégicos. Objetivo: Definir los términos y condiciones de la colaboración de manera que beneficie a ambas partes y contribuya al éxito del proyecto. Pasos: Preparar una propuesta inicial que incluya objetivos, roles y responsabilidades, plazos y posibles modelos de colaboración. Iniciar reuniones de negociación para discutir aspectos clave y aclarar dudas. Ajustar la propuesta según las discusiones y llegar a un acuerdo mutuo. Redactar un acuerdo formal que refleje los términos acordados y obtener las firmas pertinentes.</p> <p>PRESUPUESTO Costos de negociación y viajes: \$100 Detalle de Gastos: Gastos asociados con reuniones cara a cara, incluyendo transporte y alojamiento si es necesario. Materiales de presentación y documentación necesarios para respaldar las conversaciones.</p>
<p>IMPLEMENTACIÓN DE TECNOLOGÍAS VIALES</p>	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Adquirir tecnologías que mejoren la eficiencia operativa. Objetivo: Identificar, evaluar y adquirir tecnologías específicas que contribuyan a mejorar la eficiencia operativa en el ámbito vial.</p>

	<p>Pasos:</p> <p>Realizar un análisis detallado de las áreas de operación que podrían beneficiarse de tecnologías emergentes.</p> <p>Investigar proveedores y soluciones tecnológicas que se alinean con las necesidades identificadas.</p> <p>Establecer reuniones con proveedores potenciales para obtener demostraciones y detalles técnicos de las soluciones propuestas.</p> <p>Evaluar las opciones en términos de costo, escalabilidad, integración y beneficios operativos.</p> <p>Negociar términos de adquisición, incluyendo licencias, soporte técnico y posibles actualizaciones futuras.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Adquisición de tecnologías: \$2 500</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Costos de licenciamiento y adquisición de las tecnologías seleccionadas.</p> <p>Posibles gastos asociados con la capacitación del personal para la implementación efectiva de las nuevas soluciones.</p> <p>Costos de consultoría, si es necesario, para la integración y personalización de las tecnologías adquiridas.</p>
<p>MONITOREO EVALUACIÓN CONTINUA</p>	<p>Y ACTIVIDADES</p> <p>Establecer un sistema de monitoreo para evaluar el impacto de las nuevas tecnologías.</p> <p>Objetivo: Implementar un sistema efectivo de monitoreo para evaluar el rendimiento y el impacto de las nuevas tecnologías implementadas en la eficiencia operativa.</p> <p>Pasos:</p> <p>Identificar las métricas clave que se deben monitorear para evaluar el éxito de las nuevas tecnologías, como la eficiencia, la productividad y la reducción de costos.</p> <p>Seleccione herramientas y plataformas de monitoreo que se alineen con los objetivos establecidos.</p> <p>Integrar el sistema de monitoreo con las nuevas tecnologías y sistemas existentes.</p> <p>Implementar procedimientos para la recopilación regular de datos y la generación de informes.</p> <p>Establecer un equipo responsable del monitoreo y análisis de datos.</p> <p>Realice ajustes según sea necesario.</p> <p>Objetivo: Responder proactivamente a los datos recopilados por el sistema de monitoreo, realizando ajustes y mejoras cuando sea necesario.</p>

	<p>Pasos:</p> <p>Analizar los informes generados por el sistema de monitoreo para identificar áreas de mejora o posibles problemas.</p> <p>Establecer un proceso de revisión periódica de los resultados y compararlos con los objetivos iniciales.</p> <p>Colaborar con los equipos operativos y de tecnología para implementar ajustes y mejoras según las recomendaciones del sistema de monitoreo.</p> <p>Realizar evaluaciones continuas del desempeño de las tecnologías y su impacto en los procesos operativos.</p> <p>Asegurar la flexibilidad del sistema para adaptarse a cambios en el entorno operativo y en las metas organizacionales.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Desarrollo y mantenimiento de sistema de monitoreo: \$200</p> <p>Desarrollo inicial del sistema de monitoreo, incluyendo software y posiblemente hardware necesario.</p> <p>Gastos continuos de mantenimiento para garantizar la efectividad a lo largo del tiempo.</p>
EVALUACIÓN DE RESULTADOS	$\text{Índice de Desempeño (identificación)} = \left(\frac{\text{Resultados Logrados}}{\text{Objetivos Establecidos}} \right) \times 100$

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Para evaluar los resultados de la implementación de cada estrategia, se puede utilizar un indicador de desempeño que refleje el logro de los objetivos establecidos para cada estrategia. Donde:

Resultados Logrados: es la medida cuantitativa o cualitativa de los resultados obtenidos a través de la implementación de la estrategia.

Objetivos Establecidos: es la medida cuantitativa o cualitativa de los objetivos específicos establecidos al inicio de la implementación de la estrategia.

Esta fórmula proporcionará un índice que refleja el grado de éxito en la implementación de cada estrategia. Un índice del 100% indicaría que se han alcanzado todos los objetivos, mientras que un índice inferior al 100% sugiere que hay áreas de mejora o ajustes necesarios.

Tabla 26.
Estrategia (DO)

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA	Diversificación de servicios
OBJETIVO ESTRATÉGICO	Diversificar los servicios ofrecidos, incluyendo capacitación técnica para personal y ampliando la gama de servicios ambientales
IMPLEMENTACIÓN	
ANÁLISIS DE DIVERSIFICACIÓN DE SERVICIOS DE	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Evaluar la demanda del mercado para identificar servicios complementarios.</p> <p>Objetivo: Analizar el mercado actual para identificar oportunidades de ofrecer servicios complementarios que satisfagan las necesidades de los clientes.</p> <p>Pasos:</p> <p>Realizar estudios de mercado para entender las tendencias y demandas actuales en la industria.</p> <p>Conducir encuestas y entrevistas con clientes existentes y potenciales para obtener comentarios sobre las áreas de necesidad no cubiertas.</p> <p>Analizar la competencia para identificar servicios exitosos y áreas donde se puede diferenciar.</p> <p>Evaluar la viabilidad de ofrecer servicios complementarios que se integran de manera natural con la oferta actual.</p> <p>Analizar la viabilidad económica y operativa de la diversificación.</p> <p>Objetivo: Evaluar si la introducción de nuevos servicios complementarios es económicamente viable y operativamente sostenible.</p> <p>Pasos:</p> <p>Realizar un análisis de costos y beneficios para determinar la rentabilidad de la diversificación.</p> <p>Evaluar la capacidad operativa actual y determinar si se requieren inversiones adicionales en infraestructura o personal.</p> <p>Considerar los riesgos potenciales asociados con la diversificación y desarrollar estrategias de mitigación.</p>

