



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA



UNIVERSIDAD SANTO TOMAS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN
GERENCIA DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**

PRESENTADO POR:

DAVID HERNANDO QUINTANA CEPEDA

CODIGO: 1.072.646.845

UNIVERSIDAD SANTO TOMAS

FACULTAD DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE EMPRESAS AGROPECUARIAS



Vigencia por seis años

TITULO:

PROYECTO PROPUESTA PARA LA VIABILIDAD DE LA SOCIEDAD *SAGROP* POR ACCIONES SIMPLIFICADAS DEL SECTOR AGROPECUARIO EN LAS PROVINCIAS DE ALMEIDAS, SABANA CENTRO Y UBATÉ.



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Descripción:

•No se encuentran empresas que ofrezca los servicios de *asesoría, consultoría profesional, orientación y gestión integral agroempresarial en las zonas de estudio.*

Formulación:

¿De qué manera el diseño de una SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS de Asesoría, Consultoría Especializada, Asistencia y Gestión Integral Agroempresarial puede mejorar los procesos productivos de las organizaciones, federaciones, asociaciones, gremios, comités y de más entidades relacionadas con el sector agropecuario de las provincias de Sabana Centro, Almeidas y Ubaté en el Departamento de Cundinamarca?

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

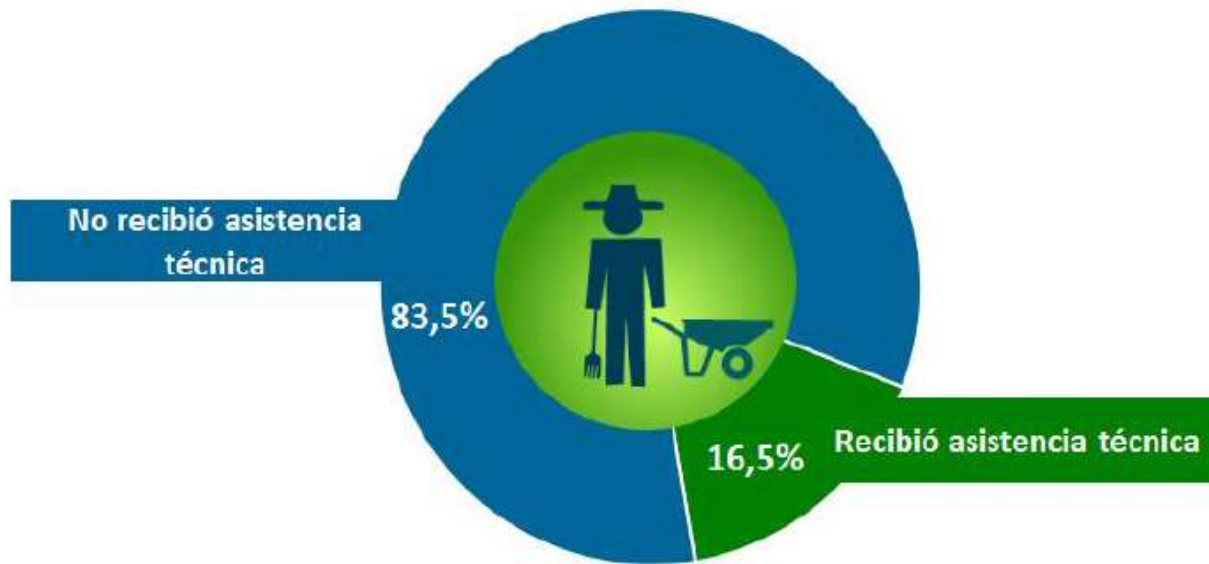


Ilustración: 1 % UPA con asistencia técnica
FUENTE: DANE-CENSO NACIONAL AGROPECUARIO 2014

OBJETIVO GENERAL.

PROPONER UNA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS; de asesoría, consultoría profesional, asistencia y gestión integral empresarial, del sector rural agropecuario en las provincias de Sabana Centro, Almeidas y Ubaté en el Departamento de Cundinamarca.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Desarrollar un estudio de mercado proactivo, identificando las necesidades asistenciales y de asesorías y consultorías del sector agropecuario.
- Analizar los factores internos y externos de la organización empresarial efectuando la toma de decisiones y estrategias.
- Realizar un análisis financiero determinando la viabilidad del proyecto.

ALCANCE DEL PROYECTO

ALMEIDAS.

Comprendido por los municipios de Suesca, Sesquilé, Villapinzón, Machetá, Tibirita, Manta y Chocontá (Cabecera de provincia).



Ilustración 2: Provincia de Almeidas

ALCANCE DEL PROYECTO

SABANA CENTRO.

Comprendido por los municipios de Cajicá, Chía, Cogua, Cota, Gachancipá, Nemocón, Sopó, Tabio, Tenjo, Tocancipá y Zipaquirá (Cabecera de provincia).



Ilustración 3: Provincia de Sabana Centro

ALCANCE DEL PROYECTO

UBATÉ. Comprendido por los municipios de Cucunubá, Fúquene, Guachetá, Lenguazaque, Simijaca, Susa, Sutatausa, Tausa y Ubaté (Cabecera de provincia).



Ilustración 4: Provincia de Ubaté

METODOLOGÍA-ESTUDIO DE MERCADO



La investigación se llevó a cabo en 127 empresas de los diferentes sectores agropecuario, en las provincias de Almedias, Sabana Centro y Ubaté; información de las empresas obtenida de las EVAS (evaluación agropecuaria) de la Gobernación del departamento de Cundinamarca, en la cual se relazó por Encuesta Telefónica; sin embargo, se realizaron actividades de campo en la investigación por contacto u observación directa en los municipios de Sabana Centro para recopilar información de primera mano sobre las actitudes y comportamiento de los clientes, tienen que ver especialmente con:

- Los factores fundamentales de elección y preferencia,
- Las reacciones ante conceptos y ofertas de nuevos servicios,
- Los perfiles de usuarios

Desarrollo de la Encuesta.

