UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"PLAN ESTRATÉGICO PARA EL POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA., EN LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2010 - 2011".

Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero en Administración de Empresas.

AUTOR: Juan Pablo Puertas Castillo.

DIRECTORA: Econ. Katty Vanessa Celi Sánchez.

CENTRO UNIVERSITARIO: Loja.

2010

Economista Katty Vanessa Celi Sánchez
DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de tesis desarrollado por el estudiante Juan Pablo Puertas Castillo, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por lo tanto autorizo su presentación.

Loja, Julio del 2010

Econ. Katty Vanessa Celi Sánchez

CESIÓN DE DERECHOS

"Yo, Juan Pablo Puertas Castillo declaro ser autor del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto de la Universidad Técnica Particular de Loja que en la parte pertinente textualmente dice: "Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajo científicos, técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad".

Juan Pablo Puertas Castillo
Autor

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad del autor.

Juan Pablo Puertas Castillo

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia que me brindó su apoyo durante la elaboración de este trabajo, contribuyendo a mi superación profesional.

Juan Pablo Puertas Castillo

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a los directivos, personal docente y administrativo de la Universidad Técnica Particular de Loja, por permitirme efectuar mis estudios a través de este prestigioso centro educativo.

A Ramiro Puertas Vaca, Gerente de la Empresa PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA., por proporcionarme toda la información necesaria para el desarrollo del presente trabajo investigativo.

A la Economista Katty Vanessa Celi Sánchez, directora de mi tesis, por su valiosa y decidida colaboración en la realización del presente trabajo.

Juan Pablo Puertas Castillo.

INDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO ____ *13*

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA ____ *17*

1.1 Creación de la Empresa. ____ **17**

1.2 Misión. ____ **19**

1.3 Visión. ____ **19**

1.4 Organigrama. ____ **19**

1.5 Perfil del cliente. ____ **20**

1.6 Situación Actual de la Empresa. ____ **21**

1.7 Estructura Actual de Producción. ____ **22**

1.7.1 Especificaciones del producto demandado por el mercado. ____ 22

1.7.2 Descripción del proceso productivo. ____ 25

1.7.2.1 Diagrama de flujo del proceso. ____ 26

1.7.2.2 Personal encargado de la producción. ____ 28

1.7.3 Materia Prima, Insumos, Maquinaria y Desechos sólidos. ____ 31

1.7.3.1 Materia prima ____ 31

1.7.3.2 Insumos. ____ 32

1.7.3.3 Maquinaria. ____ 34

1.7.3.4 Desechos sólidos. ____ 37

CAPÍTULO II: ANÁLISIS FODA ____ *39*

2.1 Fortalezas. ____ **39**

2.2 Debilidades. ____ **41**

2.3 Amenazas. ____ **43**

2.4 Oportunidades. ____ **45**

2.5 Matriz FODA. ____ **47**

2.6 Matriz de estrategias. ____ **47**

CAPÍTULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADO ____ *50*

3.1 Objetivos de la Investigación de mercado. ____ **50**

3.2 Metodología. ____ **50**

3.3 Resultados ____ **52**

CAPÍTULO IV: PLAN DE MARKETING ____ *74*

4.1 Estrategia de producto. ____ **74**

4.2 Estrategia de precio. ____ **75**

4.3 Estrategia de plaza. ____ **77**

4.4 Estrategia de promoción. _____ 79

4.5 Indicadores de Evaluación. _____ 83

CONCLUSIONES _____ ***86***

RECOMENDACIONES _____ ***88***

BIBLIOGRAFÍA _____ ***90***

ANEXOS _____ ***93***

Anexo Nro. 1: Cálculo de la Muestra. _____ 93

Anexo Nro. 2: Estratificación de la muestra. _____ 94

Anexo Nro. 3: Encuesta. _____ 95

Anexo Nro. 4: Cuadros de la Investigación de mercado. _____ 98

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

GRÁFICO Nro. 1: Organigrama de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 14

GRÁFICO Nro. 2: Incremento en ventas de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 15

GRÁFICO Nro. 3: Diagrama de Flujo de Proceso de Plásticos GERF Cía. Ltda. _____ 21

GRÁFICO Nro. 4: Organigrama de Producción de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 23

GRÁFICO Nro. 5: Tipo de Negocio_____ 46

GRÁFICO Nro. 6: Parroquia_____ 46

GRÁFICO Nro. 7: Número de años en mercado local._____ 47

GRÁFICO Nro. 8: Número de empleados._____ 48

GRÁFICO Nro. 9: Número de sucursales en Loja._____ 49

GRÁFICO Nro. 10: Número de sucursales en otros lugares._____ 50

GRÁFICO Nro. 11: Factores que consideran los clientes al momento de adquirir manguera de plástico**.**_____ 50

GRÁFICO Nro. 12: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que venden manguera de plástico para instalaciones eléctricas._____ 51

GRÁFICO Nro. 13: Cantidad de rollos de esta manguera que se venden al mes._____ 52

GRÁFICO Nro. 14: Origen de proveedores de esta manguera._____ 53

GRÁFICO Nro. 15: Nombre de proveedores de esta manguera_____ 53

GRÁFICO Nro. 16: Ciudades de las que provienen los proveedores de esta manguera._____ 55

GRÁFICO Nro. 17: Número de ferreterías y/o distribuidores que adquirieron en alguna ocasión esta manguera de alguna industria lojana._____ 56

GRÁFICO Nro. 18: Calidad de la manguera para instalaciones eléctricas de la industria lojana._____ 56

GRÁFICO Nro. 19: Número de ferreterías y/o distribuidores que opinan que esta clase de manguera hecha a nivel local es mejor que la nacional._____ 56

GRÁFICO Nro. 20: Número de ferreterías y/o distribuidores que prefieren esta manguera hecha a nivel nacional._____ 56

GRÁFICO Nro. 21: Razones por las que prefieren esta manguera hecha a nivel nacional.___ 56

GRÁFICO Nro. 22: Inconvenientes con los proveedores de esta manguera._____ 58

GRÁFICO Nro. 23: Inconvenientes con la manguera para instalaciones eléctricas._____ 58

GRÁFICO Nro. 24: Número de ferreterías y/o distribuidores que venden manguera de plástico para instalaciones de agua potable._____ 59

GRÁFICO Nro. 25: Cantidad de rollos de esta manguera que se venden al mes._____ 60

GRÁFICO Nro. 26: Origen de los proveedores de esta manguera._____ 61

GRÁFICO Nro. 27: Nombre de proveedores de esta manguera._____ 61

GRÁFICO Nro. 28: Ciudades de las que provienen los proveedores de esta manguera._____ 62

GRÁFICO Nro. 29: Número de ferreterías y /o distribuidores que han adquirido en alguna ocasión esta clase de manguera de alguna industria lojana._____ 63

GRÁFICO Nro. 30: Calidad de la manguera para instalaciones de agua potable de la industria lojana._____ 63

GRÁFICO Nro. 31: Número de ferreterías y/o distribuidores que opinan que esta clase de manguera hecha a nivel local es mejor que la nacional._____ 63

GRÁFICO Nro. 32: Número de ferreterías y/o distribuidores que prefieren esta clase de manguera hecha a nivel nacional._____ 63

GRÁFICO Nro. 33: Razones por las que prefieren esta clase de manguera hecha a nivel nacional._____ 63

GRÁFICO Nro. 34: Inconvenientes con los proveedores de esta clase de manguera._____ 65

GRÁFICO Nro. 35: Inconvenientes con la manguera para instalaciones de agua potable.____ 65

ÍNDICE DE TABLAS.

TABLA Nro. 1: Capital aportado por los socios de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 12

TABLA Nro. 2: Mangueras para instalaciones de agua potable que elabora Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 17

TABLA Nro. 3: Mangueras de instalaciones eléctricas que elabora Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 18

TABLA Nro. 4: Tiempo estimado en realizar la manguera de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 20

TABLA Nro. 5: Diagrama de flujo de proceso de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 22

TABLA Nro. 6: Lista de precios de la manguera de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 34

TABLA Nro. 7: Matriz FODA de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 41

TABLA Nro. 8: Matriz de estrategias de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 42

TABLA Nro. 9: Número de encuestas correspondientes a cada parroquia._____ 45

TABLA Nro. 10: Indicadores de Evaluación._____ 78

ÍNDICE DE IMÁGENES.

IMAGEN Nro. 1: Manguera de una pulgada de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 11

IMAGEN Nro. 2: Manguera de ½ pulgada de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 13

IMAGEN Nro. 3: Manguera de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 19

IMAGEN Nro. 4: Funda plástica reciclada._____ 26

IMAGEN Nro. 5: Insumos de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 28

IMAGEN Nro. 6: Maquinaria y parte del proceso de producción de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 30

IMAGEN Nro. 7: Desechos de manguera._____ 31

IMAGEN Nro. 8: Logotipo diseñado para Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 74

IMAGEN Nro. 9: Tarjeta de presentación diseñadas para el Gerente de Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 75

IMAGEN Nro. 10: Artículos diseñados para Plásticos GERF Cía. Ltda._____ 76

RESUMEN EJECUTIVO

La empresa PLÁSTICOS GERF Compañía Limitada, es una empresa lojana creada el 19 de Agosto del año 2000, dedicada a la producción y comercialización de manguera de plástico negra de polietileno de baja densidad, para instalaciones eléctricas y de agua potable.

Esta empresa es pionera en este tipo de producción dentro de la ciudad de Loja; sin embargo, la introducción de empresas nacionales, ha aumentado la preocupación en PLÁSTICOS GERF, debido a que las mismas poseen mayor experiencia y mayor capital para poder sobresalir en el mercado local.

El poco crecimiento industrial en nuestra ciudad, es otro de los limitantes que existen, debido a ello las empresas locales no pueden desarrollarse con facilidad, crecer y competir; estos factores sumados a la falta de colaboración por parte de las autoridades públicas, la preferencia de los clientes lojanos por productos realizados en las grandes ciudades del Ecuador, la falta de mano de obra y de materia prima, dificultan el desarrollo industrial en la ciudad de Loja.

Por otro lado, la fuerte competencia que se está presentando en la actualidad tanto para bienes como para servicios a nivel local, obligan a las empresas a incursionar en nuevos métodos que ayuden al desarrollo de la organización, ganen espacio dentro del mercado y finalmente sobresalgan ante la competencia, posicionándose en la mente de los consumidores.

Surge entonces, la necesidad de elaborar un Plan Estratégico para PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda., herramienta que la mayoría de las empresas utilizan para aprovechar mejor las oportunidades y hacer frente a las amenazas que puedan surgir a lo largo del tiempo. Es utilizado también como guía para saber hacia dónde se quiere ir y lo mas importante como se llegará.

Es importante conocer que uno de los planes estratégicos más utilizados por parte de las compañías nuevas es el de posicionamiento de la empresa en el mercado, y que en este caso es el más recomendable para PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda., puesto que ayudará con varias estrategias que permitan adentrarse en el mercado donde se desea comercializar el producto y hacer conocer a los consumidores de la existencia del mismo y los beneficios que brinda.

Es por eso que este proyecto resulta conveniente para la empresa PLÁSTICOS GERF, ya que le ayudará a través de varios estudios a analizar cuáles son sus principales amenazas y oportunidades con la finalidad de prevenir y de poder implementar ciertas acciones para dejar atrás las dificultades que impidan su

crecimiento y al mismo tiempo poder posicionarse de manera adecuada en el mercado local.

OBJETIVO GENERAL:

Posicionar a la empresa PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda., en la ciudad de Loja.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Identificar las actuales amenazas y oportunidades de la compañía dentro del mercado local.
- Determinar la aceptación del producto por parte de los clientes de la ciudad de Loja.
- Realizar un plan de marketing para aumentar la comercialización del producto.

HIPÓTESIS:

- *El poco posicionamiento en el mercado lojano de la empresa PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda., se debe principalmente por la preferencia de los consumidores hacia productos hechos a nivel nacional.*

El presente trabajo se encuentra estructurado en cuatro capítulos. En el primero se hace referencia a los datos generales de la empresa, su origen, recursos, su evolución a través del tiempo y su estructura actual de producción. Aquí se puede observar el incremento en ventas que ha tenido la compañía desde su creación en el año 2000, además de conocer la manera en la que se encuentra organizada y la estructura de producción que posee.

En el segundo capítulo se analizó las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades que posee actualmente PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA. Se pudo realizar las matrices FODA y de estrategias, en donde se da a conocer ciertas herramientas que la compañía puede utilizar para enfrentar cualquier inconveniente.

En el tercer capítulo, se llevó a cabo una investigación de mercados hacia todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja con la finalidad de determinar el grado de preferencia de los consumidores locales hacia marcas nacionales en la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y agua potable.

En el cuarto capítulo se presenta un plan de marketing, dentro del cual se describe varias estrategias de precio, producto, plaza y promoción que la empresa puede aplicar para mejorar la comercialización de la manguera de plástico.

Por lo tanto, en base a los resultados del presente trabajo de investigación, se puede **aprobar** la hipótesis planteada anteriormente, puesto que se comprobó que existe una gran preferencia por parte de los lojanos hacia la manguera de plástico de empresas nacionales que impide un mejor posicionamiento de PLÁSTICOS GERCF CÍA LTDA., dentro de la ciudad de Loja. Esto se da debido a la falta de apoyo de los lojanos, puesto que se cree que lo hecho afuera es mejor y también por la cultura y falta de motivación a creer en lo local.

CAPÍTULO I

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES DE LA COMPAÑÍA

1.1 Creación de la Empresa.

IMAGEN Nro. 1: Manguera de una pulgada de Plásticos GERF Cía. Ltda.

FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*

La Empresa "PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda." fue creada el 19 de Agosto del año 2000 en la ciudad de Loja, la misma que tiene como finalidad la elaboración y comercialización de manguera de plástico negra de polietileno de baja densidad, para instalaciones eléctricas y de agua potable.

La iniciativa para formar esta compañía surge al identificar una nueva oportunidad de negocio en la industria plástica inexistente en la ciudad de Loja, debido al escaso desarrollo del sector industrial.

Antes de la conformación de la compañía, los futuros socios decidieron realizar un estudio de mercado en la ciudad de Loja con la finalidad de determinar la demanda de la manguera negra de polietileno en las ferreterías de la ciudad. El resultado de este análisis fue positivo, por lo que se concreta la creación de esta pequeña empresa dedicada a la producción y comercialización de manguera.

El siguiente paso una vez determinada la demanda del producto, fue analizar el promedio de ingresos económicos de la ciudad de Loja, obteniéndose como resultado un nivel medio, por lo que la compañía estimó conveniente ofrecer a los clientes un producto con un costo moderado y de buena calidad.

Por experiencias adquiridas anteriormente en el ámbito empresarial, el señor Ramiro Puertas Vaca, actual gerente general de la compañía, tuvo la idea de formar una empresa de tipo familiar en la ciudad de Loja, pero en vista de la ausencia de socios,

dieron la oportunidad de ingresar en el negocio a un amigo de la familia, con lo cual estarían listos para comenzar con la creación de la empresa.
Es así, que la empresa "PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda." está conformada por cuatro socios que son los siguientes:

- José Germán Puertas Arias.
- Ramiro Fabián Puertas Vaca.
- José Ángel Felicísimo Vaca Pareja.
- José Efrén Bolívar López Burbano.

El capital social de la compañía fue de SETECIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, dividido en SETECIENTAS participaciones de un dólar cada una.

El porcentaje de participaciones que tienen cada socio dentro de la empresa, es en base al capital aportado para la creación de la misma. Es así que el Capital de la compañía está conformado de la siguiente manera:

TABLA Nro. 1: Capital aportado por los socios de la empresa Plásticos GERF Cía. Ltda.

NOMBRE DE SOCIOS	CAPITAL APORTADO	PORCENTAJE DE ACCIONES
José Germán Puertas Arias	$280,00	40%
Ramiro Fabián Puertas Vaca.	$140,00	20%
José Ángel Felicísimo Vaca Pareja.	$140,00	20%
José Efrén Bolívar López Burbano.	$140,00	20%
TOTAL	**$700,00**	**100%**

FUENTE: *Base de datos de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

Es importante mencionar que el nombre de "PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda." surgió después de un breve análisis sobre varias alternativas que estaban propuestas, y llegaron a la conclusión de tener un nombre con las iniciales de los nombres de cada uno de los socios de la empresa.

Es así como se conforma esta pequeña empresa, cuyo objetivo principal y social es el de conseguir un mercado seguro para su producto, que le permita obtener la rentabilidad necesaria para seguir expandiéndose y competir en otros mercados. Así mismo otro de los objetivos es el de brindar a sus clientes un producto de calidad, a un buen precio y sobre todo elaborado en la ciudad de Loja, ayudando al crecimiento del sector industrial y sirviendo en un futuro como ejemplo para la creación e innovación de nuevas empresas dentro de la ciudad de Loja.

1.2 Misión.

PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda., cuenta con una misión con la finalidad de ofrecer una guía a sus empleados para que conozcan cuál es la razón de ser de la compañía y a quiénes podrán satisfacer con la elaboración de su producto. Es por eso que a continuación se presenta el motivo de ser de la empresa:

IMAGEN Nro. 2: Manguera de ½ pulgada de Plásticos GERF Cía. Ltda.

"Ofrecer manguera de plástico de calidad para instalaciones eléctricas y agua potable en la ciudad de Loja, con un excelente servicio a precios accesibles, para satisfacer las expectativas y necesidades de nuestros clientes."

***FUENTE**: Plásticos GERF Cía. Ltda.*

1.3 Visión.

PLÁSTICOS GERF CIA. LTDA., considera de vital importancia su visión, puesto que es una fuente de inspiración para el negocio, representa una guía que sirve para superar momentos difíciles dentro de la empresa y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.

Con la visión, todos los trabajadores y accionistas de la empresa, tienen claro hacia dónde quieren llegar y cómo lograrlo. Es por ello, que la presentamos a continuación:

"Ser la empresa líder a nivel local y nacional en la producción y comercialización de manguera de plásticos para instalaciones eléctricas y agua potable, satisfaciendo a nuestros clientes y contribuyendo al bienestar de la sociedad y desarrollo del país."

1.4 Organigrama.

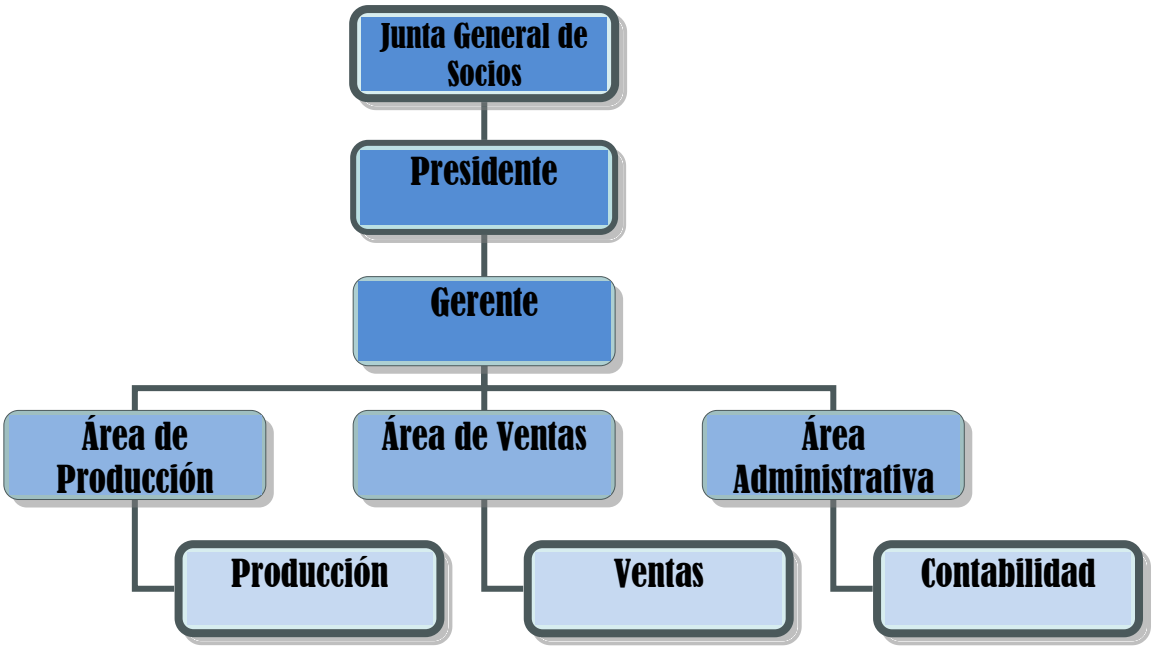
Después de analizar la compañía PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda., se ha determinado que cuenta con los elementos humanos y técnicos de una empresa pequeña, por lo que su estructura organizacional es simple.

En la actualidad, la empresa está compuesta en primer lugar por la Junta General de Socios, que se encarga de la toma de decisiones, además cuenta con el Presidente, el mismo que preside la Junta General de Socios, y el Gerente, el cual representa en todo acto a la compañía. Así mismo cuenta con una unidad de información que se refiere al contador, una unidad de ventas conformada por el Gerente de Ventas y finalmente una unidad de operación conformada por el personal de producción.

Sin embargo, la finalidad de toda compañía es expandirse y crecer cada vez más con el paso del tiempo, por lo tanto este organigrama tiene que ser flexible y reorganizarse de acuerdo con los nuevos departamentos y áreas que la empresa va a necesitar debido a su desarrollo.

A continuación se presenta el organigrama estructural de PLÁSTICOS GERF CIA.LTDA., el cual indica el grado de autoridad y responsabilidad que posee cada departamento dentro de la empresa:

GRÁFICO Nro. 1: Organigrama de Plásticos GERF Cía. Ltda.



FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*
ELABORACIÓN: *Gerente de Plásticos GERF Cía. Ltda.*

1.5 Perfil del cliente.

A continuación se presenta las características principales que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., busca en sus clientes con la finalidad de ofertarles el producto que elabora:

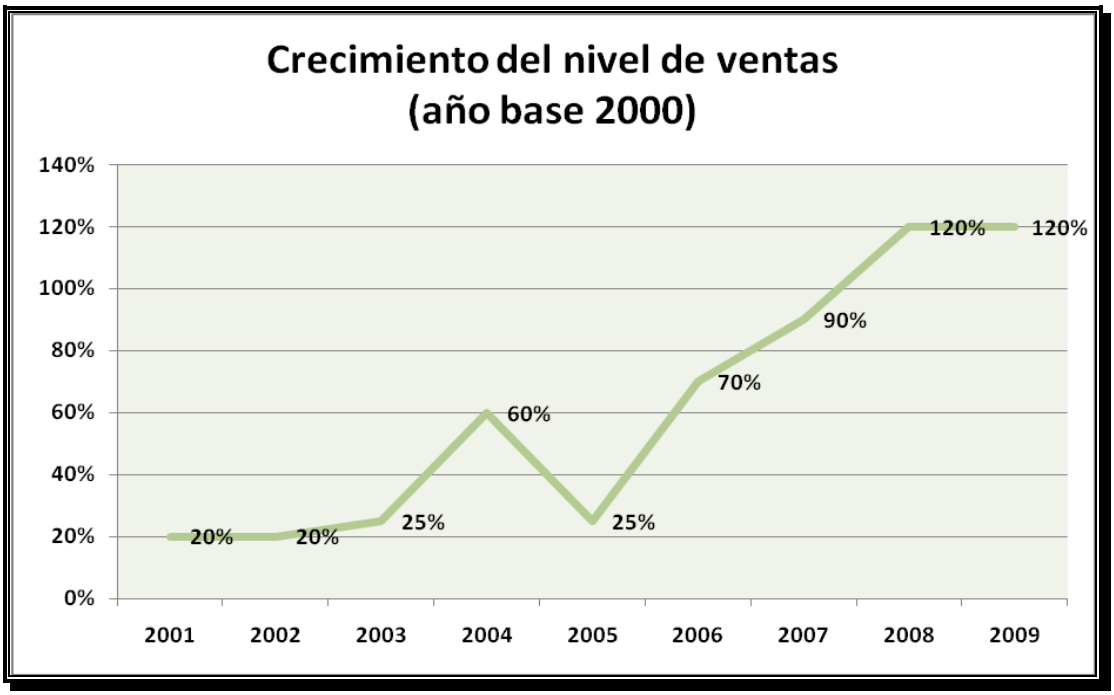
TIPO DE NEGOCIO:	Ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción.
PRODUCTOS DE EXPENDIO:	Manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable.
UBICACIÓN GEOGRÁFICA:	Cantón Loja, sector urbano o rural.
OTROS:	Clientes honorables que cumplan con sus obligaciones de pago, y que apoyen a los productos de la industria lojana.