	<p>Realizar proyecciones financieras para comprender el impacto a corto y largo plazo de la diversificación en la rentabilidad global del negocio.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Investigación de mercado: \$200</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Contratación de servicios de investigación de mercado o software especializado.</p> <p>Costos asociados con encuestas y entrevistas a clientes.</p> <p>Gastos de análisis de datos y generación de informes.</p>
<p>DESARROLLO DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN</p>	<p>DE ACTIVIDADES</p> <p>Identificar las habilidades necesarias para ampliar los servicios.</p> <p>Objetivo: Analizar las habilidades y competencias requeridas para la ampliación de servicios en el ámbito de mantenimiento vial.</p> <p>Pasos:</p> <p>Realizar un análisis interno de las habilidades actuales del personal.</p> <p>Consultar a líderes de equipo y gerentes para identificar las habilidades que se consideran cruciales para el éxito de la expansión.</p> <p>Investigar las tendencias y avances en el mantenimiento vial para identificar nuevas habilidades técnicas y conocimientos especializados.</p> <p>Priorizar las habilidades identificadas según su importancia para la ampliación de servicios.</p> <p>Desarrollar programas de capacitación para el personal.</p> <p>Objetivo: Crear programas de capacitación efectivos para equipar al personal con las habilidades necesarias para la expansión de servicios.</p> <p>Pasos:</p> <p>Colaborar con expertos en formación y desarrollo para diseñar programas de capacitación personalizados.</p> <p>Desarrollar módulos de formación que abordan las habilidades técnicas, conocimientos específicos del sector y habilidades blandas necesarias.</p>

	<p>Utilizar métodos de capacitación que se adaptan al estilo de aprendizaje del personal, como sesiones prácticas, simulaciones y cursos en línea.</p> <p>Programar sesiones de capacitación periódicas y evaluar continuamente la efectividad del programa.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Desarrollo de programas de capacitación: \$2000</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Honorarios de consultores de formación y desarrollo.</p> <p>Creación de materiales de capacitación, incluyendo manuales, presentaciones y recursos multimedia.</p> <p>Costos asociados con la implementación de sesiones de formación, como alquiler de espacios y equipos si es necesario.</p> <p>Evaluación y seguimiento del programa de capacitación.</p> <p>Temas de Capacitación:</p> <p>Técnicas Avanzadas de Mantenimiento Vial:</p> <p>Introducción a las últimas tecnologías y prácticas en el mantenimiento de carreteras.</p> <p>Uso de equipos especializados y maquinaria.</p> <p>Métodos de inspección y diagnóstico avanzados.</p> <p>Gestión de Proyectos de Mantenimiento Vial:</p> <p>Planificación y programación eficientes de proyectos de mantenimiento.</p> <p>Coordinación entre equipos y comunicación efectiva.</p> <p>Gestión de recursos y plazos.</p> <p>Seguridad en el Mantenimiento Vial:</p> <p>Protocolos de seguridad específicos para trabajos en carreteras.</p> <p>Prevención de riesgos y primeros auxiliares.</p> <p>Cumplimiento normativo y regulaciones de seguridad.</p>
--	---

	<p>Habilidades de Comunicación y Servicio al Cliente:</p> <p>Interacción efectiva con clientes y partes interesadas.</p> <p>Resolución de problemas y gestión de quejas.</p> <p>Desarrollo de relaciones positivas con la comunidad.</p> <p>Sostenibilidad y Medio Ambiente en el Mantenimiento Vial:</p> <p>Prácticas sostenibles en el mantenimiento de carreteras.</p> <p>Consideraciones medioambientales y responsabilidad social.</p> <p>Adopción de tecnologías ecológicas.</p>
<p>EVALUACIÓN CONTINUA Y RETROALIMENTACIÓN DEL CLIENTE</p>	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Recopilar retroalimentación de clientes sobre los nuevos servicios.</p> <p>Objetivo: Obtener opiniones y comentarios directos de los clientes sobre los servicios recientemente implementados.</p> <p>Pasos:</p> <p>Diseñar encuestas y cuestionarios centrados en la calidad, satisfacción y utilidad de los nuevos servicios.</p> <p>Implementar métodos de recopilación de retroalimentación, como encuestas en línea, entrevistas telefónicas o formularios físicos.</p> <p>Fomentar la participación de los clientes mediante incentivos o descuentos.</p> <p>Analizar los resultados de las encuestas para identificar patrones y áreas de mejora.</p> <p>Compilación de informes detallados sobre la retroalimentación recopilada.</p> <p>Ajustar estrategias según las necesidades del mercado.</p> <p>Objetivo: Adaptar las estrategias comerciales y operativas en respuesta a la retroalimentación del cliente y las tendencias del mercado.</p> <p>Pasos:</p> <p>Revisar y analizar los informes de retroalimentación de clientes.</p>

	<p>Identificar patrones emergentes y áreas específicas de satisfacción o insatisfacción.</p> <p>Colaborar con equipos internos para ajustar operaciones, marketing y servicios según los comentarios recibidos.</p> <p>Actualizar los programas de capacitación del personal si se identifican necesidades específicas.</p> <p>Monitorear continuamente las tendencias del mercado y ajustar estrategias según sea necesario.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Encuestas y análisis de retroalimentación: \$1000</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Desarrollo y distribución de encuestas.</p> <p>Software o servicios de análisis de datos para procesar la retroalimentación.</p> <p>Recompensas o incentivos para los clientes que participan en las encuestas.</p> <p>Gastos asociados con la elaboración de informes y presentación de resultados.</p>
EVALUACIÓN DE RESULTADOS	$\text{Índice de Desempeño (identificación)} = \left(\frac{\text{Resultados Logrados/Objetivos Establecidos}}{\text{Objetivos Establecidos}} \right) \times 100$

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Para evaluar los resultados de la implementación de cada estrategia, se puede utilizar un indicador de desempeño que refleje el logro de los objetivos establecidos para cada estrategia. Donde:

Resultados Logrados: es la medida cuantitativa o cualitativa de los resultados obtenidos a través de la implementación de la estrategia.

Objetivos Establecidos: es la medida cuantitativa o cualitativa de los objetivos específicos establecidos al inicio de la implementación de la estrategia.

Esta fórmula proporcionará un índice que refleja el grado de éxito en la implementación de cada estrategia. Un índice del 100% indicaría que se han alcanzado todos los objetivos, mientras que un índice inferior al 100% sugiere que hay áreas de mejora o ajustes necesarios.

