

ANALISIS EMPRESARIAL

“TECNOHIERROS SANTA CRUZ”

Por: ARACELI MORALES CASTAÑEDA

OBJETIVO:

Ofrecer productos y servicios de calidad en nuestras respectivas áreas con trato directo fabricante-cliente así como también lograr que los demandantes nos reconozcan por la variedad de diseños (ya que se trabaja específicamente sobre pedido) aceptando desafíos constantemente para lograr resolverlos con eficiencia.

ANTECEDENTE:

Somos una empresa confiable en el ramo de la fabricación de estructuras y domos, colocación de panel de aluminio, automatización de puertas y portones residenciales, comerciales e industriales en la región sureste. Se creó hace poco más de 25 años como un negocio de fabricación de puertas, ventanas y portones así como lo relacionado a la herrería artística con un par de empleados y todas las ganas de ser independiente para salir adelante ya que para el propietario estudiar no fue de su agrado; gracias a la satisfacción de los primeros clientes en los trabajos realizados estos fueron recomendando nuestro nombre a muchas otras personas, llegando así a contactar ingenieros, arquitectos, dueños de constructoras y funcionarios quienes comenzaron a solicitar trabajos más grandes y aunque todos relacionados al acero con un giro bastante diferente a lo acostumbrado en el taller, además de comenzar a trabajar fuera de Tuxtla Gutiérrez, lugar donde siempre solían ocuparnos. Fue así como logro concretarse nuestra primera estructura en “CASA DEL ALMA HOTEL BOUTIQUE” en San Cristóbal de las Casas y el mismo ingeniero (propietario de una empresa en Torreón, Coahuila) nos contrató para fabricar la fachada principal de la AGENCIA AUTOMOTRIZ CHRYSLER en Juchitán, Oaxaca...en los últimos 5 años nos hemos dedicado en un 80% a trabajos que en un principio no eran de nuestro sector como: el domo de la F.I.T, estructuras para diversas bodegas de 20X100m, cubiertas de fachadas con panel de aluminio en la PLAZA ARBORIA, el DIARIO DE

CHIAPAS y la TERMINAL DE CORTO RECORRIDO DE SAN CRISTÓBAL, barandales a base de placas colocados en Villahermosa, Tabasco, domos para escuelas en 20 DE NOVIEMBRE, escaleras de emergencia en la SECRETARIA DE SALUD Y TEC REGIONAL, así como la automatización de todo tipo de puertas y portones siendo DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS DE LA MARCA MERIK; actualmente fabricamos la estructura del AUDITORIO en Albarrada, S.C. de las C., lo anterior suena maravilloso si consideramos que al inicio se contaba con una pequeña planta de soldar, un par de mesas y un diminuto techado para cubrirnos del radiante sol, pero ha sido el resultado de un arduo proceso de aprendizaje y sobre todo de mucha perseverancia en el trabajo, jamás decir NO PODEMOS, no es nuestra especialidad fue la clave principal del éxito; como en todo oficio ha habido altas y bajas en diferentes aspectos: clientes renuentes a pagar, empleados rebeldes e irresponsables, accidentes e incluso momentos en que la industria entera se encuentra en crisis económica pero hemos salido a flote hasta el día hoy con una amplia visión al futuro y fortalecidos con la FE en DIOS.

PLANEACION:

Hoy en día para ser realmente competitivo en los negocios, cualquier empresa debe fijar objetivos que lo lleven a mejorar y a ser eficientes con los recursos que dispone y TECNOHIERROS SANTA CRUZ no es la excepción ya que nuestra mejor carta de presentación es nuestra calidad en los acabados, en pocas palabras, ofrecemos a nuestros clientes la garantía de satisfacción total en el producto terminado.

OBJETIVO ECONÓMICO:

- Competir en el mercado local, estatal y nacional con un equilibrio entre calidad, buenos precios y sugerencias de diseños novedosos.
- Incrementar el nivel de fabricación.
- Aumentar las utilidades mediante el uso adecuado de las diferentes herramientas existentes.
- Estar delante de la competencia.
- Conseguir mejores proveedores.