El instrumento de medición que se utilizó para llevar a cabo la investigación del mercado fue a través de una encuesta aplicada a una muestra representativa de las organizaciones, federaciones, asociaciones, gremios, comités y de más entidades relacionadas con el sector agropecuario y empresarios de la pequeña y mediana empresa de las provincias de Almeida, Sabana Centro y Ubaté del departamento de Cundinamarca.



Desarrollo de la Encuesta.

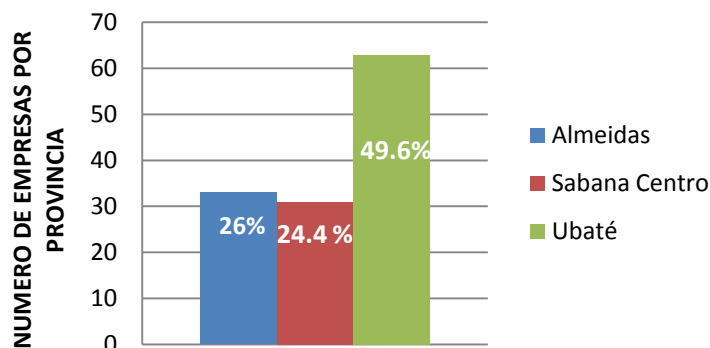
ENCUESTA DE ANALISIS DEL SERVICIO PARA LA ASISTENCIA TÉCNICAS, ASESORIAS Y CONSULTORIAS AGROPECUARIAS.

	Fecha:
EMPRESA:	ACTIVIDAD AGROPECUARIA:
NOMBRE Y APELLIDOS:	CARGO:
DEPARTAMENTO:	MUNICIPIO:
¿Han contratado en algún momento los servicios de Asesores y/o Consultores?	
SI	NO
En caso Negativo: ¿Cuál ha sido el Motivo de NO Contratar?	
En caso Positivo: ¿Con qué frecuencia adquiere estos servicios?	
<small>DIARIO, SEMANAL, MENSUAL, ANUAL, OTRO</small>	
¿Qué Área de Servicio comúnmente Solicita o Consulta?	BUENAS PRACTICAS AGRICOLAS
	BUENAS PRACTICAS PECUARIAS
	COMERCIALIZACIÓN
	CREDITO Y FINANCIAMIENTO
	PRACTICAS AMBIENTALES
	MANEJO DE SUELOS
	ASOCIATIVIDAD
	TECNOLOGIAS AGROPECUARIAS
GESTIÓN EMPRESARIAL	
¿Qué Inconvenientes han encontrado en la Contratación de Asesorías Profesionales?	
¿Cómo Evalúa la Calidad de los Servicios que le han brindado? <small>Excelente, Buena, Regular, Mala</small>	
¿En qué Medios publicitarios busca Servicios de Asesorías?	
¿Conoce alguna empresa dedicada al Servicio Asistencial de Gestión Integral Agroempresarial?	
NO	
SI	
¿CUAL?	
¿Cuenta con Disponibilidad para Contratar estos nuevos Servicios?	
¿Estaría en Disponibilidad de ponerse en contacto con nosotros para los Servicios asistenciales?	
GRACIAS POR SU ATENCIÓN.	

Análisis de Resultados-Análisis de la Región

HOJA DE TABULACIÓN		
ANÁLISIS DE REGIÓN		
No.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	Almeidas	33
2	Sabana Centro	31
3	Ubaté	63
TOTAL		127

PROVINCIA DE ESTUDIO



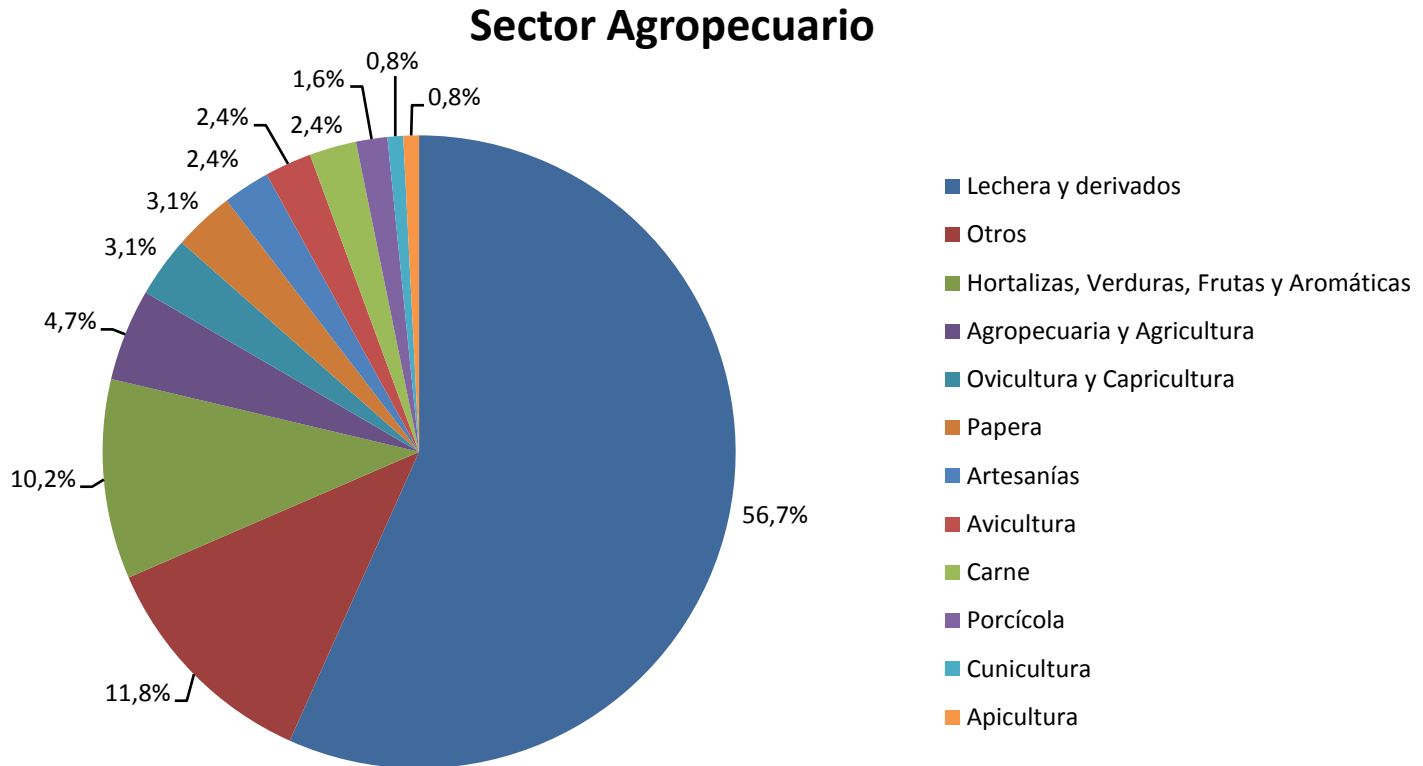
Se observa que la provincia de Ubaté con un 49.6% es la provincia con mayor empresas del sector agropecuario en la cual se puede incursionar con los servicios ofrecidos asistenciales.