Tabla 27.
Estrategia (FA)

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA	Gestión de riesgos
OBJETIVO ESTRATÉGICO	Mejorar la gestión de riesgos medioambientales y de seguridad laboral
IMPLEMENTACIÓN	
EVALUACIÓN DE RIESGOS Y NORMATIVAS AMBIENTALES	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Realizar una evaluación exhaustiva de los riesgos ambientales asociados con las operaciones actuales.</p> <p>Objetivo: Identificar y evaluar de manera exhaustiva los posibles riesgos ambientales asociados con las operaciones de mantenimiento vial.</p> <p>Pasos:</p> <p>Contratar consultores ambientales para llevar a cabo una evaluación detallada de las actividades operativas.</p> <p>Identificar y mapear las áreas de operación que podrían representar riesgos para el medio ambiente.</p> <p>Evaluar los procesos y prácticas actuales para determinar su impacto ambiental.</p> <p>Analizar la gestión de residuos, el uso de productos químicos y otros aspectos que puedan tener implicaciones ambientales.</p> <p>Documentar y priorizar los riesgos identificados.</p> <p>Actualizar y asegurarse de cumplir con las normativas ambientales locales.</p> <p>Objetivo: Garantizar que las operaciones de mantenimiento vial cumplan con las normativas ambientales locales y nacionales.</p> <p>Pasos:</p> <p>Revisar y entender las normativas ambientales aplicables a las operaciones de mantenimiento vial.</p> <p>Colaborar con consultores ambientales para identificar áreas de no conformidad con las regulaciones.</p> <p>Desarrollar e implementar planes de acción para abordar y corregir las áreas de no conformidad.</p> <p>Capacitar al personal sobre las normativas ambientales y las prácticas recomendadas.</p> <p>Establecer procesos de seguimiento continuo para asegurar el cumplimiento a lo largo del tiempo.</p>

	<p>PRESUPUESTO</p> <p>Consultoría ambiental y análisis de riesgos: \$300</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Honorarios de consultores ambientales para la evaluación de riesgos y revisión de cumplimiento normativo.</p> <p>Costos asociados con el mapeo y análisis de áreas de riesgo.</p> <p>Desarrollo de planes de acción y documentación para abordar las áreas de no conformidad.</p>
<p>INVERSIÓN TECNOLOGÍAS SOSTENIBLES</p>	<p>Y ACTIVIDADES</p> <p>Identificar e implementar tecnologías que reduzcan el impacto ambiental y mejoren la seguridad laboral</p> <p>Objetivo: Buscar y aplicar tecnologías innovadoras que contribuyan a la reducción del impacto ambiental y mejoren la seguridad en las operaciones de mantenimiento vial.</p> <p>Pasos:</p> <p>Realizar un análisis de las áreas específicas donde las tecnologías podrían tener un impacto positivo en términos ambientales y de seguridad laboral.</p> <p>Investigar y evaluar tecnologías sostenibles disponibles en el mercado que sean compatibles con las operaciones de mantenimiento vial.</p> <p>Priorizar las tecnologías según su eficacia para reducir el impacto ambiental y mejorar la seguridad laboral.</p> <p>Establecer un plan de implementación, considerando la capacitación del personal y la integración de las nuevas tecnologías en los procesos existentes.</p> <p>Realizar seguimientos periódicos para evaluar la efectividad de las tecnologías implementadas y realizar ajustes si es necesario.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Adquisición e implementación de tecnologías sostenibles: \$2000</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Costos asociados con la adquisición de tecnologías sostenibles, como equipos y dispositivos.</p> <p>Gastos de instalación y configuración de las nuevas tecnologías.</p>

	<p>Capacitación del personal para el uso adecuado de las tecnologías implementadas.</p> <p>Monitoreo continuo y mantenimiento de las tecnologías para garantizar su eficacia a lo largo del tiempo.</p>
<p>MONITOREO CONTINUO Y MEJORA</p>	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Establecer un sistema de monitoreo continuo para evaluar el desempeño ambiental y la seguridad laboral.</p> <p>Objetivo: Implementar un sistema de monitoreo que permita evaluar de manera constante el desempeño ambiental y la seguridad laboral en las operaciones de mantenimiento vial.</p> <p>Pasos:</p> <p>Identificar los indicadores claves de desempeño ambiental y de seguridad laboral relevantes para las operaciones.</p> <p>Seleccione herramientas y tecnologías de monitoreo que sean capaces de recopilar datos en tiempo real.</p> <p>Integrar el sistema de monitoreo con equipos, sensores y sistemas existentes.</p> <p>Establecer protocolos de recopilación y análisis de datos, incluyendo la frecuencia de las evaluaciones.</p> <p>Capacitar al personal en la utilización del sistema y en la interpretación de los resultados.</p> <p>Realice ajustes según sea necesario.</p> <p>Objetivo: Utilizar los datos recopilados por el sistema de monitoreo para realizar ajustes y mejoras continuas en el desempeño ambiental y la seguridad laboral.</p> <p>Pasos:</p> <p>Analizar regularmente los informes generados por el sistema de monitoreo.</p> <p>Identificar tendencias, áreas de mejora y posibles problemas en el desempeño ambiental y la seguridad laboral.</p> <p>Colaborar con equipos internos y consultores especializados para desarrollar estrategias de mejora.</p> <p>Implementar ajustes en los procesos y procedimientos según las recomendaciones del sistema de monitoreo.</p> <p>Establecer ciclos de revisión continua para asegurar la efectividad a lo largo del tiempo.</p>

	<p>PRESUPUESTO</p> <p>Desarrollo y mantenimiento de sistema de monitoreo: \$500</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Desarrollo inicial del sistema de monitoreo, incluyendo software y, si es necesario, hardware.</p> <p>Capacitación del personal en la utilización y mantenimiento del sistema.</p> <p>Gastos continuos de mantenimiento para garantizar la efectividad y la actualización del sistema.</p>
<p>EVALUACIÓN DE RESULTADOS</p>	<p>Índice de Desempeño (identificación) = $(\text{Resultados Logrados} / \text{Objetivos Establecidos}) \times 100$</p>

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Para evaluar los resultados de la implementación de cada estrategia, se puede utilizar un indicador de desempeño que refleje el logro de los objetivos establecidos para cada estrategia. Donde:

Resultados Logrados: es la medida cuantitativa o cualitativa de los resultados obtenidos a través de la implementación de la estrategia.