OBJETIVOS SOCIALES:

- Hacer una adecuada selección de la mano de obra para mantener la garantía de calidad.
- Mantener la flexibilidad de la moda alcanzando la satisfacción de los clientes.
- Adquirir mejor tecnología que permita a la empresa competir.
- Dar una mejor información a los clientes acerca de las ventajas y desventajas que presentan los materiales solicitados y los propuestos por nosotros cuando la situación lo amerite.
- Servir de apoyo para ampliar la visión en la toma de decisiones de quienes nos contratan, especialmente a las constructoras.
- Diseñar el sistema de costos por órdenes de producción que nos permita conocer el precio real del producto en el mercado.
- Reorganizar el taller aprovechando sus dimensiones al máximo.

MISIÓN:

“TECNOHIERROS SANTA CRUZ” Es una Empresa comprometida a satisfacer las necesidades de sus clientes, ofreciendo productos con la mejor calidad a precios comparables, mejorando constantemente la autenticidad del producto dentro de un ambiente que promueva el mejoramiento continuo, el trabajo en equipo y un desarrollo integral dentro de la sociedad

VISION:

Ofrecer los mejores acabados, posicionándose en la mente de los clientes como los mejores en calidad y esmero. Consolidar nuestro prestigio en el mercado local y abrimos pasos hacia nuevos mercados competitivos.

VALORES:

En TECNOHIERROS SANTA CRUZ día a día nos esforzamos para que el nivel de nuestro servicio mejore y eso se lograra únicamente anclando valores de:

- **RESPONSABILIDAD:** Hacer las cosas con mayor importancia tomando en cuenta que los clientes y compañeros deben notar que los productos son de la mejor calidad posible.
- **RESPECTO:** Consideración que se tienen a las personas por los valores que presentan o por la trayectoria de años que los avalan.

- **HONESTIDAD:** Realizar su trabajo de manera transparente, para así poder brindar productos de buena calidad al consumidor pues esto genera más confianza en los mismos.
- **PERSEVERANCIA:** Tener la lucha constante para ser mejores cada día y así no solamente crecer como personas sino también como empresa y lograr las metas a corto y largo plazo.

ESTRATEGIAS:

- Emplear al personal calificado para la fabricación de los productos solicitados.
- Capacitar a los empleados para que den un buen servicio al consumidor con respeto y amabilidad dejando en el cliente deseo de regresar.
- Proporcionar los mejores precios y calidad en el producto.
- Rotular las unidades para darnos a conocer en cualquier momento y lugar.
- Colocar un espectacular en nuestro domicilio para facilitar a los clientes nuevos nuestra ubicación

REGLAS:

- Tratar con respeto y amabilidad a los clientes.
- Los miembros de la organización deben de respetar los reglamentos internos de la empresa.
- Cumplir en con el horario establecido por la empresa de 8:00 A.m. a 5:00 P.m., respetando las horas de entrada y salida.
- Deberá prevalecer el trato amable y respetuoso entre jefes, subalternos y compañeros en forma mutua.
- Queda prohibido usar continuamente el celular, por emergencia se puede tomar o hacer una llamada, pero no estar mensajeando a cada momento.
- Habrá derecho a tomar una hora de receso dividida en 2 periodos de 30 min, los primeros serán a las 10:00Am para consumir sus alimentos y los siguientes a las 2:00Pm Aprox, para tomar una horchata.
- Si por alguna causa justificable falta un trabajador cualquier día este tendrá que notificar la causa de su falta a su jefe.

ORGANIZACIÓN:

Como toda empresa debe estar organizada ordenadamente para llevar con más facilidad las actividades del día a día es de suma importancia que “TECNOHIERROS SANTA CRUZ” lleve una verdadera organización y de esta manera evitar el desorden. Aunque debemos tomar en cuenta que al tratarse de fabricación de productos sobre pedido NADA es rutinario, en algunas ocasiones por ejemplo hemos laborado únicamente con 3 empleados mientras que otras veces requerimos de hasta 20 dependiendo de la magnitud del servicio solicitado como de la urgencia con que el cliente lo requiera , pero básicamente las actividades están distribuidas en tres secciones: personal operativo, que es variable en cantidad y especialidad (Jose Ángel, Marcial, Cruz Ángel, Jimmy, Leonardo, Jose Armando, Alexis, Esteban, Jorge y Dimas, actualmente), encargada administrativa (Araceli Morales) y propietario (Jose Cruz Vazquez Morales).

