ESTUDIO PROSPECTIVO A TRAVES DEL DISEÑO DE ESTRATEGIAS PARA LA CONSECUCIÓN DEL ESCENARIO APUESTA AL 2014 EN LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA EMPRESA ASOAVIP DEL MUNICIPIO DE LA PLATA HUILA.

HAS BLEYDI HOYOS CHAVARRO
MAGALY PASTRANA MENZA
ADIELA RAMOS

TRABAJO REALIZADO COMO REQUISITO PARA OPTAR AL TITULO DE ADMINISTRADORES DE EMPRESAS

PRESENTADO A
Dr. CARLOS WILLIAM MERA RODRÍGUEZ

UNIVERSIDAD NACIONAL ABERTA Y A DISTANCA – UNAD
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y DE NEGOCIOS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
LA PLATA HUILA
OCTUBRE DE 2009

AGENDA

- Titulo
- Introducción
- PROSPECTIVA ESTRATÉGICA
- Tema de Investigación
- Planteamiento del Problema
- Objetivo General y específicos

- ANÁLISIS PROSPECTIVO
- Identificación de factores claves
- Método Delphi
- Construcción de hipótesis

- Análisis estructural Prospectivo/ Método MicMac
- Análisis del Juego de Actores / Método Mactor
- Método de Elaboración de Escenarios
- Construcción del Escenario Ideal

- ANÁLISIS ESTRATÉGICO
- Propuesta Prospectiva Estratégica

INTRODUCION

Este trabajo de investigación tiene como finalidad realizar un estudio prospectivo a través del diseño de estrategias para la consecución del escenario apuesta al 2014 en la producción y comercialización de la empresa Asoavip del municipio de La Plata Huila. esta enmarcado en la línea de investigación de la Gestión Prospectiva y Estratégica de las Organizaciones. Pretende posicionar esta naciente organización hacia una mayor solidez y proyección en el mercado actual y a futuro.

PROSPECTIVA ESTRATEGICA

TEMA DE INVESTIGACIÓN

- El tema de investigación es la aplicación de prospectiva a una empresa productora y comercializadora de carne de pollo de engorde.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La producción de pollo ha tenido un desarrollo importante durante los últimos años y está muy difundida a nivel mundial, con un promisorio futuro. La empresa Asoavip con 10 años de existencia y 20 socios, se administra de manera elemental, sus niveles de utilidad, rentabilidad son mínimos, no existe una proyección a futuro, se limitan al mercado del entorno; desean que esta situación cambie, por ende se realiza el estudio prospectivo.

OBJETIVO GENERAL

Diseñar estrategias a implementar para la consecución del escenario apuesta al 2014 en la producción y comercialización de la empresa Asoavip.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las variables de mayor incidencia en el desarrollo y ejecución del plan prospectivo.
-
- seleccionar expertos claves del problema.
-
- Determinar los posibles actores que inciden en el problema.
-
- Diseñar estrategias que permitan mejorar la producción y comercialización de Asoavip
- Construir posibles escenarios e identificar el escenario apuesta.
-
- Diagnosticar la situación actual de la empresa "Asoavip" a través de la metodología DOFA.
-
- Diseñar la propuesta estratégica y los planes de contingencia.
- Identificar posibles presentaciones del producto para implementarlos en un futuro

JUSTIFICACIÓN

- Posicionar la empresa convertirla en una organización competitiva en el creciente mercado, canalizando su rumbo hacia el desarrollo y la evolución del pensamiento y acción preactivo y proactivo.
- Responder a las necesidades de los clientes actuales y futuros, desarrollando el proceso productivo de forma sostenible, propiciando el mejoramiento de las condiciones de vida para los habitantes de la región.

MARCO TEORICO

- **PETER DUNKER,** La organización y la visión a futuro
- **MICHEL GODET**, con sus planteamientos prospectivos y la incidencia de esta en el crecimiento de las organizaciones

ANALISIS PROSPECTIVO

FACTORES CLAVES

VARIABLES

- Capital CA
- Comercialización de productos (Cp)
- productividad (P)
- Cadena productiva (CP)
- Servicio al cliente (SC)
- Aplicación de tecnología (AT)
- normatividad (N)
- motivación (M)
- tiempo (T)
- Riesgo de aprovisionamiento y disponibilidad de materia prima (RM)
- Reclutamiento de personal (RP)
- Riesgo Ambientales (RA

