



U  
N  
E  
X  
P  
O

UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL POLITÉCNICA  
“ANTONIO JOSÉ DE SUCRE”  
VICERRECTORADO PUERTO ORDAZ  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL  
INGENIERÍA FINANCIERA  
SECCIÓN M1

# LA GRAN TRANSFORMACIÓN

**La Integración hacia adentro**

**(GRUPO 4)**

**PROFESOR:**

**MSC. ING. TURMERO IVÁN**

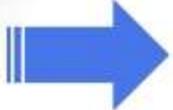
**REALIZADO POR:**

- FREITAS, SELENE
- GUERRERO, EDER
- LEAL, VICTOR
- MATUTE, ROXANNE
- SÁNCHEZ, JOSÉ

**CIUDAD GUAYANA, MARZO DE 2016**

# CONTENIDO



 **CAPÍTULO 1 - LA ERA DEL CAMBIO**

 **CAPÍTULO 2 - DIAGNÓSTICO**

 **CAPÍTULO 3 - PRONÓSTICO**

 **CAPÍTULO 4 - OBJETIVOS**

 **CAPÍTULO 5 - ESTRATEGIA**

 **CAPÍTULO 6 - TÁCTICAS**

 **CAPÍTULO 7 - EL PLAN ESTRATÉGICO**

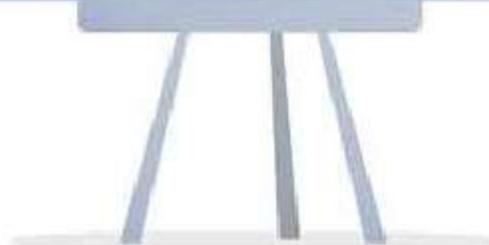
 **CAPÍTULO 8 - METODOLOGÍA**

 **CAPÍTULO 9 - PUESTA EN MARCHA**

 **CAPÍTULO 10 - COMPLEJO AGRO-INDUSTRIAL**



# INTRODUCCIÓN



# CAPÍTULO I

## LA ERA DEL CAMBIO

La sociedad ha sufrido transformaciones sobre la base de un nuevo cambio de poder que llega a sustituir al del pasado industrial.

En este argumento entonces tenemos que el empresario, debe enfrentarse a una serie de cambios lo cuales:



No son caóticos o aleatorios



Son ultrarrápidos



Poseen pautas típicas y fuerzas identificables



# CAPÍTULO I

## LA ERA DEL CAMBIO

También el empresario debe encontrar sentido a los grandes cambios, tener información para ver de qué manera se realizan entre si los cambios, pensar estratégicamente en ellos, tener una imagen clara, general y positiva de la nueva civilización y ver los conflictos que provocan los cambios. Además el empresario debe estar preparado para:

Asociarse o fusionarse



Reestructurarse



Reconvertirse



Desaparecer



Ser Absorbidos



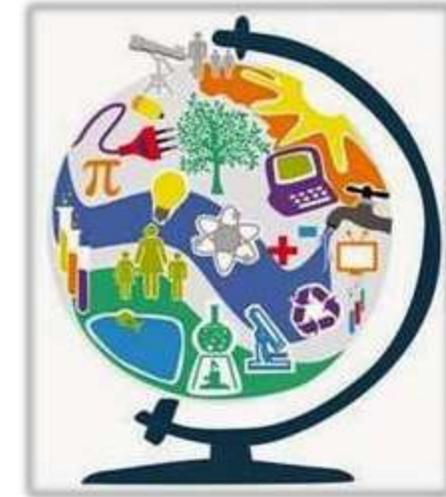


# CAPÍTULO II

## DIAGNÓSTICO

¿Cuál es la situación actual, dónde estamos ahora y por qué?

Actualmente vivimos en un mundo que está en constante cambio, desde las estructuras económicas y sociales, hasta las estructuras políticas.



¿Quién detenta el poder ahora?

Un segundo aspecto significativo, debido a los cambios en las antiguas estructuras políticas, sociales y económicas, que debemos tomar en cuenta es que el poder está cambiando de dueño. Ya no son los estados fuertes y poderosos.



# CAPÍTULO II

## DIAGNÓSTICO

La situación económica-financiera a fines del siglo XX y principios del siglo XXI

➤ La caída del mundo socialista, la Unión soviética y todos sus satélites de Europa oriental.

➤ Las naciones capitalistas no han logrado salir de la crisis.

➤ Las economías desarrolladas le imponen al mundo en desarrollo condiciones de apertura económica.

➤ El 11 de septiembre del 2001 se derrumba la seguridad del capitalismo.



**CRISIS**



# CAPÍTULO II

## DIAGNÓSTICO

**¿Cuál es la reacción de los países y sus respectivos gobiernos?**

La internalización y globalización de la economía ha impuesto a todos los países del orbe la necesidad de una adaptación rápida a las nuevas condiciones. Esta situaciones llevo a los países de menor desarrollo a llevar a cabo cambios trascendentales en sus sistemas productivos y monetarios.



En el orden interno se destaca la lucha contra la inflación y contra la inestabilidad de los sistemas de precios en el marco de una política económica abierta, globalizada y de cara al exterior.



# CAPÍTULO II

## DIAGNÓSTICO

### Cambios profundos

La desaparición de la bipolaridad y el surgimiento de poderosos bloques hicieron que los países que quedaron en la periferia de esos bloques se abroquelaran a su vez creando mercados regionales.

Estos servirían de apoyo a la política monetaria y provocarían el crecimiento económico sobre la base de una política de defensa de la producción y abriéndose hacia los mercados internacionales.



# CAPÍTULO II

## DIAGNÓSTICO



### **MERCOSUR: Realidad o ficción**

Los empresarios y los inversionistas se preguntan, ¿Cuál será futuro de cada uno de ellos en la nueva realidad geopolítica-económica que se pretende crear? Solo las empresas multinacionales, saben realmente el rol que juegan en uno u otro país.

Los aspectos diferenciales entre los países, entre las empresas y entre las personas y su modo de pensar, hacen aún más difícil la tarea de armonizar políticas y conductas.

# CAPÍTULO III

## PRONÓSTICO

### ¿Hacia dónde vamos?

Supongamos por un momento que comenzamos un viaje, o porque no, que somos ese pájaro que lo han dejado volar.

Las etapas de nuestro itinerario o vuelo serían las siguientes:

#### **Punto de partida**

La realidad actual que hemos estudiado a través de un diagnóstico.



#### **Punto de llegada**

Los objetivos propuestos.