Objetivos Establecidos: es la medida cuantitativa o cualitativa de los objetivos específicos establecidos al inicio de la implementación de la estrategia.

Esta fórmula proporcionará un índice que refleja el grado de éxito en la implementación de cada estrategia. Un índice del 100% indicaría que se han alcanzado todos los objetivos, mientras que un índice inferior al 100% sugiere que hay áreas de mejora o ajustes necesarios.

Tabla 28.
Estrategia (DA)

NOMBRE DE LA ESTRATEGIA	Establecer un fondo de contingencia para afrontar cambios en regulaciones y posibles crisis económicas.
OBJETIVO ESTRATÉGICO	Delimitar un fondo contingente
IMPLEMENTACIÓN	
ANÁLISIS DE RIESGOS ECONÓMICOS Y LEGALES	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Establecer un fondo financiero dedicado a enfrentar posibles crisis económicas y cambios regulatorios.</p> <p>Cambios Regulatorios:</p> <p>Objetivo: Crear un fondo financiero estratégico para mitigar el impacto de posibles crisis económicas y cambios regulatorios en las operaciones de mantenimiento vial.</p> <p>Pasos:</p> <p>Contratar consultores legales y económicos para asesorar sobre las mejores prácticas y estructuras para establecer el fondo.</p> <p>Analizar los posibles escenarios de crisis económica y cambios regulatorios que podrían afectar al sector de mantenimiento vial.</p> <p>Determinar la cantidad de fondos necesarios para enfrentar situaciones adversas y garantizar la continuidad operativa.</p> <p>Desarrollar políticas y procedimientos para la gestión y utilización efectiva del fondo.</p> <p>Establecer un plan de revisión periódica para ajustar el fondo según la evolución del entorno económico y regulatorio.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Consultoría legal y económica: \$500</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Honorarios de consultores legales y económicos para asesorar en la creación del fondo.</p> <p>Costos asociados con la investigación y análisis de escenarios económicos y regulatorios.</p> <p>Desarrollo de políticas y procedimientos relacionados con la gestión del fondo.</p>

<p>CREACIÓN DEL FONDO DE CONTINGENCIA</p>	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Iniciar conversaciones con los socios de la asociación.</p> <p>Objetivo: Establecer un porcentaje de dinero de aporte de cada socio para la creación del fondo de contingencia.</p> <p>Pasos:</p> <p>Comunica a todos los socios la necesidad de establecer un fondo de contingencia.</p> <p>Proporciona una propuesta clara que incluya el propósito del fondo, el monto total necesario y el porcentaje igualitario de contribución para cada socio.</p> <p>Explica cómo se utilizará el fondo de contingencia y cómo beneficiará a la asociación.</p> <p>Objetivo: Definir los términos y condiciones de la colaboración de manera que beneficie a la asociación y contribuya al éxito de la misma.</p> <p>Pasos:</p> <p>Desarrollar una propuesta detallada que incluya objetivos, roles y responsabilidades, plazos y posibles modelos de colaboración.</p> <p>Iniciar reuniones de negociación para discutir y aclarar aspectos clave de la propuesta.</p> <p>Ajustar la propuesta según las discusiones y llegar a un acuerdo mutuo.</p> <p>Redactar un acuerdo formal que refleje los términos acordados y obtener las firmas pertinentes.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Creación del fondo: \$500</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Costos asociados con la preparación de materiales de presentación, propuestas y documentos necesarios para las negociaciones.</p> <p>Posibles gastos de viaje y alojamiento si se requiere una reunión presencial.</p> <p>Recursos para la comunicación efectiva durante las conversaciones, como llamadas y videoconferencias.</p>
<p>DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE RESILIENCIA</p>	<p>ACTIVIDADES</p> <p>Desarrollar estrategias y planes de acción para afrontar diferentes escenarios de crisis.</p> <p>Objetivo: Prepararse proactivamente para enfrentar diversos escenarios de crisis mediante la identificación, planificación y ejecución de estrategias efectivas.</p>

	<p>Pasos:</p> <p>Contratar consultores estratégicos para proporcionar conocimientos especializados en la gestión de crisis.</p> <p>Realizar análisis de riesgos para identificar posibles escenarios de crisis, como crisis económica, desastres naturales o eventos inesperados.</p> <p>Establecer un equipo dedicado para el desarrollo de estrategias y planes de acción de crisis.</p> <p>Desarrollar planos detallados para cada escenario identificado, incluyendo protocolos de respuesta, asignación de responsabilidades y comunicación efectiva.</p> <p>PRESUPUESTO</p> <p>Consultoría estratégica: \$400</p> <p>Detalle de Gastos:</p> <p>Honorarios de consultores estratégicos para el análisis de riesgos y el desarrollo de planes de acción.</p> <p>Costos asociados con la investigación y la recopilación de datos relevantes.</p> <p>Gastos relacionados con la realización de simulacros y entrenamientos.</p>
<p>EVALUACIÓN DE RESULTADOS</p>	<p>Índice de Desempeño (identificación) = $(\text{Resultados Logrados} / \text{Objetivos Establecidos}) \times 100$</p>

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Para evaluar los resultados de la implementación de cada estrategia, se puede utilizar un indicador de desempeño que refleje el logro de los objetivos establecidos para cada estrategia. Donde:

Resultados Logrados: es la medida cuantitativa o cualitativa de los resultados obtenidos a través de la implementación de la estrategia.

Objetivos Establecidos: es la medida cuantitativa o cualitativa de los objetivos específicos establecidos al inicio de la implementación de la estrategia.

Esta fórmula proporcionará un índice que refleja el grado de éxito en la implementación de cada estrategia. Un índice del 100% indicaría que se han alcanzado todos los objetivos, mientras que un índice inferior al 100% sugiere que hay áreas de mejora o ajustes necesarios.

