

**INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO TENA**



**MANUAL DE
ESTRATEGIAS**

Empresa "DISALVIN"

KETTY MARIELA GREFA HUATATOCA

2025

INDICE

Antecedentes.....	3
Visión y Misión.....	4
Objetivo general.....	5
Objetivo específico.....	5
Alcance.....	5
Propuesta de mejora.....	6
Estrategia de Crecimiento.....	6
Estrategia de Diversificación.....	7
Plan de Financiamiento.....	9
Conclusión.....	11
Recomendación.....	11

Antecedente

Mensaje de Bienvenida

Desde mi niñez crecí en el negocio de los vidrios, pero como la humanidad y la industria va innovando ya sentí la necesidad de actualizarme. Hace 35 años vi la necesidad de proveer perfiles de aluminio, con los colegas de ese tiempo, donde padecíamos por conseguir el material para poder trabajar. Esta fue la inspiración para emprender con la distribución de los perfiles de aluminio de la marca CEDAL.

La empresa DISALVIN Distribuidor autorizada en la ciudad de Tena, se enfrenta a un entorno competitivo en constante cambio, donde la capacidad de adaptación y crecimiento se convierte en un factor crucial para su supervivencia y éxito. En este contexto, las estrategias de crecimiento y diversificación en la administración de la producción se presentan como herramientas esenciales para mejorar la eficiencia operativa y fortalecer la posición de la empresa en el mercado.

Los productos que DISALVIN ofrece son los perfiles de aluminio CEDAL para la construcción de ventanas, puertas y además contamos con accesorios para su armado.



DISALVIN con su distribución y manteniendo precios nacionales da la oportunidad a que los propietarios de los talleres tengan un ingreso para sus familias y en algunos casos den trabajo a terceros. Además, contribuimos con la creación de empleo directa e indirectamente.



Patricio Páez

GERENTE DISALVIN

Visión y Misión



Lograr adquirir un stock lo suficientemente importante para poder atender todas las necesidades a los clientes.



La empresa DISALVIN se posiciona en el mercado y poder llegar a tener una sucursal en Archidona.



Distribuidores en Napo

Disalvin - Tena



Aluminio con calidad de vidrio

Objetivo General

Proponer un manual de estrategias que optimice los recursos, fortalezca la posición competitiva y asegure la rentabilidad a largo plazo, en un entorno dinámico y competitivo.

Objetivos Específicos

- Evaluar los recursos internos de la empresa para descubrir posibles formas de mejorar la eficiencia sin comprometer la calidad ni el rendimiento.
- Proponer estrategias innovadoras y competitivas para fortalecer la presencia en el mercado mediante la mejora de la distinción y el valor percibidos por el cliente.
- Monitorear el manual de estrategia para evaluar su influencia en la rentabilidad y realizar ajustes a medida que cambien las circunstancias

Alcance



El manual cubre todo los detalles, especificaciones y pautas a seguir como una guía estratégica para orientar el crecimiento y desarrollo sostenible de la producción en la empresa DISALVIN, con el objetivo de proveer una hoja de ruta estructurada ayudando a la empresa a planificar, implementar y evaluar estrategias que optimicen sus procesos

productivos y amplíen su alcance en el mercado en su desarrollo se demostró aplicar diferentes metodologías de campo que permitieron llevar a cabo una Investigación de mercado exhaustiva, complementada con conceptos estadísticos que aportaran a la recopilación de fuentes fiables esta información fue analizada de manera detallada facilitando una toma de decisiones fundamentada, el manual también establece un enfoque claro hacia la innovación, promoviendo el diseño y desarrollo de nuevos productos que respondan a las necesidades emergentes de los consumidores buscando fortalecer la competitividad, diversificar la oferta y consolidar la posición de DISALVIN.

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO



Campañas en Redes Sociales

- Crear contenido atractivo sobre los productos de aluminio, vidrio y accesorios.
- Publicar testimonios de clientes satisfechos para generar confianza.
- Ofrecer promociones especiales y descuentos exclusivos a través de Facebook.
- Crear videos tutoriales en YouTube que muestren cómo instalar o utilizar los productos que se ofrece.



ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN



- Vender productos de limpieza y mantenimiento específicos para aluminio, vidrio y accesorios, asegurando la durabilidad y apariencia óptima de los productos.
- Compartir dos fotos por semanas (fotos sobre los productos que venden y los clientes).

Por ejemplo:

Semana	Foto 1	Foto 2
	Foto de un nuevo producto	Foto de un cliente utilizando el producto
El día 3 de la semana	Foto de un producto en uso	Foto de un cliente satisfecho
	Foto de un producto destacado	Foto de un evento con clientes
El día 5 de la semana	Foto de un producto con descuento	Foto de un cliente compartiendo su opinión
	Foto de un producto en el contexto de la vida diaria	Foto de un cliente disfrutando de un servicio

ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN

Diversificación relacionada

Introduce productos o servicio que estén relacionados con los actuales.

Diversificación no relacionada

Explora nuevas áreas de negocio que no estén directamente relacionadas con la producción actual.

Innovación

Invierte en investigación y desarrollo para crear productos innovadores que diferencien a la empresa en el mercado.

Adquisiciones

Considera la adquisición de otras empresas que puedan complementar tu oferta actual y permitirte acceder a nuevos mercados o tecnologías.

PLAN DE FINANCIAMIENTO

El plan de financiamiento refleja la distribución del negocio, distinguiendo entre costos directos e indirectos. Los costos directos totalizan \$ 770, lo que indica que la actividad principal depende en gran medida del trabajo humano. Por otro lado, los costos indirectos, representados únicamente por suministros (\$50), son significativamente menores, lo que sugiere que los gastos operativos adicionales son mínimos en comparación con los costos directos. En total, el costo operativo asciende a \$820, lo que proporciona una visión clara de la inversión necesaria para mantener el funcionamiento del negocio. Esto permite analizar la viabilidad financiera, identificar oportunidades de optimización y prever el capital requerido para una operación.

COSTOS DIRECTOS	COSTOS INDIRECTOS	
Arriendo	Suministro \$ 50	\$200
Publicidad		\$100
Mano de obra		\$470
	TOTAL	\$800

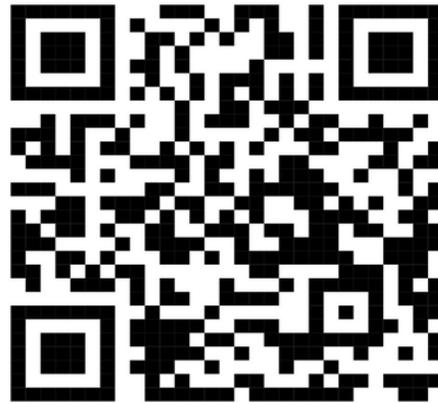


Propuesta de Mejora

Al escanear el código QR podrás acceder a nuestra página de Facebook, WhatsApp para una mayor información sobre nuestra empresa DISALVIN, en donde encontrarás:

- Noticias y actualizaciones en tiempo real.
- Promociones y ofertas exclusivas.
- Consejos y recomendaciones útiles.
- Eventos y actividades especiales.
- Atención personalizada para resolver tus dudas.

¡Síguenos y mantente al día con todas nuestras novedades!



Conclusión.

- Garantizar los cambios implementados sean efectivos y la empresa pueda adaptarse rápidamente a nuevas oportunidades y desafíos sin comprometer sus productos, debe existir un sistema estructurado de planificación y evaluación continua.
- Evalúe nuevas ubicaciones estratégicas para tiendas físicas, forme alianzas estratégicas con otras empresas y amplíe su base de clientes a través de colaboraciones y campañas conjuntas.
- Asegurar una implementación efectiva, facilitando la toma de decisiones basada en datos y aumentar la competitividad de una empresa.

Recomendación.

- Garantizar los cambios implementados sean efectivos y la empresa pueda adaptarse rápidamente a nuevas oportunidades y desafíos sin comprometer sus productos, debe existir un sistema estructurado de planificación y evaluación continua.
- Evalúe nuevas ubicaciones estratégicas para tiendas físicas, forme alianzas estratégicas con otras empresas y amplíe su base de clientes a través de colaboraciones y campañas conjuntas.
- Asegurar una implementación efectiva, facilitando la toma de decisiones basada en datos y aumentar la competitividad de una empresa.



¡Gracias por ser parte de esta increíble historia de éxito!

DISALVIN

Información del Contacto

🏠 Napo Tena. Av. Pano -Tena

✉️ disalvin@yahoo.com

📞 0995729865

☎️ (06) 288 6070



Distribuidor Autorizado