Dentro del personal operativo contamos con: chofer, maestros soldadores que son expertos ya sea en estructuras o herrería con sus respectivos ayudantes, especialistas en pintura, en automatizaciones y de requerirse algún otro técnico lo incluimos en nuestro equipo de trabajo.

DIRECCION:

El gerente tiene autoridad, influye y motiva a sus empleados premiando a quien mejor desempeño tenga durante cada ejercicio, ya que el pago es semanal, para ello considera puntos como: asistencia, puntualidad, eficacia y eficiencia con el objetivo de ganarse la confianza personal de sus empleados y las mejoras de la empresa.

PROCESO DE DECISIONES:

- Se comparan precios y servicios de los diferentes lugares que visitamos para determinar el más conveniente a la empresa.
- Se analiza que tipo de producto nos solicitaron y quien es el cliente.
- Se determina quien o quienes de los empleados es el idóneo para llevar a cabo la fabricación o colocación del producto.

CONTROL:

- Todas las actividades se han realizado de acuerdo a las fechas previstas y de ser posible con tiempo de anticipación gracias a la planeación al comienzo de las mismas.

- Se han organizado de acuerdo a como se van presentando los contratos.
- La promoción de la empresa no ha sido realmente necesaria, ya que a pesar del grado de competencia que hay a nuestro alrededor contamos con una amplia cartera de clientes satisfechos con antigüedad de hasta 25 años, los cuales en su momento han sido pacientes al esperar un turno de atención.

PROPUESTA DE MEJORA AL PROCESO ADMINISTRATIVO:

- Buscar entre los empleados quien o quienes cuentan con la capacidad de adquirir mayores responsabilidades dentro de la empresa para deslindar más responsabilidades del gerente y de esta manera abarcar con mayor seguridad el mercado; ya que en ocasiones se han tenido que rechazar contratos debido a la saturación laboral del momento por no contar con el apoyo de alguien que sea capaz de liderar eficazmente el equipo de trabajo sin la presencia del gerente.
- Es necesaria mayor organización por parte del gerente en los días de pago, ya que generalmente acude a sus contratantes por el cobro de los servicios ofrecidos e inmediatamente después paga la raya del personal pero han surgido imprevistos innecesarios como: hacer esperar demasiado tiempo al personal e incluso darles un pago incompleto por la irresponsabilidad de nuestros clientes, pero debe considerarse que el patrón del personal operativo es el GERENTE no el cliente mismo, por tal motivo es OBLIGACION del propietario contar con el salario en tiempo y forma para evitar descontento en los subordinados que pudieran generar malos entendidos e incluso la renuncia de los mismos ya que gran parte de ellos viven al día.
- Eventualmente hacer reuniones de carácter convivencia para mejorar y estrechar la relación en todo el equipo de trabajo, ya que son pequeños detalles que hacen la diferencia en los jefes; además que los motiva a seguir esforzándose en mejorar la calidad de su desempeño. Pudiera considerarse por ejemplo darles un detalle el día de su cumpleaños, recordando que además de un recurso para la empresa que fácilmente pudieran ser reemplazados también son seres humanos.

- Hacer hincapié en el personal de la importancia de contar con un empleo, ya que la situación global es cada vez más difícil para todos y por ello deben aprovechar que se cuenta con un ingreso, además de considerar que al mejorar la calidad del trabajo la satisfacción más grande es personal.

CONCLUSION:

“TECNOHIERROS SANTA CRUZ” es un claro ejemplo de que CUANDO SE QUIERE SE PUEDE, porque somos una empresa que comenzó de cero, (sin el apoyo de programas gubernamentales) pero con la mirada puesta en el futuro; el propietario jamás imagino que después de tantos años de fabricar puertas y ventanas terminaría apoyando a los contratistas del FORO CHIAPAS; pero el reconocimiento actual es el fruto de un espinoso camino que se ha recorrido con un verdadero amor por lo que se hace y con la pasión que cualquier oficio demanda para poder llegar al éxito.

REFERENCIA:

- ❖ http://biblioteca.itson.mx/dac_new/tesis/198_almara_sanabia.pdf.