#### **Camino a recorrer**

La estrategia optada  
¿Cuál es la forma de llegar?



#### **Vehículo a utilizar**

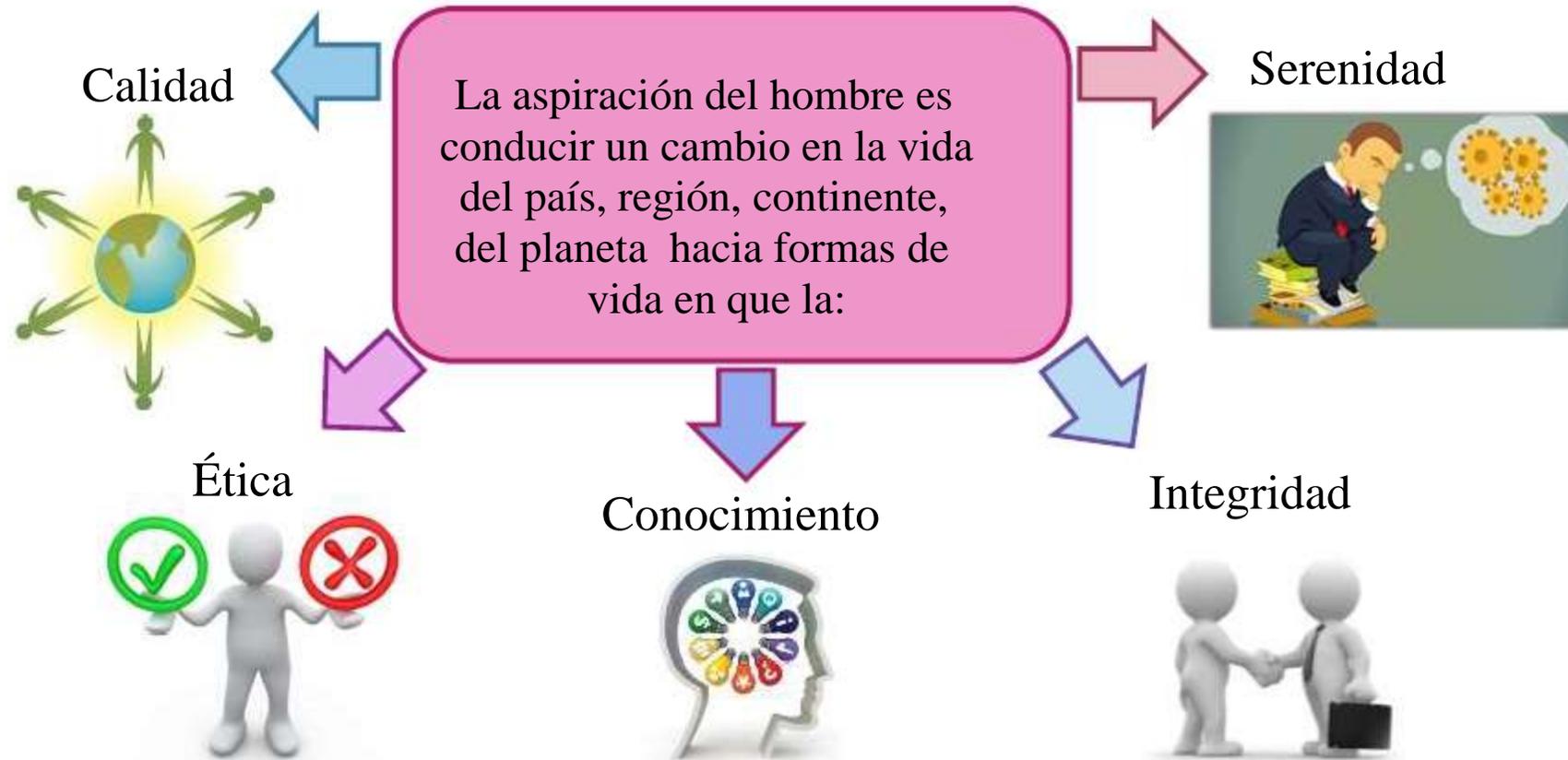
Las técnicas y tácticas más apropiadas.  
¿Qué acciones deben tomarse concretamente?



# CAPÍTULO IV

## OBJETIVOS

¿ A dónde nos deberíamos dirigir?



Determinen la existencia de un ser humano superior tal como fue concebido en el momento de la creación.

# CAPÍTULO IV

## OBJETIVOS ESENCIALES

1. Debemos vernos y sentirnos como seres espirituales con experiencia humana

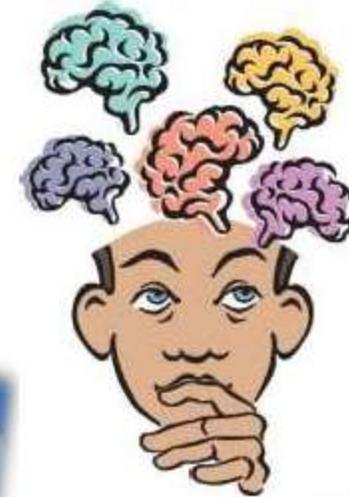


2. Aprender y adoptar la idea de que estamos relacionados y que la única forma de vida posible en el planeta es el funcionamiento armónico y en paz de la humanidad.



COMO  
SERES  
HUMANOS

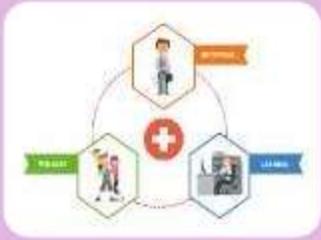
3. “El pensamiento es la fuerza mas importante del universo” por lo tanto cultivar el pensamiento positivo tiene como resultado una sociedad mas sana, mas feliz y mas pacifica.



# CAPÍTULO IV

## OBJETIVOS INMEDIATOS

Están relacionados con el hombre y los problemas que lo afectan:



En su relación social, laboral y familiar.



En su condición de inversor o ahorrista.



En su condición de empresario.