Análisis de Resultados- Actividad Agropecuaria

HOJA DE TABULACIÓN		
ACTIVIDAD AGROPECUARIA		
N o.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	Lechera y derivados	72
2	Hortalizas, Verduras, Frutas y Aromáticas	13
3	Cunicultura	1
4	Ovicultura y Capricultura	4
5	Agropecuaria y Agricultura	6
6	Artesanías	3
7	Porcícola	2
8	Papera	4
9	Avicultura	3
10	Carne	3
11	Apicultura	1
12	Otros	15
TOTAL		127

La participación del sector lechero en las regiones noroccidentales del departamento de Cundinamarca, registra una contribución importante con el 57% de las empresas encuestadas seguido por hortalizas, frutas y aromáticas con un 10%, continuando con empresas agropecuarias insumos con el 5% de participación.

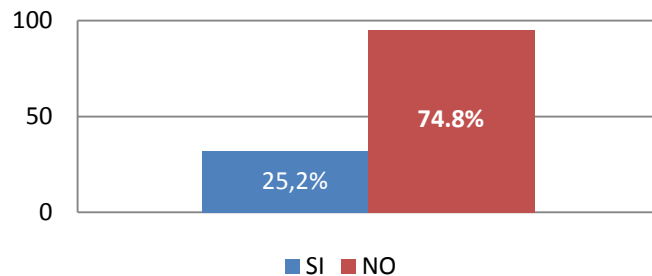
Análisis de Resultados- Actividad Agropecuaria



Análisis de Resultados- Contratación del servicio asistencial.

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿Han contratado en algún momento los servicios de Asesores y/o Consultores?		
No.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	SI	32
2	NO	95
TOTAL PREGUNTA		127

HA CONTRATADO EL SERVICIO ASISTENCIAL?

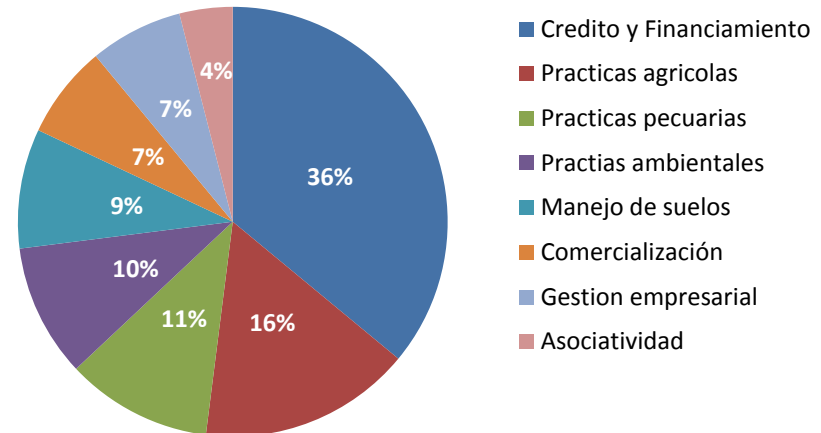


Con un 74.8% de las empresas encuestadas NO han contratado este servicio, obtenemos una claridad del mercado que se puede cubrir con la puesta en marcha del plan de negocio.

Análisis de Resultados- Áreas del servicio asistencial

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿Qué Área de Servicio comúnmente Solicita o Consulta?		
N o.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	Buenas prácticas Agrícolas	11
2	Buenas prácticas Pecuarias	8
3	Comercialización	5
4	Crédito y Financiamiento	25
5	Prácticas Ambientales	7
6	Manejo de Suelos	6
7	Asociatividad	0
8	Tecnologías Agropecuarias	3
9	Gestión Empresarial	5
TOTAL		71

Área del servicio asistencial

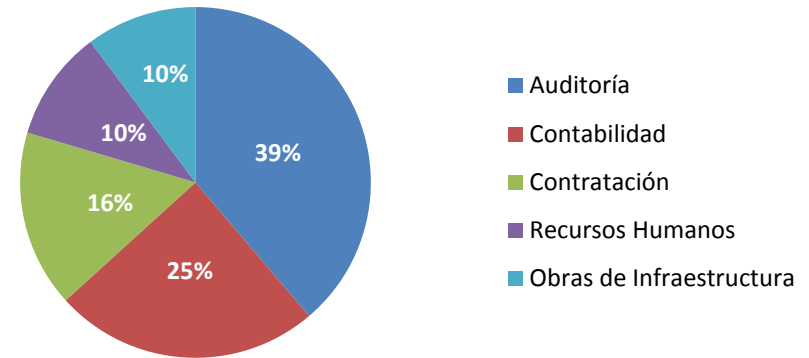


La oferta para el área de crédito y financiamiento (36%), Buenas prácticas agrícolas (16%), buenas prácticas pecuarias (11%), prácticas ambientales (10%), Manejo de suelos (9%), seguido respectivamente por comercialización y gestión empresarial (7% c/u) y Asociatividad (4%).