Tabla 29.
Proyección

Actividad	Presupuesto 2024	Presupuesto 2025	Presupuesto 2026	Presupuesto 2027
Investigar y evaluar empresas de tecnología vial emergente. Establecer criterios de selección	\$500	\$500	\$500	\$500
Iniciar conversaciones con empresas seleccionadas	\$200	\$200	\$200	\$200
Negociar términos de colaboración y acuerdos estratégicos	\$200	\$200	\$200	\$200
Investigación y evaluación	\$500	\$500	\$500	\$500
Costos de negociación y viajes	\$200	\$200	\$200	\$200
Adquirir tecnologías que mejoren la eficiencia operativa	\$1000	\$1000	\$1000	\$1000
Adquisición de tecnologías	\$1000	\$1000	\$1000	\$1000
Establecer un sistema de monitoreo	\$200	\$200	\$200	\$200
Realizar ajustes según sea necesario	\$200	\$200	\$200	\$200
Desarrollo y mantenimiento de sistema de monitoreo	\$200	\$200	\$200	\$200
Evaluar la demanda del mercado Analizar viabilidad económica y operativa	\$200	\$200	\$200	\$200
Investigación de mercado Identificar habilidades necesarias para ampliar servicios	\$200	\$200	\$200	\$200
Desarrollar programas de capacitación para el personal.	\$2000	\$2000	\$2000	\$2000
Desarrollo de programas de capacitación Evaluar riesgos ambientales asociados con operaciones	\$2000	\$2000	\$2000	\$2000
Actualizar y asegurar el cumplimiento de las normas ambientales	\$300	\$300	\$300	\$300
Consultoría ambiental y análisis de riesgos.	\$300	\$300	\$300	\$300

Actividad	Presupuesto 2024	Presupuesto 2025	Presupuesto 2026	Presupuesto 2027
Identificar e implementar tecnologías sostenibles				
Adquisición e implementación de tecnologías sostenibles	\$2000	\$2000	\$2000	\$2000
Establecer sistema de monitoreo continuo	\$500	\$500	\$500	\$500
Realizar ajustes según sea necesario	\$500	\$500	\$500	\$500
Desarrollo y mantenimiento de sistema de monitoreo				
Desarrollar estrategias y planes de acción para afrontar diferentes escenarios de crisis	\$500	\$500	\$500	\$500
Consultoría estratégica	\$400	\$400	\$400	\$400
Iniciar conversaciones con empresas seleccionadas	\$500	\$500	\$500	\$500
Negociar términos de colaboración y acuerdos estratégicos	\$500	\$500	\$500	\$500
Creación del fondo	\$500	\$500	\$500	\$500
Total	\$15,100	\$15,100	\$15,100	\$15,100

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

CONCLUSIONES

- Se concluye que el plan estratégico elaborado tiene como objetivo fortalecer a Asociación Mundo Express, mejorando la calidad y eficiencia de sus servicios, y posicionarla como la líder en mantenimiento vial. La implementación de la propuesta dio lugar a la definición de su filosofía, misión y visión, así como a la introducción de nuevos valores, estrategias, políticas, programas y proyectos. Estas medidas pretenden mejorar la gestión y el desarrollo de la organización a través de su aplicación.
- Mediante el diagnóstico situacional de la Asociación Mundo Express. Se recopiló información sobre la situación actual de la organización, sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Se utilizaron herramientas como el análisis FODA y el análisis de las cinco fuerzas de Porter para identificar los factores internos y externos que afectan a la organización. De esta manera, se lograron identificar los problemas y oportunidades que enfrenta la organización y desarrollar estrategias efectivas para abordarlos.
- Se estableció la identidad empresarial de la Asociación Mundo Express. Se definieron la misión, visión y valores de la organización, así como su imagen y marca. Se realizó un análisis de la competencia y se identificaron las características que diferencian a la organización de sus competidores. De esta manera, se logró establecer una identidad clara y coherente para la organización, lo que puede ayudar a mejorar su reputación y atraer a más clientes y socios.
- Se definieron estrategias para mejorar la gestión de la Asociación Mundo Express. Se establecieron objetivos específicos y metas a corto, mediano y largo plazo para mejorar la eficiencia y la efectividad de la organización. Se desarrollaron planes de acción concretos para cada una de las áreas de la organización. De esta manera, se lograron definir estrategias efectivas para mejorar la gestión de la organización y lograr sus objetivos a largo plazo.

- El análisis del alfa de Cronbach, con un valor estadístico de 0.988 en este estudio, respalda sólidamente la alta fiabilidad del cuestionario de 10 elementos utilizado, subraya la robustez del cuestionario, asegurando que su fiabilidad permanece intacta incluso con la estandarización de los elementos. La proximidad a la máxima puntuación de 1 indica una consistencia interna excepcional, revelando que la herramienta es altamente confiable para medir el constructo en evaluación. Estos resultados fortalecen la validez del cuestionario como una herramienta confiable y consistente, consolidando su utilidad en investigaciones y evaluaciones que buscan mediciones precisas y fiables del fenómeno estudiado.

RECOMENDACIONES

- Basado en la conclusión de fortalecer a Asociación Mundo Express y posicionarla como líder en el mantenimiento vial, se recomienda implementar iniciativas de calidad y eficiencia en los servicios ofrecidos. Esto puede incluir capacitación constante a los empleados, implementación de tecnologías avanzadas para mejorar los procesos internos y establecer estándares de calidad para garantizar la satisfacción del cliente.
- Dado el diagnóstico situacional realizado, se recomienda aprovechar las fortalezas y las oportunidades identificadas para impulsar el crecimiento de la organización. Esto puede incluir la expansión a nuevos mercados, la diversificación de los servicios ofrecidos o la implementación de alianzas estratégicas con otras organizaciones.
- Con base en el establecimiento de la identidad empresarial de la organización, se recomienda aprovechar las características que la diferencian de la competencia para promocionar y difundir la marca de Asociación Mundo Express.
- Tomando en cuenta la definición de estrategias para mejorar la gestión de la organización, se recomienda establecer indicadores de desempeño y realizar un seguimiento regular de los mismos para evaluar el progreso y realizar ajustes necesarios. También es importante involucrar y motivar a los empleados en la implementación de las estrategias, fomentando la participación y empoderamiento en la toma de decisiones.
- Por último, se recomienda que la Asociación Mundo Express implemente el Plan Estratégico de manera proactiva y continúa durante el periodo 2023-2027. Es esencial proporcionar capacitación adecuada al personal para garantizar una comprensión completa y una ejecución efectiva del plan. Además, se sugiere establecer mecanismos de monitoreo y evaluación periódicas para realizar ajustes según sea necesario y asegurar que se cumplan los objetivos establecidos. La transparencia y la comunicación abierta con todos los miembros de la asociación son clave para mantener el compromiso y el apoyo durante este proceso de mejora administrativa financiera.