# CAPÍTULO IV

## ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS

Pretenden:

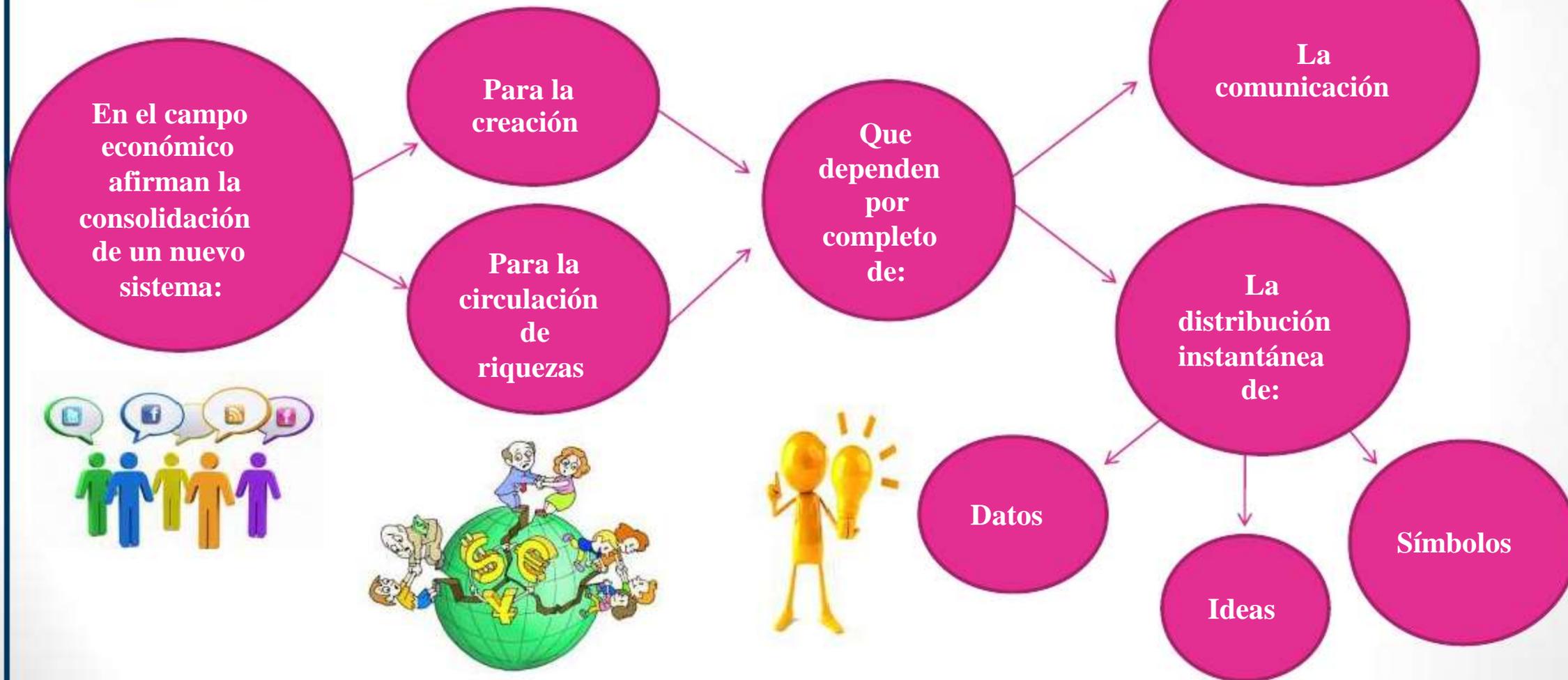
- Reafirmar la conveniencia y necesidad de encauzar y proteger adecuadamente el trabajo en equipo a través de la formación de grupo o redes de interés económico (asociatividad)



- Destacar el propósito de impulsar estos principios en América latina con la firme intención de desarrollar una acción coordinada en dicho espacio económico.



# Reflexiones sobre la realidad económica



# CAPÍTULO IV

## MOTIVACIÓN



En primer lugar

- La filosofía del mismo no es otra que la explicada en los primeros párrafos que lo anteceden.
- Pretende señalar que nuestro trabajo debe ser encarado con objetivos de mediano y largo plazo.

En segundo lugar

- La gran transformación, también con características nacionales y regionales y con política de desarrollo para el entorno persigue por lo menos para nuestros países, la integración hacia adentro.

# LA INTEGRACION HACIA ADENTRO

Es la unión de las partes de un todo en un solo conjunto armónico para el beneficio común de todos sus elementos al conformar un solo conjunto con mayor poder de desarrollo e influencia en el mercado.



La gran transformación del país esta orientada hacia el desarrollo, debe ser por lo tanto, una fuente inagotable de nuevas ideas.

# LA INTEGRACIÓN HACIA ADENTRO

Entendemos que existen en la región y fuera de ella excelentes oportunidades para realizar negocios sobre:

La base del trabajo en equipo.



La capacitación de créditos blandos



Costos que privilegien la constitución de grupos de empresas con perfil exportador .



Mediante esta misma organización es posible recrear las condiciones de rentabilidad y seguridad, para que dentro de los países puedan funcionar mercados de capitales con afluencia de inversiones de la región y fuera de ellas, a las que puedan acceder las pequeñas y medianas empresas.

# CAPÍTULO IV

## TIEMPO Y ESPACIO



### ESPACIO:

El río de la plata es la salida al océano atlántico de una vasta cuenca que se extiende como un abanico hasta el corazón mismo del continente. En esa misma zona el potencial para el desarrollo es alto porque existen recursos naturales apropiados.



### TIEMPO:

En el corto plazo , debe producirse la integración interna , con todas las connotaciones que ello tiene en materia de capacitación para esa tarea y trabajo en equipo que sustituya el modelo de confrontación, que desde hace mas de medo siglo , desangran a los países.

En el mediano plazo, encarar si en el mercado latino Americano desde Argentina hasta México, y en particular, en forma inmediata, la región del Mercosur.



# LA ORGANIZACIÓN DE UNA ACCIÓN ORIENTADORA Y EDUCADORA



Son necesarias organizaciones que desarrollen una labor que puedan ser al mismo tiempo orientadora y educadora que procuren modificar el modelo de rivalidad económica, que actúe en el campo de la actividad empresarial ayudando a modificar las estructuras actuales que permitan alcanzar el grado de desarrollo tecnológico y cultural que de la posibilidad de un cambio radical en las relaciones de producción y en la competitividad internacional.





# CAPÍTULO IV

## OBJETIVOS INMEDIATOS REFERIDOS A PRODUCCIÓN, CONSUMO Y AHORRO



### Producción

- Formará uno o varios grupos o redes de interés económico, contribuyendo al desarrollo de las actitudes individuales.
- Dotando a los individuos de medios de capital.

### Producción Agraria

- Tiene como objetivo facilitar todas las operaciones concernientes a la producción, transformación, conservación, venta o exportación de productos provenientes de la explotación individual o colectiva.

### Agroindustria

- Mediante grupos o redes de interés económico que tienen por objeto la industrialización de productos provenientes de los integrantes del grupo o de terceros.

# CAPÍTULO IV

## OBJETIVOS INMEDIATOS REFERIDOS A PRODUCCIÓN, CONSUMO Y AHORRO



### Consumo

- Permite mediante la maximización de compras:
- La disminución derivada de costos.
- El aumento de los plazos para el pago.
- Disminución de los intereses del crédito.
- Aumento del salario real para el trabajador.

### Ahorro

- Por esta vía, el crédito para la reconversión industrial, lo que permitirá apoyar a miles de micro, pequeñas y medianas empresas con tecnología, asistencia técnica, organización de comercialización interna y externa, aporte de bienes de capital y medios de transporte pagaderos a largo plazo y con costos sensiblemente inferiores a los normales para educar su capacidad y calidad de producción.

# CAPÍTULO V

## ESTRATEGIA



### ¿Cuál es la forma de llegar?

Primeramente se deben tener los objetivos claros sobre que se quiere y así poder tomar el camino mas adecuado para obtenerlos. Debemos definir el camino a recorrer.



### El futuro inmediato

Aquellos países en vía de desarrollo que pretendan en el siglo XXI alcanzar niveles de producción más elevados, deberán organizar sus economías en formas diferentes, de tal modo que puedan adoptar una estructura de producción más tecnificada, incrementar la flexibilidad económica y mejorar su nivel de eficiencia

# CAPÍTULO V

## EMPRESA FLEXIBLE

Sustituye las viejas estructuras rígidas, por una serie de diferentes esquemas organizativos, que permitan que la empresa se oriente hacia nuevas direcciones con mas posibilidades de adaptación al nuevo entorno.

Tiene como objetivo:



Propugnar el trabajo en equipo

La unión de grupos de empresas que defiendan su interés económico particular.

Especie de red empresarial donde cada uno mantenga su individualidad

Que en conjunto formen una fuerza flexible, anti burocrática.

Mejorar el rendimiento en conjunto e individual de las empresas.



## MODIFICACIÓN DE ESTRUCTURAS

Modifica las estructuras institucionales mejorando la eficiencia, privatizando, tercerizando funciones o creando marcos regulatorios apropiados y por sobre todas las cosas, capacitando a quienes deben emprender esta enorme tarea.



## SOLUCIÓN PARA VIEJOS PROBLEMAS

Se ha logrado la solución momentánea de algunos problemas graves de la economía , que han traído como consecuencia la desaparición o atenuación de algunos males que se consideraban endémicos como lo era la inflación y la inestabilidad de los tipos de cambios.

## SURGIMIENTO DE NUEVOS PROBLEMAS

Se debe tener en cuenta todos los aspectos que puedan generar futuros problemas y buscar la manera que esto no ocurra por esta razón se debe tener en cuenta las políticas de corto y largo plazo enfocados en problemas económicos, marginalización, pobreza y desempleo.



## MOVIMIENTO DE CAPITALES

Es importante la manera en como sean usados dichos capitales ya que como sean utilizados podrán generar buenos o malos resultados en la economía de cada país.



## COSTOS SOCIALES PENDIENTES

Tiene como objetivo mejorar la economía pero no debe olvidar las demás cosas pendientes para seguir mejorando sin dejar de lado el éxito por dicho logro.

## LA TESIS DE CEPAL

Reconoce los logros obtenidos por los países en cuanto a su economía y es de importancia ya que esta integrada por profesionales de la materia. Recomienda la integración de la sociedad en los mercados para lograr mejores avances.



## TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA CON EQUIDAD

Destaca el impacto en la eficiencia. La dinámica de la inversión y la incorporación del progreso técnico como elemento de alta repercusión en la “transformación productiva con equidad”.

# CAPÍTULO V

## RENOVACIÓN Y PERFECCIÓN DEL MODELO

Promover la inversión nacional y extranjera que constituyen un impacto necesario para el incremento de la productividad de la economía. Sin embargo debemos enfatizar que:

1. La legislación promoviendo la inversión por si sola.



2. Deben crearse las condiciones favorables para que los empresarios nacionales y extranjeros inviertan.



3. Debe existir un marco regulatorio adecuado para que los instrumentos de inversión puedan ser negociados en un ámbito de seguridad y transparencia.



# CAPÍTULO V

## LOS EMPRESARIOS

El aumento de la competitividad tanto internacional como nacional obliga a un replanteo de las actitudes de los empresarios, a los que se le impone nuevos cambios en la forma de operar las empresas.



Usar eficientemente los recursos y capacidades disponibles por la empresa.

Mejorar la eficiencia de sus procesos productivos.

Las empresas deben

Flexibilizar su sistema de administración adecuándose a los cambios constantes

Disponer de mecanismos de planificación, organización y control.



# CAPÍTULO V

## LOS EMPRESARIOS

Las empresas deberán ser capaces de crear, desarrollar y capitalizar oportunidades para insertarse exitosamente en los mercados nacionales y de exportación.

- La empresa delimita, dirige y coordina su estrategia precisando donde esta o desea competir.

El  
institucional



- Dirige y coordina los negocios determinando como se va a competir.

De negocios



- Dirige y coordina las funciones administrativas internas de la empresa orientada a capacitar adecuadamente a los empresarios y sus colaboradores.

Funcional

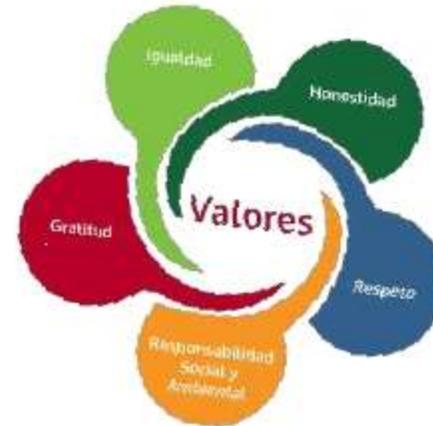


# CAPÍTULO VI

## TÁCTICAS

### Las políticas y los instrumentos

Actualmente se vive una profunda crisis no solo económica, sino también social, cultural, moral, espiritual y de valores en absoluto.



El hecho de pensar que nos encontramos en una situación actual de retroceso económico inevitable, el cual por mucho tiempo ha de ser irreversible, no sería algo descomunal.



# CAPÍTULO VI

## TÁCTICAS

### Finalidades del sistema



Mejor utilización de los recursos disponibles.



Concentración de capitales colocados en fracciones especialmente estudiados y controlados del mercado.



Aportar a la producción un estímulo eficaz, para negocios sanos, sin la suficiente dosis de capital propio.

# CAPÍTULO VI

## TÁCTICAS

### Finalidades del sistema



Contribución a una mayor formación del ahorro por medio de depósitos que las empresas estarán obligadas a efectuar en los bancos que apoyen al sistema.



Superior eficiencia en la administración de los créditos otorgados por los bancos destinados a pequeñas y medianas empresas.



Impulso a la creatividad.



# OBJETIVOS DEL SISTEMA

DESDE EL PUNTO DE VISTA GENERAL

## Fortalecimiento del Sistema Financiero

Control operativo con la finalidad de llevar eficientemente a la práctica las transacciones individuales

Discriminación y atomización del mercado

Fraccionamiento del mercado especificando los grupos meta sobre los cuales se debe proceder

Control ejecutivo con el fin de lograr que se obtengan y apliquen los recursos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos

Reciclaje de los fondos a través del embolo crédito-ahorro

Análisis e investigación del mercado



# OBJETIVOS DEL SISTEMA

DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS EMPRESAS

Supervivencia y crecimiento

Salvamiento de empresas en dificultades mejorando las condiciones de los mercados y del empleo

Conservación de una imagen empresarial

Las Empresas

Abaratamiento y mejores condiciones de pago para los insumos a través de la central de compras

Maximización de utilidades

Aumento de exportaciones y eficacia de la economía en general



# CAPÍTULO VII

## EL PLAN ESTRATÉGICO

Todo tipo de planteo debe contar con la credibilidad suficiente en el largo plazo y a su vez con la flexibilidad necesaria para incluir los indispensables ajustes a los desvíos que van apareciendo, sin que ello impida al empresario trazar sus planes y programas a mediano y largo plazo.



### Planteos previos de carácter general



1) La integración generalmente ha implicado la interacción entre dos tipos de fenómenos que son la apertura comercial y las políticas de desregulación.



2) Se debe aceptar que dichos fenómenos se han producido, han determinado notorias disparidades económicas entre los países y han profundizado nuevos problemas como son la desocupación crónica con el aumento de la pobreza.



3) Dichos procesos no deben constituirse en la causa y profundización de nuestros rezagos sociales internos.

# CAPÍTULO VII

## EL PLAN ESTRATÉGICO

### Planteos previos de carácter general



4) Ese proceso no pretende implicar al Gobierno Central, pero si a los Gobiernos Provinciales o Comunales y micro, pequeños y medianos empresarios tanto sean productores rurales, industriales o comerciantes.

Solamente la Integración hacia adentro nos proporcionará el enlace necesario para mejorar, incrementar y fortalecer las posibilidades de integración regional hacia afuera.



# CAPÍTULO VII

## EL PLAN ESTRATÉGICO

Dadas las pautas de la moderna economía globalizada, la situación de los países y las ideas que aún siguen manejando los tecnócratas, es necesario comprender que las empresas no deben esperar más alternativas económico-financieras de los Estados, deben garantizar con sus bajos recursos:

Salud



Educación



Seguridad



y Políticas macroeconómicas estables.



# CAPÍTULO VII

## EL PLAN ESTRATÉGICO

El resto será fruto de la integración que apoyamos y que consiste en:

Trabajo en equipo y cooperación entre empresas independientes.



Características del trabajo en equipo y la cooperación entre empresas.

Ventajas competitivas originadas por la integración hacia adentro.



Impactos sociales de dichos modelos productivos.

Obstáculos.



# PROBLEMAS PRESENTES EN MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

-Aislamiento.



-Deficiente inserción en el sistema socio económico.



-Escasez crónica de financiamiento flexible.



-Problemas para consolidar capital propio.

Problemas



-Cuellos de botella en la comercialización.



-Pocas relaciones económicas con otros sectores productivos y deficientes relaciones productivas intersectoriales entre unidades de diferente tamaño.



## PROBLEMAS PRESENTES EN MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

-Poca diversificación de funciones.



-Falta de formación gerencial y escasa capacidad administrativa.



-Insuficiente desarrollo tecnológico agravado por el difícil acceso a la innovación tecnológica.



-Baja productividad.



-Escasa o nula competitividad a nivel internacional.



-Ausencia de normas de calidad.



# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

### Objetivo

Desarrollar un mecanismo de cooperación entre micro, pequeñas y medianas empresas, en donde cada empresa participante decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de procesos de mejoramiento continuo de su capacidad de gestión de los factores de producción de la empresa y con ella de la productividad y la competitividad, para convertirlas en organizaciones innovadoras, modernas, flexibles y de talla internacional.



# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA



### Bases fundamentadas

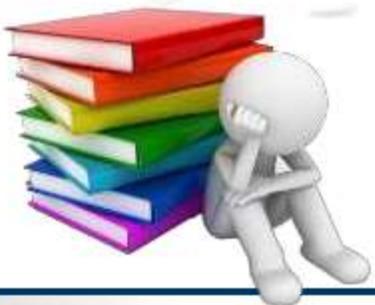
La asociatividad, como estrategia central, colectiva y voluntaria, de respuesta a los mercados.

El fundamento legal será la constitución de consorcios, grupos de interés económico, UTE, etc.

La característica organizativa, será la flexibilidad

El compromiso y participación activa y directa del empresario en sus diagnósticos y soluciones; Los mismos empresarios constituyen la mayor fuente de conocimiento y experiencia del sector productivo al cual pertenecen.

La capacitación continua tanto de las personas como de las organizaciones empresariales.



# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

### Bases fundamentadas

La cultura organizacional como ventaja competitiva en la gestión de los recursos humanos.

La existencia de una visión compartida de las metas comunes.

La existencia de una misión clara y definida, como instrumentos de orientación estratégica y de evaluación de decisiones.

El trabajo en equipo.



# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

### Bases fundamentadas

La existencia de planes estratégicos de mediano y largo plazo para el desarrollo de los diferentes proyectos.

Proceso permanente de reflexión estratégica, eliminando la visión excesivamente cortoplacista (día a día) y llevando a la observación y análisis en el largo plazo de los procesos de la empresa, del grupo, de la rama productiva y de las tendencias nacionales e internacionales.



# **CAPÍTULO VIII**

## **METODOLOGÍA**

### **PROPUESTAS DE SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS GENERALES QUE NORMALMENTE PRESENTAN MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

#### **Aislamiento**

Cambio fundamental de la cultura individualista por otra de cooperación entre las empresas y formación de visiones compartidas.

#### **Deficiente inserción en el sistema socioeconómico**

A fin de facilitar a las empresas participantes su inserción en el sistema socio-económico transformarlas en organizaciones innovadoras, abiertas, flexibles y modernas, que tengan como meta permanente el mejoramiento de sus niveles de gestión, productividad y competitividad.



# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

### Escasez crónica de financiamiento flexible

Creación de una estructura financiera adecuada, independiente, profesional y privada, capaz de orientar fondos de capital hacia las empresas participantes.



### Problemas para consolidar capital propio

Facilitar el acceso de las Pymes a los mercados de capital para la colocación de acciones.

Provocar un cambio cultural a mediano plazo, a nivel de empresarios.



# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

### Cuellos de botella en la comercialización

Desarrollo de una metodología asociativa y participativa basada en un enfoque sistémico de la organización y de los modelos de gestión.



Para que permita identificar los problemas que tanto individual como colectivamente enfrentan en la respectiva rama, aplicando soluciones adecuadas al tipo de empresas



# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA



**Escasas relaciones económicas con otros sectores productivos y deficientes relaciones productivas intersectoriales entre unidades de distinto tamaño**

Mejora de la capacidad negociadora individual y grupal frente a otros sectores productivos, ya sean proveedores, clientes, entidades financieras u organizaciones estatales.



### **Poca diversificación de funciones**

Inserción en redes verticales de producción o cadenas de valor.

Conformación de redes horizontales de empresas que cooperen entre sí en algunas actividades.





# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

### Falta de formación gerencial y escasa o nula capacidad administrativa

Fomento e implementación en las empresas y en los empresarios del concepto de “aprendizaje permanente”.

Capacitación, a través de modernos métodos de educación a distancia, de las mejores prácticas gerenciales de producción, de mercadeo, de administración y finanzas de empresas y de comercio exterior.



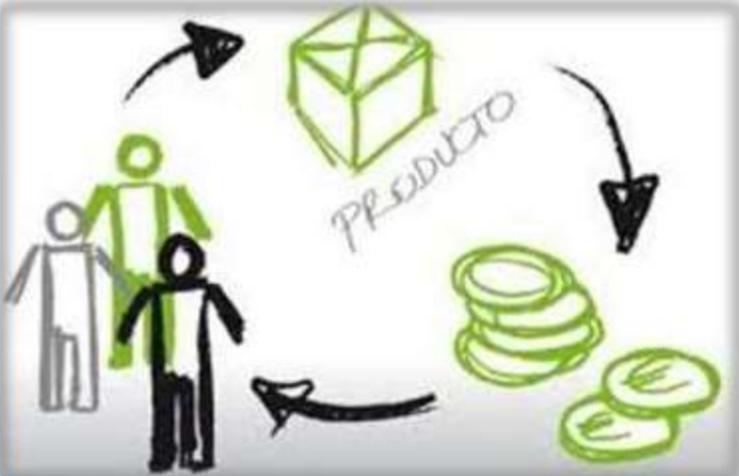
# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

**Insuficiente desarrollo tecnológico agravado por el difícil acceso a la innovación tecnológica.**

El programa de asociatividad propuesto, en colaboración con centros tecnológicos, pretende introducir proyectos de Desarrollo tecnológico para:

LA CREACIÓN  
DE UN  
PRODUCTO



PROCESO  
PRODUCTIVO



MEJORA DE UN  
PRODUCTO





# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

### **Baja productividad y escasa o nula competitividad a nivel internacional**

El nuevo esquema de trabajo en equipo a través de redes tiende a promover y consolidar los mecanismos que aseguren la creación de las ventajas competitivas buscando impulsar:

- ✓ El desarrollo de procesos productivos eficientes en las empresas.
- ✓ Apoyar la capacitación del recurso humano.
- ✓ Modernizar los procesos de gestión empresarial.
- ✓ Ampliar la infraestructura empresarial.





# CAPÍTULO VIII

## METODOLOGÍA

### Ausencia de normas de calidad

La norma internacional hecha en consenso internacional, es una norma armonizada internacionalmente por consenso.



Una exigencia técnica que tiene que ser cumplida para poder exportar, y en la actualidad tenemos las normas ya en lengua española.

# CAPÍTULO VIII

## LAS ETAPAS DEL DESARROLLO DEL PLAN

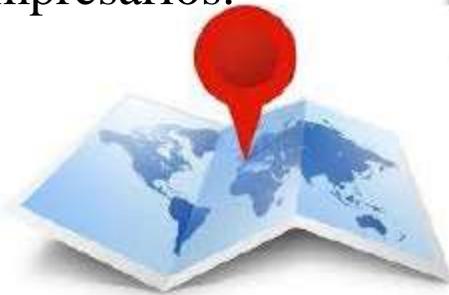
### PRIMERA ETAPA

1) Convocatoria a agrupar por ramas, sectores productivos.



2) Integrar los grupos de interés económico en algunos casos a nivel horizontal y en otros a nivel vertical contemplando:

- a) Homogeneidad de las empresas.
- b) Localización de las empresas.
- c) Compromiso de los empresarios.



3) Generar entre las empresas asociadas la confianza y el compromiso para un intenso intercambio de información y de experiencias.

# CAPÍTULO VIII

## LAS ETAPAS DEL DESARROLLO DEL PLAN

### SEGUNDA ETAPA

El comienzo de la segunda etapa marca el inicio de un proceso de actuaciones alternativas o concomitantes en diferentes campos:

- ✓ Se da inicio al proceso de capacitación, a través de modernas técnicas de educación a distancia y/o presenciales.



- ✓ Iniciación de la capacitación en comercio exterior.



- ✓ Modernización de la informática y de las comunicaciones de la empresa.

- ✓ Introducción de normas y sistemas de calidad.



# CAPÍTULO VIII

## LAS ETAPAS DEL DESARROLLO DEL PLAN

### TERCERA ETAPA

Consolidación de la actuación conjunta de las empresas agrupadas, de manera tal que se logre la unificación de:

- 1) Procedimientos de gestión
- 2) Procesos de producción y acceso a mercados
- 3) Compra conjunta de insumos para abaratar costos
- 4) Iniciación de actividades conjuntas de almacenamiento, transporte y comercialización



### CUARTA ETAPA

Consolidación de las empresas permitiendo su acceso a los mercados regionales e internacionales,



# CAPÍTULO VIII

## LAS ETAPAS DEL DESARROLLO DEL PLAN

### QUINTA ETAPA

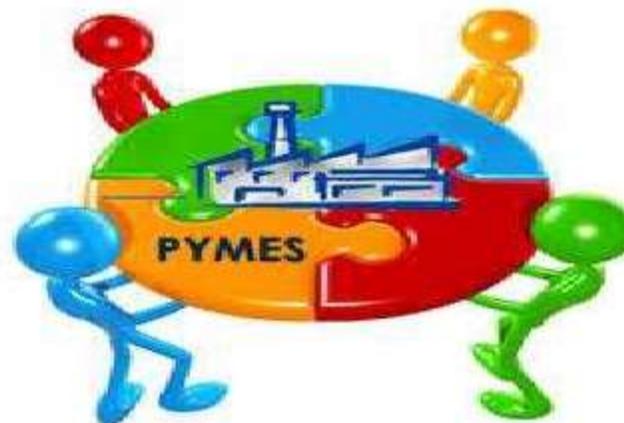
Acceder al comercio electrónico (B2B, B2C, etc.)



### APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PROYECTO

Sobre la base de lo expuesto y a modo de síntesis se puede afirmar que el proyecto, en la fijación de sus objetivos específicos, procura determinar las técnicas apropiadas a aplicar sobre la base del eje:

- ✓CAPACITACIÓN
- ✓FINANCIAMIENTO
- ✓INFORMACIÓN
- ✓SERVICIOS





# CAPÍTULO IX

## PUESTA EN MARCHA



Es necesario realizar una serie de operaciones antes de la puesta en marcha de la planta. Para que ello se pueda concretar rápida y exitosamente, es muy importante reunir todos los recursos necesarios y seguir un estricto orden.

El Plan propone la creación de redes, grupos o asociatividad de empresas, con apoyo legal en los Grupos de Interés Económico, en los Consorcios, UTE.

Cada empresa actúa independientemente pero asociada estratégicamente al grupo para consolidar ventajas competitivas y sortear obstáculos de funcionamiento individual.



# CAPÍTULO IX

## LA ADMINISTRACIÓN DEL PLAN



En cualquier caso: redes, grupos de interés económico, consorcios, asociatividad, la administración del plan debe ser ejecutada por un tercero, empresa idónea, profesional, capaz de conducir la administración del grupo. A esa empresa se le denomina Bróker.

Por otra parte, el grupo de empresas debe estar bajo la dirección y asesoramiento de un Consejo Permanente integrado por los empresarios involucrados en la red o el grupo.

# CAPÍTULO IX

## ORIENTACIÓN HACIA LA MERCADOTECNIA



Fundamentalmente, deberá tenerse en cuenta que los fenómenos de cambio que operan en el mercado son tan dinámicos, que la única posibilidad de adaptación inmediata es la aplicación de los métodos de gestión de cambio, ajustándose a los tres conceptos claves que lo componen, esto es:

✓CREATIVIDAD



✓LIDERAZGO



✓CALIDAD



# CAPÍTULO IX

## PROMOCIÓN Y AYUDA PARA FORMULAR, INICIAR Y ORGANIZAR PROPUESTAS DE INVERSIONES INDUSTRIALES, AGROINDUSTRIALES O COMERCIALES.

En su vertiente industrial y agro-industrial el proyecto encara la reconversión de numerosas empresas actualmente paralizadas por graves problemas financieros.

- ✓ En el primero de ellos el bróker actúa, mediante adecuado contrato, directamente con la empresa, asumiendo el control absoluto de la administración.
- ✓ En el segundo procedimiento, el bróker se limita a prestar sus servicios destinados a la red o grupo de interés económico integrado.





# CAPÍTULO IX

## SERVICIOS

### ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS

- ✓ El análisis financiero, la planificación y el control.
- ✓ La administración y políticas del capital de giro, así como el examen de las fuentes y formas alternativas del crédito a corto plazo.
- ✓ Las formulaciones de proyectos de inversión y la obtención de la declaratoria de interés nacional.
- ✓ Recuperación de empresas con diferentes tipos de dificultades.





# CAPÍTULO IX

## SERVICIOS

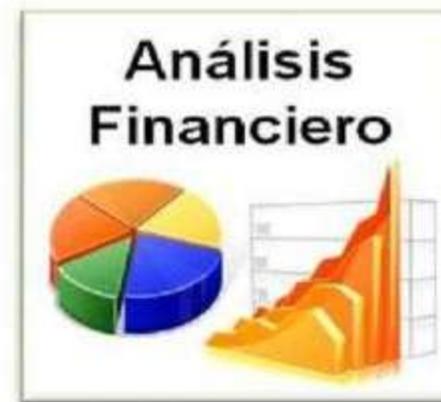


### DIRECCIÓN DE EMPRESAS (MANAGEMENT)

Una de las principales carencias de las empresas pequeñas y medianas que inician una actividad industrial, es la falta de capacidad técnica para la formación de equipos gerenciales en las diversas áreas de la organización empresarial.

Por ello, en todos los casos en que se asesora sobre:

- ✓ Proyectos de inversión.
- ✓ Formación de empresas.
- ✓ Apertura de mercados.
- ✓ Aspectos administrativos o financieros.
- ✓ Formación y preparación de las estructuras de personal de dirección.





# CAPÍTULO IX

## SERVICIOS



### DIVERSOS APOYOS TÉCNICOS AL EMPRESARIO

Con la colaboración de distinguidos técnicos especializados en campos concretos de la actividad industrial y agro-industrial se brindan los siguientes servicios:

- A) Asistencia técnica.
- B) Asistencia técnica en proyectos de desarrollo de integración regional.
- C) Formación y desarrollo de mercados de capital.
- D) Creación y desarrollo de empresas.
- E) Compra-venta, fusiones o participaciones de empresas.







# CAPÍTULO IX

## NEGOCIOS CON EL EXTERIOR



### VENTAJAS QUE OFRECE UN BUEN SERVICIO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Entre las alternativas disponibles para promover el rol de las pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional, el establecimiento de grupos de interés económico, como asociación voluntaria de algunas empresas con vistas a metas iguales, es una de las más factibles y responsables para brindar resultados a corto plazo.

En ese sentido, la creación del grupo, a través del bróker, que actúa también como trading brinda una serie de ventajas en términos de costos reducidos y adquisición de know-how técnico.

# CAPÍTULO IX

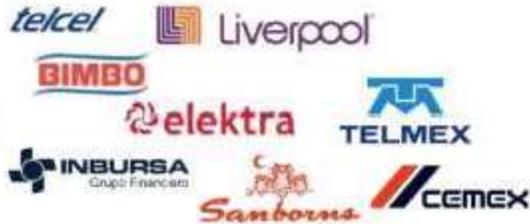
## NEGOCIOS CON EL EXTERIOR

**Establecimiento del grupo con destino a realizar actividades en el comercio exterior**

Un grupo de interés económico

Compañías que elaboren

representa



pueden integrar un grupo para

organizadas bajo un modelo informal.



negociaciones en el exterior

Su propósito es tener un mercado común de



y disminuir



en el comercio internacional.

de investigación, penetración y permanencia en los mercados internacionales.

# CAPÍTULO IX

## NEGOCIOS CON EL EXTERIOR

**Establecimiento del grupo con destino a realizar actividades en el comercio exterior**

Se procura una activa participación en los negocios en el

Mercados



Se busca operar en mercado



con especial énfasis en el fomento y consolidación de



de las



# CAPÍTULO IX

## NEGOCIOS CON EL EXTERIOR

### SERVICIOS A PRESTAR

#### 1) Desde el punto de vista de la economía en general

a) Alentar y extender el comercio regional e internacional



c) Procurar el incremento de la participación de los países de menor desarrollo en el comercio internacional.



b) Trabajar para el logro de una reducción progresiva de las barreras comerciales.



d) Luchar contra el proteccionismo.



# CAPÍTULO IX

## NEGOCIOS CON EL EXTERIOR

### SERVICIOS A PRESTAR

#### 2) Desde el punto de vista de las empresas en conjunto

a) Investigación de productos y mercados.



b) Análisis de la oferta y la demanda.



c) Estudio del potencial actual y predicción del potencial futuro.



d) Pronósticos sobre participación en los mercados regionales e internacionales.



# CAPÍTULO IX

## NEGOCIOS CON EL EXTERIOR

### SERVICIOS A PRESTAR

e) Búsqueda de socios en el ámbito comercial, industrial, técnico y financiero.



f) Establecer lazos de cooperación a escala regional o mundial.



g) Centro de exposiciones, ferias y seminarios.



h) Formación de verdaderos “pools” de ventas para defender frente al exterior las mejores posibilidades de la oferta exportable latinoamericana.



# CAPÍTULO IX

## NEGOCIOS CON EL EXTERIOR

### SERVICIOS A PRESTAR

#### 3) Desde el punto de vista de la empresa en particular

a) Estimación de costos y utilidades para cada mercado y para cada producto en particular a solicitud de los interesados incluyendo cálculos del índice de rendimiento sobre la inversión.



b) Estructura ordenada para comparar y medir los riesgos que representa decidir cuales son los países que ofrecen las mejores oportunidades.



c) Establecimiento de asociaciones con empresas del área para plantas productoras y servicios comerciales conjuntos.



# CAPÍTULO IX

## NEGOCIOS CON EL EXTERIOR

### SERVICIOS A PRESTAR

d) Establecer contactos personales, mediante viajes o a través los de modernos sistemas de comunicación con los posibles compradores.



e) Enviar muestras, facturas pro-forma y cualquier otra documentación.



f) Establecer representaciones y muestras permanentes en los diferentes países.



g) Participar en Ferias y Exposiciones.



# CAPÍTULO X

## RECONVERSIÓN DEL SECTOR AGRO-INDUSTRIAL

Es necesario apuntar a una reconversión de este sector, creando las bases que sustenten una mayor competitividad.



Permitiendo la penetración de sus productos agro-industriales tradicionales y no tradicionales en los mercados externos.



Los procesos de modernización, la aplicación de los altos estándares de calidad que hoy exige el consumidor mundial.



Además la introducción de las economías de escala para producir la cantidad de productos homogéneos que se demandan.

# CAPÍTULO X

## RECONVERSIÓN DEL SECTOR AGRO-INDUSTRIAL

El concepto de marketing, parte de una orientación empresarial dirigida a dar satisfacción al cliente, única forma de alcanzar los objetivos de la organización



Esta nueva orientación mercadológica exige poner énfasis en las variables de decisiones de marketing



# CAPÍTULO X

## RECONVERSIÓN DEL SECTOR AGRO-INDUSTRIAL

### Cuatro P



### Cuatro C

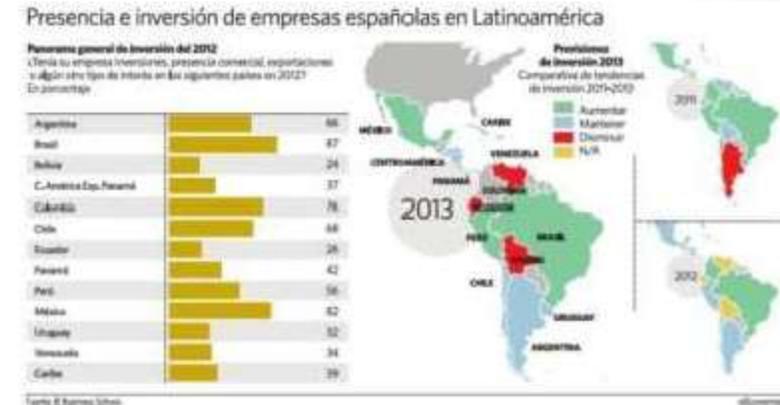


# CAPÍTULO X

## UNA PROPUESTA CONCRETA: EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL

Es un personal enfoque económico del Complejo Agrícola que se pretende para esta región, identificando diferentes alternativas de INVERSION, y poniendo el acento en los aspectos ORGANIZATIVOS, ADMINISTRATIVOS y GERENCIALES.

Una utilización racional de esas ventajas permitirá aumentar la competitividad externa de la región en su conjunto y asegurar el aumento de la demanda interna sobre la base de los agregados de los diferentes países que la integran.



# CAPÍTULO X

## UNA PROPUESTA CONCRETA: EL COMPLEJO AGROINDUSTRIAL

De los productos, en el contexto regional del Mercosur, no todas esas funciones deben estar necesariamente radicadas físicamente en el mismo país.

Todo habilita para pensar en la posibilidad de implementar Complejos Agroindustriales binacionales y aún multinacionales.

Se crea, asimismo, un área de promoción de inversiones en la cual asoman no solo los buenos proyectos que se han diseñado sino, además, las fuentes de financiamiento necesarias para darles viabilidad.





**CONCLUSIONES**

**GRACIAS POR  
SU ATENCIÓN**