Análisis de Resultados- Otras Áreas

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿Qué otra(s) Área(s) de Consulta aparte de las anteriormente señaladas?		
N o.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	Contabilidad	12
2	Recursos Humanos	5
3	Contratación	8
4	Auditoría	19
5	Obras Públicas Infraestructura	5
TOTAL		49

OTRAS ÁREAS

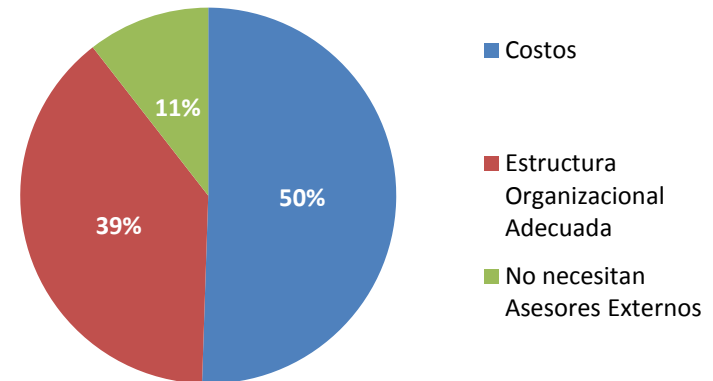


Para otras áreas en las cuales se recibe el servicio de asesoría evidenciamos en la ilustración en primer lugar el área de auditoría con un 39%, seguido por contabilidad con un 25% contratación 16% y recursos humanos y obras de infraestructura con un 7% respectivamente.

Análisis de Resultados- Causal de No Contratación

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿Por qué NO Contratan Asesorías Profesionales?		
N o.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	Costos	48
2	Estructura Organizacional Adecuada	37
3	No necesitan Asesores Externos	10
TOTAL		95

CAUSAL DE LA NO CONTRATACIÓN

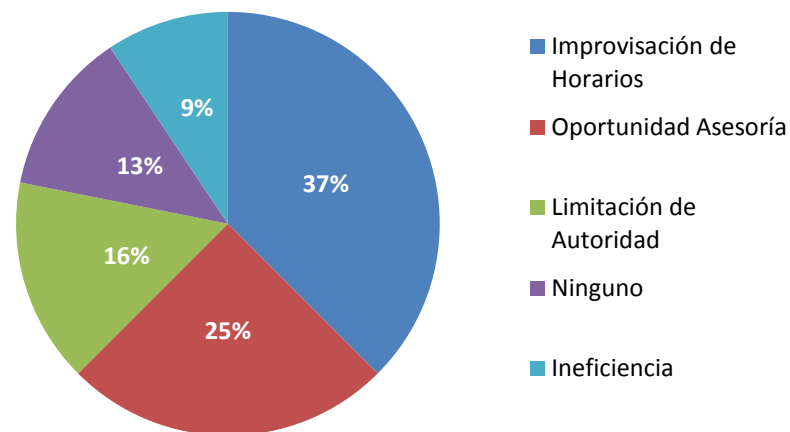


La principal causa de la baja contratación de los servicios son los costos del servicio evidenciando en la ilustración, un 50% de los encuestados, seguido por la estructura organizacional de las empresas en las áreas que ofrecen el servicio con un 39% y por ultimo piensan que no necesitan ningún servicio asistencial obteniendo un 11% de las empresas encuestadas.

Análisis de Resultados- Inconvenientes Encontrados

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿Qué Inconvenientes han encontrado en la Contratación de Asesorías Profesionales?		
Nº.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	Limitación de Autoridad	26
2	Improvisación de Horarios	76
3	Oportunidad Asesoría	20
4	Ineficiencia	5
5	Ninguno	
TOTAL		127

INCONVENIENTES ENCONTRADOS EN LOS SERVICIOS CONTRATADOS

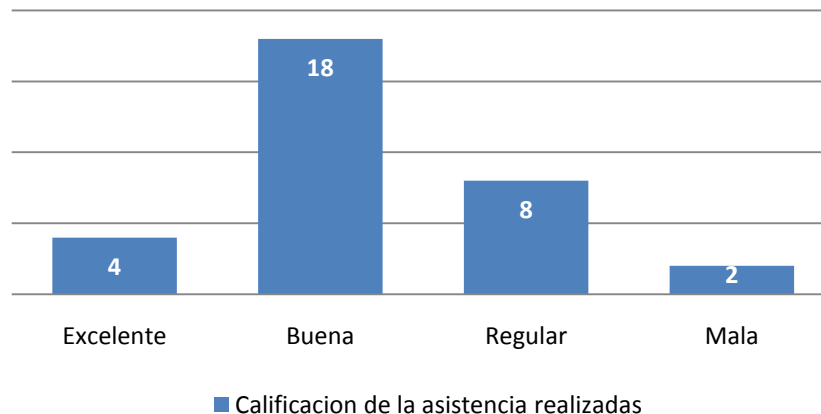


El mayor inconveniente (37%), se presenta debido a la improvisación en el manejo de los horarios, lo que ocasiona demora en la toma de decisiones en las empresas.