BIBLIOGRAFÍAS

- Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. (2020). *Ley Orgánica 1/2022, de 22 de marzo , reguladora del Derecho de Asociación*. España. Obtenido de <https://www.boe.es/buscar/pdf/2002/BOE-A-2002-5852-consolidado.pdf>
- Asamblea de Socios. (28 de abril de 2016). Estatuto. Pallatanga, Chimborazo, Ecuador.
- Carrera, E. C., Vaca, Z. Á., & Rodas, I. R. (2019). *Plan de negocios*. Guayaquil: Grupo Compás. Obtenido de <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/468/3/Plan%20de%20negocios.pdf>
- Constitución de la Republica del Ecuador. (20 de octubre de 2008). Asociaciones . *Art 66,67 y 68*. Registro Oficial 449 de 20-Oct-2008.
- Contreras, M. E. (2021). *Implementación de un plan de fortalecimiento organizacional en la microempresa Confecciones Emily Sport*. Cúcuta: Corporación Universitaria Minuto de Dios. Obtenido de https://repository.uniminuto.edu/bitstream/10656/13695/1/UVDT.A_ContrerasEddy_2021.pdf
- Cruz, M. J., Guevara, G. H., Flores, A. J., & Ledesma, C. M. (2020). Áreas de conocimiento y fases claves en la gestion de proyectos: consideraciones teóricas. *Revista Venezolana de Gerencia*, 687.
- García, C. F. (2019). *Análisis FODA Análisis Externo y Análisis Interno*. Barranquilla. Obtenido de https://eduvirtual.cuc.edu.co/moodle/pluginfile.php/408596/mod_folder/content/0/4.%20ANALISIS_DOFA.pdf?forcedownload=1
- Guevara, N. S. (2020). *Diseño de un Plan Estratégico para el Fortalecimiento Organizacional de la Asociación de Productores de Plantas Medicinales "Jambi Kiwa"*. Riobamba: ESPOCH.
- Holguín, A. D. (2020). *Diseño de un plan Plan Estratégico para la empresa Ingeniería C&C Constructions Cía Ltda. de la ciudad de Esmeraldas*. Esmeraldas: Pontifica Universidad Católica del Ecuador.
- ICETEX. (2022). *Plan Estratégico del Talento Humano 2022*.
- Martínez, P. D., & Milla, G. A. (2012). *LA ELABORACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO Y SU IMPANTACIÓN A TRAVÉS DE CUADRO DE MANDO INTEGRAL*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Méndez, R. L. (2019). *Plan Estratégico para el fortalecimiento turístico del "Complejo MAUI", perteneciente al Recinto Cristobal Colón, Parroquia Valle Hermoso, en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas*. Santo Domingo: UNIANDES.

- Miranda, V. D., & Villalba, G. D. (2022). *Plan Estratégico de Marketing para incrementar las ventas en el Restaurante "La Piña Restobar" en la ciudad de Milagro*. Milagro: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Morales, C. (2021). *Estrategias Dinámicas para el Éxito Empresarial del Grupo Constructor Ícaro*. México: Universidad Metropolitana de Bogotá. Obtenido de http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/99256/TESIS_ESTRAATEGIAS%20PROPUESTAS%20PARA%20EL%20PLAN%20DE%20VENTAS%20DE%20AGUAMAX.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Narváez, G. M. (2021). *Plan Estratégico para la empresa Casa Latina*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Parra, P. D., & Martínez, A. L. (2022). *Plan estratégico para el fortalecimiento de la gestión de la Fundación "Sagrado Corazón de Jesús" en su proceso de reapertura de servicio pos- pandemia*. Bogotá: Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Patiño, S. J. (2019). *Planeación Estratégica y Nuevos Productos en Empresa Propia*. Santiago de Cali: Universidad ICESI.
- Peinado, A. A. (2019). Plan Estratégico Logístico: Una propuesta para una empresa sin ánimo de lucro. *Revista Científica Anfibios*.
- Peñafiel-Loor, J. F., Pibaque-Pionce, M. S., & Álvarez-Indacochea, A. A. (2020). La planeación como herramienta en la administración de las empresas. *Revsita Científica*, 105.
- Proaño, P. S. (2020). *Planificación Estratégica para Mejorar la Gestión Administrativa en la Empresa Sani Group S.C., de la Ciudad de Santo Domingo*. Quito: Universidad Internacional del Ecuador.
- Ramírez, A. C., & Bocanegra, V. M. (2019). *Diseño de un plan estratégico financiero para la empresa Serviagricola SAS basado en la metodología de evaluación de factores internos y externos*. Cali: Universidad Libre Seleccional Pereira.
- Romero, D., Sánchez, S., Rincón, Y., & Romero, M. (2020). Estrategia y ventaja competitiva: Binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Sociales*.
- Sánchez, H. D. (2020). *Análisis FODA*. Madrid: Bubok Publishing S,L,. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=6h0JEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=AN%C3%81LISIS+FODA+O+DAFO&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=AN%C3%81LISIS%20FODA%20O%20DAFO&f=false
- Solanelles, D. P. (2021). *LXC Liderazgo en experiencia del cliente*. Colombia: Profit Editorial I.,S.L.,. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=mDcfEAAAQBAJ&pg=PT96&dq=Solanelles+Donato+matriz+came&hl=es->

419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwjctNjm9c7_AhUKq4QIHcn-AMQQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=Solanelas%20Donato%20matriz%20came&f=false

- Tixi, T. J. (2021). *Análisis de la Eficacia, Eficiencia y Economía en la Ejercución Presupuestaria de la Coordinación Zonal 3-Salud . Riobamba período 2019*. Riobamba: ESPOCH. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/8690/1/Tixi%20Torres%20J.%20%282022%29%20An%3%a1lisis%20de%20la%20Eficacia%2c%20Eficiencia%20y%20Econom%3%ada%20en%20la%20Ejecuci%3%b3n%20Presupuestaria%20de%20la%20Coordinaci%3%b3n%20Zonal%203-Salud%2c%20Rio>
- Torres, A. I. (2020). El Sistema de Gestión y sus componentes: estratégico, táctico y operacional. *Revista Científica Compendium*.
- Universidad Agraria del Ecuador. (2020). *Plan Operativo Anual 2020_Ajustado*. Universidad Agraria del Ecuador.
- Uribe, M. M. (2021). *Administración Estratégica Modelo de aplicación para organizaciones latinoamericanas*. Colombia: Ediciones de la U. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=s0cxEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Modelo+de+aplicaci%3%B3n+para+organizaciones+latinoamericanas&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=Modelo%20de%20aplicaci%3%B3n%20para%20organizaciones%20