ACTORES

- Secretaria de Planeación Municipal (SPM)
- Secretaria Salud (SS)
- Asoavip (ASV)
- Proveedores (PV)
- Alcaldía Municipal(AM)
- SENA (SN)
- CAM (CA)
- INVIMA (INV)
- MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE (MMA)
- CONSUMIDO (CON)

EXPERTOS

- Rafael Ospitia
- Edwin Anaya
- Fabiola López
- Hernando Tirado
- Jesus Ortigoza
- Geronimo Poche
- Luis Carlos Ordoñez
- Adolfo Leon Ubajoa
- Adiela Ramos
- Has Bleydi Hoyos Chavarro
- Magaly Pastrana

MÉTODO DELPHI

este método se realizo poniendo en consideración de los 11 expertos, tres rondas de encuestas con respecto al estudio prospectivo a través del diseño de estrategias para la consecución del escenario apuesta al 2014, en la producción y comercialización de la empresa asoavip del municipio de La Plata Huila.

RONDA 1, De este se obtiene la mayor información, se entrega una encuesta con preguntas abiertas a los expertos, posteriormente se evalúan sacando las de mayor incidencia o puntaje

RONDA 2. Aquí se detecta el grado de importancia que los expertos dan a cada variable y actores y su influencia en el problema, con vas en esto se replantean las preguntas y se agregan más

RONDA 3. se realiza con el fin de confirmar cuales son las variables de mayor influencia y los actores mas influyentes en el problema de investigación.

CONSTRUCCIÓN DE HIPOTESIS

- Para la formulación de las hipótesis como futuro probable, posible y deseable, se tuvo en cuenta la influencia de cada variable y los actores.

FUTURO
POSIBLE

FUTURO
PROBABLE

FUTURO
DESEABLE

FUTURO PROBABLE

la empresa presentara dificultades para lograr posicionarse en el mercado, pero gracias a las ayudas y asesorías recibidas podrá superarlas y lograr mejorar su producción y comercialización