1.6 Situación Actual de la Empresa.

Actualmente PLÁSTICOS GERF CIA. LTDA., se encuentra fabricando y comercializando su producto en la ciudad de Loja. Es importante mencionar que el número de clientes de la compañía ha ido aumentando con el paso de los años, contando con dos principales distribuidores dentro de la ciudad que le permiten comercializar su producto de una manera más eficiente.

A continuación se muestra el crecimiento en ventas que ha tenido la empresa desde su creación:

GRÁFICO Nro. 2: Incremento en ventas de Plásticos GERF Cía. Ltda.



FUENTE: *Plásticos GERF Cía Ltda.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

El gráfico nos muestra un crecimiento considerable en las ventas de la compañía a través de los años. Y aunque en el 2005 se produjo una disminución debido a problemas internos, éstas volvieron a incrementarse en el 2006 hasta la actualidad.

Sin embargo como estos porcentajes están en relación al año base 2000, y como las ventas de ese año fueron bajas, la empresa tiene la posibilidad de crecer mucho más y lograr grandes niveles de ventas en el mercado local.

Por otro lado, la empresa a pesar de todas las dificultades que existen en la ciudad de Loja para el desarrollo de una industria, logra poseer la maquinaria y el personal necesario para la producción de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable.

De igual manera, cuenta con la cooperación de un proveedor principal de materia prima necesaria para la elaboración del producto, el mismo que se encuentra actualmente en la ciudad de Quito.

Además cuenta con un galpón propio ubicado en el sector del carigán alto, a 15 minutos de la ciudad de Loja, ya que debido a normas del Municipio, está prohibida la ubicación de empresas industriales dentro del área metropolitana de la ciudad. Sin embargo, a pesar de todos los recursos con los cuenta actualmente PLÁSTICOS GERF CIA. LTDA., la empresa está empeñada en desarrollar estrategias que le permitan mantenerse y obtener un mejor posicionamiento dentro de la ciudad de Loja, con la finalidad de aumentar sus ingresos y ganancias y de acelerar su desarrollo.

1.7 Estructura Actual de Producción.

1.7.1 Especificaciones del producto demandado por el mercado.

El producto que elabora y comercializa PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., es la manguera de plástico, la misma que es realizada con material de polietileno de baja densidad, que después de pasar por varios procesos de transformación en las instalaciones de la empresa, se llega a obtener el producto final.

En primer lugar, es importante mencionar que la manguera de plástico que realiza PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA, es de dos tipos: la primera es utilizada para las instalaciones eléctricas; y, la segunda para instalaciones de agua potable. Las dos clases de manguera son utilizadas en la construcción de todo tipo de vivienda o edificios con la finalidad de proteger los cables de electricidad o de sostener la presión del agua, respectivamente.

La diferencia entre estas dos clases de manguera, únicamente radica en el espesor de la pared de la tubería y su peso.

Por lo tanto, para poder diferenciarlas, se coloca pintura de color roja en la punta final de cada rollo de manguera para instalaciones eléctricas, y pintura de color verde en los rollos de manguera para agua potable.

Así mismo, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., realiza varias presentaciones de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable en diferentes pulgadas que van desde ½ hasta 2 pulgadas, puesto que para cada construcción se necesitan diferentes medidas de manguera que puedan proteger las instalaciones que se realicen. Además todo rollo de manguera es de color negro y consta de 100 metros cada uno.

A continuación, se presenta la tabla con los dos tipos de manguera y sus respectivos pesos y pulgadas:

TABLA Nro. 2: Mangueras para instalaciones de agua potable que elabora Plásticos GERF Cía. Ltda.

MANGUERA PARA INSTALACIONES DE AGUA POTABLE (PUNTA VERDE)	PESO	MTS. ROLLO
TUBERIA 1/2 PULGADA	13 KLS	100
TUBERIA 1/2 PULGADA (PUNTA BLANCA)	15 KLS	100
TUBERIA 3/4 PULGADA	19 KLS	100
TUBERIA 1 PULGADA	26 KLS	100
TUBERIA 1 ½ PULGADAS	45 KLS	100
TUBERIA 2 PULGADAS	75 KLS	100

FUENTE: *Base de datos de PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA.*
ELABORACIÓN: *Contador de PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA*

TABLA Nro. 3: Mangueras de instalaciones eléctricas que elabora Plásticos GERF Cía. Ltda.

MANGUERA PARA INSTALACIONES ELÉCTRICAS (PUNTA ROJA)	PESO	MTS. ROLLO
TUBERIA 1/2 PULGADA	10 KLS	100
TUBERIA 3/4 PULGADA	16 KLS	100
TUBERIA 1 PULGADA.	22 KLS	100

FUENTE: *Base de datos de PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA.*
ELABORACIÓN: *Contador de PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA.*

Cabe recalcar que existe tubería de ½ pulgada para agua potable, que es pintada de color blanco, ya que es reforzada y posee mas kilos que la de color verde. Esta manguera de color blanco tiene una demanda muy escasa, por lo que sólo se la realiza bajo pedido.

Así mismo, como se puede observar, existen tuberías para instalaciones eléctricas sólo hasta 1 pulgada, puesto que la demanda es casi nula para los rollos de manguera de 1 ½ y 2 pulgadas para luz, lo que ocasionaría grandes costos a la compañía.

Por otro lado, es fundamental conocer que la manguera de la empresa cuenta con la certificación de la norma ASTM-D-1599-99// INEN 502, realizada por la Universidad Técnica Particular de Loja en el año 2004, a cargo el Ingeniero Holger Benavides Muñoz del laboratorio de hidráulica. [1]

Y entre otras características del producto tenemos:

- Es flexible.
- Tubería ligera.
- Resistente a la acción de un gran número de productos químicos.
- Superficie interna lisa.
- Es fácil de instalar.
- Color negro.
- Cada rollo de manguera posee 100 metros.
- Resistente a temperaturas entre 80º y 100º centígrados.

[1] Benavides Holger. (2004). Norma ASTM-D-1599-99//INEN 502. Loja, Ecuador: U.T.P.L

Es por ello, que se puede decir que el producto que ofrece PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., a todos sus clientes en la ciudad de Loja, es de excelente calidad, asegurándole al usuario el buen funcionamiento del mismo.

IMAGEN Nro. 3: Manguera de Plásticos GERF Cía. Ltda.

***FUENTE**: Plásticos GERF Cía. Ltda.*
***LOCALIZACIÓN:** Instalaciones de Plásticos GERF Cía. Ltda.*

1.7.2 Descripción del proceso productivo.[2]

El proceso de la elaboración de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable que realiza PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., pasa por varias etapas que se las detalla a continuación.

1. En primer lugar, se recibe la materia prima, que en este caso es la funda plástica reciclada en el galpón de la compañía. Aquí es seleccionada, cortada y limpiada por las clasificadoras de plástico que trabajan en la empresa.

2. Después, se lleva la materia prima a la máquina aglutinadora, la cual ayuda a transformarla en pequeñas bolas de plástico. En este proceso, aproximadamente se pueden realizar 100 kilos por hora.

3. Hecho esto, se coloca el material aglutinado, el cual todavía contiene varias impurezas, en la máquina peletizadora, donde es purificado e inmediatamente pasa por un molino picador con la finalidad de convertirlo en pequeños arroces. En este proceso, aproximadamente se pueden realizar 70 kilos por hora.

Es importante mencionar que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., también compra la materia prima ya peletizada a distribuidores de la capital, con el propósito de ahorrar tiempo en el proceso de producción, aunque éste material cueste mucho más.

[2] Ver tabla Nro. 5: Diagrama de flujo de proceso de Plásticos GERF Cía. Ltda. Pág. 22.

4. El material peletizado es llevado hacia otra máquina aglutinadora, cuyo trabajo es calentarlo para evitar que la manguera se rompa o sufra algún daño. Aquí también se coloca un pigmento, el cual le da el color negro a la manguera. Después de esto, el material está listo para ser colocado en la máquina extrusora, que es la encargada de transformar el material en manguera de plástico.

5. En la máquina extrusora, se coloca el material en una tolva, para después pasar por un cabezal, donde finalmente comienza a salir la manguera.

6. Enseguida pasa por un regulador para controlar las pulgadas de la misma.

7. Después continúa por dos tinas de enfriamiento, que poseen agua fría para evitar que la tubería salga demasiado caliente.

8. Inmediatamente pasa por el cuenta metros y el halador, donde se controla la longitud y los kilos de la manguera de plástico (entre más rápido funcione el halador, menos kilos tendrá la tubería).

9. Finalmente la manguera sale hacia el envolvedor, donde es cortada, enzunchada y pintada de acuerdo al tipo de manguera y lista para su venta.

El tiempo estimado que se demora en realizar un rollo de 100 metros desde pasar por la tolva de la extrusora hasta llegar al envolvedor es el siguiente:

TABLA Nro. 4: Tiempo estimado en realizar la manguera de Plásticos GERF Cía. Ltda.

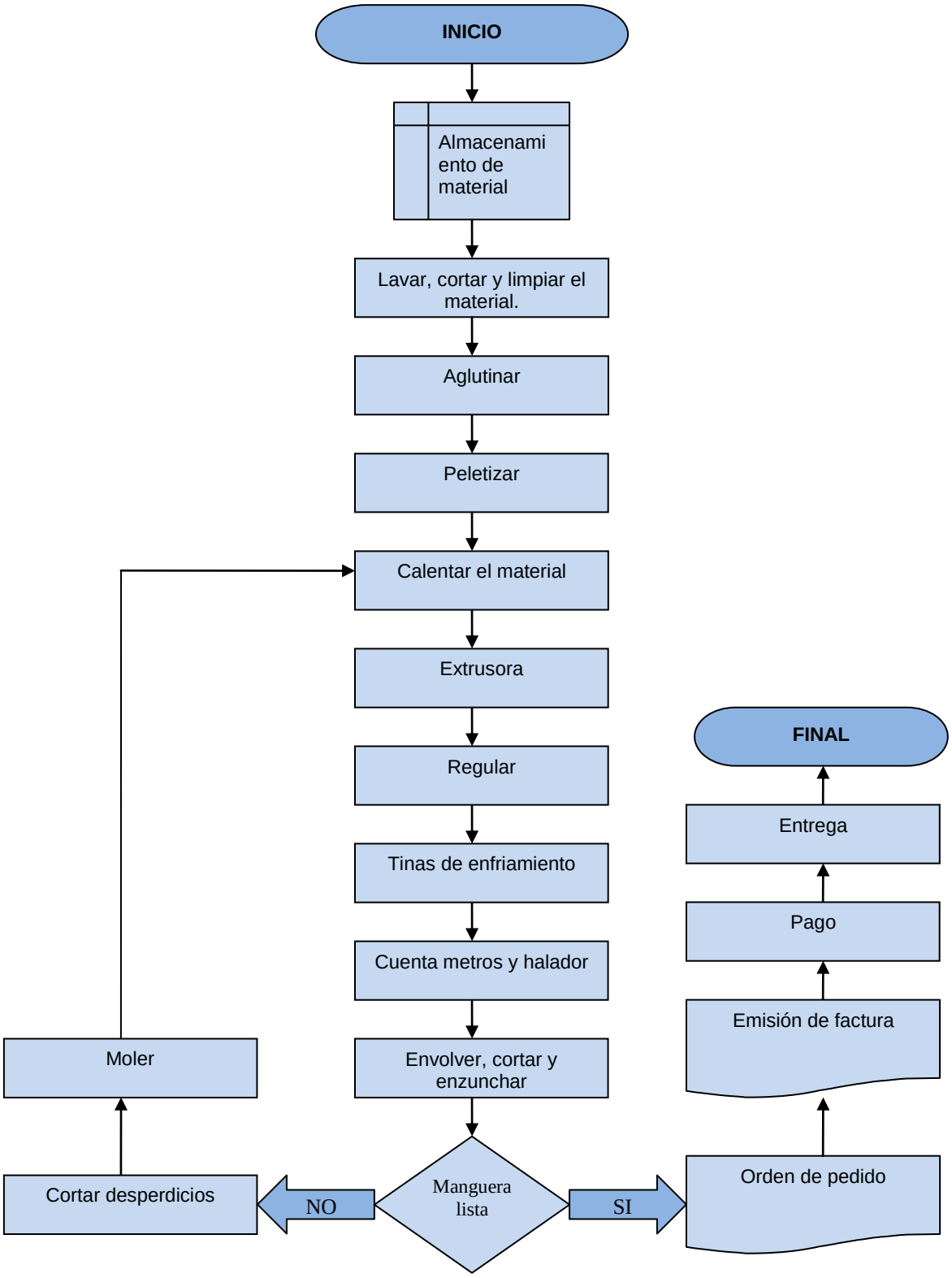
TUBERÍA	KILOS	TIEMPO ESTIMADO
1/2 punto rojo	10	10 minutos
1/2 punto verde	13	13 minutos
1/2 punto blanco	15	15 minutos
3/4 punto rojo	16	16 minutos
3/4 punto verde	19	19 minutos
1 punto rojo	22	22 minutos
1 punto verde	26	26 minutos
1 1/2 punto verde	45	35 minutos
2 punto verde	75	1 hora 15 minutos

FUENTE: *Base de datos de PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

1.7.2.1 Diagrama de flujo del proceso.

A continuación se presenta el diagrama de flujo de proceso de PLÁSTCOS GERF CÍA LTDA.:

GRÁFICO Nro. 3: Diagrama de Flujo de Proceso de Plásticos GERF Cía. Ltda.



FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*
ELABORACIÓN: *Jefe de Planta de Plásticos GERF Cía. Ltda.*

TABLA Nro. 5: Diagrama de flujo de proceso de Plásticos GERF Cía. Ltda.

TIEMPO POR KILO	SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN
1000 kilos por hora		Almacenamiento de la materia prima en el galpón de la compañía.
50 kilos por hora.		Se procede a lavar, cortar y limpiar el material.
100 kilos por hora		Se coloca el material limpio en la máquina aglutinadora.
100 kilos por hora		Se coloca el material aglutinado en la máquina peletizadora.
90 kilos por hora		Se calienta el material peletizado en otra máquina aglutinadora.
60 kilos por hora		Se pasa el material que se encuentra a altas temperaturas hacia la máquina extrusora.
60 kilos por hora		El material pasa por un regulador que controla las pulgadas de la manguera.
60 kilos por hora		La manguera que va saliendo pasa por dos tinas de enfriamiento para disminuir la temperatura de la misma.
60 kilos por hora		La tubería pasa por el cuenta metros y el halador donde se controla la longitud y los kilos.
80 kilos por hora.		Se envuelve, corta y enzuncha cada rollo de manguera.
5 minutos		En este punto se decide si la manguera está lista para la venta, o si se convierte en un desperdicio.
80 kilos por hora		Si se convierte en desperdicio, la manguera es cortada con una sierra eléctrica.
100 kilos por hora		Se procede a moler los desperdicios para convertirlos nuevamente en materia prima.
10 minutos		Si la manguera está lista para la venta, se realiza la orden de pedido.
10 minutos		Se realiza la emisión de factura.
10 minutos al contado. 2 meses a plazo.		Los clientes cancelan el pago del producto.
10 minutos.		Finalmente se entrega los rollos de manguera vendidos.

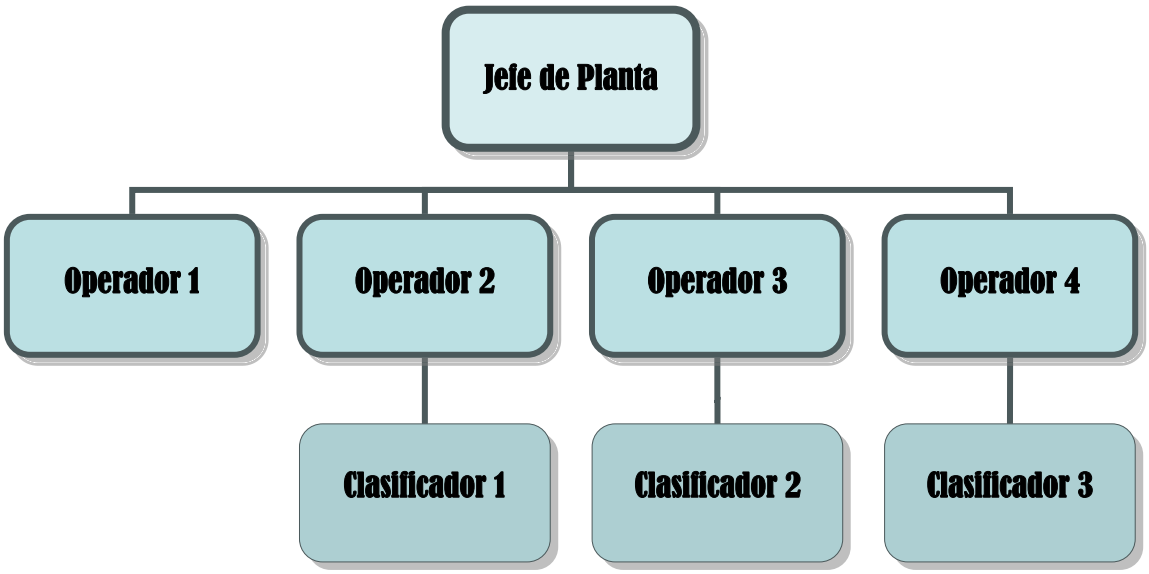
FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*
ELABORACIÓN*: Juan Pablo Puertas Castillo.*

1.7.2.2 Personal encargado de la producción.

Como toda industria, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., cuenta con personal especializado para llevar a cabo todo el proceso de producción de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable.

A continuación, se muestra el organigrama de los trabajadores de producción de la empresa:

GRÁFICO Nro. 4: Organigrama de Producción de Plásticos GERF Cía. Ltda.



FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*
ELABORACIÓN: *Jefe de Planta de Plásticos GERF Cía. Ltda.*

De igual forma, se presenta cada uno de los cargos del personal de producción con su respectiva función dentro de la compañía.

JEFE DE PLANTA:

Este es el responsable de la totalidad de las operaciones de la planta. Se encarga de realizar rutinas diarias para controlar la calidad del producto terminado, así como de controlar al personal de producción con el propósito de verificar el cumplimiento de las tareas de cada uno de ellos.

En el caso de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., el jefe de planta, además de cumplir con su función, también realiza el trabajo de operador, ya que se encarga del funcionamiento de la máquina aglutinadora que calienta el material, y de la extrusora, la cual transforma el material en manguera.

Sin lugar a dudas, es un trabajo que requiere de mucho esfuerzo para poder cumplirlo, pero al mismo tiempo es bien remunerado para compensar su labor.

OPERADOR 1:

El primer operador se encarga del funcionamiento y mantenimiento de la máquina peletizadora y el molino picador. Es decir que su función es verificar que el material peletizado se encuentre en óptima calidad para que el producto no salga con fallas.

Así mismo este operador se encarga de abrir la cisterna y la bomba para cambiar el agua en las tinas de enfriamiento cada vez que se lo necesite.

OPERADOR 2:

El segundo operador está a cargo del funcionamiento de la primera máquina aglutinadora, puesto que se necesita de alguien que permanezca todo el tiempo revisando que no deje de funcionar la máquina debido a impurezas que existen en la funda plástica.

OPERADOR 3:

El tercer operador se encarga de envolver, cortar y sellar cada 100 metros el rollo de manguera, para que la elaboración del producto continúe sin ningún inconveniente. Así mismo este trabajador tiene la obligación de pesar la tubería en la balanza para verificar su peso.

OPERADOR 4:

Finalmente el cuarto operador tiene la responsabilidad de enzunchar y pintar cada rollo de manguera para poder distinguirlo y dejarlo listo para su venta.

Además este operador se encarga de todos los desperdicios, es decir; corta la manguera que tuvo algún daño con la sierra eléctrica en pequeños pedazos.

Es importante mencionar que el proceso de transformación de los desperdicios que se realiza en el molino, se lo hace fuera del horario normal de producción, es decir; en las horas extras y lo puede realizar cualquier operador.

CLASIFICADORAS DE PLÁSTICO:

La compañía cuenta con 3 clasificadoras de plástico que están a cargo de recibir la funda plástica reciclada, para posteriormente cortarla en pequeños pedazos, puesto que la máquina aglutinadora puede sufrir algún daño si existieran fundas plásticas demasiado grandes.

Así mismo, después de cortar el material, proceden a sacudirlo y limpiarlo para evitar que exista cualquier objeto que pueda dañar el producto.

Cabe recalcar que cualquier inconveniente que los operadores o clasificadoras de plástico tengan con sus máquinas o con su material de trabajo, deben avisar inmediatamente al jefe de planta, para que éste de a conocer el problema al gerente y puedan solucionarlo lo más rápido posible.

Así mismo, como se trata de un proceso productivo, el uso de máquinas, lleva consigo algunos riesgos para los trabajadores. Es por ello, que se cuenta con personas especializadas que poseen el conocimiento necesario en este tipo de industria. Además PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., brinda todo el apoyo y les ofrece el seguro correspondiente, en caso de que se presente algún inconveniente a su integridad física.

1.7.3 Materia Prima, Insumos, Maquinaria y Desechos sólidos.

1.7.3.1 Materia prima

Como se mencionó anteriormente, la materia prima que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., utiliza para la elaboración de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable, es únicamente la funda plástica.

Es por ello, que la empresa adquiere este material de varios vendedores en la ciudad de Loja, cuyo trabajo es reciclar la funda plástica, para posteriormente lavarla y secarla. Esta funda llega a las instalaciones de la compañía, lista para pasar por los procesos de transformación que se mencionó en el punto anterior.

Y es así, como también el proceso de reciclaje que se lleva en la ciudad de Loja, es de gran importancia para el desarrollo de la misma, convirtiéndose en una ayuda directa para varias industrias como es el caso de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.

Sin embargo, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., cuenta con un proveedor de la capital del país, el cual vende a la empresa, la funda plástica ya peletizada, lista para ser transformada en el producto final, con la finalidad de ahorrar tiempo en el proceso productivo.

IMAGEN Nro. 4: Funda plástica reciclada

FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*

1.7.3.2 Insumos.

Además de la materia prima, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., necesita de varios insumos que van de la mano para poder trabajar eficientemente y brindar un producto de calidad a los clientes.

Y como se trata de una industria, el número de insumos que la empresa requiere es muy grande, puesto que llevar a cabo un proceso de producción, no es tarea fácil y los trabajadores necesitan de estos insumos para realizar un buen trabajo y evitar gastos a la compañía.

Entre los principales insumos con los que cuenta PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., están:

- ✓ **Pigmento Negro:** Que tiene la función de dar el color a la manguera cuando se coloca el material en la aglutinadora.

- ✓ **Mascarillas, lentes:** Que son utilizados por los trabajadores de la empresa para brindarles seguridad y evitar cualquier daño a su bienestar físico, puesto que el material mientras se encuentra en el proceso de producción, posee un olor fuerte, además de que puede brincar y dañar la vista de los empleados.

- ✓ **Guantes:** Indispensables para que los trabajadores eviten quemaduras por las altas temperaturas en las que se encuentra el material y el producto final.

- ✓ **Protector de oídos:** Las máquinas de la compañía, mientras realizan su trabajo, hacen un sonido demasiado alto, que puede perjudicar el oído de los trabajadores.

- ✓ **Machetes y Cuchillos:** Los cuales son utilizados para poder cortar la manguera de plástico cada 100 metros y así mismo para cortar los desperdicios que van hacia el molino para ser transformados nuevamente en materia prima.

- ✓ **Balanzas:** Las cuales sirven para verificar el peso en kilos que tiene cada rollo de manguera para posteriormente ponerlo en venta.

- ✓ **Delantales:** todos los empleados son obligados a utilizar delantales con el propósito de mantener la limpieza dentro de la compañía.

- ✓ **Grasa y aceite lubricante**: cuya función es darles el respectivo mantenimiento a las máquinas encargadas de la producción de la tubería.

- ✓ **Pintura y brocha:** Son utilizados para poder diferenciar las diferentes clases de manguera que realiza la compañía.

