

Plan de Mejoramiento en la empresa Agropecuaria Arroyave

Estudiante

Laura Camila Arroyave Nemocón

Docente

Miguel Antonio Alba Suarez

Facultad Negocios internacionales

Universidad Santo Tomás de Aquino

Bogotá D.C.

Índice

PARTE I

1. La empresa- Agropecuaria Arroyave	6
1.1 Aspectos generales	6
1.1.1 Misión, vision y valores	8
1.1.2 Ubicación geográfica	9
1.1.3 Estructura organizacional	9
1.1.4 Análisis Dofa	10
1.1.4.1 Macro entorno	12
1.1.5 Evolución logos	15

PARTE II

2. Planteamiento de plan de mejora	16
2.1 Planteamiento central del informe de prácticas	16
2.2 Implicaciones , limitaciones y alcances	17
2.3 Objetivo general	18
2.4 Objetivo específico	18

PARTE III

3 Contenido de plan mejora	18
3.1 Propuesta de mejora.....	18
3.2 Conclusiones.....	19
3.3 Seguimiento de prácticas profesionales	19
3.3.1 Programación de actividades	19

3.3.2 Actividades y logros alcanzados 21

LISTA DE FIGURAS

Figura 1.15
Figura 2..... 15
Figura 3..... 16

Agradecimientos

Agradezco a todos los docentes que he conocido por transmitir su conocimiento, por ser compañeros y una guía de vida y proyecto educativo; sin duda cada uno de sus aportes fue indispensable para lograr condensar todo en este trabajo que entrego hoy.

A mi padre que ha sido incondicional para proporcionar la mejor educación y lecciones de vida, por haberme enseñado que con esfuerzo y trabajo y constancia todo se consigue, y que en esta vida todo lo que uno se propone toca terminar.

A mis compañeros de clase, con los que he compartido grandes momentos, a mis amigos por estar siempre a mi lado y a todos los familiares, por su apoyo.

Agradezco en especial a mi abuelita por preocuparse en mi educación y guiarme desde muy pequeña y a todos aquellos que siguen cerca de mí y que me regalaron a mi vida algo de ellos.

Resumen

La empresa Agropecuaria Arroyave lleva constituida más de 35 años en el mercado, manejan más de 12 rutas por la sabana de Bogotá, distribuyendo huevos rojos, blancos y de codorniz .

Esta empresa cuenta con un sistema de dos modalidades los socios del 50% y los colaboradores del 100% , esto se refiere que cuando es un socio tiene que colocar el transporte el y asumir la mitad de los gastos de la empresa en todo el sentido de la palabra y cuando es un colaborador del 100 % el jefe asume los gastos por el pero también eso quiere decir que las ganancias son del 100 % netas para la empresa, esta situación ha sido beneficiosa para ambas partes y ha sido constante su éxito y crecimiento individual.

Este proyecto de grado es el trabajo final de mi transcurso en la universidad Santo Tomás en la modalidad de Negocios internacionales, he realizado un plan de mejoramiento para la empresa Agropecuaria Arroyave en la cual tuve la satisfacción de hacer las prácticas profesionales y aplicar mi conocimiento y mis capacidades en esta.

El objetivo principal de este proyecto es implementar su posicionamiento nacional con la intención de impulsar su marca y su organización laboral , con el fin de elaborar unos puntos de venta en diferentes barrios de Bogotá.

El desarrollo de este proyecto establece tres barrios que son Niza, Modelia y Campiña donde se quiere edificar tres puntos de venta de Agropecuaria Arroyave que su categoría es B2C con el fin de acompañar al consumidor en su compra final.

Introducción

Agropecuaria Arroyave es una distribuidora de huevos líder conocida en Cundinamarca, que durante 35 años ha acompañado a los colombianos; cuenta con varios proveedores de granjas ubicados en diferentes ciudades, veredas y pueblos, que llegan diariamente a la bodega ubicada en Suba Rincón. En esa localidad se hace permanentemente despacho de huevos a los diferentes vendedores que son los encargados de la distribución. En la venta se realiza enajenación de huevo rojo, blanco y codorniz.

Mi plan de mejoramiento consiste en incrementar puntos de venta en la ciudad de Bogotá, donde se va a manejar las mismas referencias de huevo que se maneja en la bodega, pero con un volumen y precio diferente ya que en la bodega no se despacha a minoristas solo a mayoristas, en esta ocasión estos puntos de venta serán más accesibles para ciertas ofertas.