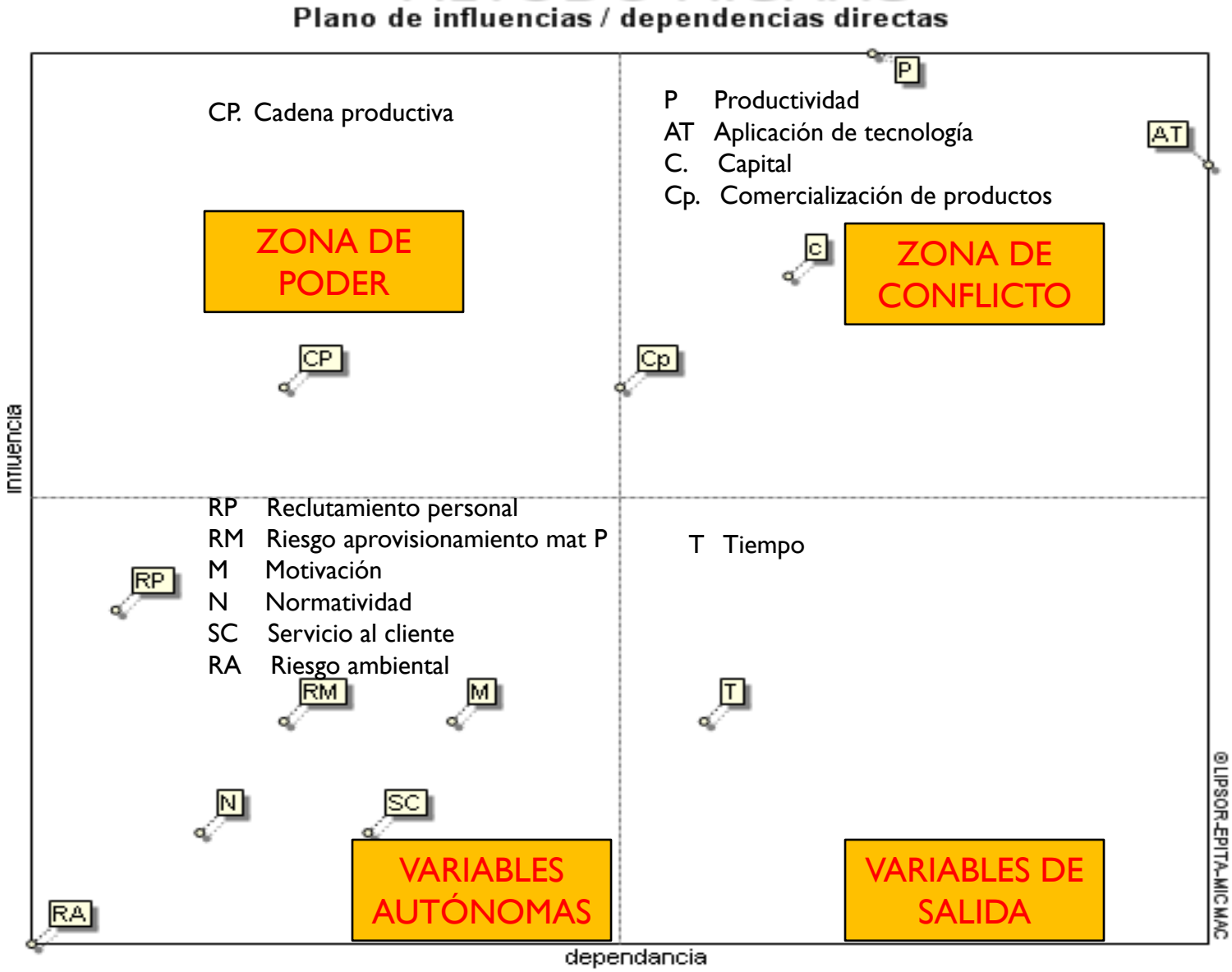
FUTURO POSIBLE

Si las condiciones socioeconómicas mejoran Asoavip lograra tener proyección, estará bien organizada, con socios comprometidos con la misión y visión empresarial