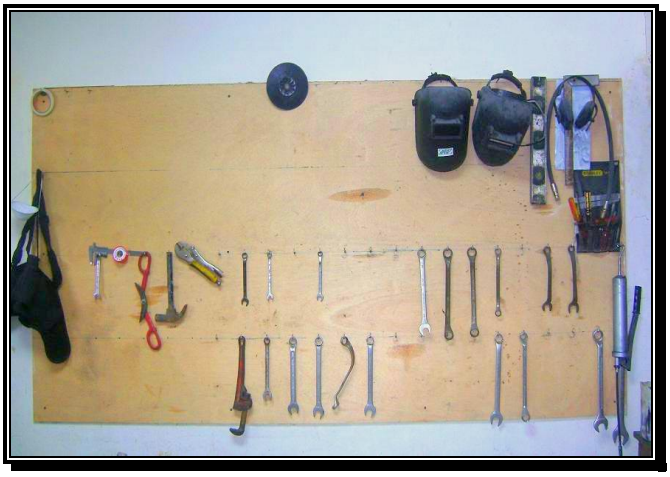
- ✓ **Diluyente:** Este es utilizado para disolver la pintura de las brochas y poder trabajar fácilmente.

- ✓ **Zunchos y hebillas**: Una vez terminado cada rollo de manguera, se enzunchan y se les coloca una hebilla con la finalidad de poder manejarlo fácilmente y transportarlo hacia los puntos de venta.

- ✓ **Tijeretas:** Herramienta cuya función es el de sellar el rollo de manguera cada 100 metros.

- ✓ **Herramientas menores:** Estos son muy importantes, puesto que sirven para solucionar cualquier daño pequeño que se produzca dentro de la empresa, como por ejemplo los desarmadores, las llaves, los playos, esmeril, amolador, cizalla, etc.

IMAGEN Nro. 5: Insumos de Plásticos GERF Cía. Ltda.



FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*

1.7.3.3 Maquinaria.

Toda industria dedicada a la elaboración de un producto, cuenta con varias máquinas que se encargan de todo el proceso productivo, desde el almacenamiento de la materia prima hasta llegar al producto final, listo para la venta.

En el caso de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., no es la excepción puesto que la empresa cuenta con las respectivas máquinas que han sido compradas desde la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de comenzar lo que sería la primera industria de plástico en la ciudad de Loja.

El conseguir maquinaria con tecnología avanzada en el Ecuador no es posible, y para renovar estos activos, se necesita efectuar la adquisición a través de una importación directa a países más desarrollados.

A continuación se detallan cada una de las máquinas, con las que cuenta PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., y su respectiva función en el proceso de elaboración de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable:

- **AGLUTINADORAS:** Se poseen dos de éstas, una de ellas tiene cuchillas que corta la funda plástica hasta convertirla en gránulos pequeños. Mientras que la segunda aglutinadora tiene la función de calentar el material peletizado.

- **PELETIZADORA:** Filtra el material aglutinado, lo convierte en tallarines para luego cortarlo y salir en forma de peles (o arroces).

- **EXTRUSORA:** Recoge el material peletizado a temperaturas altas y lo convierte en manguera.

- **MOLINO:** Su función es moler el material desperdiciado y convertirlo en materia prima.

- **MOLINO PICADOR:** Se encarga de picar los tallarines que salen de la peletizadora para convertirlos en arroces.

- **ENVOLVEDOR:** Como su nombre lo indica, se encarga de envolver la manguera de plástico que va saliendo de la máquina extrusora en un rollo de 100 metros.

- **CUENTA METROS:** Se encarga de contar los 100 metros para cada rollo de manguera.

- **HALADOR:** Su función es halar la manguera con la finalidad de darle el peso necesario a cada rollo.

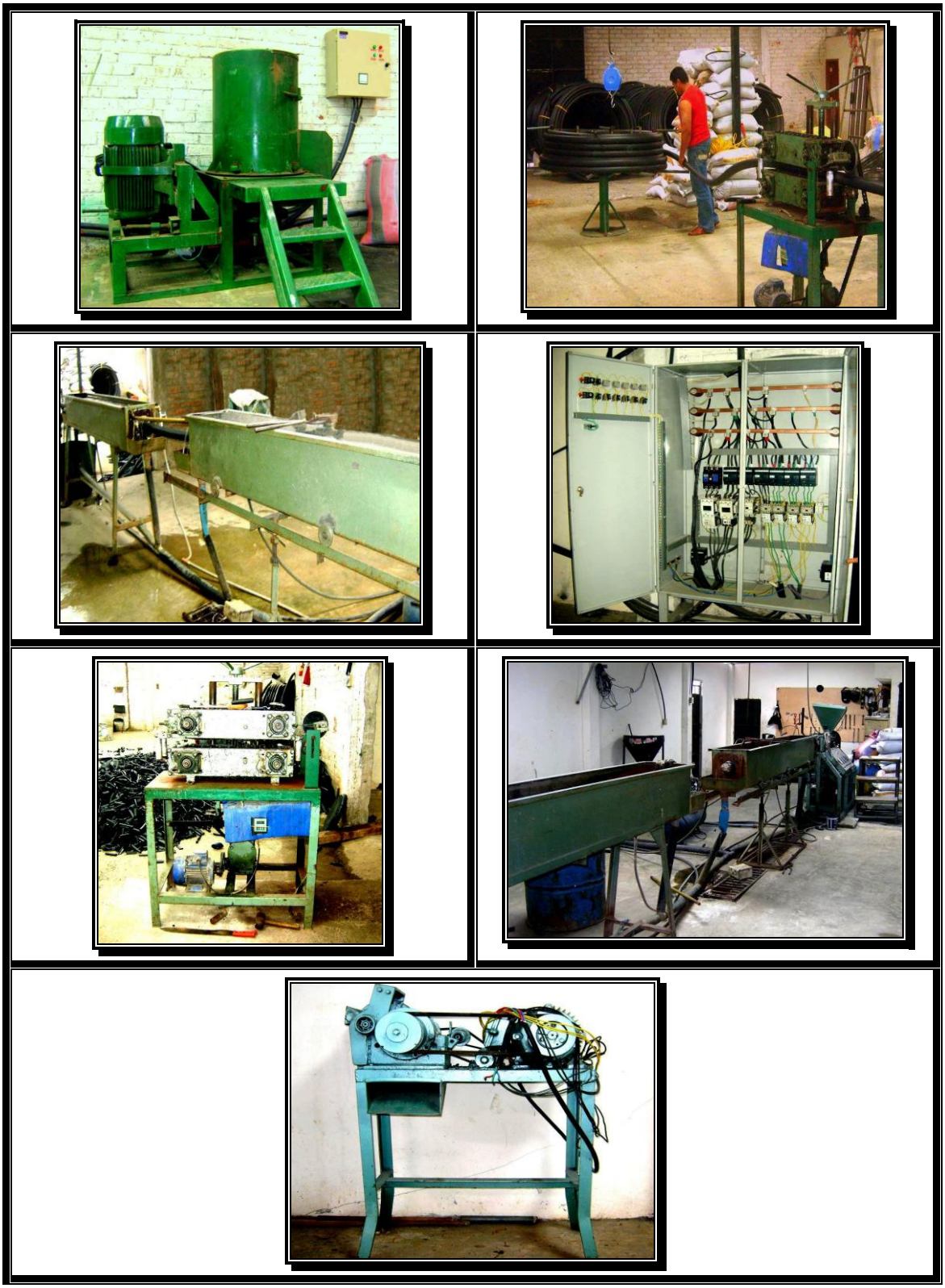
- **TINAS DE ENFRIAMIENTO:** Donde se coloca el agua para enfriar la tubería que va saliendo de la máquina extrusora.

- **REGULADOR:** Se encuentra en la primera tina de enfriamiento, y sirve para regular las pulgadas de la manguera.

- **BOMBA DE AGUA:** Se encarga de enviar agua fría desde la cisterna hacia las tinas de enfriamiento.

A continuación se muestran algunas fotografías de la maquinaria y el proceso de producción que realiza PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA.:

IMAGEN Nro. 6: Maquinaria y parte del proceso de producción de Plásticos GERF Cía. Ltda.



FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*
DISEÑO DE PLANTA: *Jefe de Planta de Plásticos GERF Cía. Ltda.*

1.7.3.4 Desechos sólidos.

Cabe recalcar, que en este tipo de producción, existen muchos desechos por diversos factores, éstos pueden ser por la materia prima, energía eléctrica o maquinaria que hacen que el producto final salga con fallas y no pueda ponerse en venta.

Por lo tanto, los desechos de la manguera son cortados con una sierra eléctrica en pequeños pedazos para poder colocarlos en un molino, donde son transformados nuevamente en materia prima, lista para ser utilizada nuevamente en la producción de la manguera de plástico.

IMAGEN Nro. 7: Desechos de manguera.

FUENTE: *Plásticos GERF Cía. Ltda.*

CAPÍTULO II

CAPÍTULO II: ANÁLISIS FODA

2.1 Fortalezas.

***Experiencia en el mercado local*:** Se encuentra en el mercado local a partir del año 2000; es decir, casi 10 años atendiendo a las necesidades de sus clientes en la ciudad de Loja. Esto le ha permitido conocer el comportamiento de los mismos, sus gustos y preferencias y la forma de cómo les gusta ser atendidos.

Así mismo con el paso del tiempo, ha conocido el comportamiento por parte de la competencia en el mercado local, permitiendo realizar algunas estrategias para poder seguir adelante y competir con lealtad en el mercado. De igual manera la experiencia le ha servido a la compañía para conocer la forma de hacer industria en la ciudad de Loja, y al mismo tiempo poder enfrentar las diferentes situaciones que surgen cuando se inicia una empresa.

Mano de obra para producción capacitada: El proceso para la elaboración de la manguera de plástico negra de polietileno de baja densidad, para instalaciones eléctricas y de agua potable no es nada fácil, ya que aunque la mayoría del trabajo es realizado a través de máquinas, la empresa necesita personal con el conocimiento adecuado para la utilización de la maquinaria para este tipo de industria, caso contrario pueden existir daños con un costo totalmente alto y obviamente la producción se vería estancada, sin poder satisfacer el mercado.

Es por ello, que PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA., cuenta con 8 trabajadores totalmente capacitados y con la experiencia necesaria para poder laborar en este tipo de industria. Ellos conocen todo el proceso de producción de la empresa y el manejo que se debe de dar a cada una de las máquinas con la finalidad de que no exista ningún percance y ahorrar tiempo y dinero a la compañía.

Materia prima de calidad: La clave para el éxito de toda empresa es producir y ofrecer un producto de calidad que pueda satisfacer todas las necesidades de los clientes y con esto obtener rentabilidad y ganancias para que la compañía pueda seguir desarrollando y expandiéndose.

Es por esto que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., realiza la elaboración de la manguera de plástico negra de polietileno de baja densidad con una materia prima de calidad, la misma que consiste en funda plástica, la cual es reciclada para después pasar por varios procesos de transformación hasta llegar a obtener la funda plástica peletizada, lista para la elaboración del producto.

Además es importante mencionar que la gran parte de la materia prima utilizada por PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., viene desde la ciudad de Quito, peletizada y lista

para su utilización. Pero también la empresa adquiere funda plástica de varios vendedores de la ciudad de Loja, la misma que es procesada dentro de la compañía hasta obtener la calidad necesaria para comenzar con la elaboración de la manguera.

Precios moderados para la venta: Antes de la conformación de la empresa, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., en el año 2000 realizó una investigación de mercado, en la que se pudo constatar que la mayoría de la población de la ciudad de Loja es de clase media baja, por lo tanto era necesario elaborar un producto de calidad, pero al mismo tiempo con un precio moderado que cubra los costos de producción y que resulte competitivo en el mercado.

Es por ello que la empresa ofrece el producto al mercado con precios que puedan ser asequibles a todos los clientes, además de brindarles la oportunidad de adquirir el producto a crédito con el propósito de facilitar su forma de pago.

Así mismo, debido a la competencia que existe en la actualidad, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., se ha visto en la obligación de reducir costos, considerando que la política de fijación de precios es la clave para la gestión exitosa de la empresa.

A continuación se detalla la lista de precios actual con los que trabaja la empresa:

TABLA Nro. 6: Lista de precios de la manguera de Plásticos GERF Cía. Ltda.

CODIGO	ARTÍCULO	PESO	MTS. ROLLO	PRECIO DE VENTA
101	TUBERIA 1/2 PUNTA ROJA PARA LUZ	10 KLS.	100	$13,00
102	TUBERIA 1/2 PUNTA VERDE PARA AGUA	13 KLS.	100	$17,00
103	TUBERIA 1/2 PUNTA BLANCA PARA AGUA	15 KLS.	100	$20,00
200	TUBERIA 3/4 PUNTA ROJO PARA LUZ	16 KLS.	100	$22,00
201	TUBERIA 3/4 PUNTA VERDE PARA AGUA	19 KLS.	100	$27,00
300	TUBERIA 1" PUNTA ROJO PARA LUZ	22 KLS	100	$30,00
301	TUBERIA 1" PUNTA VERDE PARA AGUA	26 KLS.	100	$37,00
302	TUBERIA 1 1/2 " PUNTA VERDE PARA AGUA	45 KLS.	100	$65,00
303	TUBERIA 2 " PUNTA VERDE PARA AGUA	75 KLS.	100	$115,00

***FUENTE**: Base de datos de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.*
***ELABORACIÓN**: Contador de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.*

Excelente ambiente laboral: Los socios de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., son conscientes que la motivación es un elemento fundamental para el éxito empresarial ya que de ella depende en gran medida la existencia de un buen ambiente laboral y con ello permitir la consecución de los objetivos de la empresa.

Es importante mencionar que la empresa cuenta actualmente con 8 trabajadores, 3 mujeres dedicadas a escoger el material reciclado, y 5 hombres dedicados a la producción de la manguera. Todos ellos son tomados en cuenta en forma equitativa, haciéndoles participar de algunas decisiones cuando se presentan problemas dentro de la empresa.

Entre algunos de los beneficios que se les brinda a los trabajadores tenemos:

- Incentivos económicos y no económicos por su trabajo en horas extras.
- Entrega de canastas navideñas a todos los empleados.
- Vivienda y alimentación dentro de la compañía.
- Anticipos de sueldos cuando ellos lo soliciten.

Todo esto incide en el buen ambiente laboral, ya que los trabajadores se sienten motivados y a consecuencia rinden el 100% de su capacidad.

2.2 Debilidades.

Innovación tecnológica: Actualmente la tecnología, ayuda a las empresas dedicadas a la producción, al ahorro de tiempo y dinero, puesto que en muchos casos reemplaza la mano de obra, sin mencionar que el producto final es de excelente calidad.

Sin embargo, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., no cuenta con la maquinaria de última tecnología, necesaria para aumentar la producción y disminuir costos en la cadena de suministros. Una de las principales causas es debido al costo demasiado elevado que tienen las máquinas que producen la manguera de plástico negra de polietileno de baja densidad, para instalaciones eléctricas y de agua potable. Así mismo otra de las limitantes para adquirir este tipo de maquinaria es que en nuestro país son muy escasos los equipos de última tecnología para éste tipo de industria, por lo que se debería adquirirlas en países extranjeros, sumando el costo de transporte para que lleguen a la ciudad de Loja.

Localización de la planta: Debido a normas impuestas por las autoridades de la ciudad de Loja, las instalaciones de las industrias se deben ubicar fuera del área metropolitana. Es por ello, que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., cuenta con un galpón en el sector de carigán alto, a 15 minutos de la ciudad de Loja, donde se elabora la producción de la manguera de plástico.

El hecho de ubicarse lejos del centro de la ciudad, donde se encuentran la mayoría de los clientes de la empresa, ha hecho que la compañía tenga que incrementar sus gastos en transporte, así como también que en muchos casos haya retraso en la entrega del producto, puesto que la empresa no cuenta con un local en el centro de la ciudad donde los clientes puedan acercarse a adquirirlo.

Escasez de equipo para satisfacer la demanda del mercado: En la actualidad, el sector de la construcción en la ciudad de Loja se ha incrementado notablemente, incidiendo en una mayor demanda de los materiales de construcción, entre ellos la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable.

Sin embargo, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., cuenta sólo con una máquina extrusora, que es la encargada de realizar la manguera de plástico, y a pesar que la empresa trabaja aproximadamente de 10 a 12 horas diarias, no logra satisfacer todos los pedidos por parte de los clientes, que en este caso son las ferreterías y los distribuidores de materiales de construcción de la ciudad de Loja.

Así mismo existe un período que comprende desde el mes de julio hasta diciembre donde la demanda del producto aumenta un poco más de lo normal, y debido a la falta de maquinaria, la empresa en muchos de los casos no puede satisfacerla.

Falta de liquidez: PLÁSTICOS GERF CÍA TDA., con la finalidad de atraer nuevos clientes y de ayudarlos a adquirir el producto sin ninguna dificultad por asuntos económicos, brinda a la gran mayoría, facilidades de pago que incluyen descuentos y crédito hasta 2 meses para que puedan cancelar sin ningún problema y sigan adquiriendo la manguera de plástico de la compañía.

Sin embargo esto trae algunas consecuencias negativas para la empresa, puesto que la misma necesita de capital para poder ir creciendo y mejorando. En muchos casos se ve estancada por la falta de liquidez debido a la demora de pago por parte de los clientes.

Es importante mencionar que la empresa necesita cancelar a sus proveedores de materia prima a contado, por lo que necesita del dinero que recauda en las ventas y que muchas veces no es suficiente para cubrir con las deudas que tienen en ese momento,

Falta de mano de obra para reparación de maquinaria: La poca industria existente en la ciudad de Loja, ocasiona que no existan talleres especializados donde se pueda efectuar la reparación de la maquinaria industrial que utiliza PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., para su producción.

Es por esto, que cuando las distintas partes de la maquinaria de la empresa sufren algún daño, las piezas tienen que ser enviadas a las principales ciudades como Quito y Guayaquil para su reparación. Este proceso toma algunos días, por lo que en algunas ocasiones la producción se ve paralizada sin poder realizar la elaboración del producto.

2.3 Amenazas.

Nueva competencia nacional en el mercado local: A través del tiempo, con el incremento de la demanda de la manguera de plástico negra de polietileno de baja densidad, para instalaciones eléctricas y de agua potable, ha habido empresas nacionales interesadas en introducirse en el mercado de la ciudad de Loja.

Y es que debido a que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., es la única industria lojana en elaborar esta clase de manguera, se está volviendo más difícil competir en el mercado local, puesto que las empresas nacionales cuentan con una experiencia mucho mayor que la nuestra, por lo que llegan a la ciudad de Loja ofreciendo el producto a un menor precio, aunque la calidad no sea la misma.

Actualmente entre las principales empresas nacionales que se encuentran vendiendo su manguera en la ciudad de Loja están:

- PROCEPLAS (Guayaquil)
- PLASCOE (Machala)
- PLÁSTICOS RIVAL (Cuenca)
- PLASTIGAMA (Quito).

Bajos precios por parte de la competencia: Como se mencionó anteriormente, la llegada al mercado local por parte de empresas nacionales, ha preocupado a los socios de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., puesto que todas las empresas cuando llegan a un mercado nuevo, ofrecen el producto a un precio menor con la finalidad de atraer clientes y ganarle a la competencia.

Es importante mencionar que las empresas nacionales, cuentan con equipos y maquinaria de última tecnología, permitiendo reducir precios y ser más competitivos. Sin embargo, aunque PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., ha tratado de disminuir sus costos, muchas veces a pesar de los esfuerzos, se hace imposible llegar a ofrecer el producto al mismo precio de la competencia nacional.

Preferencia de los clientes a otras empresas: Otra de las principales amenazas que tiene PLÁSTICS GERF CÍA LTDA., es que en nuestra ciudad, la gente en muchos casos prefiere el producto de las empresas de las grandes ciudades como Quito, Guayaquil, Cuenca y Machala.

Una tarea difícil es tratar de convencer a los clientes que el producto hecho por nuestra empresa, es un producto de buena calidad y realizado en la ciudad de Loja, puesto que la mayoría piensa que si un producto está hecho en nuestra ciudad no es de calidad. En muchas ocasiones es suficiente decir que el producto fue elaborado en las principales ciudades para que los consumidores quieran adquirirlo, aunque la calidad no sea muy buena.

Ubicación geográfica de la compañía: El hecho de que una industria se encuentre en el sur del Ecuador, alejada de las principales ciudades, trae algunas consecuencias negativas que pueden amenazar el futuro de una empresa.

Una de los principales problemas es que en nuestra ciudad de Loja, la mano de obra para la industria del plástico es casi nula, por lo que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., se vió en la obligación de contratar a gente de la ciudad de Guayaquil, ya que éstos poseen el conocimiento necesario para la utilización de la maquinaria de este tipo de industria.

Así mismo, otro de los problemas es que en nuestra ciudad no se cuenta con la maquinaria ni con los repuestos necesarios para el equipo de producción con el que trabaja PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., teniendo que adquirir estos materiales de las grandes ciudades del país.

De igual forma, en la ciudad de Loja es casi imposible encontrar materia prima ya procesada para la elaboración del producto de la compañía, es por ello que necesita adquirirla desde la ciudad de Quito, puesto que ahí se encuentra el proveedor que da los insumos necesarios y de buena calidad a nuestra empresa. Sin embargo, esto conlleva a muchos gastos, ya que no sólo se tiene que cancelar el valor por la compra de materiales, sino que también se tiene que agregar el costo de transporte para que llegue a nuestra ciudad.

Sin embargo, aunque estos problemas amenacen el futuro de la empresa, un aspecto positivo es que la misma está contribuyendo al desarrollo industrial de la ciudad de Loja.

Poco apoyo por parte de las autoridades: En nuestra ciudad, el apoyo que el Municipio brinda a las pocas empresas locales que existen en la actualidad, no es suficiente para que las mismas se desarrollen y crezcan con rapidez**.**

En el caso de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., la empresa requiere de una gran cantidad de material plástico reciclado para poder realizar su producto, y en vista de que en nuestra ciudad existe el trabajo de reciclaje, ha pedido al Municipio la venta de todo este material, con la finalidad de procesarla dentro de la empresa y comenzar a elaborar la manguera.

Sin embargo, El Municipio vende la mayoría del material plástico reciclado a la empresa nacional PROCEPLAS, y apenas una pequeña cantidad a PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA. Esto significa que a pesar de ser una industria lojana, las autoridades prefieren apoyar a las empresas de otras ciudades más que a las empresas locales.

2.4 Oportunidades.

Crecimiento de la demanda del producto: En la actualidad, el sector de la construcción se ha caracterizado por su notable incremento en nuestro país y sobre todo en la ciudad de Loja, esto hace que la demanda para la manguera de plástico negra de polietileno de baja densidad, para instalaciones eléctricas y de agua potable también vaya en aumento.

Y debido a este incremento en la demanda de la manguera, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., tiene la posibilidad de expandirse a toda la provincia de Loja, y porque no también a nivel nacional.

Nueva tecnología para este tipo de producción: En nuestros días, el avance de la tecnología, brinda la oportunidad a las diferentes industrias de adquirir equipos y maquinarias realmente sorprendentes, donde en la gran mayoría la mano de obra es casi innecesaria para la producción de un producto.

Refiriéndonos a la industria del plástico, actualmente existen una gran variedad de máquinas que realizan un trabajo de primera calidad, ayudando al desarrollo de las empresas. Sin embargo, una de las limitantes es el gran costo que se debe cancelar por adquirir maquinaria de última tecnología.

Sin embargo, los beneficios que se podrá obtener con esta son numerosos, por lo que se considera una gran oportunidad para la empresa.

Se podrían desarrollar nuevos productos: Una de las principales ventajas de la industria del plástico es que ésta es muy amplia, pudiendo realizar una gran variedad de productos con máquinas similares.

Es por ello, que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., además de poder expandirse en el mercado por la gran demanda que tiene el producto en la actualidad, también cuenta con la posibilidad de realizar una gran variedad de productos de plástico. En algunos casos no se necesita invertir demasiado capital, puesto que existen productos que se pueden realizar con la máquina principal, que es la extrusora, realizándole algunos cambios con diferentes piezas.

Existen algunos bienes que son indispensables en la sociedad y que tienen una gran demanda, tal como las fundas, cubiertos, envases y otros utensilios de plásticos, así como también tubería PVC, etc.

Es importante mencionar que antes de incursionar en la elaboración de otro tipo de productos, es fundamental realizar la debida investigación de mercado, para conocer los pros y contras, y estar seguros de que nuestro nuevo producto tendrá una gran acogida en el mercado.

Mejorar acuerdos con los proveedores: Debido a que en nuestra ciudad no existe materia prima procesada para la fabricación de la manguera de plástico hecha por PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., la empresa tiene que adquirirla desde la ciudad de Quito.

Un aspecto fundamental en toda empresa es la existencia de una buena relación con sus proveedores, para que éstos puedan brindarle a la compañía todos los insumos que necesiten y también algunos incentivos en la compra de los mismos.

Nula competencia local: La idea de crear una empresa de producción en la ciudad de Loja, no es nada fácil, ya que existen muchas limitantes que impiden la creación y el desarrollo de una industria en la ciudad.

Es así, que hasta hace aproximadamente dos años, existían dos empresas lojanas dedicadas a la producción de la manguera de plástico negra de polietileno de baja densidad, para instalaciones eléctricas y de agua potable, éstas eran PLASTILOJA CÍA LTDA Y PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.

Sin embargo, PLASTILOJA CÍA LTDA., dejó de trabajar como empresa de producción y se convirtió en intermediaria de la compañía nacional PROCEPLAST.

Por lo tanto, actualmente PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., es la única industria lojana dedicada a la producción de esta clase de manguera de plástico, lo que permite atender de forma inmediata a las necesidades locales, así como también brindar fuentes de trabajo y fomentar el desarrollo industrial de la ciudad.

2.5 Matriz FODA.

TABLA Nro. 7: Matriz FODA de Plásticos GERF Cía. Ltda.

FORTALEZAS (AUMENTAR)	DEBILIDADES (DISMINUIR)
• Experiencia en el mercado local • Mano de obra para producción capacitada • Materia prima de calidad. • Precios moderados para la venta. • Excelente ambiente laboral	• Innovación tecnológica. • Localización de la planta. • Escasez de equipo para satisfacer la demanda del mercado. • Falta de liquidez • Falta de mano de obra para reparación de maquinaria
AMENAZAS (NEUTRALIZAR)	**OPORTUNIDADES (APROVECHAR)**
• Nueva competencia nacional en el mercado local. • Bajos precios por parte de la competencia. • Preferencia de los clientes a otras empresas. • Ubicación geográfica de la compañía. • Poco apoyo por parte de las autoridades.	• Crecimiento de la demanda del producto. • Nueva tecnología para este tipo de producción. • Se podrían desarrollar nuevos productos • Mejorar acuerdos con los proveedores. • Nula competencia local

FUENTE: *Base de datos de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

2.6 Matriz de estrategias.

A continuación se presenta varias estrategias en base al análisis FODA realizado anteriormente, con la finalidad de combatir las posibles amenazas y de aprovechar las oportunidades que posee PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., y con esto mejorar su posicionamiento en el mercado local.

TABLA Nro. 8: Matriz de estrategias de Plásticos GERF Cía. Ltda.

ESTRATEGIAS A APLICAR	DESCRIPCIÓN
Mantener y aumentar los incentivos a los trabajadores.	Se pueden entregar algunos premios por el desempeño, así como también se puede nombrar cada tres meses al mejor empleado, entregando ciertas bonificaciones en base a su rendimiento.
Excelente relación con los clientes y proveedores	Entregar algunos incentivos (agendas, gorras, camisetas, etc.) a los principales compradores en fechas especiales, además de algunos descuentos. Firmar convenios con los proveedores que le permitan acceder a facilidades de pagos en la compra de la materia prima. También se puede crear una página Web con la finalidad de tener más contacto con el cliente, informándole de las principales actividades de la empresa.
Mantener precios de venta en el producto.	Reducir los costos en la cadena de suministros, inscribiéndose en el RISE para disminuir pagos de impuestos, mejorando la tecnología y consiguiendo contratos con alguna empresa de transporte con el propósito de obtener descuentos.
Adquisición de un stock de repuestos para la maquinaria.	Inventario permanente de repuestos para las diferentes máquinas con la finalidad de que la producción no se paralice.
Insistir en el apoyo del municipio en la industria lojana.	Hablar con las autoridades de la ciudad de Loja para que vendan a la compañía una mayor cantidad de material plástico reciclado, así como también para llegar a un acuerdo, en el cual el Municipio adquiera la manguera de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., en todas las construcciones que realiza dentro de la ciudad.
Capacitación de empleados para la reparación de maquinaria.	Capacitar a algunos de sus trabajadores para que éstos puedan reparar cualquier daño que sufran las partes de la maquinaria.
Abrir un local pequeño en el centro de la ciudad.	Abrir un local comercial en el centro de la ciudad, donde se pueda vender el producto y atender directamente al consumidor final con la finalidad de realizar una entrega puntual y más rápida.
Iniciar una campaña publicitaria.	Darse a conocer a sus clientes a través de campañas publicitarias para que puedan saber las ventajas que ofrece el producto y la forma de poder adquirirlo, además de realizar campañas especiales en donde se informe de ciertos beneficios que la empresa puede brindar a cambio de incrementar sus ventas.

FUENTE: *Juan Pablo Puertas Castillo..*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CAPÍTULO III

CAPÍTULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

El desarrollo de la presente investigación de mercado pretende analizar y comprobar si los consumidores locales prefieren el producto que fabrica la compañía PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda., ó el proveniente de otras empresas nacionales. Así mismo, revisar los factores principales que influyen en la decisión de compra de los consumidores, con la finalidad de que los directivos de la empresa, puedan analizar dichos elementos y ponerlos en práctica para mejorar su posicionamiento dentro de la ciudad de Loja.

Cabe recalcar, que es la primera vez que se realiza una investigación de mercado a la empresa PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA, en relación con este tema. Hace 10 años se realizó un estudio de mercado con la finalidad de determinar la demanda de la manguera negra de polietileno en las ferreterías de la ciudad de Loja, la cual sirvió para la creación de la compañía, resultado de la favorable acogida del producto.

3.1 Objetivos de la Investigación de mercado.

Objetivo general:

Determinar el grado de preferencia de los consumidores locales hacia marcas nacionales en la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y agua potable.

Objetivos específicos:

- Identificar las actuales amenazas y oportunidades de la compañía dentro del mercado local.
- Determinar la aceptación del producto por parte de los clientes de la ciudad de Loja.

Hipótesis de la Investigación de mercado:

El poco posicionamiento en el mercado lojano de la empresa PLÁSTICOS GERF Cía. Ltda., se debe principalmente por la preferencia de los consumidores hacia productos hechos a nivel nacional.

3.2 Metodología.

Esta investigación de mercados está enfocada al área de distribución de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.; es decir, hacia todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja.

Para el desarrollo de la misma, se ha tomado el método sistemático como herramienta para llevar a cabo el estudio de mercado, puesto que los datos se

obtuvieron a través de fuentes primarias, que son dos encuestas, una para la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y otra para instalaciones de agua potable. Cada una de estas consta de 11 preguntas y una adicional al final de toda la encuesta, algunas de opciones múltiples y otras son preguntas abiertas.

Una vez levantada la información, se procedió a la respectiva interpretación y análisis de los datos que ayudarán a PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., a determinar el grado de preferencia de los consumidores locales hacia marcas nacionales en la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable.

Por otro lado, para la determinación de la muestra se tomó como población el número total de ferreterías y distribuidores de materiales de construcción que existen en el cantón Loja, datos proporcionados por el Servicio de Rentas Internas (SRI), y que se encuentran en el anexo 1 de esta investigación.

Al aplicar la fórmula para determinar la muestra, tenemos:

$$n = \frac{\sigma^2 xPxQxN}{E^2(N-1) \pm (\sigma^2 xPxQ)}$$

$$n = \frac{(1.81)^2(0.5)(0.5)(241)}{(0.07)^2(241-1) \pm (1.81)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 99$$

Las cuales se distribuyen de la siguiente manera:

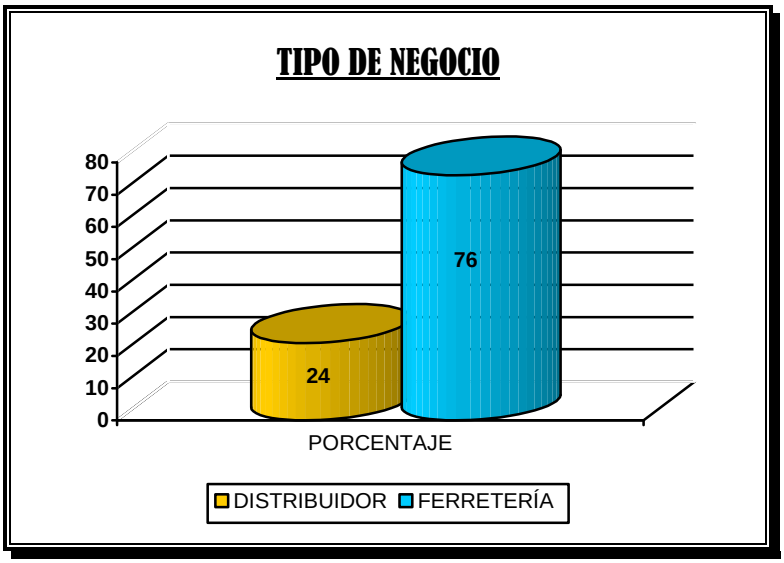
TABLA Nro. 9: Número de encuestas correspondientes a cada parroquia.

Parroquia	Total	Número de encuestas
El Sagrario	56	23
Malacatos	10	4
San Pedro de Vilcabamba	1	0
San Sebastián	37	15
Sucre	62	26
Valle	73	31
Vilcabamba	2	1
Suma	**241**	**100**

ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo*.

3.3 Resultados

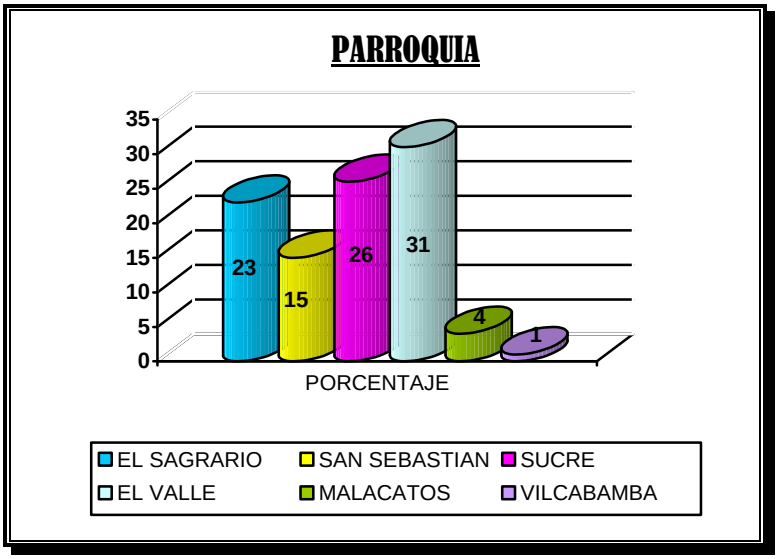
GRÁFICO Nro. 5: Tipo de Negocio



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo*

Del total de las encuestas realizadas en esta investigación de mercado, el 76% fueron a ferreterías; mientras que el otro 24% a distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja.

GRÁFICO Nro. 6: Parroquia



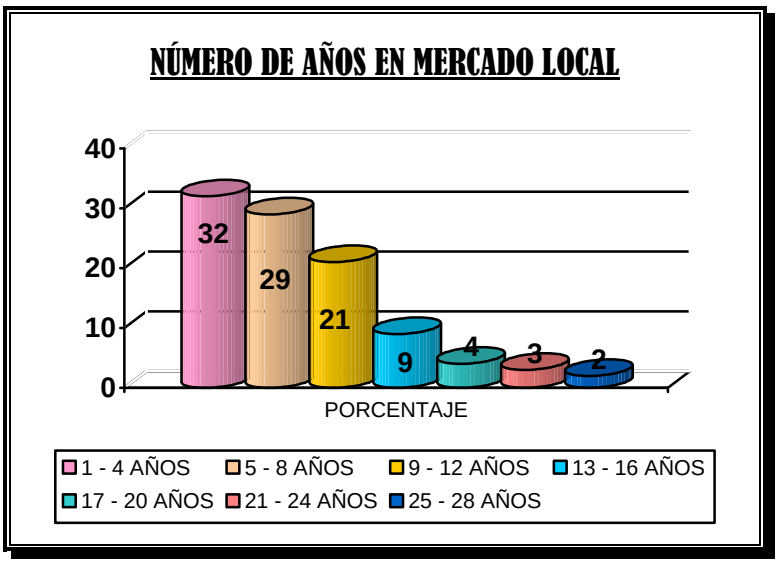
***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

Es importante mencionar que la población también fue segmentada por parroquias urbanas y rurales, en base al número de ferreterías y distribuidores de materiales de construcción que funciona en cada una de ellas. Es así, que se procedió a encuestar

al 23% del total de todas las encuestas a la parroquia El sagrario, el 15% en la parroquia San Sebastián, 26% en la parroquia Sucre, 31% en El valle y finalmente un 4% y 1% en las parroquias rurales Malacatos y Vilcabamba, respectivamente.

Vale recalcar que la provincia de Loja posee 17 parroquias, 4 urbanas y 13 rurales, pero debido a que no en todas existe alguna ferretería y/o distribuidores de materiales de construcción, se llevó a cabo las encuestas solamente en las parroquias antes mencionadas.

GRÁFICO Nro. 7: Número de años en mercado local



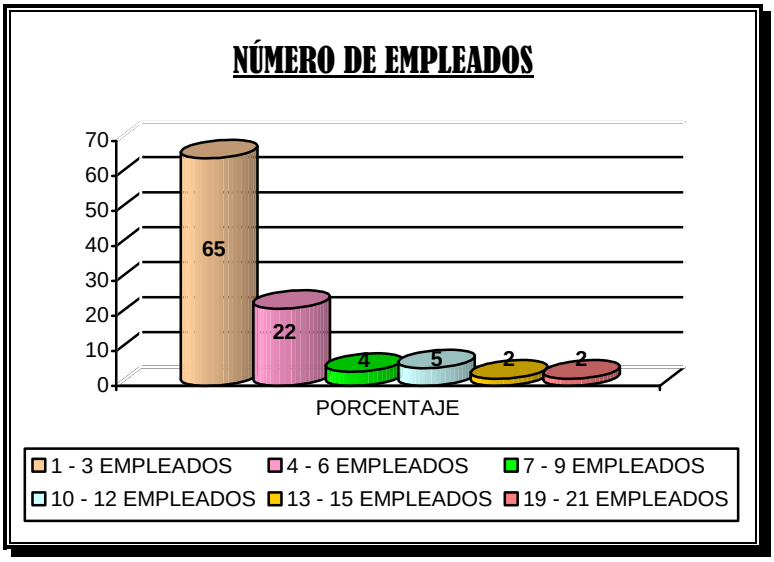
***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

En base a los resultados, podemos ver que el 32% de todos los locales son prácticamente nuevos, puesto que llevan funcionando entre 1 y 4 años en el mercado local; mientras que el 29% de toda la población, comentó que llevan entre 5 y 8 años trabajando en este mercado; y tan sólo el 2% entre 25 y 28 años.

Esto quiere decir, que existe un gran número de personas que en los últimos años han abierto una nueva ferretería y/o distribuidor de materiales de construcción en nuestra ciudad, lo cual se convierte en una gran oportunidad para PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., puesto que podemos ver que el mercado para la venta de la manguera de plástico en nuestra ciudad se va incrementando cada vez más.

Por otro lado, existen pocos locales comerciales que se han sabido mantener con el pasar del tiempo en el mercado local. Sin embargo, éstos en la actualidad son los más grandes distribuidores de materiales de construcción que existen en la ciudad de Loja. Por lo que sería conveniente que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., logre algunas alianzas con ellos con la finalidad de venderles el producto.

GRÁFICO Nro. 8: Número de empleados.

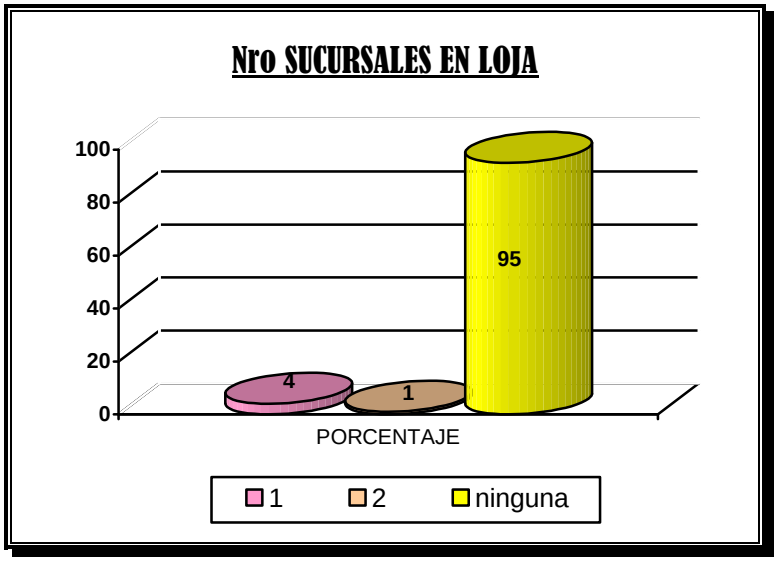


***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

Así mismo se procedió a preguntar sobre el número de empleados que trabajan en cada ferretería y distribuidor de materiales de construcción del cantón Loja. Aquí podemos ver que el 65% de la población tienen entre 1 y 3 empleados; el 22% entre 4 y 6 empleados y tan sólo el 2% poseen entre 19 y 21 empleados dentro de sus locales comerciales.

En la mayoría de las ferreterías, el propio propietario es el que se encarga de vender todos los productos al público. Mientras que en el caso de los distribuidores de materiales de construcción, por ser locales más grandes tanto en infraestructura como en la cantidad de productos que ofertan, necesitan de varias personas que estén encargadas de todo el negocio.

GRÁFICO Nro. 9: Número de sucursales en Loja.

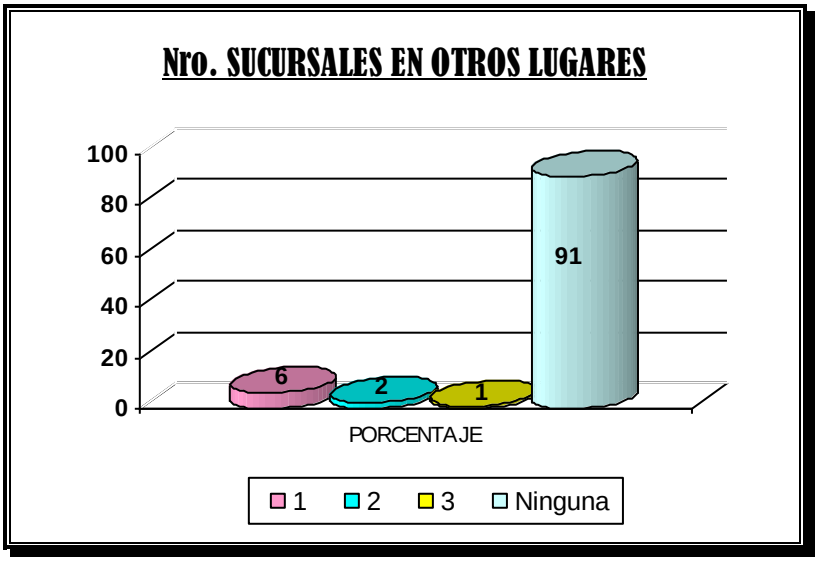


***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

De todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, observamos que el 95% no poseen sucursal alguna en el mercado local; mientras que el 4% de la población comentó que tienen una sucursal de su local comercial en la provincia de Loja y tan sólo el 1% cuenta con 2 sucursales.

Es importante tener conocimiento de esto, ya que a pesar de que la mayoría de la población tiene sólo una sucursal en la ciudad de Loja, es fundamental conocer si venden manguera de plástico en todos los locales con la finalidad de que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., puede ofrecer sus productos a todos ellos.

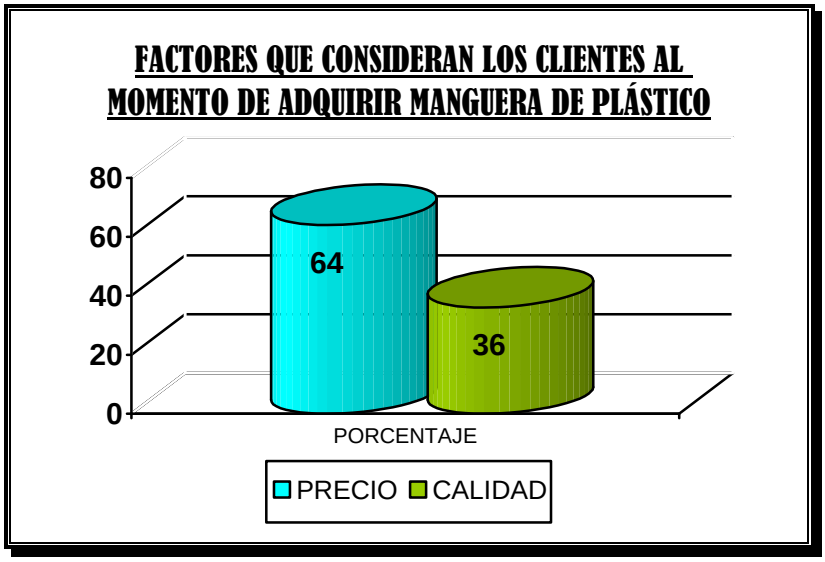
GRÁFICO Nro. 10: Número de sucursales en otros lugares.



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

Por otro lado, el 6% de las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, tienen una sucursal de su local comercial fuera de la ciudad; el 2% dos sucursales y el 1% cuentan con 3.

GRÁFICO Nro. 11: Factores que consideran los clientes al momento de adquirir manguera de plástico.

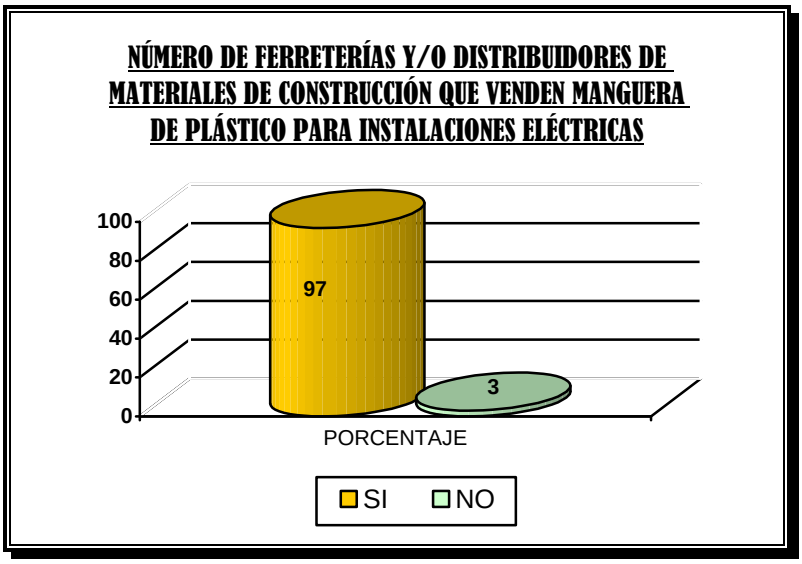


***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

Al momento de adquirir las mangueras de plástico tanto para instalaciones eléctricas como para agua potable por parte de los clientes en la ciudad de Loja, el 64% consideran el precio; mientras que el 36% consideran la calidad.

Más adelante se analizarán características particulares para cada tipo de manguera, ya sea para instalaciones eléctricas o de agua potable.

GRÁFICO Nro. 12: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que venden manguera de plástico para instalaciones eléctricas.

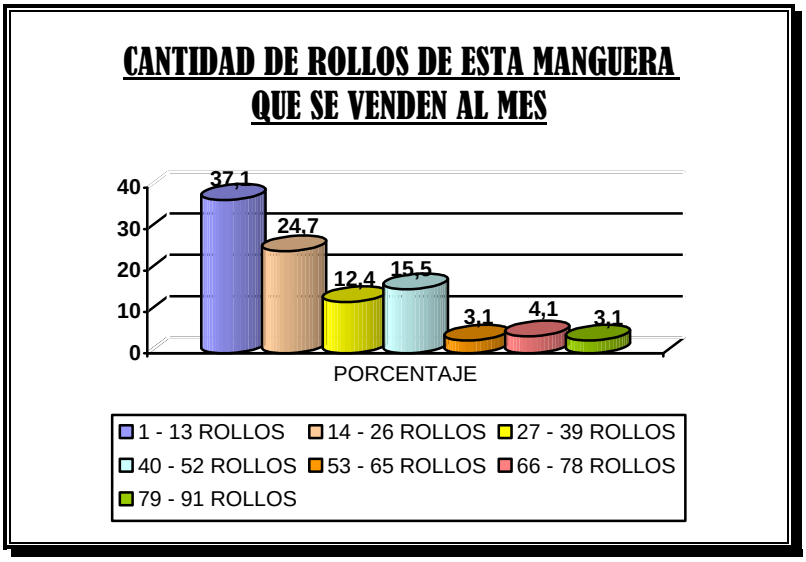


***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

El 97% de las ferreterías y los distribuidores de materiales de construcción en el cantón Loja, SI venden manguera de plástico para instalaciones eléctricas.

Por lo tanto, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., podría ampliarse en el mercado local debido a la gran demanda que posee el producto. Sin embargo, estas respuestas también se consideran una amenaza para la compañía, puesto que al ver un mercado tan atractivo, existirán muchas empresas a nivel nacional que van a querer introducirse en el mercado local para vender este producto.

GRÁFICO Nro. 13: Cantidad de rollos de esta manguera que se venden al mes.



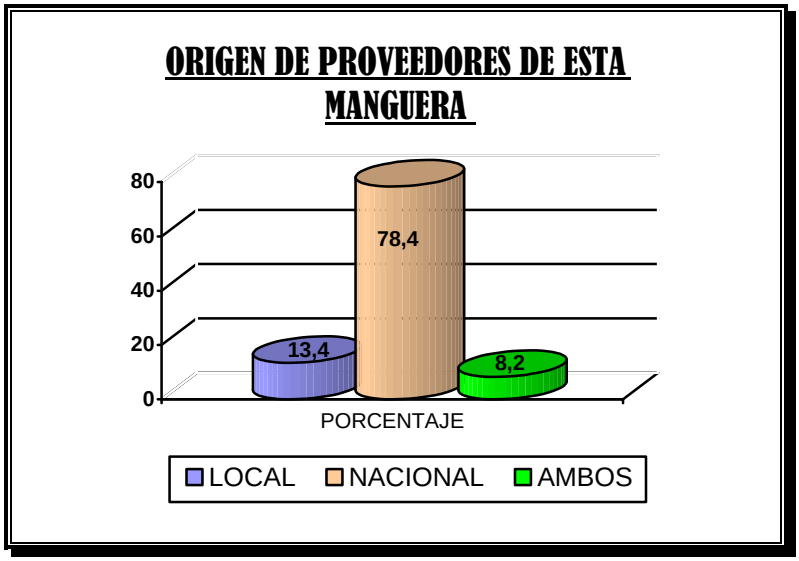
***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

En cuanto a la cantidad de rollos de manguera para instalaciones eléctricas vendidos al mes, el 37.1% de las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción venden entre 1 y 13 rollos mensualmente; el 24.7% venden aproximadamente entre 14 y 26 rollos y el 3,1% de la población realizan ventas entre 79 y 91 rollos de manguera mensualmente.

Esto se puede dar dependiendo de la temporada en la que nos encontremos, puesto que en invierno la venta de los rollos de manguera es un poco más escasa que en la temporada de verano, en donde las ventas incrementan notablemente. Y a pesar de que la mayoría de la población vende entre 1 y 26 rollos, si tomamos en cuenta este número de venta por cada ferretería o distribuidor que existe en el cantón Loja, sigue siendo un mercado muy llamativo, donde el producto es demandado constantemente en cada uno de éstas casas comerciales.

De igual manera es importante prestar mucha atención al 3,1% de la población donde sus ventas de manguera para instalaciones eléctricas llegan casi a los 100 rollos por mes, ya que éstos podrían ser los clientes potenciales de PLÀSTICOS GERF CÌA LTDA.

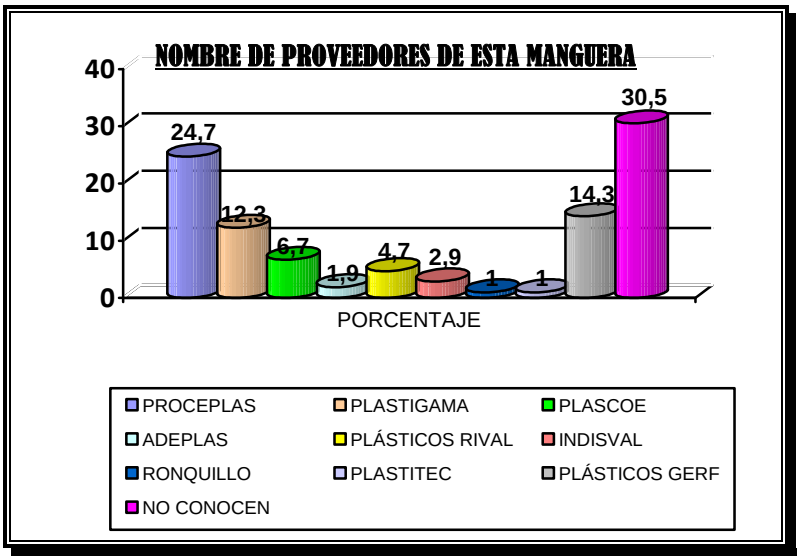
GRÁFICO Nro. 14: Origen de proveedores de esta manguera



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

Resulta importante determinar de dónde se abastecen de manguera de plástico para instalaciones eléctricas, las ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, y como se puede observar el 78,4% lo hacen de empresas nacionales; mientras que tan sólo el 13,4% de la población compra este producto del proveedor local; y el 8,2% tienen tanto un proveedor nacional como un proveedor de la ciudad de Loja.

GRÁFICO Nro. 15: Nombre de proveedores de esta manguera.



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

De acuerdo a los resultados, el 24,7% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción compran la manguera para instalaciones eléctricas a la empresa PROCEPLAS; mientras que tan sólo el 14,3% del total de la población adquieren este producto de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.

Es importante mencionar que el 30,5% de la población no conocen el nombre de su proveedor de manguera. Sin embargo, al momento de realizar las encuestas pudimos constatar que se trataban de empresas nacionales.

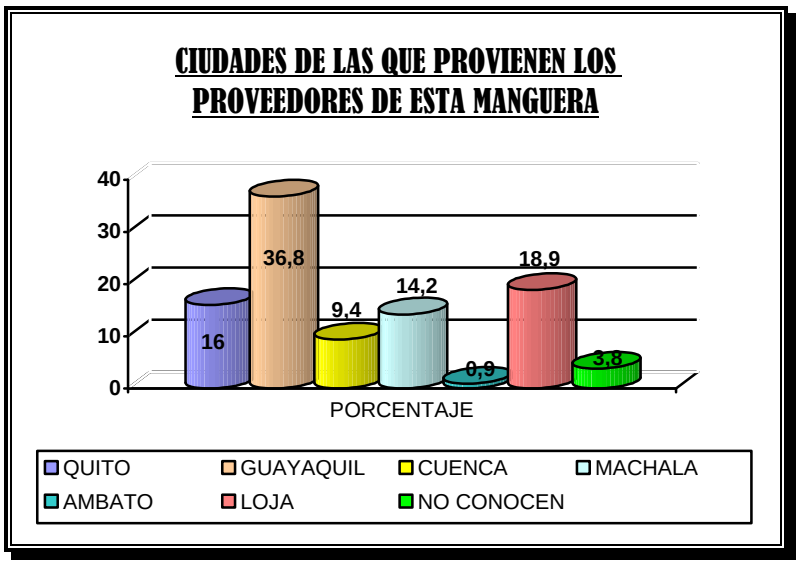
Aquí podemos observar la gran preferencia que tienen los clientes de la ciudad de Loja por los productos de las grandes industrias nacionales, ya que a pesar de que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., se encuentra elaborando este producto en la misma ciudad, sólo abarca un pequeño porcentaje del total de la población, pudiendo satisfacer la demanda de muchos más locales comerciales que venden esta clase de manguera.

También pudimos constatar que la empresa PLASTIGAMA proveniente de la ciudad de Quito, debido al alto costo de su producto es adquirido en su gran mayoría sólo por los distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, ya que en las ferreterías el principal proveedor y el que abarca la demanda más que ningún otro es la empresa PROCEPLAS de la ciudad de Guayaquil.

Así mismo, observamos que una empresa que está creciendo en el mercado local es la compañía PLASCOE de la ciudad de Machala, que debido a su bajo costo en su producto, muchas ferreterías prefieren adquirirlo.

Y a pesar de que existen otros proveedores nacionales que venden esta manguera en la ciudad de Loja, la empresa tiene que tomar cuenta sus principales competidores, que en este caso serían PROCEPLAS, PLASTIGAMA Y PLASCOE, con la finalidad de establecer estrategias que permitan que los clientes prefieran el producto de la empresa local.

GRÁFICO Nro. 16: Ciudades de las que provienen los proveedores de esta manguera



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

De acuerdo con las respuestas, los proveedores que ofertan la manguera de plástico para instalaciones eléctricas en el cantón Loja provienen de las siguientes ciudades: Guayaquil en primer lugar con un 36,8%, Loja con un 18,3%, Quito con un 16% y Machala que posee un 14,2%.

Si retomamos los datos del gráfico Nro. 12, la empresa PROCEPLAS de la ciudad de Guayaquil, es la compañía que más vende este producto en la ciudad de Loja, y debido a que muchas personas a la hora de preguntarles el nombre de su proveedor de esta manguera, lo desconocían, resulta importante para PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., tomar una estrategia a partir de su nombre y marca.

Por otro lado, observamos que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., ocupa el segundo lugar, puesto que es la única industria lojana que se dedica a la elaboración y comercialización de la manguera para instalaciones eléctricas.

Sin embargo, la participación que tienen las empresas de la ciudad de Quito y Machala en el cantón Loja es muy bueno, lo que hace que la empresa tenga que establecer varias estrategias para poder competir con estas grandes industrias que están ganando una buena participación en el mercado local.

Particularidades de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas local y nacional.

GRÁFICO Nro. 17: Número de ferreterías y/o distribuidores que adquirieron en alguna ocasión esta manguera de alguna industria lojana

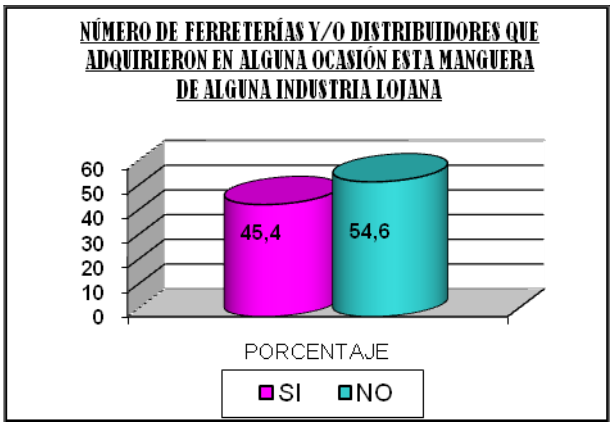


GRÁFICO Nro. 18: Calidad de la manguera para instalaciones eléctricas de la industria lojana.

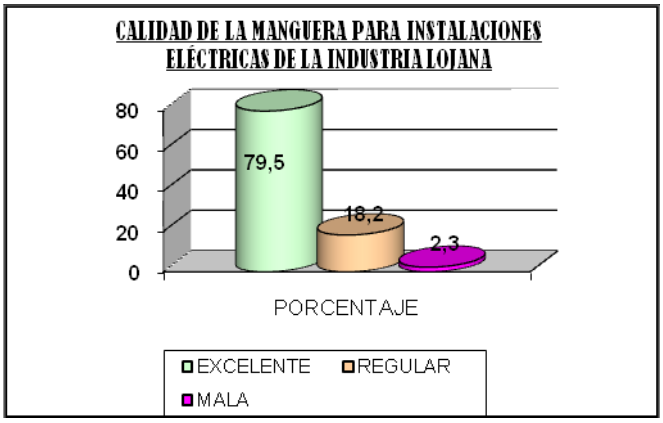


GRÁFICO Nro. 19: Número de ferreterías y/o distribuidores que opinan que esta clase de manguera hecha a nivel local es mejor que la nacional

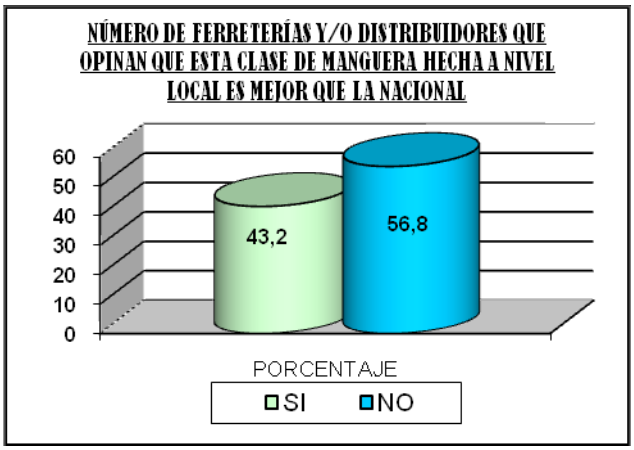


GRÁFICO Nro. 20: Número de ferreterías y/o distribuidores que prefieren esta manguera hecha a nivel nacional.

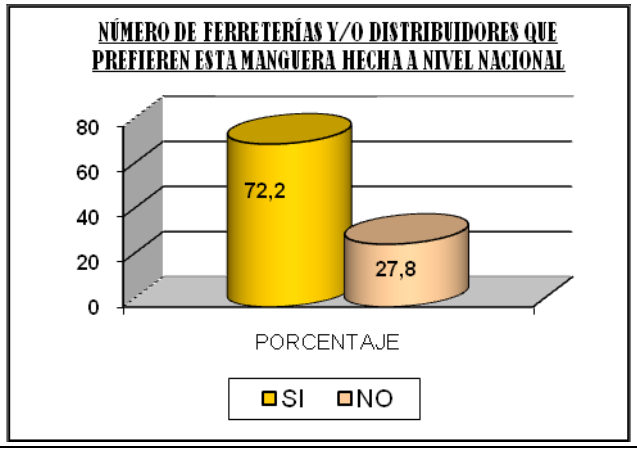
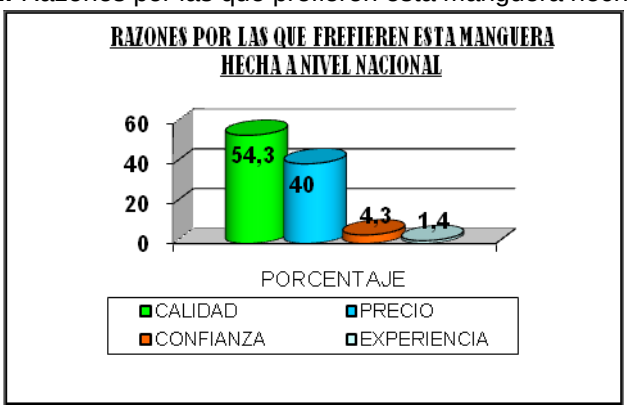


GRÁFICO Nro. 21: Razones por las que prefieren esta manguera hecha a nivel nacional.



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

En estos gráficos, observamos en primer lugar que el 45,4% de las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja si han adquirido la manguera para instalaciones eléctricas de alguna industria lojana en alguna ocasión.

Por otro lado, de este porcentaje (45,4%), el 79,5% consideran que la calidad de manguera que adquirieron fue de excelente calidad; y el 43,2% consideran que la calidad de la producción local es mejor que la de la producción nacional.

Sin embargo, a pesar de experimentar la excelente calidad del producto local, el 72,2% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, prefieren la manguera para instalaciones eléctricas de empresas nacionales.

Entre las razones de su preferencia, están: el 54,3% por la calidad; el 40% por el precio y el 4,3% por la confianza que existe hacia las industrias nacionales.

INCONVENIENTES

GRÁFICO Nro. 22: Inconvenientes con los proveedores de esta manguera.

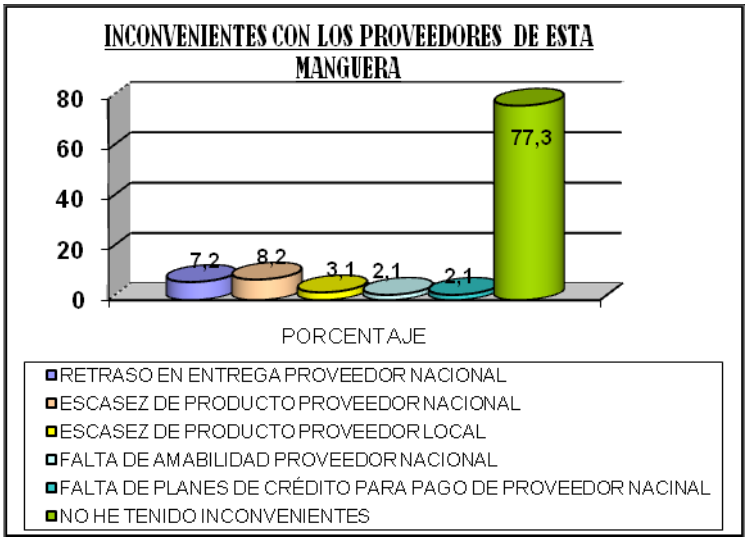
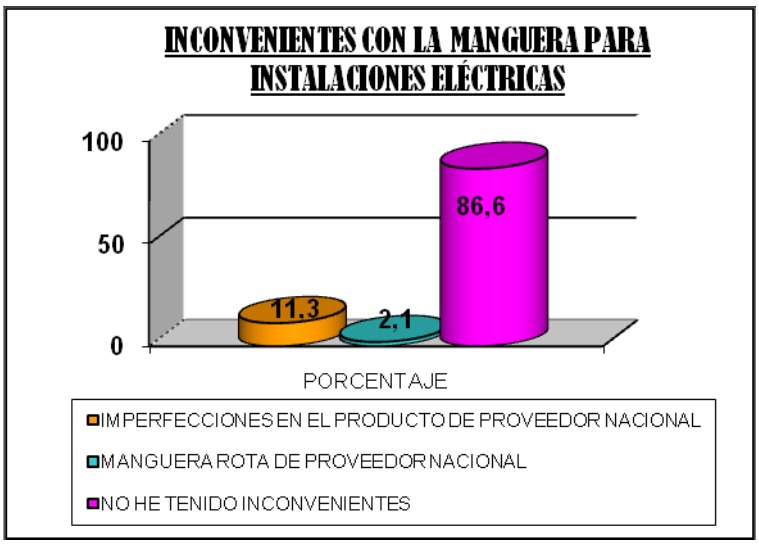


GRÁFICO Nro. 23: Inconvenientes con la manguera para instalaciones eléctricas.



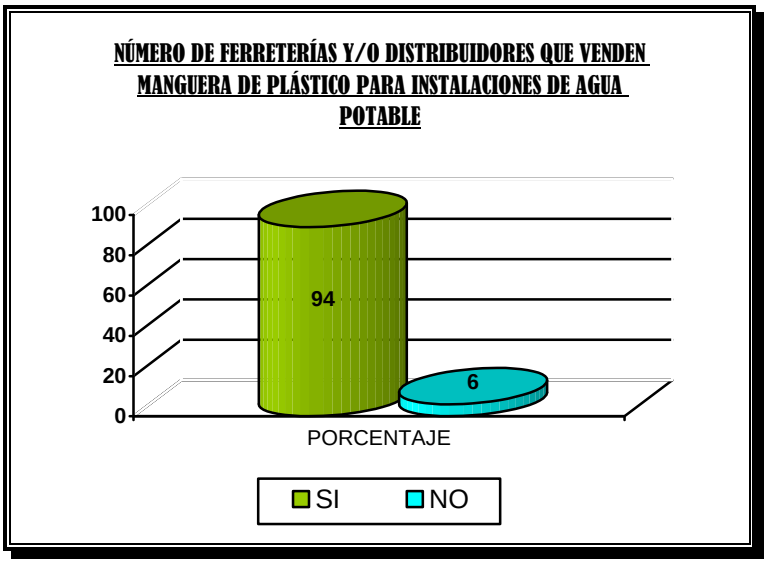
***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

El 77,3% de las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja no han tenido inconvenientes con sus proveedores de manguera. Sin Embargo, quienes si lo han tenido, ha sido por retraso en entrega por parte del proveedor nacional (7,2%), y por la escasez de producto igual del proveedor nacional (8,2%).

Por otro lado, el 86,6% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, no han tenido inconvenientes con la manguera de plástico para instalaciones eléctricas. Sin embargo, quienes si lo han tenido, ha sido por imperfecciones en el producto del proveedor nacional (11,3%), y por la manguera rota igualmente del proveedor nacional (2,1%).

ENCUESTA PARA LA MANGUERA DE PLÁSTICO PARA INSTALACIONES DE AGUA POTABLE

GRÁFICO Nro. 24: Número de ferreterías y/o distribuidores que venden manguera de plástico para instalaciones de agua potable.



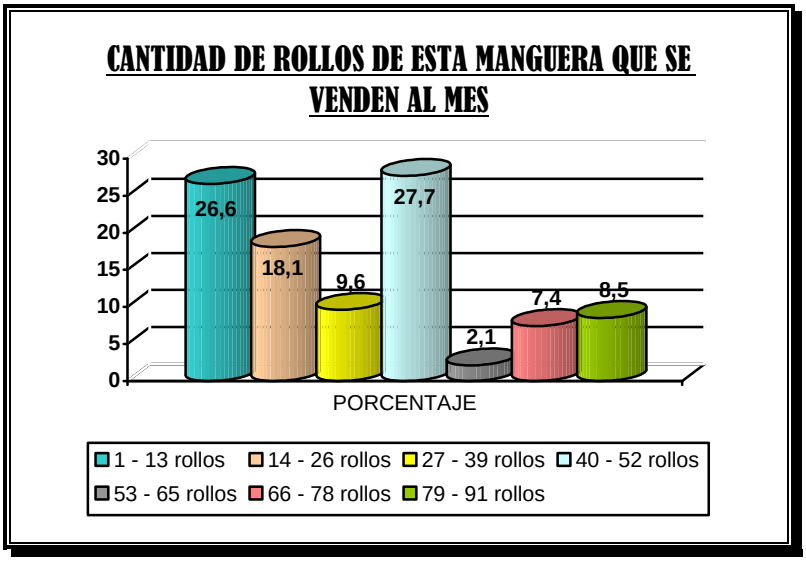
***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

El 94% de las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja SI venden manguera de plástico para instalaciones de agua potable.

Lo que quiere decir que el mercado para la venta de esta clase de manguera también es muy bueno, puesto que la mayoría de la población si ofertan este producto y su demanda es muy atractiva.

De igual manera, hay que prestar atención, ya que debido a esto, van a existir un gran número de empresas nacionales que les llamará la atención el mercado de nuestra ciudad y que competirán con PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.

GRÁFICO Nro. 25: Cantidad de rollos de esta manguera que se venden al mes



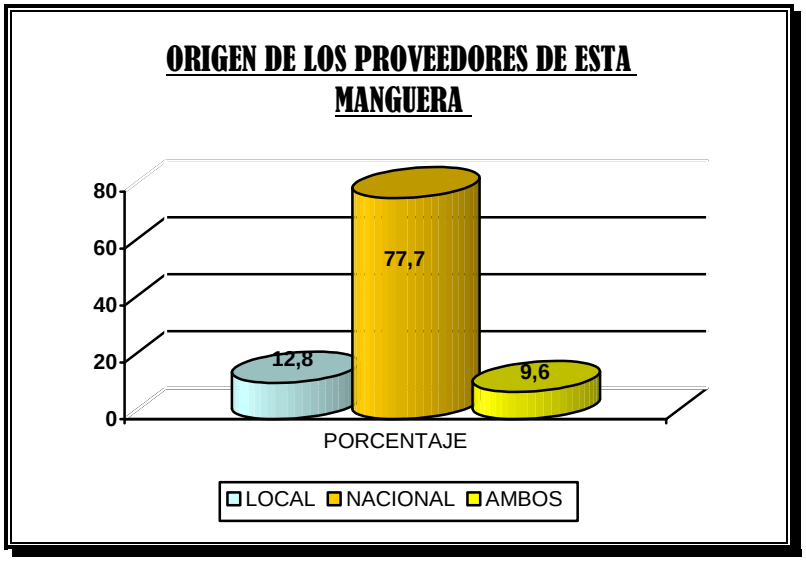
***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

El 27,7% de la población venden entre 40 y 52 rollos de esta manguera mensualmente; el 26,6% entre 1 y 13 rollos, y el 8,5% entre 79 y 91 rollos de manguera cada mes.

Como podemos observar, la demanda de la manguera para agua potable es más alta que la de la manguera para instalaciones eléctricas. Esto se puede dar según algunos propietarios de los locales comerciales, debido a que en el campo, la manguera para instalaciones de agua potable es utilizada no sólo para las construcciones sino también para realizar el riego de todos los sembríos de agricultura.

Por lo tanto, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., tiene que saber cuidar este mercado y conocer la mejor manera de poder llegar con sus productos hacia todos los clientes de la ciudad de Loja.

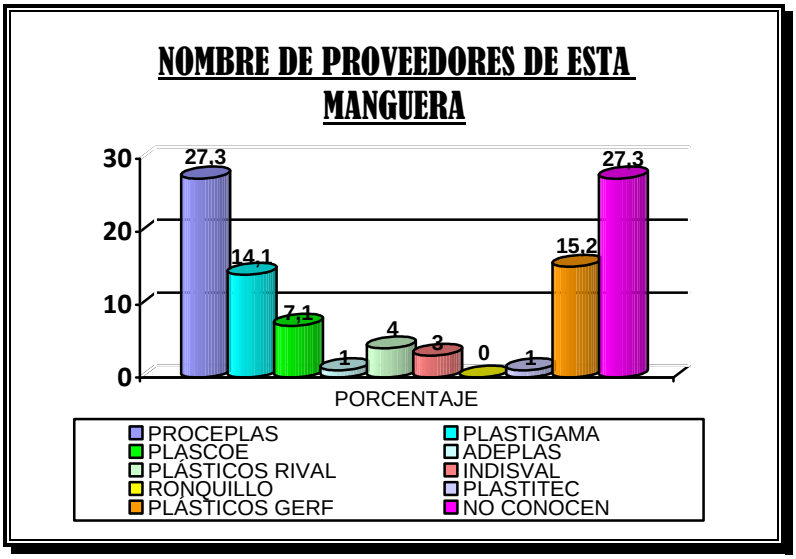
GRÁFICO Nro. 26: Origen de los proveedores de esta manguera.



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

En esta pregunta se da una situación similar a la encuesta para la manguera de instalaciones eléctricas, puesto que el 77,7% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja tienen un proveedor nacional de la manguera para agua potable; mientras que tan sólo el 12,8% de la población tienen un proveedor local.

GRÁFICO Nro. 27: Nombre de proveedores de esta manguera.

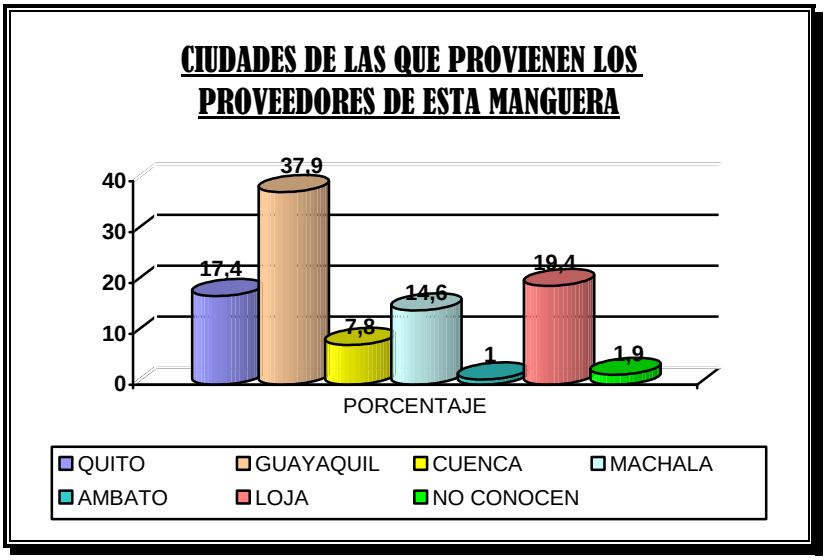


***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

El 27,3% de las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, tienen como proveedor de esta clase de manguera a la empresa PROCEPLAS; el 15,3% a PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., el 14,1% a PLASTIGAMA y el 27,3% desconocen los nombres de sus proveedores.

Esto quiere decir que tanto para manguera de instalaciones eléctricas y de agua potable la empresa guayaquileña PROCEPLAS abarca la mayor parte del mercado de la ciudad de Loja, siendo el principal competidor para PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., que aunque ocupa el segundo lugar en ser el proveedor de ambas mangueras, el porcentaje que cubre de todo el mercado no es muy alto.

GRÁFICO Nro. 28: Ciudades de las que provienen los proveedores de esta manguera



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

En cuanto a la ciudad de origen de los proveedores de manguera para instalaciones de agua potable, el 37,9% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja comentaron que son de la ciudad de Guayaquil; mientras que el 19,4% de la ciudad de Loja y el 17,4% de la ciudad de Quito.

Particularidades de la manguera de plástico para instalaciones de agua potable local y nacional.

GRÁFICO Nro. 29: Número de ferreterías y /o distribuidores que han adquirido en alguna ocasión esta clase de manguera de alguna industria lojana.

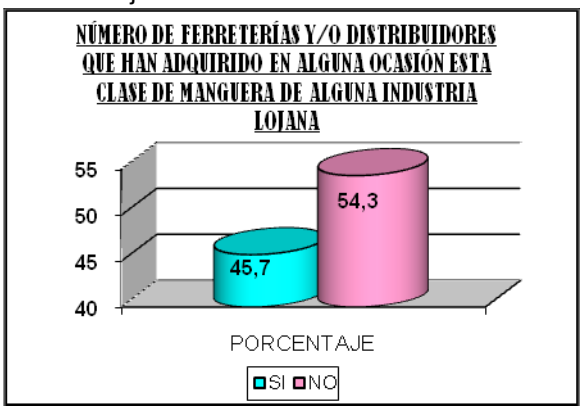


GRÁFICO Nro. 30: Calidad de la manguera para instalaciones de agua potable de la industria lojana.

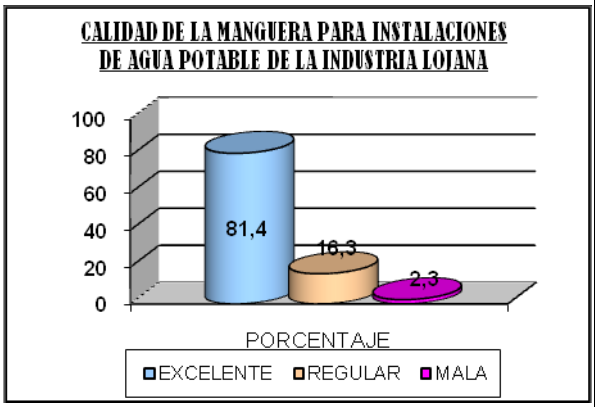


GRÁFICO Nro. 31: Número de ferreterías y/o distribuidores que opinan que esta clase de manguera hecha a nivel local es mejor que la nacional.

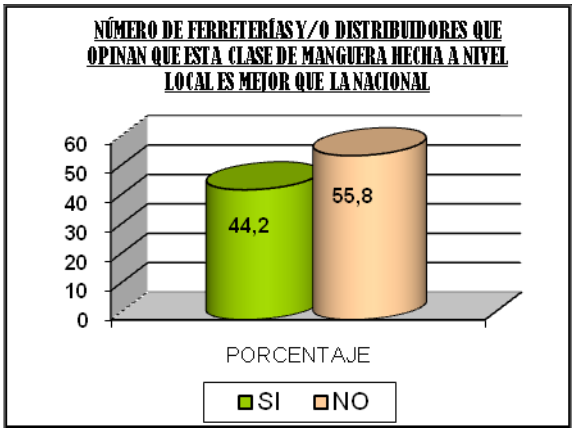


GRÁFICO Nro. 32: Número de ferreterías y/o distribuidores que prefieren esta clase de manguera hecha a nivel nacional.

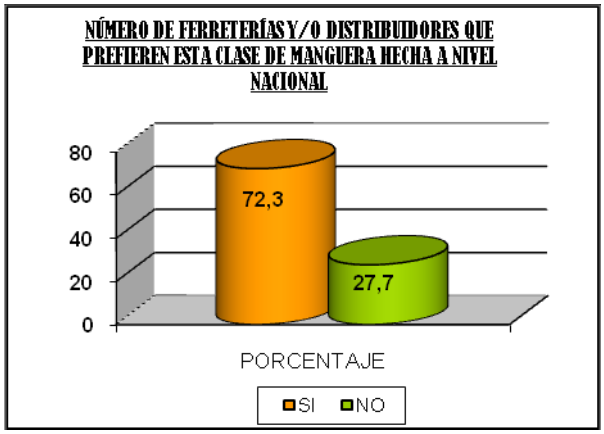
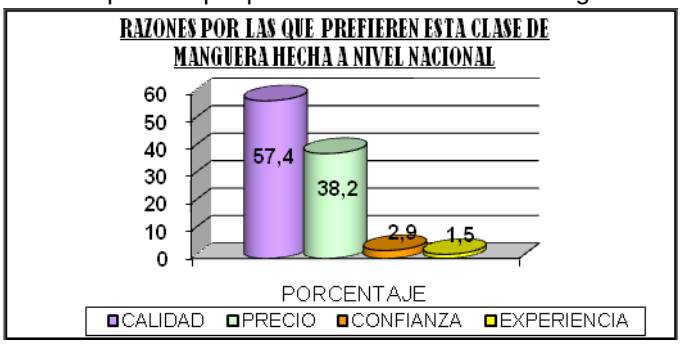


GRÁFICO Nro. 33: Razones por las que prefieren esta clase de manguera hecha a nivel nacional.



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

Podemos observar que el 45,7% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja si han adquirido en alguna ocasión la manguera de plástico para instalaciones de agua potable de alguna industria lojana.

De este porcentaje (45,7%), el 81,4% consideran que la calidad de la manguera de producción local fue excelente, y el 44,2% consideran que la calidad de la manguera que adquirieron de la industria lojana es mejor que la manguera de empresas nacionales.

Sin embargo, el 72,3% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja prefieren la manguera para instalaciones de agua potable de producción nacional.

Entre las razones de su preferencia están: 57,4% por la calidad, el 38,2% por el precio y el 2,9% por la confianza hacia la producción de empresas nacionales.

INCONVENIENTES

GRÁFICO Nro. 34: Inconvenientes con los proveedores de esta clase de manguera.

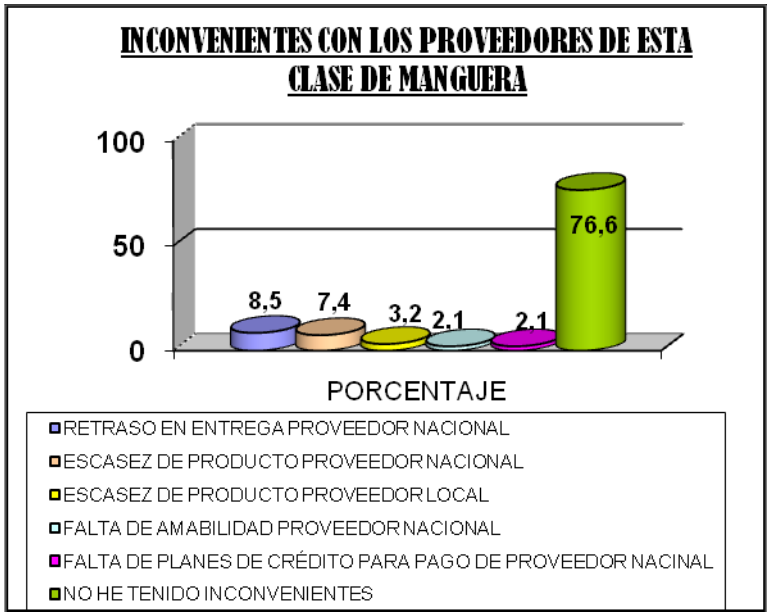
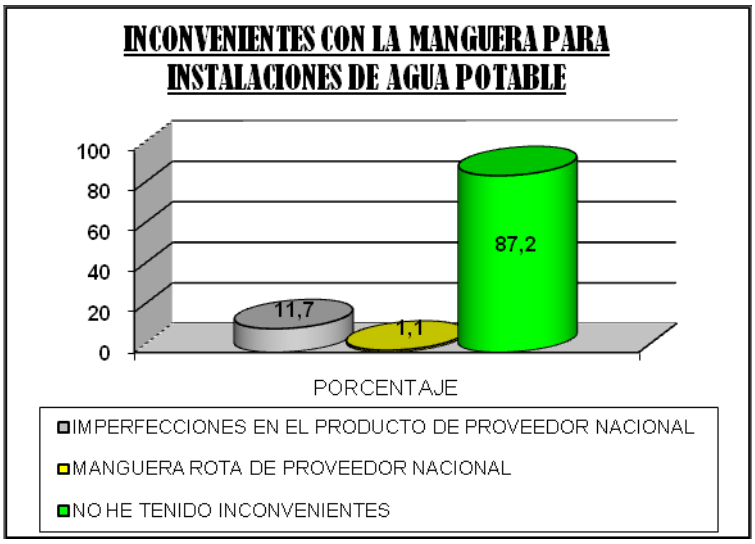


GRÁFICO Nro. 35: Inconvenientes con la manguera para instalaciones de agua potable.



***FUENTE**: Encuesta desarrollada en el Cantón Loja, Abril 2010*
***ELABORACIÓN:** Juan Pablo Puertas Castillo.*

El 76,6% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, no han tenido inconvenientes con sus proveedores de manguera para instalaciones de agua potable. Sin embargo, quienes si lo han tenido, ha sido el 8,5% por retraso en entrega y el 7,4% por escasez del producto; los dos problemas con proveedores nacionales.

En cuanto al producto, el 87,2% de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, no han tenido inconvenientes con la manguera de plástico para instalaciones de agua potable de ningún proveedor. Sin embargo, quienes si lo han tenido, ha sido el 11,7% por imperfecciones en el producto y el 1,1% porque la manguera ha estado rota, estos dos problemas igualmente con proveedores nacionales.

CAPÍTULO IV

CAPÍTULO IV: PLAN DE MARKETING

4.1 Estrategia de producto.

Con la finalidad de que el producto que realiza PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., tenga una aceptación favorable en el mercado, la empresa tiene que conocer la forma con la que se tiene que presentar la manguera de plástico hacia los clientes.

Hay que tomar en cuenta que la primera impresión de un producto, influye de manera importante a la hora de adquirirlo. Es por ello que se pone a consideración ciertos factores que pueden ayudar a PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., a mejorar el aspecto físico de su manguera, fortaleciendo sus mejores atributos y lograr con esto una mayor aceptación por parte de los compradores.

Entre las estrategias que se pueden aplicar, tenemos:

- *Utilizar material de excelente calidad:*

Como todo producto, uno de los principales factores que los clientes ven al momento de adquirirlo es su calidad. Es por ello, que es fundamental realizar la manguera de plástico con material virgen, para que no presente ninguna imperfección, su presentación física mejore y al mismo tiempo pueda cumplir con todas sus funciones.

- *Diversidad de colores en la manguera:*

Así mismo, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., podría dar diferentes colores a la manguera de plástico, puesto que actualmente solo se comercializa la de color negro, y, aunque la manguera de color tiene un precio más elevado debido a su preparación, han existido clientes que realizan pedidos a la empresa de este tipo de manguera. Por lo tanto, esto ayudará a satisfacer las necesidades de más compradores y a mejorar el aspecto físico del producto.

- *Información en el producto:*

Otra estrategia a aplicar sería la de colocar cierta información en cada rollo de manguera a través de la máquina serigrafiadora. Esta permite colocar cualquier clase de dato en la manguera de plástico. Aquí se podría colocar el nombre de la empresa, la ciudad de origen, peso y otra información que ayude al cliente a conocer un poco más sobre el producto que va a adquirir.

- *Embalaje:*

Otro aspecto importante que hay que mejorar es el embalaje, puesto que el producto que elabora PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA., no posee ningún envase o etiqueta. Es necesario mejorar el embalaje ya que como se trata de manguera que puede ser pequeña o grande, tiene que brindar las facilidades necesarias para que su traslado de un lugar a otro no sea difícil.

4.2 Estrategia de precio.

Otro factor que influye de manera directa al momento de adquirir un producto es el precio, puesto que en la actualidad los compradores necesitan de un equilibrio precio – calidad, para satisfacer todas sus necesidades.

Y debido a la fuerte competencia que existe en el mercado local de industrias plásticas, han tomado a la estrategia de precios como la herramienta fundamental para poder abarcar mayor cantidad de clientes y poder posicionarse en el mercado.

La estrategia de precios consiste en un conjunto de directrices que ayudan a las organizaciones a establecer el precio inicial y a lo largo del ciclo de vida del producto, contando con ciertas herramientas que les ayudará a sobresalir de entre la competencia.

Por lo tanto, es fundamental que PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA., cuente con ella y conozca algunas estrategias que ayudará a incrementar el nivel de ventas.

Entre las que se puede mencionar tenemos:

- *Reducir costos en cadena de suministros:*

Lo primero que se debe hacer si se desea reducir los precios de venta, es disminuir los costos a lo largo de la cadena de suministros. En este punto, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., podría verificar el costo de toda su cadena, poniendo énfasis a los costos en transporte y en materia prima, puesto que son éstos los que generan mayores gastos a la compañía. Es así que se podrían llegar a varios acuerdos con ellos y obtener descuentos para reducir los pagos que realiza la compañía por estos servicios.

- *Precios variables:*

Esta estrategia consiste en colocar diferentes precios a varios compradores. Aquí PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., podría ofrecer el producto a un precio más bajo a

sus principales compradores con la finalidad de incentivarles y con esto que adquieran con mayor frecuencia la manguera de plástico de la compañía.
Mientras que para los demás compradores el precio de venta del producto sería fijo, pudiendo ser menor si la cantidad de pedido aumentara.

- *Descuentos por cantidad:*

Esta estrategia de precios es aplicada por casi todos las empresas debido a su buen resultado. Por lo tanto, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., puede dar este beneficio a todos sus clientes, dependiendo de la cantidad de manguera que soliciten. Es decir, a mayor cantidad de tubería, mayor será el descuento y menor será el precio que tendrán que cancelar las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción.
Y aunque en la actualidad esta estrategia si es utilizada por la compañía, es importante verificar si los descuentos que otorgan son los correctos para todos sus clientes.

- *Descuentos por pronto pago:*

Debido al crédito que otorga PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., a todos sus clientes, esta estrategia ayudará a tener más liquidez. Así la empresa podría dar descuentos a las personas que cumplan con el pago de la mercadería de forma rápida, puede ser al momento de la entrega del producto o después de algunos días. Estos clientes tendrían un descuento especial, incentivándoles a cancelar el monto del pedido cuando llegue la manguera de plástico a su local comercial y así disminuir la cantidad de personas que requieren de crédito en la compañía.

- *Descuentos aleatorios:*

Esta estrategia es muy importante para PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., puesto que existen temporadas en las que el nivel de ventas disminuye debido al invierno, mientras que en el verano aumentan considerablemente. Por lo tanto, sería recomendable que la empresa otorgue descuentos en la manguera de plástico en ciertos meses del año, en donde la demanda haya disminuido, con la finalidad de incentivar a la compra del producto durante todo el año.

- *Crédito en compras:*

Aunque esta estrategia está siendo utilizada en la actualidad por PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA., teniendo una gran acogida por parte de los clientes, puesto que las facilidades de pago que les brinda la empresa permiten que puedan cancelar el monto total hasta en 3 meses.

Sin embargo, una buena estrategia que la empresa puede utilizar es permitirles a los compradores realizar el pago de la mercadería a través de tarjetas de crédito. Y aunque el precio aumentaría en un pequeño porcentaje debido a las cantidades que el banco le descuenta a la empresa, los clientes pueden cancelar el monto total en varios meses, dependiendo de la tarjeta de crédito que utilicen. Esto permite a la compañía tener mayor liquidez ya que el banco es el que realiza el pago directamente a la empresa.

4.3 Estrategia de plaza.

También conocida como estrategia de distribución, es una herramienta fundamental para el desarrollo de una organización, puesto que gracias a esta el producto que realiza una empresa pasa a propiedad del consumidor.

En este punto, se necesita tomar en cuenta todos los elementos que forman parte del canal de comercialización, puesto que se puede lograr una ventaja competitiva que ayude a la empresa a sobresalir en el mercado local.

Por lo tanto, se muestra a continuación algunas estrategias que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., podría llevar a cabo con el transcurso del tiempo:

- *Cobertura del mercado:*

Es importante para PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., ampliar el mercado con el paso de los años, puesto que actualmente distribuye la manguera del plástico únicamente en la ciudad de Loja.

Cabe recalcar que para aplicar esta estrategia, se necesitaría de maquinaria que pueda realizar todo el producto que el mercado requiera. Sin embargo, las autoridades de PLÁSTICOS GERRF CÍA LTDA., comentaron que en uno de sus planes en los próximos años está el de adquirir máquinas nuevas que les permitan abarcar mayor mercado.

En primer lugar, la empresa podría comenzar ofertando su producto en todos los cantones de la provincia de Loja, puesto que en estos lugares la demanda de la manguera de plástico es muy llamativa, y después de algunos años, la compañía podría ampliar su mercado hacia las principales ciudades del Ecuador, aplicando ciertas herramientas para su introducción y convirtiéndose de esta manera en una empresa nacional.

- *Intermediación:*

Los intermediarios son fundamentales tanto para la empresa como para los clientes, puesto que son los encargados de transportar el producto hacia el consumidor final. Y aunque PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., sea quien distribuya su manguera a las diferentes ferreterías y distribuidores de materiales de construcción, también cuenta con dos intermediarios en la ciudad de Loja.

Sin embargo, sería adecuado que la empresa, cuente con al menos dos intermediarios más que le permitan llegar a varios sectores del cantón Loja. Es decir, personas que se dediquen a transportar la manguera de plástico a las diferentes parroquias, ya que debido a las distancias se torna difícil llegar.

- *Realizar negocios inclusivos:*

Si se requiere mejorar la distribución de materia prima dentro de PLÁSTCIOS GERF CÍA LTDA., es muy importante tomar en cuenta los negocios inclusivos, es decir tratar de incluir a gente de escasos recursos económicos que se dediquen al reciclaje de funda plástica en la ciudad de Loja.

Y aunque la compañía cuenta con dos recicladores plásticos que proveen de materia prima, sería mejor si se llegase a formar un grupo de varias personas que ayuden a recolectar mayor cantidad de funda plástica con la finalidad de obtener mayor materia prima para la compañía, y al mismo tiempo ayudar a estas personas de escasos recursos.

- *Comprar transporte:*

Es necesario para PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., adquirir camiones que tengan la capacidad de transportar una cantidad de manguera de plástico razonable, puesto que debido al peso y a la altura de éstos, resulta complicado en algunas ocasiones llegar a tiempo con el producto a los locales comerciales que lo requieren.

La compra de estos camiones ayudará a ahorrar tiempo en la entrega del producto hacia el consumidor final y también dinero, ya que a pesar de la inversión que se necesita para adquirirlos, estos poseen una vida útil duradera y resultan económicos en cuanto a gasolina se refiere.

- *Abrir local para venta de la manguera:*

Debido a la ubicación de las instalaciones de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., la empresa requiere de un local en el centro de la ciudad de Loja, para que la distribución de su producto sea más rápida y eficiente.

Aquí los clientes podrían acercarse personalmente a adquirir la manguera de plástico en cualquier momento y no tendrían que esperar demasiado tiempo.

- *Servicio postventa:*

Con el propósito de mejorar el canal de distribución, es necesario dar un valor agregado al mismo. Y como el cliente es una de las partes más importantes, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., podría dar un servicio post venta.

Esto quiere decir, que una vez entregado el producto al consumidor final, el servicio que presta la compañía no termina. Por ejemplo se pueden realizar llamadas a los clientes para verificar si la manguera ha llegado en buen estado y si el trato ha sido el adecuado. Con esto lograremos una mayor satisfacción de los compradores y porque no, un mejor canal de distribución.

4.4 Estrategia de promoción.

Para que una empresa haga conocer los productos que ofrece al público, es necesario un proceso de promoción que les permita facilitar la comunicación con sus clientes y al mismo tiempo tener acceso con varios medios para estimular el consumo de los productos que están en venta.

Esta estrategia consiste en varios procesos que la empresa tiene que poner en práctica para que las personas conozcan los beneficios que brindan los productos, utilizando ciertos medios en la sociedad.

Es por ello, que a continuación se muestran algunas estrategias que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., puede llevar a cabo:

- *Relaciones públicas*

Es importante para PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., estar en contacto con varias empresas que tengan relación con la industria del plástico, puesto que además de ayudar con la promoción de su producto, ayudaría también a incrementar su nivel de ventas considerablemente.

En este caso, la empresa debe tener una excelente relación con todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja, ya que son ellos los que adquieren la manguera de plástico de la industria lojana.

Además sería una gran ventaja si pudieran obtener algún tipo de alianzas con estos locales comerciales con la finalidad de ganar su lealtad y mantener a los clientes. Una buena idea también es hablar con las autoridades del Municipio de Loja para

tener una alianza con ellos para que adquieran la manguera de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., para la construcción de todas las obras en la ciudad.

- *Nueva imagen corporativa*

La imagen corporativa de una empresa es lo que la define; es decir, es la representación de la compañía en el mercado. Por lo que la imagen de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., tiene que presentarse atractiva hacia sus clientes, de modo que la compañía pueda provocar un interés y facilite así las ventas de la manguera de plástico.

Aquí se puede mejorar el diseño de la marca que actualmente posee la compañía, además de crear un eslogan que represente el producto que elabora la empresa. También se pueden presentar tarjetas personales a todos los clientes con los números de teléfono y la ubicación de la empresa para mejorar la imagen corporativa.

A continuación se muestra un diseño del logotipo de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., con su respectivo eslogan, además del diseño de la tarjeta de presentación para el gerente de la compañía:

IMAGEN Nro. 8: Logotipo diseñado para Plásticos GERF Cía. Ltda.

ELABORACIÓN: *José Pablo Vélez Salas*.

IMAGEN Nro. 9: Tarjeta de presentación diseñadas para el Gerente de Plásticos GERF Cía. Ltda.

ELABORACIÓN: *José Pablo Vélez Salas*.

- *Paquetes promocionales*

Esta consiste en realizar algunas actividades con el propósito de que los clientes conozcan y adquieran la manguera de plástico de la empresa y al mismo tiempo obtengan algunos beneficios.

Dentro de este punto se pueden realizar algunos concursos o sorteos en ciertas temporadas para incentivar al cliente a la compra del producto. De igual manera, se pueden dar algunos regalos a las personas que realizan mayor cantidad de compras mensualmente, semestralmente o anualmente.

A continuación se presentan algunos artículos diseñados con el logotipo de la empresa que se pueden dar a los principales compradores:

IMAGEN Nro. 10: Artículos diseñados para Plásticos GERF Cía. Ltda.

***ELABORACIÓN**: José Pablo Vélez Salas*

Esto hará que el cliente se sienta satisfecho con todas las actividades que realice PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., y quiera regresar frecuentemente.

- *Muestras del producto*

Con la finalidad de que cliente conozca más de cerca al producto que elabora PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., la empresa podría realizar un tipo tablero en donde se encuentran pequeñas muestras de las diferentes clases de manguera de plástico que realiza la compañía.

Estas muestras se las entregaría a todos los clientes para que en el momento que lo necesiten, sepan qué manguera solicitar y además tengan un mayor acercamiento con el producto de la empresa.

- *Publicidad*

Esto se lleva a cabo con la finalidad de hacer conocer la empresa en todo el mercado, puesto que en base a las encuestas aplicadas en este trabajo de investigación, pudimos constatar que existen personas que desconocen la existencia de alguna industria lojana que elabore manguera de plástico.

Por lo tanto, una estrategia que podría utilizar PLÁSTICOSGERF CÍA LTDA., son las propagandas en los diferentes medios de comunicación, principalmente en los canales de televisión y radios de la ciudad de Loja, a través de mensajes claves y simplificados que lleguen a los consumidores

De igual manera, la compañía podría elaborar trípticos con toda la información de PLÁSTICOS GERRF CÍA LTDA., y dejarlos en todos los locales comerciales en donde venden su producto, para que el consumidor final tenga conocimiento de la existencia de la misma.

Además la empresa podría inscribirse en la CNT con la finalidad de salir en las páginas amarillas de la guía telefónica de la ciudad de Loja. Esto ayudaría a encontrar con facilidad todos los datos de la empresa y al fácil acceso a sus productos.

4.5 Indicadores de Evaluación.

A continuación se presentan en base a los datos históricos y a las expectativas de la empresa, los principales indicadores que se incrementarán o disminuirán respectivamente, al aplicarse las estrategias del presente trabajo de investigación en la empresa PLÁSTICOS GERF CÍA. LTDA.:

TABLA Nro. 10: Indicadores de Evaluación.

Indicadores a Incrementarse	Porcentaje de Incremento	Indicadores a Disminuirse	Porcentaje de Decremento.
Nivel de ventas	80%	Costos de Producción	30%
Número de Clientes	40 a 60%	Costos de Mantenimiento	40%
Cobertura de Mercado	40%	Precios de Venta	15%
Nivel de liquidez	50%	Costos de mano de obra	38%
Número de empleados	25%	Costos de Materia Prima	25%
Utilidades	40%		
Ingresos	40%		
Demanda	70%		
Oferta	80%		

FUENTE: *Base de Datos de Plásticos GERF Cía. Ltda. Y Juan Pablo Puertas Castillo.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CONCLUSIONES

Y

RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

De acuerdo a lo expuesto en la presentación investigación, he llegado a las siguientes conclusiones:

- El posicionamiento que mantiene actualmente PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., en la ciudad de Loja es relativamente bajo en comparación a ciertas empresas nacionales, ya que éstas satisfacen la demanda del producto a mayores sectores del mercado, dejando a la empresa lojana en desventaja.

- Las principales amenazas que presenta PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., son la fuerte competencia que existe en el mercado y la preferencia de los clientes hacia los productos nacionales, ya que ponen en riesgo el desarrollo de la empresa. Mientas que entre las principales oportunidades que se destaca de la compañía son el aumento de la demanda de la manguera de plástico en nuestra ciudad y la nula competencia local.

- De la investigación de mercado efectuada en el cantón Loja, se concluyó que la aceptación de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas y de agua potable en la ciudad de Loja es muy buena, ya que la gran mayoría de todas las ferreterías y distribuidores de materiales de construcción se dedican a la venta de estos productos, siendo el que más acogida tiene la manguera para instalaciones de agua potable.

- La compañía no cuenta con un plan de producción que le permita ahorrar tiempo y dinero durante todo el proceso de producción, especialmente en el almacenamiento y selección de la materia prima.

- PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., no realiza ningún tipo de promoción o publicidad para aumentar la comercialización de su producto en la ciudad de Loja, puesto que existen un gran número de personas que desconocen la existencia de una industria lojana que elabore manguera de plástico.

- La empresa no cuenta con alianzas estratégicas con otras organizaciones, puesto que sólo poseen contacto con sus distribuidores y proveedores pero casi sin ningún beneficio para la compañía.

- PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., posee maquinaria sin tecnología de punta, debido a la falta de liquidez y a la gran inversión que se requiere para adquirirla, lo que dificulta satisfacer las necesidades de todo el mercado de la ciudad de Loja.

- La calidad de la manguera de plástico hecha por PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., es muy buena ya que la realizan con materia prima en excelente condiciones, respaldada por la norma ASTM-D-1599-99// INEN 502, según análisis realizado en la Universidad Técnica Particular de Loja.

- En la ciudad de Loja existen pocas personas dedicadas a reciclar funda plástica, por lo que la empresa no puede realizar más negocios inclusivos con gente de escasos recursos económicos.

- La manguera de plástico que realiza la compañía, no cuenta con la suficiente diversidad y no posee información alguna para el cliente.

- La empresa no cuenta con un local para comercializar la manguera de plástico directamente con los clientes, sino que se lo realiza a través de intermediarios y por la misma empresa.

- El ambiente laboral dentro de la compañía es muy bueno, no han existido problemas significativos entre los empleados, y en donde se les brinda ciertos beneficios para aumentar la productividad de la empresa.

- Existe poco apoyo por parte de las autoridades de la ciudad de Loja hacia la industria lojana, ya que prefieren ayudar a grandes empresas nacionales.

RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones y a los análisis hechos en este trabajo de investigación, se presenta algunas recomendaciones que los directivos de PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., pueden poner en práctica para eliminar ciertas barreras que están impidiendo el desarrollo de la compañía en el mercado de la ciudad de Loja:

- Para mejorar su posicionamiento en el mercado, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., tiene que abarcar sectores de mercado que la competencia no tenga cubierto, además de aumentar su producción para satisfacer la demanda total, aprovechando que existe el portal de compras públicas, para calificarse y competir en las adquisiciones que efectúan las empresas y entidades del sector público, considerando que los proveedores locales tienen preferencia.

- PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., tiene que desarrollar barreras de entrada como reducir costos en su cadena de valor para ofertar el producto a un precio adecuado que los clientes estén dispuestos a pagar o realizando promociones para ganar la lealtad de los mismos, de este modo podrá combatir las posibles amenazas.

- Aumentar la producción de manguera de plástico para instalaciones de agua potable, considerando la tendencia que existe hacia ésta en el mercado y las necesidades de los sectores agrícolas y de construcción.

- Requerir a los recicladores locales que proveen de materia prima a PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., que entreguen la funda plástica lavada y seca, de tal manera que permitan ahorrar tiempo y eliminar un paso del proceso productivo. Además se debería aumentar un turno de trabajo que permita que la producción aumente y la compañía cuente con un pequeño stock del producto para afrontar los pedidos urgentes que los clientes realizan en algunas ocasiones

- Realizar campañas publicitarias en los diferentes medios de comunicación de la ciudad, reforzando la idea de que los lojanos unidos debemos contribuir al desarrollo local, a través del apoyo hacia las industrias locales, resaltando siempre las bondades del producto.

- Podría realizarse acuerdos mediante el cual la empresa pueda tener crédito con sus proveedores de materia prima para poder comprar una mayor cantidad sin dificultades en el momento de cancelar, considerando inclusive la entrega de garantías con la finalidad de que al ampliarse el

crédito, la empresa pueda recaudar las ventas efectuadas a los clientes y cancelar la compra de la materia prima.

- Efectuar gestiones de crédito a través de la Corporación Financiera Nacional u otras instituciones financieras que faciliten créditos a largo plazo con períodos de gracia, para que PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., pueda adquirir maquinaria de última tecnología y aumentar su producción.

- Tratar de obtener la norma INEN en la ciudad de Quito, que acredite aún más la buena calidad de la manguera de plástico hecha por PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA.

- Gestionar a través del Municipio de Loja, la posibilidad para que nuevas personas se dediquen al reciclaje de plástico, ya que en la actualidad esta entidad posee un monopolio en cuanto a esta actividad. Por lo tanto se debería dar mayor apertura a gente con escasos recursos económicos para realizar este trabajo, permitiendo a PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., realizar más negocios inclusivos con ellos.

- Se debe a través de la adquisición de una serigrafiadora, colocar en la manguera de plástico, toda la información relacionada con el producto como el nombre de empresa, la ciudad de origen, la norma de calidad que posee, etc.

- Al aumentar la producción de la manguera de plástico, PLÁSTICOS GERF CÍA LTDA., podrá contar con un pequeño stock, para lo cual es necesario aperturar un local para su comercialización en el centro de la ciudad.

- Mantener el mismo ambiente laboral entre los empleados a través de incentivos para aumentar su rendimiento al máximo.

- El gobierno debe favorecer la creación de pequeñas y medianas empresas, con el otorgamiento de créditos y la disminución de cargas fiscales, que apoyen la innovación tecnológica de estas empresas, considerando que éstas influyen en el crecimiento económico de la sociedad y la generación de nuevos empleos.

BIBLIOGRAFÍA

Castro José Nicolás. (2005). *Investigación integral de mercados, Tercer Edición.* Bogotá, Colombia: Editorial Nomos S.A.

Pelton Lou, Strutton David, Lumpkin James. (2005). *Canales de Marketing y distribución Comercial, Segunda Edición.* México: Mc Graw-Hill Interamericana.

Render Barry y Jay Heizer. (2004). *Principios de Administración de operaciones.* México: Editorial Pearson Prentice Hall.

Strickland Thompson. (2004), *Administración Estratégica*, Tercera Edición. México: Mc Graw-Hill Interamericana.

Webster Allen. (1998). *Estadística aplicada a la Empresa y a la Economía, Segunda Edición.* Madrid, España: Diorki, Servicios Integrales de Edición.

Cera Rafael. (2005). *Posicionamiento de productos y empresas.* Recuperado el 2 de Noviembre de 2009 de http://www.mailxmail.com/curso-plan-marketing-empresas/desarrollo-posicionamiento-productos-empresa.

Cestau Daniel. (2003). *Cómo desarrollar un plan estratégico en una empresa.* Recuperado el 2 de Octubre de 2009 de http://www.masterdisseny.com/master-net/empresa/0006.php3.

Deguate (s.f.). *Análisis FODA.* Recuperado el 15 de Noviembre de 2009 de http://www.deguate.com/infocentros/gerencia/mercadeo/mk17.htm

Esteban Glagovsky (s.f.). *Esto es FODA.* Recuperado el 15 de Noviembre de 2009 de http://www.monografias.com/trabajos10/foda/foda.shtml.

Ibarra Mirón Santiago. (s.f.). *Planeación y control de la producción.* Recuperado el 21 de Febrero de 2010 de http://www.elprisma.com/apuntes/ingenieria_industrial/planeacionycontroldelaproduccion/.

Instituto Politécnico Nacional. (2002). *Metodología para el análisis FODA.* Recuperado el 25 de Noviembre de http://www.uventas.com/ebooks/Analisis_Foda.pdf.

Instituto PYME (1997) *Plan de Marketing.* Recuperado el 11 de Abril de 2010 de http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/marketing/marketing.htm.

Instituto PYME (s.f.) *Preparación del plan de producción.* Recuperado el 21 de Febrero de 2010 de http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/907/Preparaci-oacute-n-del-plan-de-producci-oacute-n.

Jerez. (2006). *Qué es un plan estratégico?.* Recuperado el 5 de Octubre de 2009 de http://www.2004-10.jerez.es/index.php?id=82.

Mamani P., Guidi A., Espinoza J., (2007). *Plan de producción y costos.* Recuperado el 20 de Febrero de 2010 de http://www.papandina.org/fileadmin/documentpool/Institucional/Libro/PPC.pdf.

Marketing – Free (2006). *Plan estratégico de Marketing.* Recuperado el 9 de Abril de 2010 de http://www.marketing-free.com/articulos/plan-estrategico-marketing.html.

Megaconsulting Asesores (2007). *Plan de Producción.* Recuperado el 21 de Febrero de 2010 de http://www.mega-consulting.com/herramientas/planempresa/5_produccion.htm.

Muñiz Rafael (2006).*Etapas del Plan de Marketing.* Recuperado el 11 de Abril de 2010 de http://www.marketing-xxi.com/etapas-del-plan-de-marketing-136.htm.

Programa de Emancipación Joven (s.f.) *Plan de producción.* Recuperado el 21 de Febrero de 2010 de http://www.emancipacionjovenclm.es/pdfs/empleo-joven/tuautoempleo/crea-empresa/Plan_de_produccion.pdf.

Red de cajas de herramientas de MIPYME. (2008). *Plan de Mercadeo.* Recuperado el 11 de Abril de 2010 de http://www.scribd.com/Plan-de-Mercadeo/d/2252107.

Scouting Models Perspective. (2008). *Antecedentes de la compañía.* Recuperado el 2 de Noviembre de 2009 de http://smpagencyhistory.blogspot.com/.

Sinnexus. (2007). *Plan Estratégico.* Recuperado el 5 de Octubre de 2009 de http://www.sinnexus.com/business_intelligence/plan_estrategico.aspx.

Velo Antonio. (s.f.). *Estructura de un plan de Marketing.* Recuperado el 15 de Abril de 2010 de http://antoniovelo.com/estructura-de-un-plan-de-marketing/.

Xunta de Galicia. (2008). *Plan Estratégico.* Recuperado el 5 de Octubre de 2009 de http://www.bygalicia.eu/es/claves_de_la_internacionalizacion/estrategia_internacional/desarrollo_de_un_plan_estrategico_para_la_empresa/.

ANEXOS

ANEXOS

Anexo Nro. 1: Cálculo de la Muestra.

Se tomó en cuenta la población dada por el Servicio de Rentas Internas, detallado en el siguiente cuadro:

TABLA Nro. 1: Número de ferreterías y distribuidores de materiales de construcción del cantón Loja.

Parroquia	Total
El Sagrario	56
Malacatos	10
San Pedro de Vilcabamba	1
San Sebastián.	37
Sucre	62
Valle	73
Vilcabamba	2
Suma	**241**

FUENTE: *Servicios de Rentas Internas*
ELABORACIÓN: *Servicio de Rentas Internas*.

Partiendo de la fórmula general para el cálculo de la muestra, con un nivel de confiabilidad del 93% y un margen de error del 7%, se obtiene la siguiente muestra:

$$n = \frac{\sigma^2 xPxQxN}{E^2(N-1) \pm (\sigma^2 xPxQ)}$$

$$n = \frac{(1.81)^2(0.5)(0.5)(241)}{(0.07)^2(241-1) \pm (1.81)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{197.385025}{1.176 \pm 0.819025}$$

$$n = \frac{197.385025}{1.995025}$$

$$n = 99$$

Vale recalcar que se realizó las encuestas a **100** ferreterías y distribuidores de materiales de construcción para mayor comodidad a la hora de tabular e interpretar los resultados.

Anexo Nro. 2: Estratificación de la muestra.

Del total de la población, se informó que el 76% correspondía a ferreterías y el 24% a distribuidores de materiales de construcción. Por lo tanto se procedió en primer lugar, a calcular la frecuencia de cada parroquia en base a la población total (241) con la finalidad de conocer la cantidad de encuestas que le corresponde a cada parroquia.

TABLA Nro. 2: Frecuencia y número de encuestas realizadas a cada parroquia del cantón Loja.

Parroquia	Total	Frecuencia	Número de encuestas
El Sagrario	56	23,24	23
Malacatos	10	4,15	4
San Pedro de Vilcabamba	1	0,41	0
San Sebastián	37	15,35	15
Sucre	62	25,73	26
Valle	73	30,29	31
Vilcabamba	2	0,83	1
Suma	**241**	**100%**	**100**

ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

Finalmente, se procedió a estratificar en cada parroquia por ferreterías y distribuidores de materiales de construcción en base al % señalado anteriormente, el cual era 76% para las primeras y el 24% para los segundos:

TABLA Nro. 3: Número de ferreterías y distribuidores de materiales de construcción encuestadas en cada parroquia del cantón Loja.

Parroquia	Ferreterías	Distribuidores
Sagrario	17	6
Malacatos	3	1
San Pedro de Vilcabamba	0	0
San Sebastián	11	4
Sucre	20	6
Valle	24	7
Vilcabamba	1	0
Total	**76**	**24**

ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

Anexo Nro. 3: Encuesta.

UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
ESCUELA DE ADMINITRACIÓN DE EMPRESAS

OBJETIVOS:

- Identificar las actuales amenazas y oportunidades de la compañía dentro del mercado local.
- Determinar la aceptación del producto por parte de los clientes de la ciudad de Loja.

Encuesta #.....

DASTOS INFORMATIVOS:

- Nombre del local:……
- Razón Social:……
- Parroquia:……
- # de años en el mercado local:……
- # de empleados:……
- # de sucursales:

LOJA	OTROS LUGARES

PRODUCTO: MANGUERA PARA INSTALACIONES ELÉCTRICAS

1.- ¿En su ferretería venden manguera de plástico para instalaciones eléctricas?

SI ( )
NO ( )
……
(Si su respuesta es SI; pase a la siguiente pregunta, si es NO; pase a la siguiente encuesta)

2.- Al mes en promedio, ¿Cuántos rollos de manguera de plástico para instalaciones eléctricas vende?
……
……

3.- Su proveedor de esta clase de manguera es:

LOCAL ( )
NACIONAL ( )
AMBOS ( )
……

4.- ¿Cuál es el nombre o razón social de su proveedor (es)?

NOMBRE: CIUDAD:
…….. …….
…….. …….

5.- Alguna vez ha adquirido este producto de alguna industria lojana?

SI ( )
NO ( )
……
(Si su respuesta es SI; pase a la siguiente pregunta, si es NO; pase a la pregunta 8)

6.- ¿Cómo ha sido la calidad de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas que ha adquirido de la industria lojana?

EXCELENTE ( )
REGULAR ( )
MALA. ( )
……

7.- En su opinión, ¿La calidad de la manguera para instalaciones eléctricas hecha a nivel local es mejor que la manguera fabricada a nivel nacional?

SI ( )
NO ( )
……

8.- ¿Usted prefiere adquirir manguera de plástico para instalaciones eléctricas que sea fabricada en las grandes ciudades? (Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta o Machala)

SI ( )
NO ( )
……....
(SI su respuesta es SI; pase a la siguiente pregunta, si es NO; pase a la pregunta 10)

9.- Si contesta SI, ¿Por qué razón?

CALIDAD ( )
PRECIO ( )
CONFIANZA ( )
EXPERIENCIA ( )
OTROS
(Especifique)……....
……

10.- ¿En alguna ocasión, ha tenido inconvenientes con su proveedor (es) de manguera para instalaciones eléctricas? Señale cuáles.
……
……
……

11.- ¿En alguna ocasión, ha tenido inconvenientes con el producto?
Señale cuales y de qué proveedor.
……
……
……

PRODUCTO: MANGUERA PARA INSTALACIONES DE AGUA POTABLE

1.- ¿En su ferretería venden manguera de plástico para instalaciones de agua potable?

SI ( )
NO ( )
……
(Si su respuesta es SI; pase a la siguiente pregunta, si es NO; termine la encuesta)

2.- Al mes en promedio, ¿Cuántos rollos de manguera de plástico para instalaciones de agua potable vende?
……
……

3.- Su proveedor de esta clase de manguera es:

LOCAL ( )
NACIONAL ( )
AMBOS ( )
……

4.- ¿Cuál es el nombre o razón social de su proveedor (es)?

NOMBRE: CIUDAD:
…….. ……..
…….. . …….

5.- Alguna vez ha adquirido este producto de alguna industria lojana?

SI ( )
NO ( )
…….....
(Si su respuesta es SI; pase a la siguiente pregunta, si es NO; pase a la pregunta 8)

6.- ¿Cómo ha sido la calidad de la manguera de plástico para instalaciones de agua potable que ha adquirido de la industria lojana?

EXCELENTE ( )
REGULAR ( )
MALA. ( )

……

7.- En su opinión, ¿La calidad de la manguera para instalaciones de agua potable hecha a nivel local es mejor que la manguera fabricada a nivel nacional?

SI ( )
NO ( )
……

8.- ¿Usted prefiere adquirir manguera de plástico para instalaciones de agua potable que sea fabricada en las grandes ciudades? (Quito, Guayaquil, Cuenca, Manta o Machala)

SI ( )
NO ( )
……
(SI su respuesta es SI; pase a la siguiente pregunta, si es NO; pase a la pregunta 10)

9.- Si contesta SI, ¿Por qué razón?

CALIDAD ( )
PRECIO ( )
CONFIANZA ( )
EXPERIENCIA ( )
OTROS (Especifique)…….
……

10.- ¿En alguna ocasión, ha tenido inconvenientes con su proveedor (es) de manguera para instalaciones de agua potable? Señale cuáles.
……
……
……

11.- ¿En alguna ocasión, ha tenido inconvenientes con el producto?
Señale cuales y de qué proveedor.
……
……
……

SUS CLIENTES, EN LA ADQUISICIÓN DE LA MANGUERA DE PLÁSTICO, CONSIDERAN:

PRECIO ( )
CALIDAD ( )
OTROS (Especifique) …….....