ANEXOS

ANEXOS

Anexo A. Cronograma de Gantt

Actividades	Mes	Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero				Febrero			
	Semana	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Asesoría por parte de dirección de Integración curricular																																									
Oficio dirigido al “Comercial Escobar”																																									
Carta de aceptación por parte del Comercial																																									
Preinscripción del tema																																									
Asesoría de tesis																																									
Aprobación del Tema																																									
Subir a la plataforma la documentación																																									
Carta de aceptación del “Comercial Escobar” con el nuevo tema																																									
Subir avance del anteproyecto																																									

Ingreso y aprobación del tema por parte del consejo																																					
Desarrollo del proyecto de investigación curricular (TESIS)																																					
1ra revisión proyecto (TESIS) director y pares																																					
2da revisión proyecto (TESIS) director y pares																																					
3ra revisión proyecto (TESIS) director y pares																																					
4ta revisión proyecto (TESIS) director y pares																																					
5ta revisión proyecto (TESIS) director y pares																																					
6ta revisión proyecto (TESIS) director y pares																																					
7ma revisión proyecto (TESIS) director y pares																																					
Revisión del proyecto final (TESIS)																																					

Anexo B.
Presupuesto

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor Total
10	Resmas de papel	4,00	40,00
5	CDS	3,50	17,50
10	Lápices	0,50	5,00
20	Carpetas	1,00	20,00
10	Esferos Gráficos	0,50	5,00
200	Escaneado	0,15	30,00
500	Copias	0,50	250,00
5	Anillado	20,00	100,00
1	Tijera	0,5	0,50
5	Goma	1,00	5,00
10	Resaltador	0,50	5,00
5	Cuaderno	1,25	6,25
1	Otros gastos	200	200,00
200	Mascarillas	0,50	100,00
2	Pasajes	300,00	300,00
TOTAL			1 084,25

Nota. Elaborado por Apayca Salazar, Byron Villanueva.

Anexo C.
Instrumentos de recolección de datos



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA



Nota: Leer detenidamente las siguientes preguntas y conteste según su criterio

1.- ¿Considera usted estar familiarizado con el concepto de plan estratégico en una empresa?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

2.- ¿Cree usted que la falta de un plan estratégico puede afectar el crecimiento de una empresa?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

3.- ¿Considera usted que la Asociación Mundo Express debería implementar un plan estratégico?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

4.- ¿Cree usted que la falta de una misión, visión y valores afecta el funcionamiento de una empresa?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

5.- ¿Considera usted estar involucrado en la toma de decisiones de la asociación?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

6.- ¿Considera usted que cada área de la asociación debería tener metas y prioridades definidas?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

7.- ¿Cree usted que la asociación necesita adaptarse a los cambios del entorno empresarial para mantenerse competitiva?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

8.- ¿Considera usted que las debilidades acumuladas han afectado el rendimiento de la asociación?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

9.- ¿Estaría dispuesto(a) a participar en la elaboración de un plan estratégico para la asociación?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

10.- ¿Considera usted que la implementación de un plan estratégico ayudaría a mejorar la gestión interna y el trabajo en equipo en la asociación?

Totalmente de acuerdo

Ni de acuerdo ni en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

11.- ¿Cuáles considera usted que son las principales fortalezas de la asociación?

Experiencia y conocimiento en mantenimiento vial

Personal capacitado y comprometido

Buena relación con las entidades gubernamentales y proveedores

Implementación de tecnología avanzada en el mantenimiento vial

Eficiente gestión de recursos financieros

Uso de materiales de alta calidad para el mantenimiento vial

12.- ¿Cuáles considera usted que son las principales oportunidades de la asociación?

Participar en licitaciones de proyectos de infraestructura vial

Expandir los servicios de mantenimiento vial a nuevas áreas geográficas

Colaborar con instituciones educativas para programas de capacitación en mantenimiento vial

Implementar prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente en el mantenimiento vial

Establecer alianzas estratégicas con otras organizaciones relacionadas con la infraestructura vial

Adoptar tecnologías emergentes para mejorar la eficiencia y calidad del mantenimiento vial

13.- ¿Cuáles considera usted que son las principales debilidades de la asociación?

Falta de financiamiento adecuado para proyectos de mantenimiento vial

Escasez de personal especializado en ciertas áreas de mantenimiento vial

Limitaciones en la capacidad de respuesta y atención a emergencias viales

Baja visibilidad y reconocimiento público de la asociación

Necesidad de mejorar la gestión y coordinación interna de los proyectos de mantenimiento vial

14.- ¿Cuáles considera usted que son las principales amenazas de la asociación?

Competencia de otras asociaciones o empresas de mantenimiento vial

Cambios en las políticas gubernamentales que afecten la asignación de proyectos de infraestructura vial

Fluctuaciones en los precios de los materiales y equipos necesarios para el mantenimiento vial

Problemas de seguridad en las zonas donde se realizan los proyectos de mantenimiento vial

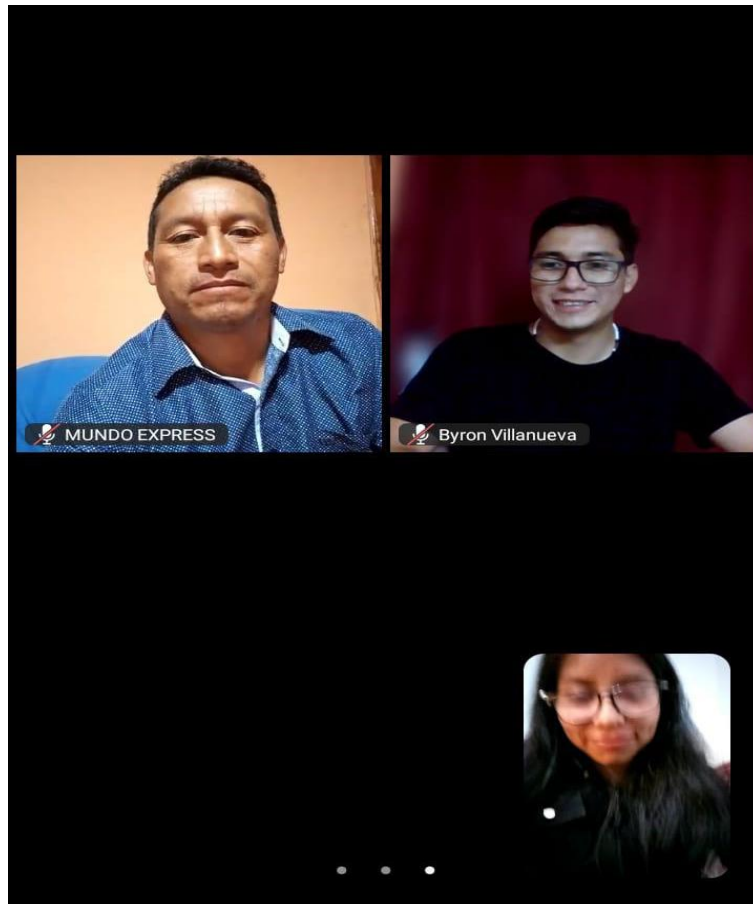
Posibles cambios en la demanda de mantenimiento vial debido a nuevas tecnologías y métodos de construcción de carreteras

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo D.
Visita a las Instalaciones de Asociación.