Análisis de Resultados- Evaluación de Calidad del Servicio

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA					
¿Cómo Evalúa la Calidad de los Servicios que le han brindado?					
No.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS			
		Excelente	Buena	Regular	Mala
1	Asistencias y asesoría.	4	96	18	9
TOTAL		127			

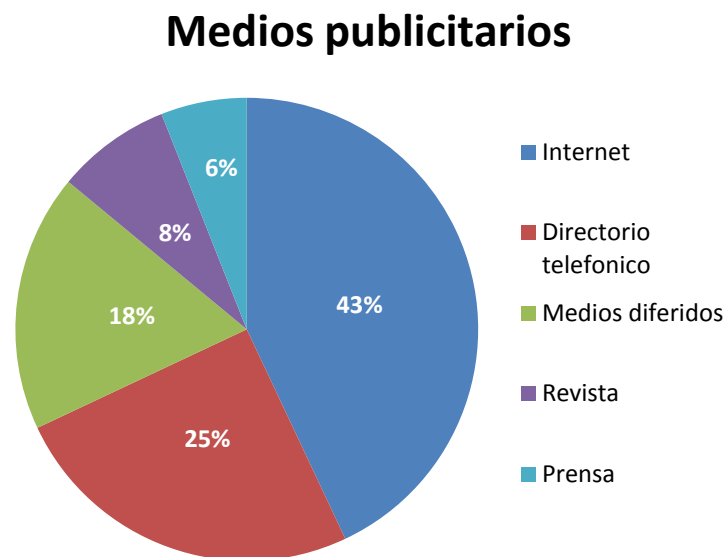
Calificación de la asistencia realizadas



Los usuarios y/o empresas que han recibido algún tipo de asistencias y de asesorías y consultoría agropecuaria, han tenido buenas experiencias con el servicio un 56.25% de los encuestados califica el servicio como bueno; da una perspectiva de fortalecimiento en la prestación de este tipo de servicios.

Análisis de Resultados- Medios Publicitarios

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿En qué Medios publicitarios busca Servicios de Asesorías?		
Nº.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	Internet	55
2	Diferidos	23
3	Prensa	8
4	Revistas	10
5	Directorio Telefónico	31
TOTAL		123

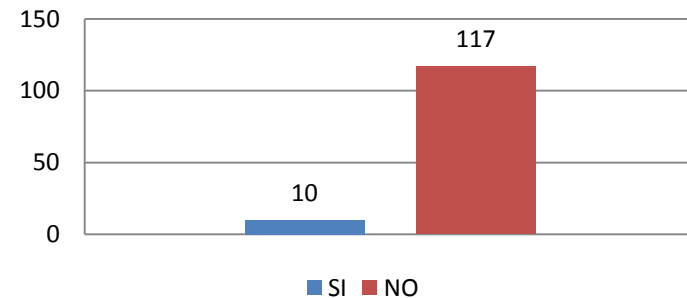


Los medios publicitarios que más se utilizan para la búsqueda de los servicios asistenciales y de asesoría agropecuaria en primer lugar tenemos el internet y páginas webs un 43% de los encuestados que han realizado procesos asistenciales utilizan este mecanismo, enseguida del directorio telefónico con un 25% y medios diferidos (televisión, radio etc.) con un 18%, otros medios relevantes ocupan el cuarto y quinto puesto revistas y prensa.

Análisis de Resultados- Conoce Empresa Dedicada al Servicio Asistencial

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿Conoce alguna empresa dedicada al Servicio Especializado en Asesoría, Consultoría Profesional, Asistencia y Gestión Integral Agroempresarial?		
N o.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	SI	10
2	NO	117
TOTAL		127

CONOCE EMPRESAS DEDICADAS A LA PRESTACION DE ESTE SERVICIO

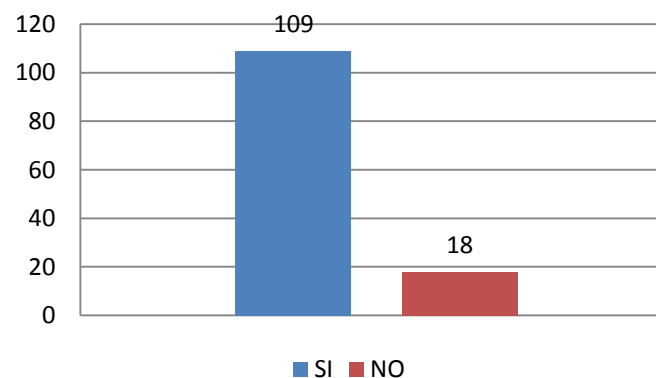


El mercado de las asistencias técnicas y asesorías esta poco explorado y en la población encuestada, nos ofrece una oportunidad de crecimiento empresarial con el aprovechamiento de esta demanda insatisfecha.

Análisis de Resultados- Disponibilidad de Contratar

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿Cuenta con Disponibilidad para Contratar estos nuevos Servicios?		
No.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	SI	109
2	NO	18
TOTAL		127

ESTARIA DISPUESTO A CONTRATAR ESTOS SERVICIOS

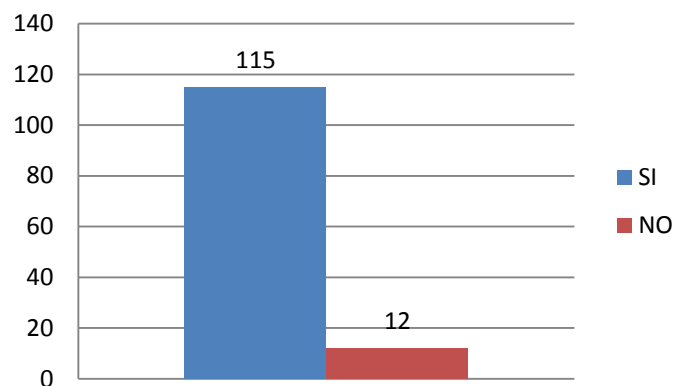


La demanda de los servicios es alta con 109 empresas estarían interesadas en invertir en los servicios del portafolio asistencial agropecuario, analizamos este 85.8% de la población encuestada como clientes potenciales del sector donde se está interesado en ejecutar el proyecto de plan de negocio.