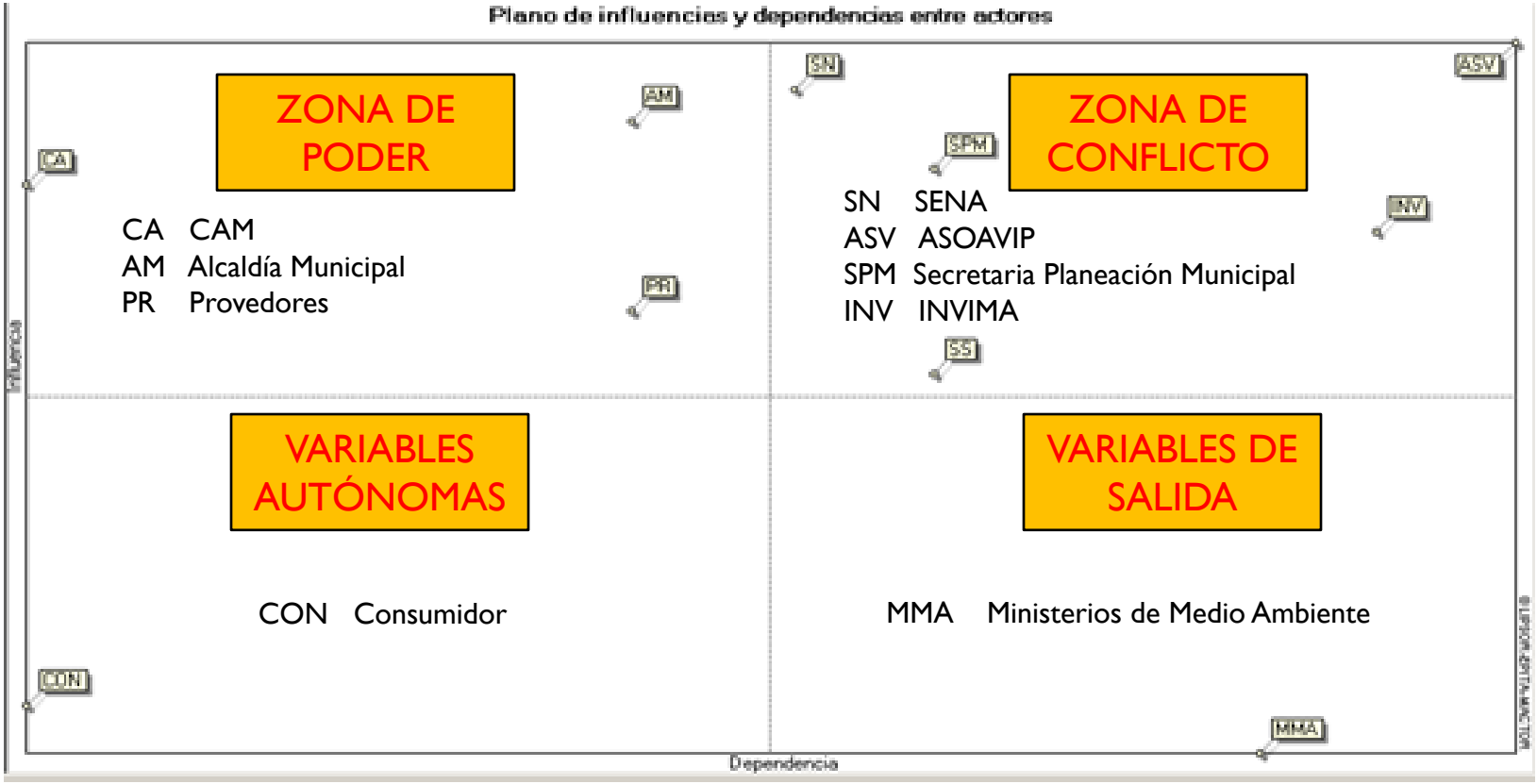
FUTURO DESEABLE

- Tecnificar e implementar el programa de buenas prácticas de manejo, e higiene para garantizar una producción limpia con un alto grado de inocuidad, desarrollando un producto de alta calidad, de igual manera buscar alianzas estratégicas, integrar la cadena productiva, y fortalecer la asociatividad.

ANÁLISIS ESTRUCTURAL PROSPECTIVO/ MÉTODO MICMAC



ANÁLISIS DEL JUEGO DE ACTORES / MÉTODO MACTOR



Zona de poder

Variables de entrada Determinantes.

Fuertemente influyentes, poco dependientes . Determinan el funcionamiento del sistema

Zona de conflicto variables claves

Motrices, dependientes, perturban el funcionamiento normal del sistema.

Implementación de estrategias

Variables del entorno

Autónomas

Son poco dependientes

poco influyentes

Variables de salida o resultado

Poco influyentes muy dependientes

Variables objetivo, suponen trabajo para el futuro

- Actores dominantes

Influencia alta, dependencia baja.

- Actores de enlace

Influencia media, dependencia media

- Actores autónomos
- Baja influencia, baja dependencia

- Actores dominados

MÉTODO DE ELABORACIÓN DE ESCENARIOS

El método de elaboración de escenarios permite explorar diferentes futuros, teniendo en cuenta el comportamiento progresivo de las variables, así como la influencia que los actores puedan ejercer sobre las mismas para construir diversos escenarios alternos, distintos al escenario probable o tendencial. La exploración de estos escenarios, facilita el diseño e implementación de estrategias que conduzcan a la consecución del escenario apuesta del problema de estudio

EJE DE SWARTZ

CONSTRUCCIÓN DEL ESCENARIO IDEAL

Mediante créditos y aportes de socios la empresa, logra capitalizarse, el capital de trabajo aumenta y la empresa se consolida financieramente.-La comercialización se optimiza, los canales de comercialización se ven fortificados a través de las nuevas estrategias utilizadas, la demanda es satisfecha y se trabaja en aumentar la oferta. El trabajo investigativo, la aplicación de las BPM y HACCP ha permitido conseguir la máxima productividad en la producción, mejorando considerablemente la estabilidad de la empresa. Las alianzas estratégicas han permitido fortalecer las cadenas productivas las estrictas normas de bioseguridad en las distintas etapas han permitido posicionar la empresa. Asoavip se especializa en atender a sus clientes internos y externos generando un alto grados de motivación y sentido de pertenencia hacia la empresa.

CONSTRUCCIÓN DEL ESCENARIO IDEAL

Asoavip logra sistematizar todos sus procesos, inyectándole a la empresa tecnología de punta, lo que permite eficiencia y eficacia a la hora de producir y comercializar sus productos es certificada con la implementa ión de las BPM, la inocuidad de sus productos, el estricto cumplimiento de las normas, hacen de sus productos lideres en el mercado. Sus políticas empresariales han logrado mantener a sus clientes internos con un alto grado de motivación y sentido de pertenencia hacia la empresa. La excelente planeación y ejecución de los cronogramas de actividades hacen que las metas y objetivos empresariales se cumplan paso a paso, garantizando el éxito del estudio. Con el fortalecimiento de las cadenas productivas y las alianzas estratégicas, se ha garantizado la estabilidad de los inventarios de materias primas e insumos, optimizando la producción y comercialización. La eficaz aplicación de sistemas de selección y reclutamiento de personal, han logrado mantener un excelente clima laboral que se ve reflejado en resultados de la empresa, como lo es el logro de las metas y objetivos. La excelente planeación y prevención con respecto a los cambios o fenómenos climáticos, la implementación de las BPM Y HACCP hacen que el riesgo ambiental sea el mínimo posible.

