



**UACAM**  
Universidad Autónoma de Campeche



**CONAHCYT**  
CONSEJO NACIONAL DE HUMANIDADES  
CIENCIAS Y TECNOLOGÍAS



Centro de Investigación en  
Materiales Avanzados, S.C.



**UNIVERSIDAD DE  
GUADALAJARA**

## Estrategia para el Aseguramiento de la operatividad de la planta comunitaria – post financiamiento

**GRUPO DE TRABAJO DEL PROYECTO: “Planta comunitaria para el secado de productos pesqueros operada con energía termosolar para su integración en comunidades rurales”, número de aprobación CONAHCYT 319524**





# 1 PRESENTACIÓN

---

El objetivo de incidencia del proyecto denominado **“Planta comunitaria para el secado de productos pesqueros operada con energía termosolar para su integración en comunidades rurales”**, es establecer la apropiación e integración de la planta en las comunidades a través del vínculo de las técnicas de secado de alimentos marinos con las costumbres y conocimiento autóctonos de los pobladores. Lograr este objetivo implica el uso de estrategias y metodologías específicas ya que al finalizar el proyecto, deberá existir una organización comunitaria constituida como un negocio, por lo que se habrá pasado por toda una etapa de capacitación y adiestramiento de cada una de las personas que integrará ésta organización, a fin de desarrollar desde competencias blandas genéricas, hasta competencias muy específicas, tanto para la operación de la planta termosolar, como para la gestión misma del negocio productivo.

La base trabajadora de la organización comunitaria casi en su totalidad son personas carentes de estudios académicos posteriores al nivel secundaria, situación que propicia definir estrategias de capacitación y adiestramiento que faciliten la recepción del aprendizaje y al mismo tiempo la adopción de competencias que permitan dar continuidad a la operación de la planta y el negocio pese a cualquier situación personal que pueda surgir en el futuro.

Siendo el desafío mayor lograr la modificación de actitudes, el encaminamiento de habilidades para trabajar en equipo, así como la adopción del uso de herramientas digitales para las tareas de mercadeo y comercialización de los productos; con el propósito de asegurar la operatividad del negocio de manera integral post financiamiento, se ha definido una estrategia consistente de un plan de acompañamiento profesional durante 12 meses en 4 aspectos:

1. Evaluar el emprendimiento del negocio
2. Empoderar al personal de la organización comunitaria
3. Mejorar los planes de comercialización
4. Supervisar la operatividad integral del negocio (técnica, admiva, operativa, organizacional).

## 2 Estrategia de Aseguramiento

---

La estrategia para asegurar la operatividad y funcionamiento organizacional del negocio abarcará 4 aspectos fundamentales:

1. **Evaluar el emprendimiento del negocio**
  - i. Se realizará el análisis del funcionamiento de los procesos que se llevan en cada uno de las áreas del negocio a fin de conocer los resultados y detectar áreas de mejora para en su caso rediseñar lo pertinente.
  - ii. También se propiciará que el personal correspondiente a las funciones de comercialización



aprenda a elaborar un análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) con base en la experiencia desarrollada en el negocio. Esto dará como resultado la identificación de aspectos a reforzar y/o corregir.

- iii. Como resultado de las dos acciones previas, se integrará un diagnóstico situacional, con base en el cual se definirán las acciones de mejora.

## **2. Empoderar al personal de la organización comunitaria**

Fortalecer el perfil actitudinal de las personas que integran la organización comunitaria es un aspecto de vital importancia, es por ello que para mejorar los perfiles se ha definido un plan de adiestramiento que favorezca las habilidades y destrezas para el mejor desempeño del trabajo individual y en consecuencia del grupo colaborativo.

El plan de adiestramiento considera 4 aspectos:

- Trabajo en equipo
- Comunicación efectiva
- Actitud hacia el trabajo colaborativo
- Filosofía Ganar – Ganar

## **3. Mejorar los planes de comercialización**

Además del proceso técnico para realizar la captación, acopio y producción de los alimentos del negocio, los gastos propios del transporte y distribución deberán ser evaluados en situaciones reales ya que éstos se implementen, por lo que un aspecto susceptible de ajustes será la comercialización considerando todas las tareas que conlleva. Para ello se planean 3 acciones específicas:

- i. Realizar ajustes en los procesos de transporte, acopio y distribución de insumos y productos.
- ii. Impartir un taller sobre ventas digitales.
- iii. Empezar la operación de ventas digitales.

## **4. Supervisar la operatividad integral del negocio**

Se prevé realizar un acompañamiento para la supervisar que la operación de los aspectos técnicos, administrativos, operativos y organizacionales se mantengan funcionando óptima y eficientemente. Para ello se consideran visitas mensuales a la planta y sus áreas.