Análisis de Resultados- Disponibilidad de Contratar

HOJA DE TABULACIÓN DE LAS RESPUESTAS DE LA ENCUESTA		
¿Estaría en Disponibilidad de ponerse en contacto con nosotros en caso de requerir estos nuevos Servicios?		
N o.	RESPUESTA ÚNICA	RESPUESTAS
1	SI	115
2	NO	12
TOTAL		127

SE PONDRÍA EN CONTACTO CON NOSOTROS EN CASO DE REQUERIR EL SERVICIO



115 de los encuestados estarían en contacto con nuestra empresa en caso de requerir los servicios de asistencias técnicas, asesorías y consultorías y/o capacitaciones, el anterior análisis de mercado nos brinda una idea clara de la gran posibilidad de iniciar el proceso de implementación del proyecto en las regiones señaladas, ya que se evidencia una posible demanda del servicio aprovechable para la empresa.

PROYECCIÓN DEL MERCADO – Demanda del Servicio

Las organizaciones, federaciones, asociaciones, gremios, comités y de más entidades relacionadas con el sector agropecuario y empresarios de la pequeña y mediana empresa que requieran del servicios de asesoría, consultoría y/o orientación agroempresarial, en los municipios de las provincias de Almeidas, Sabana Centro y Ubaté de Cundinamarca.

Obteniendo el siguiente resultado sobre un total de 127 encuestas que se aplicaron de asesorías provenientes de jefes de departamentos, gerentes y/o asesores particulares: 117 empresas no conocen los servicios integrales de asesoría asistencial, 109 estarían interesadas en invertir y 115 de estas empresas estarían en contacto con nosotros una vez este se realice la puesta en marcha de la empresa.



PROYECCIÓN DEL MERCADO – Oferta del Servicio

La empresa ofrecerá los servicios de Asistencia técnica especializada en áreas de:

- Manejo veterinario,
- Sanidad animal,
- Bienestar animal,
- Alimentación y nutrición animal,
- Reproducción animal,
- Manejo de pastos y forrajes,
- Implementación de normatividad agropecuaria,
- Mecanismos de disposición de residuos,
- Asesorías y consultorías en Sistemas de producción,
- Administración agropecuaria,
- Análisis financiero y comercial,
- Mercadeo y publicidad (canales de información y comercialización),
- Implementación de proyectos agropecuarios,
- Manejo ambiental y sanitario,
- Biotecnología agropecuaria,
- Implementación de infraestructura, maquinaria y equipos,
- Fuentes de financiamiento,
- Capacitaciones en Buenas prácticas veterinarias y pecuarias, buenas prácticas de manufactura,
- Seguridad laboral e industrial,
- Procesos y procedimientos.

PROYECCIÓN DEL MERCADO – Análisis de la Competencia

SERVICIO	EMPRESA COMPETIDORA	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Asesorías y consultorías profesionales	Entidades Bancarias <ul style="list-style-type: none"> • Bancamia. • Banco de la mujer. • Cooperativas de crédito. 	Ofrecen créditos fáciles para la implementación de proyectos agropecuarios. Obtención de nuevas tecnologías mediante compra por endeudamiento.	No están interesados en innovación agropecuaria ni en crecimiento comercial del cliente solo vender los créditos. Asesoramiento poco preciso sin mecanismos de acompañamiento de proyectos. Enfocada únicamente al área de producción no integra otras áreas de la empresa
	Empresas privadas de insumos y maquinaria agrícola.	Ofrecen descuentos de sus productos para implementación en los sistemas productivos. Alta calidad de los profesionales.	Son dispendiosas y costosas. No realizan visita efectiva ni integral en la finca productiva. Enfocada en vender sus productos e insumos.

PROYECCIÓN DEL MERCADO – Análisis de la Competencia

SERVICIO	EMPRESA COMPETIDORA	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Asistencia técnicas	Secretaria departamental de agricultura	Asignación de recursos y subsidios para progreso agropecuario.	Se realizan de manera esporádica.
	Unidades municipales de asistencias técnicas agropecuarias	Son desarrolladas de manera gratuita para los pequeños y medianos productores. Los insumos y materiales son suministrados por la Alcaldía municipal.	Son agendadas según la disponibilidad de los profesionales y el orden de radicado mas no por necesidad del usuario. Desarrolla exclusiva atención del área productiva no intervienen en otras áreas como comerciales ni administrativas. Son demoradas y la atención por parte de los profesionales muchas veces no es la adecuada.
	EPSagro	Brinda asistencia de calidad a bajo costo.	Limita el campo de acción a pocas empresas de ciertos sectores.
	Profesionales independientes.	Disponibilidad de tiempo en los sistemas de producción. Crecimiento de productividad.	Insuficiente equipo y materiales de trabajo. Costo adicional de viáticos, alimentación y hospedaje. Ambiguos y enfocados a el área de producción.

ORGANIZACIÓN - Matriz DOFA.