PARTE I

1. La empresa- Agropecuaria Arroyave

1.1 Aspectos generales

Una Familia Caldense con una finca humilde, con su ganado y su cultivo deciden hacer un trueque por un lote en la ciudad de Bogotá D.C en el año 1970; aquella familia conformada por 5 hermanos y 4 hermanas, empezaron a trabajar de poca edad en diferentes lados, pausadamente con sus ahorros y su valentía, empezaron a tener una tienda en el lote que habían obtenido hace unos años atrás. En ese transcurso del tiempo el protagonista de esta historia llamado Don José Orlando Arroyave Tabares. A la edad de 9 años realizó su quinto grado de escolaridad comenzó a trabajar en una tienda familiar que le permitió desarrollar su espíritu emprendedor gracias a las buenas prácticas que se realizaban en ese pequeño negocio, después de adquirir conocimiento y experiencia decidió dejar de trabajar en la tienda familiar y ser independiente Don José, gracias a su espíritu emprendedor, decidió comprar un triciclo inicialmente en donde transportaba huevos, y los vendía mediante su recorrido en el barrio Suba Rincón de la ciudad de Bogotá.

De acuerdo con las manifestaciones de Don José, las jornadas de trabajo eran extenuantes; sin embargo, sus deseos de superación no le hicieron abandonar sus estudios, sino por el contrario se convirtieron en una gran fortaleza para este emprendedor. En el año de 1966, Don José se lanza en el emprendimiento con una mayor iniciativa mediante la compra de

un furgón, el cual, consiguió gracias a sus ahorros, como a la experiencia que había adquirido a través del conocimiento de la competencia, proveedores y clientes coadyuvado a sus grandes deseos de superarse. En el año de 1984, luego de una trayectoria de 18 años en el mercado, adquiere una bodega en donde comienza realmente sus operaciones logísticas a través de la compra, empaque y distribución de huevos.

Luego de haber transcurrido un tiempo importante se da el nacimiento y consolidación de la empresa Agropecuaria Arroyave, la cual cuenta con una trayectoria empresarial de treinta y cinco años, con veinte colaboradores y nueve rutas, que se encargan de abastecer y cubrir el mercado de la ciudad de Bogotá. De otro lado, según la familia Arroyave, la solidez del negocio.” ha sido gracias a las oportunidades de crecimiento del personal que los trabajadores cuentan, que les ha permitido de alguna manera obtener una mejor calidad de vida”.

1.1.1 Cultura organizacional

Misión

Ser partícipes con el desarrollo nutricional con toda la población de Bogotá y sus poblaciones vecinas de la Sabana, basados en nuestro compromiso por ser el proveedor de su confianza, con argumentos como productos de los mejores estándares de calidad y servicio, que se traducen en rentabilidad, satisfacción y bienestar.

Visión

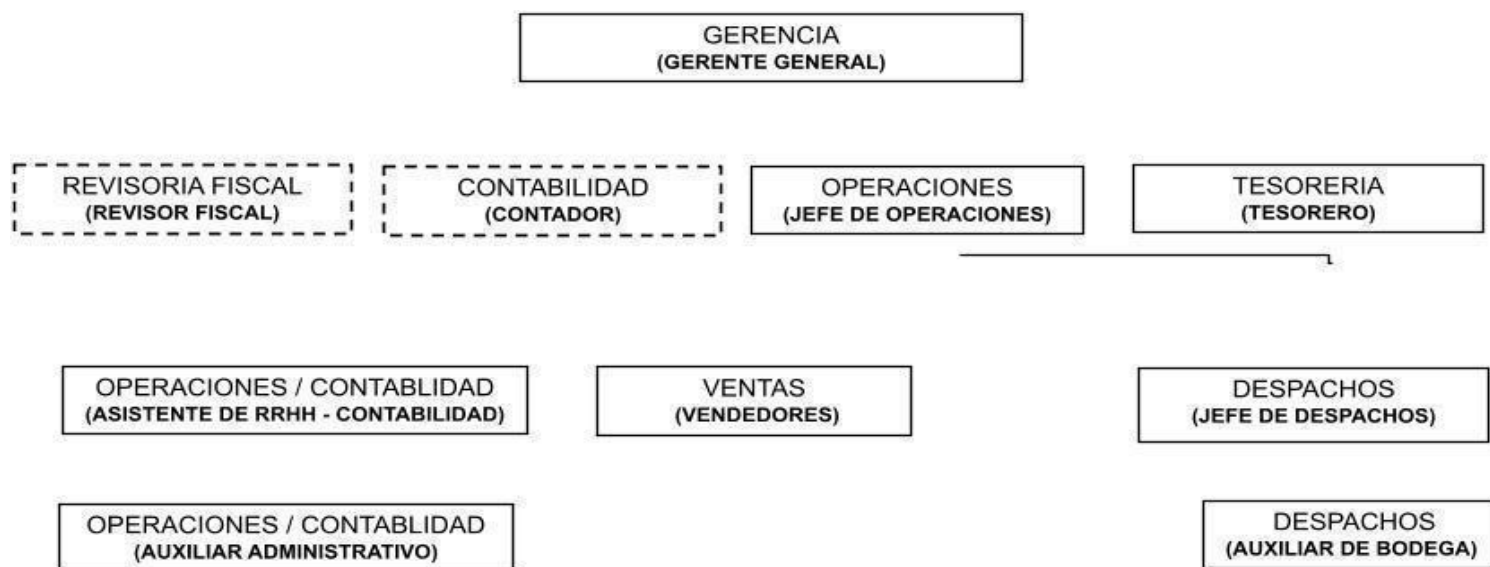
En el 2025 seremos una empresa que exporte huevos rojos, blancos y de codorniz; dedicada a la comercialización de huevos más grande y comprometida en servicio y calidad con nuestros clientes en toda las zonas de Bogotá y la Sabana, donde todas nuestras acciones e intenciones se conviertan en eficiencia y rentabilidad compartida, manteniendo el talento humano y los recursos materiales más calificados, para lograr cumplir así con las exigencias propias de estas épocas de globalización.

1.1.2 Ubicación

geográfica

Agropecuaria Arroyave cuenta con una sede en Bogotá en el barrio Suba Rincón .

1.1.3 Estructura Organizacional



Laura Camila Arroyave maneja el cargo de Tesorera desde el año 6 años 2015.

1.4 Análisis Dofa

<p style="text-align: center;"><u>Fortalezas</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Conocimiento del mercado .● Experiencia en el sector avícola.● Productos certificados.● Estructura de terreno y personal con experiencia en el sector avícola.	<p style="text-align: center;"><u>Debilidades</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Intermitencia en la proveeduría de cartón para el embalaje de los diferentes tipos de huevo que se ofertan.● La provisión de huevos provenientes de las diferentes granjas no es estándar.● Volatilidad en los precios por incremento en la tasa de morbilidad de las gallinas.● La corta vida del huevo de gallina.
<p style="text-align: center;"><u>Oportunidades</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Firmas del tratado del libre comercio, que potencializan la	<p style="text-align: center;"><u>Amenazas</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Promociones de establecimientos comerciales de las grandes

<p>oferta a nivel internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mejoras en los procesos de comercialización para superar la competencia. ● Expandir el producto a nivel internacional con diferentes planteos. ● Incrementar la mercadotecnia vía plataformas tecnológicas a este producto que promueven la salud a cierto nicho de mercado. 	<p>superficies</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Alta competencia con productos no certificados. ● Alta informalidad en el mercado que generaría potencialmente una competencia desleal. ● Caída financiera por parte de las granjas.
---	---

1.1.4.1 Macroentorno

Demográficas Población humana, por ser una empresa avícola el momento de lanzamiento de producto se hace permanentemente, pues es una empresa únicamente enfocada a la distribución de huevos.

Económicas

Debido a los cambios de los últimos dos años, 2020 y 2021, con la llegada de la pandemia, los aspectos económicos se han visto afectados, dado que los insumos se han encarecido, por tanto la producción se ha hecho más costosa y por tanto el costo del huevo también lo ha hecho.

Ahora bien, un componente desde el entorno económico y a su vez el político que ha afectado es lo referente a los paros nacionales, ya que esto

ha afectado en cuanto a la distribución a otras ciudades del país.

Naturales

Como tal no ha habido escasez a nivel de recursos naturales, no se encuentra afectada en este sentido.

Políticas

Los huevos de la Agropecuaria Arroyave se venden de acuerdo con lo estipulado con la ley, huevos de calidad para los consumidores, sin alteraciones en la publicidad. Cumplimiento del lineamiento de seguridad e higiene establecidos por el Invima.

Tecnológicas

Los productos que ofrece la agropecuaria son de la mejor calidad, con una buena tecnología pero más allá de esto, se vende un producto natural y fresco. Se cuenta con una gama de vehículos modernos para la distribución.

Socioculturales

Colombia en general es un país en el cual el huevo es un alimento básico de la canasta familiar, podría decirse que, el huevo es uno de los primeros alimentos que se ingresa en las compras de los alimentos para un hogar,

esto produce que haya la necesidad de producción y distribución de este alimento y la Agropecuaria Arroyave contribuye al cubrimiento de esta ciudad de Bogotá y sus alrededores.

1.1.5 Evolución logos

Evolución de Logos

Figura N° 1 Primer logo



Figura N° 2 Segundo logo



Figura N° 3 Tercer logo



PARTE II

2. Planteamiento de plan de mejora

2.1 Planteamiento central de las practicas profesionales

Agropecuaria Arroyave fue constituida en el año 1986, es considerada una de las empresas comercializadoras más importantes de la Sabana de Bogotá, esto debido a su liderazgo adquirido. Esto adicional les compromete en mantener su misión de llegar día a día a todos los rincones y hogares como abastecedores, y, de esta manera contribuir en el aspecto nutricional del departamento. Es preciso mencionar que, cuenta con una gran flota de vehículos modernos,

exigidos en los estándares de higiene y seguridad, cumpliendo con las normas de Invima y la aprobación de manipulación de alimentos.

Siendo el huevo un producto de primera necesidad para los Bogotanos y cada vez más ofertado, las oportunidades de este proyecto se basan en explotar este producto y ubicar diferentes puntos de ventas en la ciudad de Bogotá, se realizará un marketing B2C, con la

finalidad de apelar emociones y ofrecer un servicio especial para el consumidor es decir queremos vender huevos en cantidades anheladas dependiendo el cliente; adicional a esto queremos ofertar gallinas congeladas.

Estos puntos de venta permiten ampliar el mercado y ser conocidos a nivel nacional, basándose en el producto principal de la empresa y sus diferentes empaques, llegando a lugares estratégicos de la ciudad, teniendo en cuenta el compromiso social de crear empleos estables con salarios justos .

2.2 Implicaciones limitaciones y alcances

Mejorar y ampliar las ventas de la empresa Agropecuaria Arroyave , adquirir estrategias de mercado para llegar a ciertas zonas de la ciudad, con la finalidad de ampliar la marca y los productos a nivel nacional; obtener resultados financieros y conocer en qué puntos de la ciudad son más ofertados, y cómo podríamos obtener un punto de equilibrio en todos los puntos de venta.

Después de concretar las zonas donde se quiere ubicar los puntos de ventas, el principal obstáculo sería encontrar un local que sea comercial y que esté disponible para cierto requerimiento ; tener la capacidad económica para arrendarlo. El tiempo de remodelar el negocio afectaría los demás puntos de venta ya que la idea es que un punto de venta mantenga el otro y así poder expandirse nacionalmente. La diferencia de precios, en tiendas o almacenes de cadenas cercanas. La calidad de los proveedores, quizá en algunas ocasiones algunas granjas no tengan el mejor desempeño de cuidar a las gallinas y puede que me afecte los posibles clientes.

La cooperación de este proyecto está enfocado en tener 5 puntos de venta empezando en la ciudad de Bogotá en el año 2022, donde las zonas esperadas serían Niza, Suba campiña, Unicentro norte, 116 y finalmente Cedritos, teniendo en cuenta que se quiere colocar el local en un lugar comercial; variedad de proveedores de huevo rojo, blanco y de codorniz, se tiene el diseño adecuado para los puntos de venta que sería como diseñado como una granja , algo muy cómodo y adecuado a el producto, la idea es tener estuche de 12 unidades y 30 unidades, y adecuarse a cada cliente y su necesidad de consumo en las diferentes zonas. La empresa Agropecuaria Arroyave lleva en el mercado treinta y cinco años, por ende se facilita ciertos papeles obligatorios como la cámara de comercio el Rut y demás papeles.

2.3 Objetivo general

Diseñar diferentes puntos de venta en el cual se contemple la ubicación geográfica, las vías de acceso para la empresa con el fin de garantizar un buen servicio y calidad en los productos ofertados.

2.3.1 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de los puntos de vista con el fin de conocer cuál sería la referencia de huevo potencial y diferentes puntos de planteo.
- Materializar la publicidad a los puntos de venta con tiempo anticipado, presenciar domiciliarios en todos los puntos de venta.
- Establecer un canal directo en diferentes aplicaciones del mercado como Rappi,

Grupo éxito o Ifood.

PARTE III

3.Contenido del plan de mejora

Dado el acompañamiento de los directivos y sus bases de mejoramiento y realización de la idea planificada, se estipula que los puntos de venta sean el arranque y el impulso de un reconocimiento a nivel nacional y beneficioso para la empresa Agropecuaria Arroyave y su grupo laboral, en el transcurso de estos meses de práctica en la empresa se puede evaluar en qué lugares de Bogotá son más demandados y convenientes para establecer los puntos de venta de Agropecuaria Arroyave y se acuerda en la zona de la Campiña, Modelia y Niza que son barrios transcurridos y los más demandantes según el acompañamiento con los vendedores y a demás de eso se puede visualizar sus establecimientos con poca similitud a los puntos de venta diseñados ; La idea de estos puntos es contar con dos colaboradores en los tres puntos de venta que se quieren establecer , y ofertar huevos de gallina rojo y blanco con empaques de diferentes cantidades con el fin de satisfacer a los clientes y sus capacidad de consumo y económica. También se contará con huevo de codorniz y gallina congelada.

