







3.4. LAVADO Y DESENGOMADO											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Buena oferta de mano de obra calificada	No se observan	Alta capacidad de ampliación del trabajo	No se observan								Este proceso, al estar ejecutandose adecuadamente solo se tiene que ocupar de que se sostenga con igual calidad y de buena oferta de la mano de obra
Buenas instalaciones de trabajo											
3.5. TINTURADO											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Alto conocimiento y experiencia en el proceso técnico	Alta dependencia del personal experto	Alta capacidad de ampliación de la producción	Baja sistematización y estandarización del conocimiento acumulado				MEJORAMIENTO EN EQUIPOS. Se compraron mejores equipos de tinturado. Esto incrementa su capacidad de gestión de mayores volúmenes si se requirieren		ASIGNAR UN SITIO MÁS ADECUADO PARA EL ALMACENAMIENTO TEMPORAL DE LA FIBRA TINTURADA		Hay que garantizar que este proceso se sostenga con su habitual calidad de desempeño.
Alta destreza y conocimiento del personal asignado		Buenos niveles de control de calidad									
Buena capacidad logística											
3.6. SECADO											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Buena capacidad logística	Disminución de la capacidad de ampliación en épocas de lluvia	Alta capacidad de ampliación de la producción	Baja capacidad de secado en época de lluvia		COLOCAR MARQUESINA PARA EVITAR LLUVIA		SE AMPLIÓ EL ESPACIO DE SECADO	Se pueden presentar problemas de secado en las temporadas de lluvia			Hay que garantizar que este proceso se sostenga con su habitual calidad de desempeño.







9. MARCAJE, EMBALAJE Y EMPAQUE											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Buenos instrumentos de identificación del producto	No se observan	Bajas exigencias de empaque por parte de los cliente	Altos costos		NO SE TIENE INVENTARIO DE MARQUILLAS		SE CUENTA CON MARQUILLAS Y UN NUEVO LOGO DE LA EMPRESA	Todavía se observan productos sin una marquilla adecuada	UNIFICAR LOS LOGOS Y MARQUILLAS Y APLICARSELAS ADECUADAMENTE A TODOS LOS PRODUCTOS		
		Buenas condiciones de transporte y entrega de productos									
10. VENTAS											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Alto perfil y conocimiento del sector por parte del equipo asignado	Sobrecarga de trabajo del equipo asignado	Buena calidad de los productos	Falta de tiempo del equipo asignado				SE AMPLIÓ Y MEJORÓ EL ESPACIO FÍSICO DEL ALMACEN, a pesar de que todavía es insuficiente	Se ha perdido la participación en el mercado local.	DESTACARSE EN EL MERCADO LOCAL CON UNA ESTRATEGIA MODERNA E INNOVADORA DE VENTAS que atiende los compradores de gama alta, media y baja	FORTALECER LA RELACIÓN CON LA COMERCIALIZADOR A AIDA PALACIOS	
Importante paquete de asesorías y apoyos	Alta competencia local	Necesidad de definir alianzas y representaciones comerciales	Algunos productos tienen deficiencias en calidad y presentación				SE CUALIFICÓ EL CONOCIMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL Y DE LOS MECANISMOS QUE SE REQUIEREN PARA ACCEDER A ÉL		REAVIVAR LA RELACIÓN DE COOPERACIÓN CON ATELIER PARA CONTINUAR CON EL PROCESO DE CONOCIMIENTO Y PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO EUROPEO, ESPECIALMENTE EL ESPAÑOL.	FORTALECER LAS VENTAS EN EL MERCADO NACIONAL, INCURSIONANDO EN OTROS NICHOS DEL MERCADO	
							SE PARTICIPÓ EN DOS FERIAS INTERNACIONALES Y EN DOS GIRAS COMERCIALES INTERNACIONALES EN EL MERCADO EUROPEO		CONSOLIDAR LA RELACION COMERCIAL CON EL SOCIO ESPAÑOL ALVEX		
									REDEFINIR E INTEGRAR LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA EL MERCADO NACIONAL Y EUROPEO		



11. DISEÑO Y ADECUACIÓN DE PRODUCTOS											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Importante portafolio de productos, ya probados y exitosos en ferias nacionales e internacionales	Alto nivel de dificultad y competencia en los mercados objetivos	Alta capacidad de mejoramiento y adecuación de los productos	Debilidades	AJUSTE A MERCADOS INTERNACIONALES			SE CONTÓ CON LA ASESORÍA DE UN DISEÑADOR EUROPEO Y UNO NACIONAL que le ha aportado a Ecofibras un importante banco de diseño de prototipos		CONSOLIDAR EL EQUIPO DE DISEÑADORES INTERNACIONALES Y NACIONALES Y ARTICULARLOS MEJOR CON EL EQUIPO DE ARTESANOS Y GENERADORES DE PROTOTIPOS		
Alto dominio de la técnica.									DEFINIR SISTEMAS MÁS TÉCNICOS DE EVALUACIÓN DE DISEÑOS Y PROTOTIPOS		
Importante paquete de asesorías y apoyos									DEFINIR UN SISTEMA DE TESTEO Y PRUEBA DE PRODUCTOS NUEVOS		
12. PUBLICIDAD, PROMOCION Y MERCADEO											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Se cuenta con un portafolio de piezas publicitarias y promocionales	Alta competencia del sector	Las piezas publicitarias y de promoción se deben ajustar a mercados más exigente	Falta definición en las estrategias de mercadeo.	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION, ESQUEMAS DE ACUERDOS COMERCIALES, DEFINICION DE SOCIO COMERCIAL			SE ELABORÓ UN SITIO WEB PARA EL MERCADO EUROPEO		CONSOLIDAR EL EQUIPO DE PROMOCIÓN VIRTUAL ESPAÑOL Y COLOMBIANO Y CONTINUAR CON EL PROCESO DE MERCADEO EN AMBOS PAISES		
			Falta definir el perfil y los desempeño de los socios comerciales				SE ELABORARON NUEVOS CATÁLOGOS DE PRODUCTOS		INTEGRAR LOS DOS LOGOS EN UNO SOLO		
							SE ELABORÓ UN NUEVO LOGO DE LA EMPRESA		INTEGRAR LAS DOS PÁGINAS WEB EN UNA SOLA		
13. TRANSPORTE											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Buena capacidad de respuesta y flexibilidad frente a las necesidades	Alto costo del transporte	Buena oferta de servicios de transporte	No se observan				La situación en este proceso continua sin cambios sustanciales				
14. TELECOMUNICACIONES											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Se cuenta con un buen servicio de teléfono y de fax			Deficiente servicio de internet	INTERNET				El servicio de internet, eje central de la promoción virtual y de las comunicaciones, es de muy baja calidad	MEJORAR EL SERVICIO DE INTERNET		
			Poca experiencia en el uso de herramientas de comunicación por internet						PONER EN FUNCIONAMIENTO EL PROGRAMA SKYPE		
15. SEGURIDAD Y SEGUROS											

LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
Se tienen pólizas de seguro para los equipos y para la infraestructura sobre catástrofes.							La situación en este proceso continua sin cambios sustanciales				
<b>16. DOCUMENTACION LEGAL</b>											
LINEA DE BASE 2007				RECOMENDACIONES 2007			SITUACIÓN 2010		RECOMENDACIONES 2010		
Fortalezas	Riesgos	Oportunidades	Debilidades	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO	MEJORAMIENTO	SIN AVANCES	PRIORIDAD MEJOR/ENTO	NECESIDAD FORTA/ENTO	SOSTE/IENTO
	No se tiene la marca registrada			REGISTRO MARCA				Aun no se tiene registrada la marca	REGISTRO DE LA MARCA		