Anexo F.
Conferencia



Anexo G.
Carta de Aceptación de la Asociación



Asociación De Conservación Vial "Mundo Express"

CARTA DE ACEPTACIÓN

Pallatanga 29 de mayo del 2023

Estimados Estudiantes de la Universidad Estatal de Bolívar, Apayca Salazar y Byron Villanueva:

Por medio de la presente nos permitimos saludarles cordialmente y felicitarles por su esfuerzo para poder obtener el título en la carrera de Administración.

Es para nosotros un honor poder contar con su colaboración para la realización de su trabajo de titulación en el área de la administración, en la Asociación de Conservación Vial Mundo Express, con el tema: **“Plan estratégico para el fortalecimiento de la gestión de la Asociación Mundo Express, cantón Pallatanga, Provincia de Chimborazo, período 2023-2024”**.

Por ello, con el objetivo de poder cumplir con lo acordado en nuestra reunión del día de hoy, les informamos que la Asociación de Conservación Vial Mundo Express, acepta con gusto la propuesta de realizar el trabajo de titulación en el área de la administración.

Por lo tanto, les damos la bienvenida a nuestra asociación y esperamos que su trabajo contribuya de manera positiva a todos de la asociación.



Firmado electrónicamente por:

CARLOS
IBAN
VILLANU
EVA
MOROCHO

.....
Sr. Carlos Villanueva
Secretario Ejecutivo de Mundo Express
Cel.0999468318



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NUMERO RUC: 0691751511001
RAZON SOCIAL: ASOCIACION DE CONSERVACION VIAL MUNDO EXPRESS
NOMBRE COMERCIAL:
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
REPRESENTANTE LEGAL: VILLANUEVA MOROCHO CARLOS IBAN
CONTADOR: OCAÑA MANZANO LUZ MARGOTH

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 27/06/2016 **FEC. CONSTITUCION:** 01/06/2016
FEC. INSCRIPCION: 27/06/2016 **FECHA DE ACTUALIZACIÓN:**

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

ACTIVIDADES DE CONSERVACION VIAL DE CAMINOS Y CARRETERAS.

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: CHIMBORAZO Cantón: PALLATANGA Parroquia: PALLATANGA Barrio: CORNELIO DAVALOS Calle: GARCIA MORENO Intersección: JABONILLOS Referencia ubicación: A CIEN METROS DEL INFA Email: villanueva6810@yahoo.es Celular: 0981567451

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPIES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA_SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 **ABIERTOS:** 1
JURISDICCION: \ ZONA 3\ CHIMBORAZO **CERRADOS:** 0

Carlos Villanueva
 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SRI SE VERIFICA QUE LOS DOCUMENTOS DE IDENTIDAD Y CERTIFICADO DE VOTACION ORIGINALES PRESENTADOS, PERTENECEN AL CONTRIBUYENTE.
 27 JUN 2016
[Firma]
 FIRMA DEL SERVIDOR RESPONSABLE
 USUARIO: AGENCIA:
 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: RARE020608 **Lugar de emisión:** RIOBAMBA/PRIMERA **Fecha y hora:** 27/06/2016 13:33:11



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NUMERO RUC: 0691751511001
RAZON SOCIAL: ASOCIACION DE CONSERVACION VIAL MUNDO EXPRESS

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **ESTADO** ABIERTO **MATRIZ** **FEC. INICIO ACT.** 01/06/2016
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:**
ACTIVIDADES ECONÓMICAS: **FEC. REINICIO:**
 ACTIVIDADES DE CONSERVACION VIAL DE CAMINOS Y CARRETERAS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: CHIMBORAZO Cantón: PALLATANGA Parroquia: PALLATANGA Barrio: CORNELIO DAVALOS Calle: GARCIA MORENO
 Intersección: JABONILLOS Referencia: A CIEN METROS DEL INFA Email: viilanueva6810@yahoo.es Celular: 0981567451

[Handwritten Signature]
 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SRI SE VERIFICA QUE LOS DOCUMENTOS DE IDENTIDAD Y CERTIFICADO DE VOTACION ORIGINALES PRESENTADOS, PERTENECEN AL CONTRIBUYENTE.

27 JUN 2016

[Handwritten Signature]

FIRMA DEL SERVIDOR RESPONSABLE
 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: RARE020608 **Lugar de emisión:** RIOBAMBA/PRIMERA **Fecha y hora:** 27/06/2016 13:33:11

**ING. MARIO ENRIQUE ESCOBAR GORTAIRE EN CALIDAD DE DIRECTOR DEL
TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

CERTIFICA

Que el trabajo de investigación curricular denominado “PLAN ESTRATÉGICO PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA GESTIÓN DE LA ASOCIACIÓN MUNDO EXPRESS, CANTÓN PALLATANGA , PROVINCIA DEL CHIMBORAZO, PERÍODO 2023-2027 , presenta por Salazar Porate Apayca Kanaima y Byron Iván Villanueva Guamán, estudiantes de la carrera de Administración de Empresas pasó el análisis de coincidencia no accidental en la herramienta TURNITI, reflejando un porcentaje de similitud de 6%, como se puede evidenciar en el documento adjunto.

Guaranda, 01 de noviembre del 2023

Atentamente,

Ing. Mario Enrique Escobar Gortaire

Director

NOMBRE DEL TRABAJO

Tesis Villanueva y Apayca.docx

AUTOR

Byron Ivan Villanueva Guaman

RECuento DE PALABRAS

24852 Words

RECuento DE CARACTERES

143566 Characters

RECuento DE PÁGINAS

136 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

1.3MB

FECHA DE ENTREGA

Nov 1, 2023 10:08 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Nov 1, 2023 10:10 AM GMT-5

● **6% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base c

- 4% Base de datos de Internet
- 4% Base de datos de trabajos entregados
- 0% Base de datos de publicaciones

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Base de datos de Crossref
- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Base de datos de contenido publicado de Crossr
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 20 palabras)



Manuel E. S.
0200886844