ARBOL DE PERTINENCIA

DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

MISIÓN

Mantener el liderazgo en la región basando nuestro crecimiento en la alta calidad de nuestros productos y en las nuevas tecnologías e innovaciones aplicadas en la producción y comercialización de pollo Planear y operar nuestro trabajo con disciplina y constancia aplicando estándares que apunten al mejoramiento continuo de la organización; comprometiéndonos día a día con el éxito de nuestros clientes, proveedores y talento humano de la organización. Servir a nuestros clientes entregándoles una atención personalizada y productos a bajo costo que satisfagan sus más altas necesidades

DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

VISIÓN

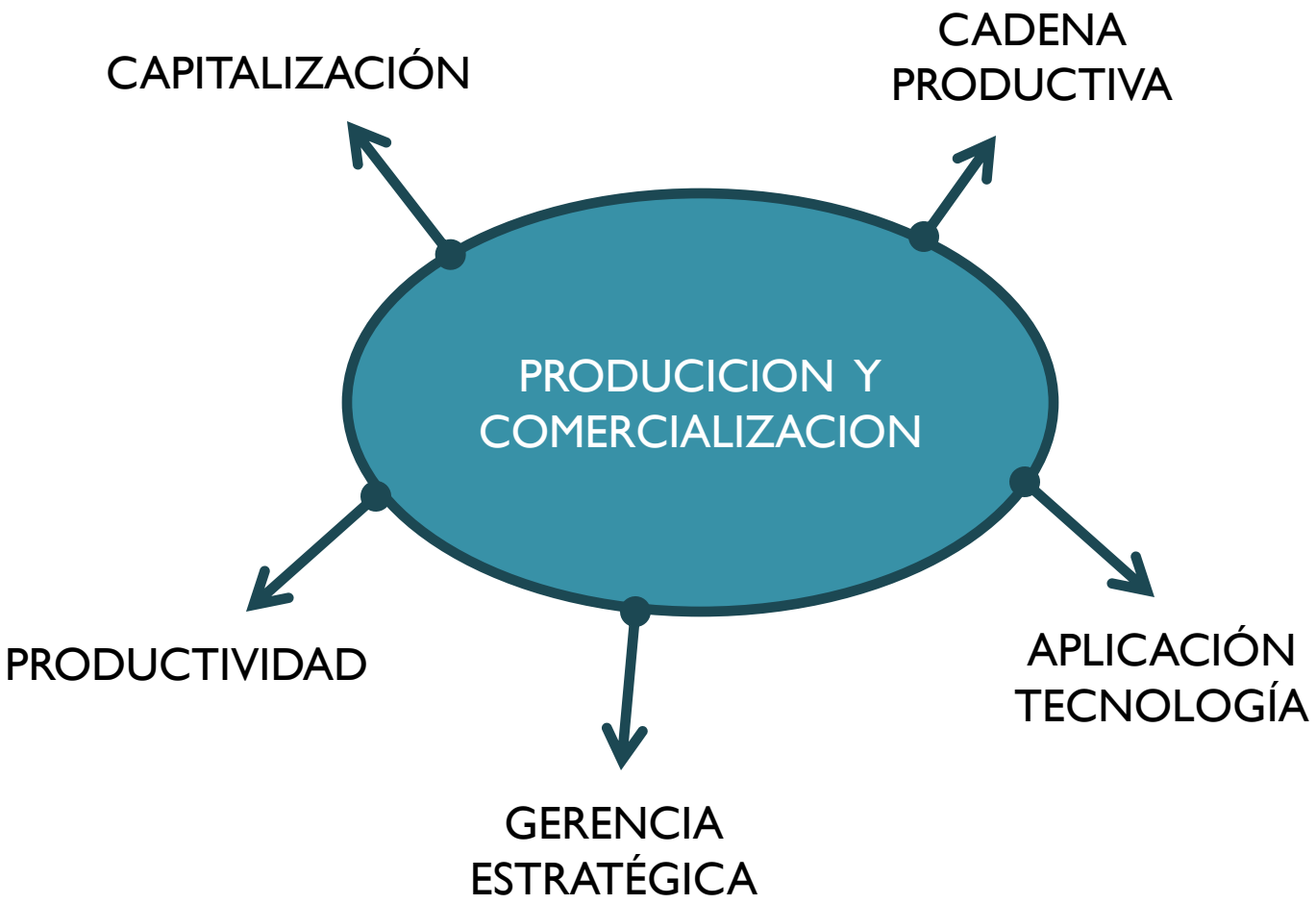
Para el año 2014 ASOAVIP será la empresa líder en el mercado de carne de pollo. Así mismo, seremos importante fuente de empleo en la región de La Plata y ejemplo del desarrollo del departamento del Huila.