Anexo Nro. 4: Cuadros de la Investigación de mercado.

CUADRO 1: Nombre y razón social del negocio.

Negocios encuestados	Razón Social
DISTRIBUIDOR CADECA	DISTRIBUIDOR CADECA
DISTRIBUIDOR CUVACEMENTO	DISTRIBUIDOR CUVACEMENTO
DISTRIBUIDOR EFRIEGO	DISTRIBUIDOR EFRIEGO
DISTRIBUIDOR UNIMAX	DISTRIBUIDOR UNIMAX
DISTRIBUIDOR AUSTRORIEGO	DISTRIBUIDOR AUSTRORIEGO
DISTRIBUIDOR FERRICASA	DISTRIBUIDOR FERRICASA
DISTRIBUIDOR FERRYMAS LOZA	DISTRIBUIDOR FERRYMAS LOZA
DISTRIBUIDOR VILLSA	DISTRIBUIDOR VILLSA
DISTRIBUIDOR MADEKOR	DISTRIBUIDOR MADEKOR
DISTRIBUIDOR CONSTRUYA FÁCIL	DISTRIBUIDOR CONSTRUYA FÁCIL
DISTRIBUIDOR BARCELONA	DISTRIBUIDOR BARCELONA
DISTRIBUIDOR EL CARPINTERO	DISTRIBUIDOR EL CARPINTERO
DISTRIBUIDOR DIMACO	DISTRIBUIDOR DIMACO
DISTRIBUIDOR DIREL	DISTRIBUIDOR DIREL
DISTRIBUIDOR ORTEGA	DISTRIBUIDOR ORTEGA
DISTRIBUIDOR BALDIJHOE	DISTRIBUIDOR BALDIJHOE
DISTRIBUIDOR HORMIPAC	DISTRIBUIDOR HORMIPAC
DISTRIBUIDOR MINEQUINSA	DISTRIBUIDOR MINEQUINSA
DISTRIBUIDOR BURNEO	DISTRIBUIDOR BURNEO
DISTRIBUIDOR FERBUSA	DISTRIBUIDOR FERBUSA
DISTRIBUIDOR JAIME VILLAVICENCIO	DISTRIBUIDOR JAIME VILLAVICENCIO
DISTRIBUIDOR MEGACONSTRUCTOR	DISTRIBUIDOR MEGACONSTRUCTOR
DISTRIBUIDOR ARVE	DISTRIBUIDOR ARVE
DISTRIBUIDOR HEACO	DISTRIBUIDOR HEACO
CENTRO COMERCIAL EL HUERTO	CENTRO COMERCIAL EL HUERTO
MINI FERRETERÍA ARÉVALO	MINI FERRETERÍA ARÉVALO
FERRETERÍA MADDEL	FERRETERÍA MADDEL
FERRETERÍA MM	FERRETERÍA MM
FERRETERÍA COMERCIAL GRACE	FERRETERÍA COMERCIAL GRACE
FERRETERÍA CJ	FERRETERÍA CJ
FERRETERÍA JEAN	FERRETERÍA JEAN
FERRETERÍA FERPAL	FERRETERÍA FERPAL
FERRETERÍA DISCA	FERRETERÍA DISCA
FERRETERÍA GAONA BERMEO	FERRETERÍA GAONA BERMEO
FERRETERÍA EL ARTESANO	FERRETERÍA EL ARTESANO
ELECTRIFERRIPLUS	ELECTRIFERRIPLUS
FERRETERÍA FERRI LUZ	FERRETERÍA FERRI LUZ
FERRETERÍA NOVACASA	FERRETERÍA NOVACASA
FERRETERÍA G&L	FERRETERÍA G&L
FERRETERÍA EL AUSTRO	FERRETERÍA EL AUSTRO
FERRICOMERCIAL VIRSA	FERRICOMERCIAL VIRSA

FERRETERÍA MEGAHIERRO	FERRETERÍA MEGAHIERRO
FERRETERÍA SANTI	FERRETERÍA SANTI
FERRETERÍA UNIVERSAL NORTE	FERRETERÍA UNIVERSAL NORTE
FERRETERÍA MADASA	FERRETERÍA MADASA
FERREPLAS	FERREPLAS
FERRENOVA	FERRENOVA
FERRETERÍA GAPYS	FERRETERÍA GAPYS
FERRETERÍA OLJAR	FERRETERÍA OLJAR
FERRETERÍA G&A	FERRETERÍA G&A
FERRETERÍA FERTOPÍA	FERRETERÍA FERTOPÍA
FERROCOMERCIAL DIMAR	FERROCOMERCIAL DIMAS
FERRETERÍA FERROCA	FERRETERÍA FERROCA
FERRETERÍA SANCHEZ	FERRETERÍA SANCHEZ
ELECTRYFER	ELECTRYFER
FERRECENTRO	FERRECENTRO
FERRETERÍA FERSA	FERRETERÍA FERSA
FERRETERÍA PROMACON	FERRETERÍA PROMACON
FERRETERÍA CELGAR	FERRETERÍA CELGAR
FERRETERÍA FERMON	CARLOS MONTERO
FERRETERÍA ANDINA	FERRETERÍA ANDINA
FERRETERÍA SERVICOMERCIAL	FERRETERÍA SERVICOMERCIAL
FERRETERÍA CODIMSA	FERRETERÍA CODIMSA
FERRETERÍA LAS PALMAS	FERRETERÍA LAS PALMAS
FERRETERÍA ORTIZ	FERRETERÍA ORTIZ
FERRETERÍA M&M	FERRETERÍA M&M
FERRETERÍA MACOFER	FERRETERÍA MACOFER
FERRETERÍA IZQUIERDO	LUCIO ZANGAY
FERRETERÍA FERRONAVE	FERRETERÍA FERRONAVE
FERRETERÍA KARLITA	KARLA ZAMBRANO ANDRADE
FERRETERÍA CARRIÓN	FERRETERÍA CARRIÓN
FERRETERÍA SAN MARTIN	FERRETERÍA SAN MARTIN
FERRETERÍA SU FERRETERÍA	FERRETERÍA SU FERRETERÍA
FERRETERÍA ARGUE	FERRETERÍA ARGUE
FERRETERÍA NACIONAL	FARRETERÍA NACIONAL
M. GONZALEZ FERRETERÍA	M. GONZALEZ FERRETERÍA
COMERCIAL ARTURO JIMENEZ FERRETERÍA	ARTURO JIMENEZ LOAIZA
FERRETERÍA MANUCO	FERRETERÍA MANUCO
FERRETERÍA FERCONSA	FERRETERÍA FERCONSA
FERRETERÍA OSXIM	FERRETERÍA OSXIM
FERRETERÍA NORIEGA HNS	FERRETERÍA NORIEGA HNS.
ELECTROCOMERCIAL LOAIZA	ELECTROCOMERCIAL LOAIZA
FERRETERÍA SOLÓRZANO	FERRETERÍA SOLÓRZANO
FERRETERÍA EUROPA	FERRETERÍA EUROPA
EL FERRETERO	EL FERRETERO
FERRETERÍA FERRIVARIOS	FERRETERÍA FERRIVARIOS
FERRETERÍA FLORES V.	FERRETTERÍA FLORES V.

COMERCIAL MENDOZA	COMERCIAL MENDOZA
ELEKTROS FERRISARIATO	ELEKTROS FERRISARIATO
FERROMARCAS CENTRO FERRETERO	FERROMARCAS CENTRO FERRETERO
FERRETERÍA Y LUBRICANTES G.F	FERRETERÍA Y LUBRICANTES G.F
COMERCIAL BRICEÑO	COMERCIAL BRICEÑO
FERRETERÍA FERVOZ	FERRETERÍA FERVOZ
FERRETERÍA D&J	FERRETERÍA D&J
ELECTROCOMERCIAL CALVA	ELECTROCOMERCIAL CALVA
FERREKLASE	FERREKLASE
FERRETERO SAN ANTONIO	ELSA SILVIA ZÚÑIGA
FERRETERÍA A. FLORES	FERRETERÍA A. FLORES
COMERCIAL SALEG	COMERCIAL SALEG
COMERCIAL FERRETERO FLORES	COMERCIAL FERRETERO FLORES

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 2: Tipo de negocio.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
DISTRIBUIDOR	24	24,0	24,0	24,0
FERRETERÍA	76	76,0	76,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 3: Parroquia.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
EL SAGRARIO	23	23,0	23,0	23,0
SAN SEBASTIAN	15	15,0	15,0	38,0
SUCRE	26	26,0	26,0	64,0
EL VALLE	31	31,0	31,0	95,0
MALACATOS	4	4,0	4,0	99,0
VILCABAMBA	1	1,0	1,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 4: Número de años en el mercado local.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
1 - 4 AÑOS	32	32,0	32,0	32,0
5 - 8 AÑOS	29	29,0	29,0	61,0
9 - 12 AÑOS	21	21,0	21,0	82,0
13 - 16 AÑOS	9	9,0	9,0	91,0
17 - 20 AÑOS	4	4,0	4,0	95,0
21 - 24 AÑOS	3	3,0	3,0	98,0
25 - 28 AÑOS	2	2,0	2,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 5: Número de empleados.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
1 - 3 EMPLEADOS	65	65,0	65,0	65,0
4 - 6 EMPLEADOS	22	22,0	22,0	87,0
7 - 9 EMPLEADOS	4	4,0	4,0	91,0
10 - 12 EMPLEADOS	5	5,0	5,0	96,0
13 - 15 EMPLEADOS	2	2,0	2,0	98,0
19 - 21 EMPLEADOS	2	2,0	2,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 6: Número de sucursales en Loja.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
1	4	4,0	4,0	4,0
2	1	1,0	1,0	5,0
Ninguna	95	95,0	95,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 7: Número de sucursales en otros lugares.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
1	6	6,0	6,0	6,0
2	2	2,0	2,0	8,0
3	1	1,0	1,0	9,0
Ninguna	91	91,0	91,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 8: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que venden manguera de plástico para instalaciones eléctricas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	97	97,0	97,0	97,0
NO	3	3,0	3,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 9: Cantidad de rollos de manguera de plástico para instalaciones eléctricas que se venden al mes.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
1 - 13 ROLLOS	36	36,0	37,1	37,1
14 - 26 ROLLOS	24	24,0	24,7	61,9
27 - 39 ROLLOS	12	12,0	12,4	74,2
40 - 52 ROLLOS	15	15,0	15,5	89,7
53 - 65 ROLLOS	3	3,0	3,1	92,8
66 - 78 ROLLOS	4	4,0	4,1	96,9
79 - 91 ROLLOS	3	3,0	3,1	100,0
Sub Total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 10: Origen de los proveedores de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
LOCAL	13	13,0	13,4	13,4
NACIONAL	76	76,0	78,4	91,8
AMBOS	8	8,0	8,2	100,0
Sub Total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUARO 11: Nombre de los proveedores de la manguera de plástico para instalaciones eléctricas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
PROCEPLAS	26	24,7	24,7	24,7
PLASTIGAMA	13	12,3	12,3	37,0
PLASCOE	7	6,7	6,7	43,7
ADEPLAS	2	1,9	1,9	45,6
PLÁSTICOS RIVAL	5	4,7	4,7	50,3
INDISVAL	3	2,9	2,9	53,2
RONQUILLO	1	1,0	1,0	54,2
PLASTITEC	1	1,0	1,0	55,2
PLÁSTICOS GERF	15	14,3	14,3	69,5
NO CONOCEN	32	30,5	30,5	100,0
Total	**105**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.1: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a PROCEPLAS

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	26	26,0	26,8	26,8
NO	71	71,0	73,2	100,0
Sub Total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.2: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a PLASTIGAMA

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	13	13,0	13,4	13,4
NO	84	84,0	86,6	100,0
Sub Total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.3: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a PLASCOE

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	7	7,0	7,2	7,2
NO	90	90,0	92,8	100,0
Sub Total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.4: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a ADEPLAS

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	2	2,0	2,1	2,1
NO	95	95,0	97,9	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.5: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a PLÁSTICOS RIVAL.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	5	5,0	5,2	5,2
NO	92	92,0	94,8	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.6: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a INDISVAL.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	3	3,0	3,1	3,1
NO	94	94,0	96,9	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.7: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a RONQUILLO

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,0	1,0
NO	96	96,0	99,0	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.8: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a PLASTITEC

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,0	1,0
NO	96	96,0	99,0	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.9: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas a PLÁSTICOS GERF.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	15	15,0	15,5	15,5
NO	82	82,0	84,5	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.10: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen el nombre de su primer proveedor de manguera para instalaciones eléctricas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	27	27,0	27,8	27,8
NO	70	70,0	72,2	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.11: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen el nombre de su segundo proveedor de manguera para instalaciones eléctricas.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	3	3,0	3,1	3,1
NO	94	94,0	96,9	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 11.12: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen el nombre de ninguno de sus proveedores de manguera para instalaciones eléctricas.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	2	2,0	2,1	2,1
NO	95	95,0	97,9	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12: Ciudades de las que provienen los proveedores de la manguera para instalaciones eléctricas

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
QUITO	17	16,0	16,0	16,0
GUAYAQUIL	39	36,8	36,8	52,8
CUENCA	10	9,4	9,4	62,2
MACHALA	15	14,2	14,2	76,4
AMBATO	1	,9	,9	77,3
LOJA	20	18,9	18,9	96,2
NO CONOCEN	4	3,8	3,8	100,0
Total	**106**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12.1: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas es de la ciudad de Quito.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	17	17,0	17,5	17,5
NO	80	80,0	82,5	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12.2: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas es de la ciudad de Guayaquil.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	39	39,0	40,2	40,2
NO	58	58,0	59,8	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12.3: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas es de la ciudad de Cuenca.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	10	10,0	10,3	10,3
NO	87	87,0	89,7	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12.4: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas es de la ciudad de Machala.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	15	15,0	15,5	15,5
NO	82	82,0	84,5	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12.5: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas es de la ciudad de Ambato.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,0	1,0
NO	96	96,0	99,0	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12.6: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones eléctricas es de la ciudad de Loja.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	20	20,0	20,6	20,6
NO	77	77,0	79,4	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12.7: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen la ciudad de origen de su primer proveedor de manguera para instalaciones eléctricas.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	3	3,0	3,1	3,1
NO	94	94,0	96,9	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 12.8: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen la ciudad de origen de su segundo proveedor de manguera para instalaciones eléctricas.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
NO	97	97,0	100,0	100,0
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUARO 12.9: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen la ciudad de origen de ninguno de sus proveedores de manguera para instalaciones eléctricas.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,0	1,0
NO	96	96,0	99,0	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 13: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que han adquirido en alguna ocasión esta manguera de alguna industria lojana.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	44	44,0	45,4	45,4
NO	53	53,0	54,6	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 14: Calidad de la manguera para instalaciones eléctricas de la industria lojana.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
EXCELENTE	35	35,0	79,5	79,5
REGULAR	8	8,0	18,2	97,7
MALA	1	1,0	2,3	100,0
Sub total	44	44,0	100,0	
Encuestas no aplicables	56	56,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 15: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que opinan que la manguera para instalaciones eléctricas hecha a nivel local es mejor que la elaborada a nivel nacional.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	19	19,0	43,2	43,2
NO	25	25,0	56,8	100,0
Sub total	44	44,0	100,0	
Encuestas no aplicables	56	56,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 16: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que prefieren esta clase de manguera hecha a nivel nacional.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	70	70,0	72,2	72,2
NO	27	27,0	27,8	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 17: Razones por las que prefieren esta clase de manguera hecha a nivel nacional.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
CALIDAD	38	38,0	54,3	54,3
PRECIO	28	28,0	40,0	94,3
CONFIANZA	3	3,0	4,3	98,6
EXPERIENCIA	1	1,0	1,4	100,0
Sub total	70	70,0	100,0	
Encuestas no aplicables	30	30,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 18: Inconvenientes con los proveedores de la manguera para instalaciones eléctricas.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
RETRASO EN ENTREGA PROVEEDOR NACIONAL	7	7,0	7,2	7,2
ESCASEZ DE PRODUCTO PROVEEDOR NACIONAL	8	8,0	8,2	15,5
ESCASEZ DE PRODUCTO PROVEEDOR LOCAL	3	3,0	3,1	18,6
FALTA DE AMABILIDAD PROVEEDOR NACIONAL	2	2,0	2,1	20,6
FALTA DE PLANES DE CRÉDITO PARA PAGO DE PROVEEDOR NACINAL	2	2,0	2,1	22,7
NO HE TENIDO INCONVENIENTES	75	75,0	77,3	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 19: Inconvenientes con la manguera para instalaciones eléctricas.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
IMPERFECCIONES EN EL PRODUCTO DE PROVEEDOR NACIONAL	11	11,0	11,3	11,3
MANGUERA ROTA DE PROVEEDOR NACIONAL	2	2,0	2,1	13,4
NO HE TENIDO INCONVENIENTES	84	84,0	86,6	100,0
Sub total	97	97,0	100,0	
Encuestas no aplicables	3	3,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 20: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que venden manguera de plástico para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	94	94,0	94,0	94,0
NO	6	6,0	6,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 21: Cantidad de rollos de manguera de plástico para instalaciones de agua potable que se venden al mes.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
1 - 13 rollos	25	25,0	26,6	26,6
14 - 26 rollos	17	17,0	18,1	44,7
27 - 39 rollos	9	9,0	9,6	54,3
40 - 52 rollos	26	26,0	27,7	81,9
53 - 65 rollos	2	2,0	2,1	84,0
66 - 78 rollos	7	7,0	7,4	91,5
79 - 91 rollos	8	8,0	8,5	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 22: Origen de los proveedores de la manguera de plástico para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
LOCAL	12	12,0	12,8	12,8
NACIONAL	73	73,0	77,7	90,4
AMBOS	9	9,0	9,6	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23: Nombre de los proveedores de la manguera de plástico para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
PROCEPLAS	27	27,3	27,3	27,3
PLASTIGAMA	14	14,1	14,1	41,4
PLASCOE	7	7,1	7,1	48,5
ADEPLAS	1	1,0	1,0	49,5
PLÁSTICOS RIVAL	4	4,0	4,0	53,5
INDISVAL	3	3,0	3,0	56,5
RONQUILLO	0	,0	,0	56,5
PLASTITEC	1	1,0	1,0	57,5
PLÁSTICOS GERF	15	15,2	15,2	72,7
NO CONOCEN	27	27,3	27,3	100,0
Total	**99**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.1: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a PROCEPLAS.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	27	27,0	28,7	28,7
NO	67	67,0	71,3	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.2 Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a PLASTIGAMA.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	14	14,0	14,9	14,9
NO	80	80,0	85,1	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.3: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a PLASCOE.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	7	7,0	7,4	7,4
NO	87	87,0	92,6	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.4: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a ADEPLAS.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,1	1,1
NO	93	93,0	98,9	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.5: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a PLÁSTICOS RIVAL.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	4	4,0	4,3	4,3
NO	90	90,0	95,7	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.6: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a INDISVAL.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	3	3,0	3,2	3,2
NO	91	91,0	96,8	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.7: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a RONQUILLO.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
NO	94	94,0	100,0	100,0
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.8: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a PLASTITEC.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,1	1,1
NO	93	93,0	98,9	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.9: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que tienen como proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable a PLÁSTICOS GERF.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	15	15,0	16,0	16,0
NO	79	79,0	84,0	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.10: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen el nombre de su primer proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	21	21,0	22,3	22,3
NO	73	73,0	77,7	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.11: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen el nombre de su segundo proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	3	3,0	3,2	3,2
NO	91	91,0	96,8	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 23.12: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen el nombre de ninguno de sus proveedores de la manguera para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	3	3,0	3,2	3,2
NO	91	91,0	96,8	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24: Ciudades de las que provienen los proveedores de la manguera para instalaciones de agua potable

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
QUITO	18	17,4	17,4	17,4
GUAYAQUIL	39	37,9	37,9	55,3
CUENCA	8	7,8	7,8	63,1
MACHALA	15	14,6	14,6	77,7
AMBATO	1	1,0	1,0	78,7
LOJA	20	19,4	19,4	98,1
NO CONOCEN	2	1,9	1,9	100,0
Total	**103**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.1: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable es de la ciudad de Quito.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	18	18,0	19,1	19,1
NO	76	76,0	80,9	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.2: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable es de la ciudad de Guayaquil.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	39	39,0	41,5	41,5
NO	55	55,0	58,5	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.3: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable es de la ciudad de Cuenca.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	8	8,0	8,5	8,5
NO	86	86,0	91,5	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.4: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable es de la ciudad de Machala.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	15	15,0	16,0	16,0
NO	79	79,0	84,0	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.5: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable es de la ciudad de Ambato.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,1	1,1
NO	93	93,0	98,9	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.6: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción cuyo proveedor de la manguera para instalaciones de agua potable es de la ciudad de Loja.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	20	20,0	21,3	21,3
NO	74	74,0	78,7	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.7: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen la ciudad de origen de su primer proveedor de manguera para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,1	1,1
NO	93	93,0	98,9	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.8: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen la ciudad de origen de su segundo proveedor de manguera para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
NO	94	94,0	100,0	100,0
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 24.9: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que no conocen la ciudad de origen de ninguno de sus proveedores de manguera para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	1	1,0	1,1	1,1
NO	93	93,0	98,9	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 25: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que han adquirido en alguna ocasión esta manguera de alguna industria lojana

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	43	43,0	45,7	45,7
NO	51	51,0	54,3	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 26: Calidad de la manguera para instalaciones de agua potable de la industria lojana.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
EXCELENTE	35	35,0	81,4	81,4
REGULAR	7	7,0	16,3	97,7
MALA	1	1,0	2,3	100,0
Sub total	43	43,0	100,0	
Encuestas no aplicables	57	57,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 27: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que opinan que la manguera para instalaciones de agua potable hecha a nivel local es mejor que la elaborada a nivel nacional

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	19	19,0	44,2	44,2
NO	24	24,0	55,8	100,0
Sub total	43	43,0	100,0	
Encuestas no aplicables	57	57,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 28: Número de ferreterías y/o distribuidores de materiales de construcción que prefieren esta clase de manguera hecha a nivel nacional.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
SI	68	68,0	72,3	72,3
NO	26	26,0	27,7	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 29: Razones por las que prefieren esta clase de manguera hecha a nivel nacional.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
CALIDAD	39	39,0	57,4	57,4
PRECIO	26	26,0	38,2	95,6
CONFIANZA	2	2,0	2,9	98,5
EXPERIENCIA	1	1,0	1,5	100,0
Sub total	68	68,0	100,0	
Encuestas no aplicables	32	32,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 30: Inconvenientes con los proveedores de la manguera para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
RETRASO EN ENTREGA PROVEEDOR NACIONAL	8	8,0	8,5	8,5
ESCASEZ DE PRODUCTO PROVEEDOR NACIONAL	7	7,0	7,4	16,0
ESCASEZ DE PRODUCTO PROVEEDOR LOCAL	3	3,0	3,2	19,1
FALTA DE AMABILIDAD PROVEEDOR NACIONAL	2	2,0	2,1	21,3
FALTA DE PLANES DE CRÉDITO PARA PAGO DE PROVEEDOR NACINAL	2	2,0	2,1	23,4
NO HE TENIDO INCONVENIENTES	72	72,0	76,6	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 31: Inconvenientes con la manguera para instalaciones de agua potable.

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
IMPERFECCIONES EN EL PRODUCTO DE PROVEEDOR NACIONAL	11	11,0	11,7	11,7
MANGUERA ROTA DE PROVEEDOR NACIONAL	1	1,0	1,1	12,8
NO HE TENIDO INCONVENIENTES	82	82,0	87,2	100,0
Sub total	94	94,0	100,0	
Encuestas no aplicables	6	6,0		
Total	**100**	**100,0**		

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*

CUADRO 32: Factores que consideran los clientes al momento de adquirir manguera de plástico

Descripción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje Acumulado
PRECIO	64	64,0	64,0	64,0
CALIDAD	36	36,0	36,0	100,0
Total	**100**	**100,0**	**100,0**	

FUENTE: *Encuesta desarrollada en el cantón Loja, Abril 2010.*
ELABORACIÓN: *Juan Pablo Puertas Castillo.*