DEBILIDADES:	OPORTUNIDADES:
<ul style="list-style-type: none">• Excesiva dependencia económica de los asociados.• La limitación de recursos tecnológicos en el área administrativa.• La alta concentración de funciones administrativos en los procesos debido a muchos cargos de trabajo.• Falta de implementar la estructura organizacional del grupo empresarial.• Baja inversión en publicidad.	<ul style="list-style-type: none">• Posicionarse en los primeros lugares del mercado.• La estrategia integral sobre asesorías, consultorías especializada, orientación y gestión integral agroempresarial, en forma conjunta con otros organismos como el ministerio de agricultura y secretarías de agricultura municipales.• Baja competencia en el mercado de asesorías y consultorías del sector agropecuario.• Asequibilidad a créditos financieros para empresas dedicadas al sector agropecuario.

ORGANIZACIÓN - Matriz DOFA.

FORTALEZAS:	AMENAZAS:
<ul style="list-style-type: none"> • Exclusividad en la prestación de servicios para las empresas., de las provincias de Cundinamarca. • Eficiencia en la administración de recursos económicos y financieros de la empresa para suplir con la demanda. • El buen posicionamiento en el grupo que pertenece al medio. • Profesionales especializados en las diferentes áreas que maneja la empresa. • Utilización de las redes sociales como sistemas de propaganda y divulgación. • Comunicación inmediata con potenciales clientes. • Visitas técnicas al lugar de la solicitud de la asesoría agropecuaria. • Asesorías en integración de procesos agropecuarios con tecnología adecuada. • Actualización constante en temas agropecuarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reformas tributarias y políticas Agrarias del país. • Nuevo ordenamiento jurídico sobre estas empresas. • Competencia desleal que han desvirtuado la naturaleza de su constitución y funcionamiento. • Pequeñas empresas agropecuarias sin recursos suficientes para desarrollar las estrategias que se generen en las asesorías. • Baja comercialización en el sector agropecuario. • Perdida de terrenos para el sector agropecuario debido a los planes de ordenamiento territorial del sector. • Costo de tecnologías adecuadas para el sector agropecuario. • El poco control de la legislación colombiana para la actualización de procedimientos.

ORGANIZACIÓN - Estrategia Fortaleza – Oportunidad.

DOFA	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar las fuentes electrónicas para abarcar la demanda insatisfecha de los servicios. • Utilizar los planes de financiación que otorga el gobierno • Implementar los servicios integrales ofrecidos en las diferentes áreas del conocimiento agropecuario y empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> • Crear un mecanismo de control de los profesionales que desarrollen las actividades pertinentes al servicio con el fin de proveer transparencia empresarial. • Integrar mecanismos de asociatividad gubernamental con la voluntad de abarcar pequeños productores de bajos recursos económicos. • Brindar servicios innovadores y llamativos al mercado implementando tecnologías de punta.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar indicadores de gestión que nos permita identificar las principales problemáticas que se viven en la región. • Apalancar el área administrativa con crédito financiero para implementación de tecnología actualizada. • Capacitar al gerente, área administrativa y operacional en la planeación de estrategias de crecimiento empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar mecanismos publicitarios para que la empresa sea conocida en otras provincias de Cundinamarca ampliando el mercado del servicio. • Implementar manual de funciones para delegar las actividades al personal correspondiente e idóneo • Diseñar mecanismos de participación campesina en mercados agropecuarios abriendo oportunidades de comercialización y empleo.

DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO.

MODELO EMPRESARIAL: *Sociedad por Acciones Simplificadas "S.A.S"*

NOMBRE DE LA EMPRESA: "SAGROP – Asesorías y consultorías Agroempresariales S.A.S."

ESLOGAN: "Líderes del Campo"

LOGOSÍMBOLO:



DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO- Misión de la Empresa.

“Una empresa innovadora y competente en la prestación de servicios de asesoría, consultoría especializada, orientación y gestión integral Agroempresarial, en organizaciones, federaciones, asociaciones, gremios, comités y de más entidades relacionadas con el sector agropecuario y empresarios de la pequeña y mediana empresa de Cundinamarca, que:
Satisface las necesidades de sus clientes con servicios de excelencia.
Contribuye a la supervivencia, rentabilidad y crecimientos de nuestros clientes
Genera rendimientos económicos suficientes para atender el crecimiento de la empresa, la rentabilidad de sus dueños y contribuye a la gestión social de los municipios donde labora”.

DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO- Visión de la Empresa.

“Para el 2024 se proyecta una empresa regional cundinamarquesa en asesoría, consultoría profesional, orientación y gestión integral Agroempresarial, de organizaciones, federaciones, asociaciones, gremios, comités y de más entidades relacionadas con el sector agropecuario y empresarios de la pequeña y mediana empresa para que conozcan las necesidades de sus usuarios y brinden soluciones de valor agregado con niveles de excelencia que satisfaga y maximice el valor generado por cada uno de ellos en las regiones del departamento de Cundinamarca”.

Para el año 2022 reducir a un 20% el apalancamiento de la empresa implementado en tecnología y recursos operativos.

Para el año 2023 crear dependencias del servicio en otros sectores como el agroindustrial integrando mecanismos estratégicos de crecimiento empresarial en un 10% del mercado local.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL – Recurso Humanos.