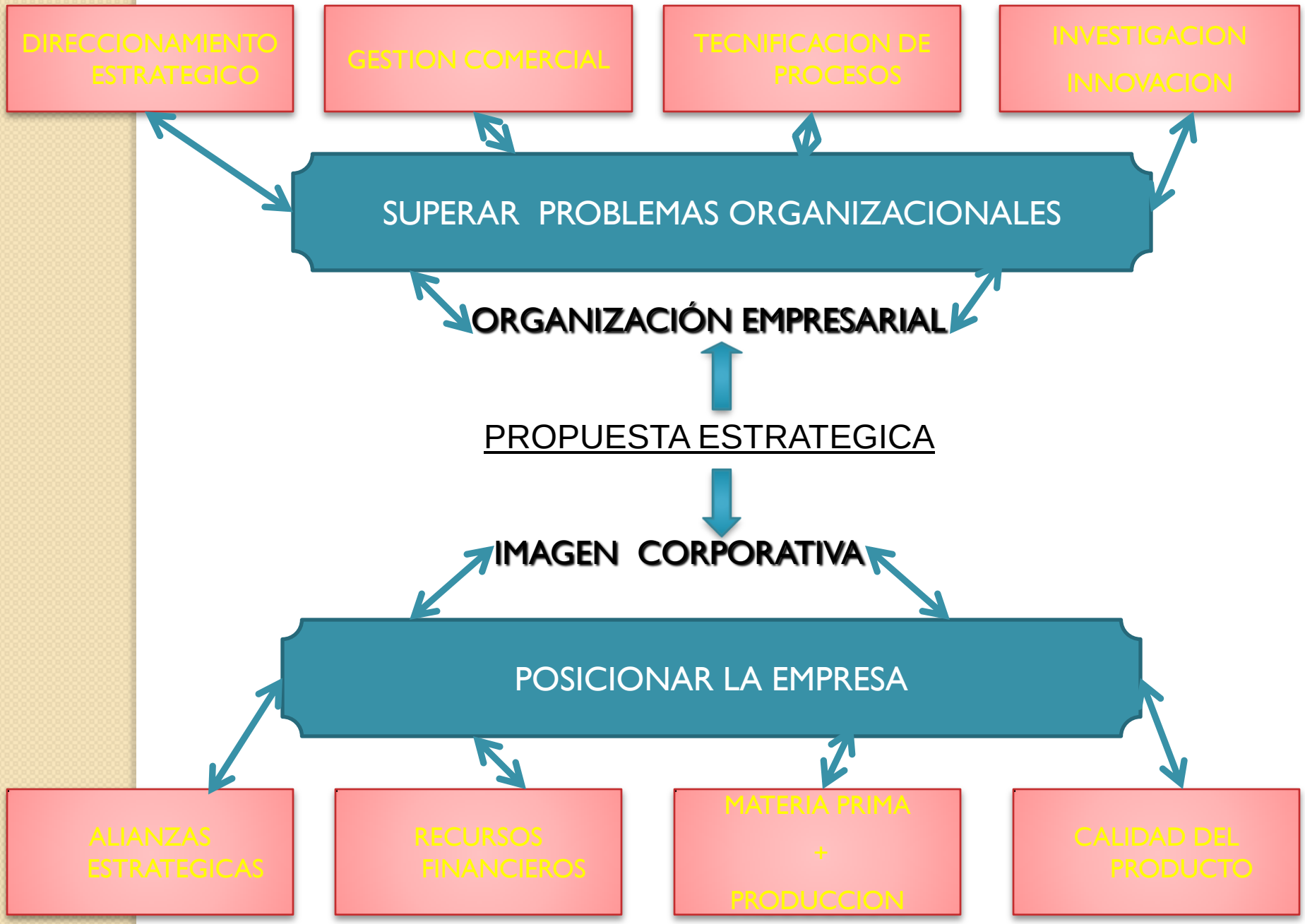
ANALISIS ESTRATEGICO

ANALISIS ESTRATEGICO A PARTIR DE LA FODA

INTERNAS / EXTERNAS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Conocimientos de todos procesos y la cadena productiva -Buenas relaciones actitud preactiva y proactiva de sus socios. capacidad de endeudamiento. - Ubicación estratégica	Falta de gestión administrativa y de Talento humano tecnificado Falta investigación Falta sistematización Falta integración cadena productiva
OPORTUNIDADES Generación de empleo Lograr Incentivos tributarios Expansión posicionamiento en el mercado Alianzas estratégicas	**ESTRATEGIAS FO** Promover el crecimiento y desarrollo empresarial y regional, brindando soluciones de empleo Gestionar recursos financieros, para mejorar la producción y comercialización -Investigación y desarrollo tecnológico	**ESTRATEGIAS DO** Acompañamiento y asistencia técnica Crecimiento y desarrollo empresarial Investigación y desarrollo
AMENAZAS -Recesión económica, poco crecimiento del PIB, pérdida de capacidad adquisitiva Normatividad incremento en los precios de los insumos utilizados en la producción, -Las políticas de globalización o apertura económica. . Insatisfacción de la demanda -Competencia fuerte	**ESTRATEGIAS FA** Propiciar cambios para satisfacer al consumidor Desarrollar e implementar alianzas estratégicas Implementar programa gerencia estratégica Explorar mercados nuevos Incrementar la producción Innovar con producto de valor agregado Dar cumplimiento a las BPM Y HACCP	**ESTRATEGIAS DA** Reorganizamiento estratégico Buscar alianzas estratégicas y encadenamiento productivo

PROPUESTA PROSPECTIVA ESTRATÉGICA




DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO
GESTION COMERCIAL
TECNIFICACION DE PROCESOS
INVESTIGACION INNOVACION
SUPERAR PROBLEMAS ORGANIZACIONALES
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
PROPUESTA ESTRATEGICA
IMAGEN CORPORATIVA
POSICIONAR LA EMPRESA
ALIANZAS ESTRATEGICAS
RECURSOS FINANCIEROS
MATERIA PRIMA + PRODUCCION
CALIDAD DEL PRODUCTO

conclusiones

- El ejercicio permitió generar un espacio de reflexión, en el cual se interioriza la esencia de la prospectiva, de construir el futuro y dejar de un lado las posiciones negativas frente a él.
-
- Mediante la realización de los talleres se identifico diferentes posiciones que existen sobre el tema, la generación de conocimiento colectivo, mediante el cambio de experiencias y percepciones de los diferentes expertos y actores involucrados, logrando identificar factores de cambio o variables claves y detectar campos en los cuales es necesario incidir para propiciar el futuro deseado y generar oportunidades de desarrollo y crecimiento de la empresa.
-
- La generación del escenario apuesta permitió orientar y comunicar las estrategias organizacionales, de tal manera que se identifico donde quiere estar la organización al año 2014y que hay que hacer para conseguir ese objetivo final.
-
- El ejercicio prospectivo, identifico que todos los actores involucrados, tienen una actitud positiva frente al escenario apuesta, lo cual genera el reto de armonizar estos intereses para lograr el objetivo común.
-

- Este examen prospectivo de Asoavip, nos conduce a constatar que estamos a tiempo para construir el mejor de los futuros. El haber incursionado en los terrenos de las conjeturas nos permitió obtener mayor información para armar las piezas de ese futuro y nos brindo la oportunidad de analizar las acciones a seguir para lograr las metas a corto, mediano y largo plazo, y así cumplir con los objetivos propuestos, como también mostro los caminos a seguir y advierte cuales serán las vías equivocadas para no tomarlas y cuál es la ruta más aconsejable para orientarse a través de ella.

Es Soñando como construimos el futuro que deseamos

GRACIAS

INFRAESTRUCTURA DE ASOAVIP

BODEGA

Galpones de pollos en la etapa de levante

Punto de venta

La empresa en el futuro

Pollos en etapa de engorde

Infraestructura del futuro

Infraestructura del futuro