3.1 Propuesta de mejora

La propuesta para mejorar Agropecuaria Arroyave es expandir su marca y su calidad en diferentes lugares de Bogotá con el fin de cubrir ciertos sectores con un bajo precio y calidad , donde podrán tener variedad de empaque y se diseñó dependiendo su gusto y obligación.

Para ejercer esta propuesta se ha analizado la empresa Santa Reyes con sus franquicias y sus productos ofertados en ella , se puede indicar la constancia de clientes que consumen este producto y alcanzable en su economía.

La otra propuesta es dejar empacar los huevos en cartón sino en materiales reciclables como lo está manejando el mercado, actualmente se maneja uno de Pony Malta con la finalidad del precio de cartón que en unas épocas fidelizan el cliente con precio , innovación y servicio.

Fomentar la creatividad y el servicio y la motivación de los clientes como de los colaboradores, ser flexible con la cantidad de huevo requerida para cada individuo, manejar buena cobertura de domicilios con el fin de tener una estrategia comercial.

3.2 Conclusión

La investigación y el procedimiento de este proyecto permite evaluar cómo está la empresa y en qué punto y cómo podría mejorar con lo que se tiene con el análisis del DOFA, los cuales permiten tener un plan de acción y mejorar las debilidades y amenazas que son las que afectan directamente la administración. El plan de mejora es considerado una de las acciones que tendrán un impacto positivo a la empresa, ya que se puede lograr un reconocimiento nacional; diseñar otra manera de marketing y poder dar a el mercado la opción de compra a minoristas, esta forma de llevar el mercado beneficiaria ambas partes la primera reconocimiento del despacho y segundo sus puntos de venta, donde tendrá una mayor conveniencia en el mercado.

3.3 Seguimiento de prácticas profesionales

3.3.1 Programación de actividades:

	<i>Actividad</i>	<i>Fecha</i>	<i>Regularidad</i>
1	Reconocimiento de proyecto con el Gerente general, contador y administrador de la empresa Agropecuaria Arroyave, con el fin de plantear las ideas y el plan de acción que se llevará a cabo en los meses siguientes.	01/09/2021	Semanal
2	Propuesta de las ubicaciones destinadas para los puntos de venta, con el fin de que el plan piloto en la jerarquía, guiará el proyecto y garantice la planificación de este .	17/09/2021	Mensual
3	Organización de la calidad del producto, empaques; evaluar nicho de mercado, competencia y demás con el fin de prevenir	17/10/2021	Semanal

	riesgos .		
4	Estimación del proyecto claridad de las prevenciones de acción, manifestaciones de la empresa Agropecuaria Arroyave con solución e ideas para mejorar su reconocimiento y mercado.	01/12/2021	

3.3.2 Actividades y logros alcanzados

<i>Fecha</i>	<i>objetivos</i>	<i>Actividades desarrolladas</i>	<i>Logros</i>
01/08/2021	Manejo de personal	Realizar acompañamiento y apoyo en las áreas de administracion y contabilidad	Competencia de empatía y cooperación en equipo.
17/08/2021	Cumplimiento de resultados	Desarrollo de estrategias y ubicaciones para el	Evidencia de demanda en diferentes barrios de la ciudad de Bogota,

		<p>resultado del proyecto de grado, acompañamiento con vendedores y sectores donde realizan sus rutas en Cundinamarca.</p>	<p>comprensión y dedicación en cada venta realizada, aceptación y construcción de ideas erróneas como verídicas.</p>
01/09/2021	Progreso de proyecto	<p>Análisis de calidad, servicio y empaque del producto con el fin de una atracción e innovación en el mercado. Con el fin de establecerse en el nicho de mercado planificado.</p>	<p>Interacción con proveedores, granjas y fábricas con el fin de establecer una estrategia y tener la capacidad de mejorar cada detalle de cada parte.</p>

01/10/2021	Acompañamiento y finalidad del proyecto	Revisión de cada evidencia y acción ejecutada con ciertas pautas estipuladas y resultados de los objetivos esperados por la organización de la empresa.	Tensión por la opinión crítica y resultados en el transcurso de acompañamiento de los directivos , resolución estimada.