ANÁLISIS FINANCIERO SAGROP S.A.S.- Nomina

Cargo	Días	Salario	Salud 8,5%	Pensión 12%	Arl 4.35%	CCF 4%	Aux transporte	TOTAL
Gerente	30	\$ 2.000.000	\$ 170.000	\$ 240.000	\$ 87.000	\$ 80.000	\$ -	\$ 2.577.000
Contador	30	\$ 1.200.000	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 52.200	\$ 48.000	\$ 88.211	\$ 1.634.411
Director Administrativo	30	\$ 1.500.000	\$ 127.500	\$ 180.000	\$ 65.250	\$ 60.000	\$ 88.211	\$ 2.020.961
Director Operativo	30	\$ 1.500.000	\$ 127.500	\$ 180.000	\$ 65.250	\$ 60.000	\$ 88.211	\$ 2.020.961
Asesor 1	30	\$ 1.200.000	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 52.200	\$ 48.000	\$ 88.211	\$ 1.634.411
Asesor 2	30	\$ 1.200.000	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 52.200	\$ 48.000	\$ 88.211	\$ 1.634.411
Asesor 3	30	\$ 1.200.000	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 52.200	\$ 48.000	\$ 88.211	\$ 1.634.411
Asesor 4	30	\$ 1.200.000	\$ 102.000	\$ 144.000	\$ 52.200	\$ 48.000	\$ 88.211	\$ 1.634.411
Asistente administrativo	30	\$ 781.242	\$ 66.406	\$ 93.749	\$ 33.984	\$ 31.250	\$ 88.211	\$ 1.094.841
TOTAL		\$ 11.781.242	\$ 1.001.406	\$ 1.413.749	\$ 512.484	\$ 471.250	\$ 705.688	\$ 15.885.818

ANÁLISIS FINANCIERO SAGROP S.A.S.- Prestaciones Sociales

Provisión prestaciones sociales	
Cesantías	\$ 981.377
Int Cesantías	\$ 117.765
Prima	\$ 981.377
Vacaciones	\$ 490.689
TOTAL MENSUAL	\$ 2.571.209
TOTAL ANUAL	\$ 30.854.507



ANÁLISIS FINANCIERO SAGROP S.A.S.- Puesta en Marcha

Inversión	Valor
Muebles y enseres	8.500.000
Equipo de computo	23.428.000
Gastos legales (Constitución)	251.500
TOTAL	32.179.500



ANÁLISIS FINANCIERO SAGROP S.A.S.- Gastos Administrativos

Gastos administrativos	Valor mensual	Valor Anual
Implementos de oficina (papelería)	\$ 350.000	\$ 4.200.000
Implementos de aseo	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Servicios públicos	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Telefonía, Internet y Tv	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Publicidad	\$ 770.000	\$ 9.240.000
Arriendo oficina	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
TOTAL	\$ 3.120.000	\$ 37.440.000

ANÁLISIS FINANCIERO SAGROP S.A.S.- Costos Operativos

Costos operativos	Valor mensual	Valor anual
Medicamentos veterinarios	\$ 1.682.583	\$ 20.191.000
Insumos	\$ 605.913	\$ 7.270.955
Publicidad	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Combustible	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Viáticos	\$ 500.000	\$ 6.000.000
TOTAL	\$ 3.288.496	\$ 39.461.955
Otros costos	\$ 286.167	\$ 3.434.000
TOTAL	\$ 3.574.663	\$ 42.895.955

ANÁLISIS FINANCIERO SAGROP S.A.S.- Balance General

PORCENTAJE DE CRECIMIENTO

14%

12%

13%

14%

BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
TOTAL ACTIVO						
CORRIENTE	\$ 77.153.455	\$ 170.790.473	\$ 205.724.497	\$ 232.062.624	\$ 263.216.369	\$ 300.286.098
Total Activos Fijos	\$ 31.928.000	\$ 26.392.400	\$ 20.856.800	\$ 15.321.200	\$ 9.785.600	\$ 4.250.000
Total Otros Activos Fijos						
TOTAL ACTIVO	\$ 109.081.455	\$ 197.182.873	\$ 226.581.297	\$ 247.383.824	\$ 273.001.969	\$ 304.536.098
PASIVO						
TOTAL PASIVO		\$ 25.670.000	\$ 39.263.800	\$ 40.775.456	\$ 43.036.265	\$ 46.221.342
PATRIMONIO						
TOTAL PATRIMONIO	\$ 112.123.955	\$ 144.631.828	\$ 154.481.573	\$ 155.525.074	\$ 159.995.563	\$ 168.475.222
PASIVO + PATRIMONIO	\$ 112.123.955	\$ 170.301.828	\$ 193.745.373	\$ 196.300.530	\$ 203.031.828	\$ 214.696.565

ANÁLISIS FINANCIERO SAGROP S.A.S.- Indicadores Financieros

CRITERIOS DE DECISION	
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	5%
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	\$370.984.383
PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION (PRI)	2

VAN (Valor Actual Neto): Después de analizar los ingresos y egresos futuros de la inversión inicial se puede determinar que se tendrá una ganancia proyecta por encima de la rentabilidad exigida.

TIR (Tasa Interna de Retorno): La TIR nos indica que se tendrá una rentabilidad de 5% sobre el valor del proyecto haciéndolo favorable para desarrollar el proyecto. Por tanto se afirma que los flujos de efectivo son propicios para la empresa.

PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión): Tomando en cuenta este indicador financiero podemos tener una recuperación total de la inversión en el segundo año de funcionamiento de la empresa pagando los gastos financieros y la nómina, lo cual da una sostenibilidad para la misma y una tranquilidad para los socios.

CONCLUSIÓN

El mercado objetivo inicial se centró en las provincias de Almeidas, Sabana Centro y Ubaté, de acuerdo al estudio de mercado desarrollado se evidencio que no existe una empresa del sector agropecuario específica para brindar los servicios que la empresa SAGROP S.A.S desea desenvolver, desde el punto de vista financiero y económico, se estableció que la empresa requiere un monto de \$112.123.955 CTE para iniciar su operación, de acuerdo con los supuestos evidenciados desarrollando el balance general, el estado de resultado y el flujo de caja de la empresa en los primeros cinco (5) años se determinó su viabilidad positiva con los indicadores financieros y una tasa de retorno de 5% para un periodo de recuperación de la inversión de 2.283 años.



GRACIAS



UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA