

**CREACION DE EMPRESA OUTSOURCING AGROPECUARIAS EN  
EL MUNICIPIO DE VILLANUEVA, CASANARE**



**ESTUDIANTE:**

**EMILY ANDREA LÓPEZ RIVERA**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS  
FACULTAD CIENCIAS Y TECNOLOGIA  
YOPAL, CASANARE  
AÑO 2020**

**CREACIÓN DE LA EMPRESA OUTSOURCING AGROPECUARIAS  
MANGRO S.A.S. ZOMAC EN EL MUNICIPIO DE VILLANUEVA –  
CASANARE**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROPECUARIAS**

**ALUMNA:  
EMILY ANDREA LÓPEZ RIVERA**

**DIRECTOR:  
SONIA PATRICIA LIZARAZO**

**UNIVERSIDAD SANTO TOMAS  
FACULTAD DE CIENCIAS Y TECNOLOGÍAS  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS AGROPECUARIAS  
YOPAL, CASANARE  
AÑO 2020**

## **AGRADECIMIENTOS**

A nuestro amado Dios, por darme la vida, por bendecirme y guiarme en cada paso que doy.

A mi madre, por llevarme siempre por el camino del bien, por su apoyo incondicional y el gran esfuerzo que ha hecho por ayudarme alcanzar mis sueños.

A cada uno de los profesores y personal que labora en la Universidad Santo Tomas por haberme brindado un mundo de conocimiento y éxito laboral.

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

**Firma del Director**

---

**Firma del jurado**

---

**Firma del jurado**

- Tabla de Contenido

<input type="checkbox"/>	<b>Tabla de Contenido</b> .....	<b>5</b>
<b>1.</b>	<b>INTRODUCCION</b> .....	<b>8</b>
<b>1.1</b>	<b>1 OBJETIVOS:</b> .....	<b>9</b>
<input type="checkbox"/>	<b>1.3 DESCRIPCION DE LA DINAMICA DE LA EMPRESA OUTSOURCING EN EMPRESAS AGROPECUARIAS.</b> .....	<b>10</b>
	<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>11</b>
<b>2.</b>	<b>ANALISIS DEL ENTORNO</b> .....	<b>15</b>
<b>2.1</b>	<b>Análisis interno y externo</b> .....	<b>15</b>
<b>2.2</b>	<b>Matriz DOFA</b> .....	<b>16</b>
<b>3.</b>	<b>ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	<b>22</b>
<b>3.1</b>	<b>INVESTIGACION, DESARROLLO E INNOVACION</b> .....	<b>22</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Primer productor de gas y con las mayores reservas (ANH, 2014).</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Segundo productor de crudo y mayor receptor de inversión de exploración petrolera.</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Primer productor de arroz mecanizado.</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Segundo productor de caña miel</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Tercer hato ganadero en Colombia.</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Tercer productor de Palma de Aceite.</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Más de 1.5 millones de hectáreas potenciales para la reforestación comercial</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Crecimiento sistemático del tejido empresarial.</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Crecimiento del sector de la construcción.</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Amplia oferta de servicios financieros.</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Primer departamento en cobertura neta en los niveles transición, primaria y secundaria en el país y séptimo en educación media.</b> .....	<b>24</b>
<input type="checkbox"/>	<b>El cultivo de Piña ha incrementado su producción en un 86% durante el período 2008-2013. Proyectándose como un sector emergente de agronegocios del departamento</b> .....	<b>24</b>
<b>3.3</b>	<b>ANALISIS DEL MERCADO</b> .....	<b>25</b>
<b>3.3.1</b>	<b>Descripción y análisis del servicio</b> .....	<b>25</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Logo Empresarial:</b> .....	<b>26</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Descripción de los servicios.</b> .....	<b>26</b>
	<b>SERVICIOS OFERTADOS POR LA EMPRESA MANGRO SAS ZOMAC</b> <b>26</b>	
<input type="checkbox"/>	<b>Análisis de la demanda en el sector agropecuario</b> .....	<b>28</b>

<input type="checkbox"/>	<b>Análisis de la demanda en el Municipio Villanueva Casanare</b>	
	<b>28</b>	
<input type="checkbox"/>	<b>Análisis de la demanda en el Departamento. ....</b>	<b>28</b>
	<b>3.3.3 SEGMENTACION OBJETIVO DEL PROYECTO.....</b>	<b>28</b>
	<b>Tamaño del Mercado.....</b>	<b>28</b>
	<b>3.4 ANALISIS DE LA OFERTA Y COMPETENCIAS .....</b>	<b>29</b>
	<b>CLIENTES: .....</b>	<b>29</b>
	<b>Demanda Potencial del Mercado .....</b>	<b>32</b>
	<b>COMPETENCIAS: .....</b>	<b>32</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Agro servicios del Casanare SAS .....</b>	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Cooperativa de trabajo asociado las palmas .....</b>	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Servicios Agrícolas.....</b>	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Servi argóllanos SAS. ....</b>	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Servicios y suministros J y M SAS .....</b>	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Adecuando Agro SAS.....</b>	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Agrícola del Poleo SAS .....</b>	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Nexarte.....</b>	<b>33</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Feleda SAS .....</b>	<b>33</b>
	<b>COMPARACION DE OFERTAS DE PRECIOS MANGRO SAS ZOMAC VS</b>	
	<b>COMPETENCIAS. ....</b>	<b>34</b>
	<b>4. ESTUDIO TECNICO / OPERATIVO.....</b>	<b>36</b>
	<b>DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES LOCATIVAS MANGRO S.A.S</b>	
	<b>ZOMAC.....</b>	<b>44</b>
	<b>5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL .....</b>	<b>44</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Realizar un análisis del contexto de la organización para</b>	
	<b>identificar viabilidad y estrategia a segur durante el desarrollo del</b>	
	<b>proyecto. ....</b>	<b>45</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Hacer una investigación del mercado meta al cual va</b>	
	<b>dirigido el servicio empresarial.....</b>	<b>45</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Llevar una instrucción técnico operacional requerido para el</b>	
	<b>buen desenvolvimiento de la empresa.....</b>	<b>45</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Realizar un estudio organizacional y legal requerido para</b>	
	<b>poder cumplir con la estrategia empresarial.....</b>	<b>45</b>

<input type="checkbox"/> Diseñar un plan estratégico que permita cumplir con la visión, misión empresarial, expectativas y necesidades de los clientes potenciales. ....	45
Llevar un análisis financiero requerido para el óptimo funcionamiento financiero de la empresa. ....	45
Imagen 19. Fuente propia del autor .....	64
<input type="checkbox"/> .....	66
Comparación con beneficios tributarios anteriores.....	66
Requisitos legales.....	67
<input type="checkbox"/> .....	67
Requisitos para acceder al beneficio.....	67
Requisitos inversión y empleo .....	67
Cuáles sociedades pueden acceder al beneficio .....	76
<b>6.1 ESTRATEGIAS DE MERCADO .....</b>	<b>76</b>
<input type="checkbox"/> <b>ENDOMARKETING .....</b>	<b>77</b>
<input type="checkbox"/> <b>MARKETING DE FIDELIZACION .....</b>	<b>77</b>
<input type="checkbox"/> <b>PATROCINIOS .....</b>	<b>78</b>
<input type="checkbox"/> <b>EMAIL MARKETING. ....</b>	<b>78</b>
<input type="checkbox"/> <b>MARKETIN DE CONTENIDOS .....</b>	<b>79</b>
<input type="checkbox"/> <b>PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES .....</b>	<b>79</b>
<input type="checkbox"/> <b>PUBLICIDA IMPRESA .....</b>	<b>79</b>
<input type="checkbox"/> <b>PUBLICIDAD EXTERIOR .....</b>	<b>79</b>
<input type="checkbox"/> <b>PUBLICIDAD RADIAL .....</b>	<b>80</b>
<b>6.2 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL .....</b>	<b>80</b>
<b>7. FORMULACION Y EVALUACION FINANCIERA .....</b>	<b>80</b>
<b>7.1 ESTUDIO ECONOMICO .....</b>	<b>80</b>
<b>GASTOS .....</b>	<b>86</b>
<b>7.4 FLUJO DE CAJA Y PRESUPUESTO.....</b>	<b>90</b>
<b>ESTADOS DE RESULTADOS EMPRESA MANGRO SAS ZOMAC.....</b>	<b>93</b>

## 1. INTRODUCCION

Este servicio ha evolucionado a lo largo de los años, convirtiéndose no solo en una forma de ahorrar costos, sino en un servicio que aporta valor, eficacia y flexibilidad, ya que estos servicios los realizan terceros, externos a la empresa, y cualquier cambio de equipo o modificación no requiere alterar ninguna estructura de la empresa. Esta flexibilidad permite también ofrecer distintos modelos dentro de un servicio de outsourcing, dando así al cliente la posibilidad de elegir el modelo que más le convenga en función de sus necesidades.

Para el caso de Colombia, existen muchos Municipios que no cuentan con la posibilidad de poder tener estas alternativas de solución, siendo Villanueva – Casanare una de ellas, lo que ha dificultado en muchos casos el no poder aprovechar los beneficios del servicio outsourcing de mano calificada para suplir necesidades de vacantes requeridas para mi municipio.

Para todo lo anterior, mediante este proyecto de grado se quiere mostrar una alternativa de solución para poder abastecer de personal idónea altamente calificado a las empresas del sector principalmente agropecuario del Municipio de Villanueva – Casanare, siendo este el mercado meta seleccionado dentro de su desarrollo y esto se lograría solucionar mediante el diseño y creación de una empresa prestadora de servicios de empleo en la modalidad de Outsourcing, donde se acoge a las empresas bajo la modalidad inscrita de las siglas ZOMAC del decreto 1650 del 9 de Octubre de 2017.

## **1.1 OBJETIVOS:**

Objetivo General:

Crear una empresa outsourcing agropecuarias, de mano calificada para el abastecimiento de las vacantes que se presentan en varios sectores industriales del municipio de Villanueva Casanare.

Objetivos Específicos:

- Crear una empresa con su estructura legal requerida para la creación de una empresa outsourcing de mano de obra calificada para las empresas del sector agropecuario.
- Hacer un diagnóstico a las empresas del sector agropecuario a las cuales va a Hacer dirigido el mercado.
- Elaborar un diagnóstico para determinar los recursos de la empresa y así cumplir con el objetivo general.

## **1.2 JUSTIFICACION**

Con la investigación que se hizo para este trabajo de grado, se misiono desde un inicio la creación de empresa outsourcing agropecuarias de suministro de mano de obra calificada a las diferentes industrias de la economía de Villanueva, donde mi experiencia laboral que he trabajo con esta industria se ha evidenciado unas falencias en la administración de esta actividad que perjudican al trabajador y también el saber que las competencias no manejan una calificación en los estándares de calidad en los proceso

operativos y administrativos, todo esto conlleva a crear este modelo de empresa que a continuación se investigó.

En lo personal ir cumpliendo unos de los objetivos personales que se tienen planificados como empresaria donde aplique mis estudios como administradora de empresas agropecuarias el título profesional a obtener y mi experiencia laboral.

- **1.3 DESCRIPCION DE LA DINAMICA DE LA EMPRESA OUTSOURCING EN EMPRESAS AGROPECUARIAS.**

La empresa MANGRO SAS ZOMAC, es una microempresa ubicada en el municipio de Villanueva Casanare, con la visión de ser una empresa pionera en la región de servicio de prestación de mano de obra calificada para empresas agropecuarias, el cual nuestro punto de equilibrio inicial para el estudio financiero es de 60 trabajadores.

La dinámica de la empresa es como bien nos dice es prestación de mano de obra para las empresas agropecuarias y también para empresas que soliciten el servicio de suministro de la misma, por ejemplo; servicios generales, jardineros y/o personal administrativo. Esto hace que la empresa piense en llevar un plan de mercadeo redondo para suplir cuando las empresas agropecuarias tengan un ciclo de producción baja.

La visión de la empresa es tener empleados capacitados con el Sena en mano calificada y algunas otras capacitaciones que orienten al trabajador de cómo saber desempeñarse servicial y eficaz en su trabajo prestante.

La sigla ZOMAC, hace que nos acogamos al decreto 1650 de 2017, donde por ser empresa creada en la región vulnerable de conflicto armado, nos brinda muchos privilegios como son el no pago de retención y declaraciones hacia la DIAN.

Con este beneficio podemos ofrecer una baja de precios por labor a nuestros clientes, por el hecho de no declarar ninguna renta.

Nuestro propósito es prestar un servicio con una alta calidad en los valores de la empresa que son; responsabilidad, servicio al cliente y eficacia en el desempeño de la labor.

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Una buena gestión del talento implica promover y remunerar a los empleados según su desempeño y contribución al éxito de la empresa, ser muy selectivo en las contrataciones de nuevo personales y empeñadas en retener a los mejores empleados. Son pocas empresas colombianas sacan buenas notas en estas materias y más aún si nos centramos en las empresas Municipales alejadas de las grandes ciudades y capitales principales del país.

En Colombia se han analizado 170 empresas de tamaño mediano para estándares internacionales (entre 50 y 5.000 empleados), representativas del sector manufacturero. Los resultados no son buenos. Estos son los principales pecados que cometen las empresas colombianas en el manejo de su personal:

- Los empleados que no se desempeñan bien rara vez son reentrenados, asignados a otras posiciones en la compañía o despedidos si las acciones remediales no funcionan. En lugar de tomar medidas, estas decisiones se aplazan una y otra vez. Apenas 7% de las empresas colombianas obtienen calificación de 4 sobre 5 en este punto, ninguna saca 5.
- Los ajustes salariales, bonificaciones y demás reconocimientos prácticamente no tienen en cuenta el desempeño individual. Apenas en 14 de las 170 empresas colombianas analizadas hay una clara relación entre el desempeño individual y los aumentos de salario y otras formas de remuneración.
- Las promociones dependen ante todo de la antigüedad. Tan solo 11% de las empresas colombianas identifican, desarrollan y promueven en forma proactiva a sus mejores trabajadores.
- Los gerentes no cuentan con un buen menú de razones y contraofertas para retener a su personal más talentoso. Los mejores trabajadores se van cuando reciben una oferta de la competencia. Solo 3% de las empresas colombianas hacen lo que sea necesario para impedir la pérdida de sus grandes talentos.

- La alta gerencia no es evaluada ni responsabilizada por su habilidad para atraer, retener y desarrollar el talento humano de la empresa. En Colombia solo dos empresas de las 170 estudiadas logran buena nota en esta materia, mientras que en Estados Unidos 19% de las empresas consiguen esa distinción.

Para el caso de Colombia, existen muchos Municipios que no cuentan con la posibilidad de poder tener estas alternativas de solución, siendo uno de ellos Villanueva – Casanare, quien es considerado como uno de los municipios con mayor desarrollo y ventaja competitiva empresarial al igual que el alto desarrollo que tiene el sector Agropecuario al tener un avance importante en los últimos años; pero, que a pesar de esta ventaja competitiva muchas de estas empresas han tenido dificultad para aprovechar los beneficios del servicio outsourcing calificado no solo por su desconocimiento en el tema sino porque no existe el servicio en el Municipio.

Al no disponer con una opción de outsourcing tienden a contratar directamente el recurso humano requerido dependiendo de sus picos de producción, pero sin preocuparse de la idoneidad y competitividad del recurso humano que desarrolla las actividades misionales, siendo una falla administrativa pues los resultados muchas veces no son los esperados, el recurso humano solo ve a la empresa como una opción temporal para conseguir dinero, pero no lo ve como opción de crecimiento laboral. De igual forma al ser personal que no conllevan procesos de mejora laboral, puede generar altos índices de deficiencia laboral, generación de fallas en las operaciones y por ende aumento en los costos de producción y suministro de sus productos.

Teniendo en cuenta todo lo anteriormente expuesto, se genera la siguiente formulación del problema:

¿Cuál es la mejor opción de negocio empresarial que permita seleccionar y ofrecer recursos humano idóneo calificado y competente que satisfaga las necesidades de las empresas del sector agropecuario del Municipio de Villanueva – Casanare?

#### **1.4 Alcance**

La empresa MANGRO S.A.S. ZOMAC, tiene como objeto el servicio de Outsourcing para el suministro de recursos humano laboral idóneo, calificado y competente para las empresas del sector agropecuario en el Municipio de Villanueva – Casanare - Colombia.

#### **1.6 RESTRINCCIONES**

- Poder implementar el instrumento de investigación con todas las empresas cliente seleccionados debido a que se encontraban ubicados en una zona de difícil acceso.
- Poder visitar a las empresas y cliente seleccionados para la recolección de información requerida debido a la limitación del tiempo laboral.

## **2. ANALISIS DEL ENTORNO**

### **2.1 Análisis interno y externo**

Para conocer la situación real de empresa MANGRO S.A.S. ZOMAC se estima conveniente realizar una matriz DOFA, para conocer sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Ya que es una de las herramientas más útiles dentro de la planeación estrategia, que nos permite realizar un diagnóstico claro sobre dónde estamos y para donde vamos en la empresa y con base en esto tomar decisiones que potencialicen a la organización. Esta metodología de análisis es la que nos permite determinar los factores que pueden favorecer y los que pueden obstaculizar el logro de los objetivos preestablecidos por la organización

## 2.1 Matriz DOFA

Tabla 1. Matriz DOFA- Fuente propia del autor

<p><b>FACTORES INTERNOS</b></p> <p><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p>	<p><b>DEBILIDADES</b></p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p><b>O.1</b> Hay un potencial de clientes locales que están incursionando en el sector agropecuario que requieren del servicio de suministro de personal.</p> <p><b>O.2</b> Realizar estrategias comerciales con otras empresas del sector que estén interesadas en formar parte</p>	<p><b>F.1</b> Cumplir con la parte legal y estar legalmente constituida para cumplir con los requerimientos gubernamentales y clientes.</p> <p><b>F. 2</b> Tener Personal competente en los cargos administrativos requeridos.</p> <p><b>F. 3</b> Implementación de estrategias que permiten ofrecer tarifas que cumplan</p>	<p><b>D.1</b> Por ser una empresa nueva, en el mercado acceso al financiamiento bancario es limitado o de difícil consecución.</p> <p><b>D. 2</b> La marca aun no es reconocida.</p> <p><b>D. 3</b> Dificultad con algunos proveedores críticos en Municipio de Villanueva - Casanare que cumplan con los requerimientos</p>

<p>del suministro del servicio de personal.</p> <p><b>O.3</b> Ampliar el recurso humano administrativo necesario para el buen funcionamiento y sostenible de la empresa.</p> <p><b>O.4</b> Necesidad de aumentar el nivel de competencia laboral en términos de experiencia y conocimiento.</p> <p><b>O. 5</b> Las empresas se ven en la necesidad de requerir personal idóneo para las responsabilidades laborales, por esto la importancia de las empresas prestadoras de servicios de Outsourcing.</p>	<p>con las necesidades del cliente y den rentabilidad operacional.</p> <p><b>F.4</b> Se tienen los recursos necesarios como técnicos, tecnológicos y humanos para dar sostenibilidad a la empresa para cumplir con los objetivos propuestos.</p> <p><b>F.5</b> Empresa Líder en el mercado como única prestadora de servicios de Outsourcing para el sector agropecuario en el Municipio de Villanueva.</p> <p><b>FO MAXI-MAXI</b></p> <p><i>Estrategias para Maximizar F como O.</i></p> <p>Como se está cumpliendo</p>	<p>gubernamentales y medio ambientales vigentes.</p> <p><b>D.4</b> Dificultad en abrir nuevos contratos con otras unidades de negocio o sectores económicos que residen en un lugar de difícil acceso.</p> <p><b>D.5</b> Déficit en la consecución del recurso humano calificado y competente en el Municipio que permita cumplir y superar las expectativas de los clientes potenciales.</p> <p><b>DO MINI-MAXI</b></p> <p><i>Estrategias para Minimizar D y Maximizar O.</i></p> <p>Es la oportunidad de dar a conocer la empresa en</p>
---	--	--

	<p>con la parte legal de la empresa estamos dispuestos a ofertar el servicio a los nuevos clientes y así cumplir con las estrategias de la empresa.</p>	<p>el mercado. Y se cuenta con una mano de obra competente y calificada.</p>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <p><b>A .1</b> Deficiencia por parte del gobierno frente al seguimiento en el cumplimiento de la normatividad legal vigente.</p> <p><b>A.2</b> Exigencias contractuales y comerciales exigidas por los clientes potenciales que son difíciles de cumplir.</p> <p><b>A.3</b> Demoras por parte de las empresas clientes en el pago de los servicios lo cual afecta financieramente la empresa.</p>	<p><b>FA MAXI-MINI</b></p> <p><i>Estrategias para Maximizar F y Minimizar las A...</i></p> <p>Aprovechando que somos la empresa líder en el mercado como única prestadora del servicio de outsourcing se dará las opciones de formalización comercial y acuerdos de pagos.</p>	<p><b>DA MINI - MINI</b></p> <p><i>Estrategias para Minimizar D y A.</i></p> <p>Como se tiene dificultad con algunos proveedores críticos debemos buscar la manera de crear estrategias para llegar a acuerdos y así darnos la oportunidad de abrir nuevos mercados potenciales con la consecución de contratos con otras unidades de</p>

<p><b>A.4</b> La llegada de empresas de otras partes del país con la prestación de servicios similares, esto puede limitar la ventaja competitiva y la exclusividad de la empresa.</p> <p><b>A.5</b> Masificación del servicio de Outsourcing por parte de empresas que ven en el mercado de ofertar de este servicio.</p>		empresas de los sectores económicos.
--	--	--------------------------------------

### 2.3 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

ESTRATEGIAS (FO) Se combinan las Fortalezas con las Oportunidades para obtener estrategias de crecimiento.

1. Hacer acercamientos o ruedas de negocio con los clientes potenciales para búsqueda de oportunidades.
2. Participar en las actividades lideradas por la Cámara de Comercio para estar atento a la creación de proyectos y poder hacer rueda de negocios con los implicados.
4. Incrementar el recurso humano administrativo clave requerido inmediatamente se incremente el potencial comercial (directamente

proporcional).

**5.** Buscar una solución informática para la administración de información de clientes y de las bases de datos de los candidatos y recursos humanos en misión.

**6.** Capacitar constantemente al personal con el SENA, empresas privadas y ARL para fortalecer la competencia de este.

**7.** Iniciar proyecto de implementación de paneles solares para las oficinas principales y el parqueadero.

**ESTRATEGIAS (FA)** Se combinan las Fortalezas con las Amenazas para obtener estrategias de defensa.

**1.** Implementar inicialmente el Sistema de Gestión de la Seguridad, Salud en el Trabajo y gestión de la Calidad para prevenir riesgos legales y ser más competitivo en el mercado.

**2.** Establecer una política de calidad sobre todos los procesos que permita la fidelización de los clientes antes de que se dé la masificación de los servicios de Outsourcing.

**3.** Empoderamiento de los empleados para mantener altos niveles de calidad en el servicio, manteniendo la ventaja de ser los pioneros en la prestación de este tipo de servicios.

**ESTRATEGIAS DO** Se combinan las Debilidades con las Oportunidades para obtener estrategias de refuerzo.

**1.** Hacer un análisis estratégico DOFA para poder cumplir con el crecimiento y sostenibilidad de la Compañía.

**2.** Mantener las estrategias actuales para continuar con unas buenas relaciones comerciales con las empresas del sector.

**3.** Implementar objetivos, metas e indicadores claros a cada uno de los

**ESTRATEGIAS DO** Se combinan las Debilidades con las Oportunidades para obtener estrategias de refuerzo.

líderes de proceso para medir la efectividad de los resultados y evaluar el desempeño de cada uno de ellos para la toma de decisiones.

- 4.** Analizar la posibilidad de establecer un contrato comercial con empresas ubicadas en otros municipios cercanos que cumplan con la legislación y requisitos. Aliados estratégicos.
- 5.** Establecer un plan de mejora con los proveedores que se requieren para que den cumplimiento a la legislación y requisitos.
- 6.** Solicitar apoyo externo que permita hacer seguimiento y mejora a la implementación de los sistemas de gestión de acuerdo con las políticas establecidas.
- 7.** Acceder a la financiación mediante el desarrollo de un plan de negocios integral que incluya proyecciones sobre la actual demanda de servicios de Outsourcing.
- 8.** Generar reconocimiento de marca mediante la especialización de nuestros ejecutivos debido a la capacitación continua que garantice el óptimo desarrollo de la prestación de los servicios.

ESTRATEGIAS DA Reducir a un mínimo las debilidades y evitar las amenazas- Se combinan las Debilidades con las Amenazas para obtener estrategias de retiro.

- 1.** Mantener estrategias de diálogo y negociación con las comunidades afectadas (zonas de influencia) para que sean partícipes de las convocatorias laborales requeridas en la región.
- 2.** Iniciar y realizar un desarrollo del talento humano.
- 3.** Operacionalizar y fortalecer espacios de venta con los clientes para generar la necesidad de adquirir el servicio.
- 4.** Desarrollar una campaña integral sobre la importancia de la externalización del recurso laboral como estrategia competitiva.

### **3.ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1 INVESTIGACION, DESARROLLO E INNOVACION.**

Se indago en las empresas cerca al casco urbano del municipio de Villanueva Casanare, que tienen como actividad de SAS, prestadoras de servicio de mano de obra, donde se evidencio que ninguna tiene un distintivo que lo acredite como ser una empresa diferente entre ellas en el servicio de suministro de personal.

Nuestra innovación que se visiona como empresa Outsourcing, en primera medida es estar documentada con certificaciones ISO que la avalen como primera empresa en Villanueva que cuenta con los estándares de calidad, los empleados prestantes tendrán capacitaciones sobre mano de obra calificada por el SENA. Ofrecer en mi portafolio varios servicios de mano de obra frente a las clases de industrias que posee Villanueva como; agropecuarias, manufactureras, turismo y transporte terrestre.

## **3.2 ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO.**

La economía de Villanueva se fundamenta en el sector primario, con ciertos desarrollos agroindustriales, que al agregar valor conforman un sector de transformación o secundario. En términos generales aparece el desarrollo basado en el sector extractivo o sector primario (Agricultura y Ganadería), un sector de transformación o sector secundario y un sector comercial, de servicios y banca como sector terciario. Villanueva ha basado su desarrollo en la agricultura, pero especialmente en los cultivos comerciales de palma africana, arroz, sorgo y algodón. La ganadería bovina de cría, levante y ceba ocupa un segundo lugar dentro de las actividades del sector agropecuario ocupando un buen porcentaje de las áreas de explotación del municipio.

### **3.2.1 Sector Agropecuario.**

La actividad agropecuaria constituye el primer renglón económico del municipio, con el cultivo de palma africana (11.5% de su territorio), explotación de ganado vacuno y caballar, cultivos transitorios de arroz, soya, algodón, plátano, yuca, frutales, madera, piscicultura y avicultura en menor escala. En segunda instancia, cumple papel importante la producción de aceite crudo de palma, con tres plantas extractoras (Palmar del Oriente, Palmas Casanare, y Palmas Santana), trillado de arroz (Un molino en la zona urbana) y pequeñas unidades de confecciones y transformación de materia prima en pequeña escala. Un tercer renglón económico lo ocupan el comercio y los servicios, con alrededor de 810 establecimientos dedicados a la distribución de productos para la demanda interna.

Por ramas de actividad económica, después de la actividad minera, llama la atención el crecimiento del sector agropecuario (9,1% tasa de crecimiento anual durante el período 2009-2013), corroborando la vocación que tiene la economía casanareña. Se destacan entre otros, los siguientes indicadores:

- Primer productor de gas y con las mayores reservas (ANH, 2014).
- Segundo productor de crudo y mayor receptor de inversión de exploración petrolera.
- Primer productor de arroz mecanizado.
- Segundo productor de caña miel.
- Tercer hato ganadero en Colombia.
- Tercer productor de Palma de Aceite.
- Más de 1.5 millones de hectáreas potenciales para la reforestación comercial.
- Crecimiento sistemático del tejido empresarial.
- Crecimiento del sector de la construcción.
- Amplia oferta de servicios financieros.
- Primer departamento en cobertura neta en los niveles transición, primaria y secundaria en el país y séptimo en educación media.
- El cultivo de Piña ha incrementado su producción en un 86% durante el período 2008-2013. Proyectándose como un sector emergente de agronegocios del departamento.

De otra parte, es importante resaltar que el buen momento que vive Casanare pues cuenta con una estabilidad a mediano y largo plazo. Los indicadores del sector real muestran un crecimiento sostenible.

## ILUSTRACION DE ALGUNAS ACTIVIDADES ECONOMICAS DE LA REGION



*Imagen 2. Fuente de Google*

### **3.3 ANALISIS DEL MERCADO**

#### 3.3.1 Descripción y análisis del servicio

Servicio de Outsourcing para el suministro de recursos humano idóneo y competente para las empresas del sector agropecuario del Municipio de Villanueva – Casanare.

- Logo Empresarial:



*Imagen 3- fuente propia del autor*

- Descripción de los servicios.

Para el buen desarrollo del proyecto en su etapa de ejecución, se describen los servicios que se van a ofertar a nuestros primeros clientes potenciales:

### **SERVICIOS OFERTADOS POR LA EMPRESA MANGRO SAS ZOMAC**



**Suministro de personal operativo  
calificado para el sector agro (trabajo en  
campo)**

*Imagen 4. Fuente propia del autor*

Para el caso del outsourcing agropecuario, su mercado meta son las empresas de Villanueva, Casanare que se dedican al cultivo de frutas, palma, arroz, reforestación, cultivos múltiples como piña, papaya, plátano, mazorca y yuca, son los cultivos más representativos de la región de Villanueva Casanare.



**Suministro de personal operativo calificado para el sector pecuario (trabajo en campo)**

*Imagen 5. Fuente propia del autor*

Para el caso del outsourcing pecuario su mercado meta son las empresas de Villanueva, Casanare que se dedican a la producción de ganado, criaderos de pollos, criaderos de cerdos, criaderos de caballos como los más representativos.

### **3.3.2 DESCRIPCION Y ANALISIS DE LA DEMANDA**

Para el análisis de la demanda se revisaron 3 fuentes de información que permitirá demostrar la viabilidad del proyecto en tres aspectos:

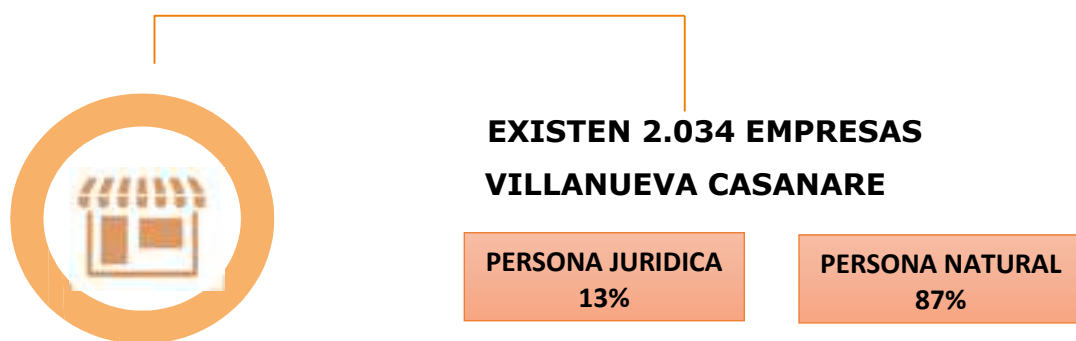
- Análisis de la demanda en el sector agropecuario
- Análisis de la demanda en el Municipio Villanueva Casanare
- Análisis de la demanda en el Departamento.

**DEMANDA DEL TRABAJO:** El sector agropecuario volvió a ser el sector que más generación de empleo ha dado al departamento de Casanare y otros departamentos importantes de Colombia.

Este bajo desempeño de la demanda de trabajo en el sector agro ha sido adjudicado principalmente a la decreciente evolución del sector agropecuario que inició desde el año 2018. También se puede incluir como factor negativo a la demanda laboral la inclusión creciente y descontrolada de mano de obra venezolana la cual afecta el sector laboral informal en la totalidad de los departamentos del país, la cual somos la dispensa agropecuaria.

### 3.3.3 SEGMENTACION OBJETIVO DEL PROYECTO

- Tamaño del Mercado



*Imagen6. Fuente Cámara de Comercio Yopal*

- Participación del mercado en Villanueva


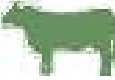






INDUSTRIA	IDICE DE PRODUCCION
	892 bppdc ene-sep 20 15 (ANH)
	44.926 hato ganadero Ciclo I-2015
	10.700 hectáreas 2014 (AGRONET)
	2.941 área sembrada arroz I-2014 (P) (AGRONET)
	100 hectáreas sembradas 2014 (AGRONET)
	40 empresas en RNT 2015 (RNT, CCC)
	15 hectáreas de piña 2014 (P) (AGRONET)
	80 hectáreas de cacao 2014 (P) (AGRONET)

Imagen 7. Fuente propia del autor

De esas 2034, se tiene una alta probabilidad de potencial en la participación con estas empresas de acuerdo a la clasificación existente a corte del año 2015 por sector y por tamaño de activos. De estas 2034 el 7% son del sector agropecuario.

### 3.3 ANALISIS DE LA OFERTA Y COMPETENCIAS

#### CLIENTES:

De acuerdo con información suministrada por la Cámara de Comercio de Villanueva – Casanare, a continuación, se relacionan los clientes potenciales del sector agropecuario a los cuáles se quiere llegar:

AGROPECUARIA ANDALUCIA N Y G S A S ZOMAC

Cultivo de palma para aceite (palma africana) y otros frutos oleaginosos

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

AGROPECUARIA LA VICTORIA S A S

Cultivo de palma para aceite (palma africana) y otros frutos oleaginosos

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

ASOCIACION AGROPECUARIA PARA EL BAJO UPIA DEL MUNICIPIO DE VILLANUEVA CASANARE

Actividades de otras asociaciones ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

ASOCIACION AGROPECUARIA LA UNION

Actividades de otras asociaciones ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

ASOCIACION AGROPECUARIA DEL CASANARE AGROCASANARE

Actividades de otras asociaciones ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

AFASA AGROPECUARIA FAMILIAS ASOCIADAS SAN AGUSTIN DE LA VEREDA

Actividades de apoyo a la agricultura

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

ASOCIACION AGROPECUARIA LOS BAQUIANOS

Otros tipos de educación

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

ASOCIACION AGROPECUARIA EL FAISAN

Actividades de otras asociaciones ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

ASISTENCIA SOCIAL Y AGROPECUARIA ASSOAGRO LTDA

Actividades jurídicas

SOCIEDAD LIMITADA

ASISTENCIAS AGROPECUARIAS INTEGRALES S AS

Explotación mixta (agrícola y pecuaria)

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

CLINICA AGROPECUARIA JL S A S

Comercio al por mayor de productos químicos básicos cauchos y plásticos en formas primarias y productos químicos de uso agropecuario

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

SOCIEDAD AGROPECUARIA Y TECNICA DEL CASANARE LTDA

Cultivo de cereales (excepto arroz) legumbres y semillas oleaginosas

SOCIEDAD LIMITADA

ASOCIACION AGROPECUARIA DE DESARROLLO SOCIAL SOSTENIBLE  
DE VICTIMAS DE VILLANUEVA AGRODESVI

SECTOR LOMA FRESCA EL PUEBLO

Actividades de otras asociaciones ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

ASOCIACION AGROPECUARIA DE VILLANUEVA

Actividades de otras asociaciones

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

ASOCIACION AGROPECUARIA DE AVICULTORES ASOAVI

Actividades de otras asociaciones ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

LUKER AGRICOLA SAS

Vereda Leche Miel

Actividad principal corte de frutos oleaginosas

PALMAR DEL ORIENTE SAS

Actividad principal de siembra y corte de palma de aceite

HACIENDA GUAICARAMO SAS

Actividad Principal de Siembra y corte de palma de aceite

Teniendo en cuenta que existe un gran número de clientes potenciales, se decide tomar como mercado meta a dos clientes que se llamaran Golden indagando que son tres de los más fuertes en el mercado y podrían generar un alto potencial de inversión al lograr concretar un cierre de negocio.

**Demanda Potencial del Mercado**

LUKER AGRICOLA SAS

Vereda Leche Miel

Actividad principal corte de frutos oleaginosas

PALMAR DEL ORIENTE SAS

Actividad principal de siembra y corte de palma de aceite

HACIENDA GUAICARAMO SAS

Actividad Principal de Siembra y corte de palma de aceite

**COMPETENCIAS:**

Al realizar un análisis del mercado en el Municipio de Villanueva, Casanare se determina que existen empresas que ofrecen servicios similares para el suministro de recursos humano empresarial, los cuáles se relacionan a continuación:

- Agro servicios del Casanare SAS
- Cooperativa de trabajo asociado las palmas
- Servicios Agrícolas
- Servi argóllanos SAS.
- Servicios y suministros J y M SAS
- Adecuando Agro SAS
- Agrícola del Poleo SAS
- Nexarte
- Feleda SAS

#### **3.4.1 ANALISIS DE LOS PRECIOS:**

Teniendo en cuenta este argumento sobre la parte tributaria que acoge las empresas ZOMAC, sobre el no cobro de renta por servicio, se hizo el siguiente análisis de los precios cobrados por algunas competencias de algunas labores demandadas en las empresas de palma y cacao.

Sociedades beneficiarias del incentivo tributario de la progresividad en renta no se practicaría la autorretención especial en renta por estar instaladas en las Zomac (ver lo que sería el artículo 1.2.1.23.1.9 del DUT 1625 de 2016 según el proyecto de decreto), esto no fue lo que finalmente quedó contemplado en el Decreto 1650 de octubre 09 de 2017, pues el nuevo artículo 1.2.1.23.1.10 del DUT dispone que la tarifa de retención en la fuente y la autorretención a título del impuesto sobre la renta debe determinarse de forma proporcional a la tarifa de renta aplicable a la empresa beneficiaria; por tanto, la proporción a aplicar a las micro y pequeñas empresas es del 0 % entre 2017 y 2021, 25 % entre 2022 y 2024 y 50 % entre 2025 y

2027, mientras que para las medianas empresas es del 50 % entre 2017 y 2021 y del 75 % entre 2022 y 2027 y del 100 % para todas las empresas a partir de 2028 .Lo anterior, siempre y cuando la entidad le informe en la factura al agente retenedor la categoría a la que pertenece (micro, pequeña, mediana o grande empresa), de lo contrario el agente de retención deberá aplicar la tarifa plena correspondiente a la transacción.

**COMPARACION DE OFERTAS DE PRECIOS MANGRO SAS  
ZOMAC VS COMPETENCIAS.**

Unidad Med	Tipo Vinculacion	Valor Empresa	Valor Trabajador	OFERTA DEL 1,3% DESCUENTO	PRECIO MANGRO SAS ZOMAC	TRABAJADOR MANGRO SAS ZOMAC
JORNAL	FELEDA	88.979	45.700	1.157	87.822	47.424
JORNAL	FELEDA	88.979	45.700	1.335	87.644	47.328
JORNAL	FELEDA	65.266	33.521	979	64.287	34.715
GLOBAL	FELEDA	51.292	34.217	769	50.522	27.282
JORNAL	FELEDA	71.692	36.822	1.075	70.616	38.133
JORNAL	FELEDA	61.407	31.539	921	60.486	32.662
JORNAL	FELEDA	70.335	36.125	1.055	69.280	37.411
JORNAL	FELEDA	63.557	32.643	953	62.603	33.806
UNIDAD	FELEDA	203	104	3	200	108
UNIDAD	FELEDA	4.409	2.264	66	4.343	2.345
JORNAL	FELEDA	62.942	32.328	944	61.998	33.479
JORNAL	FELEDA	64.827	33.296	972	63.855	34.481
JORNAL	FELEDA	63.433	32.580	951	62.482	33.740
GLOBAL	FELEDA	64.827	33.296	972	63.855	34.481
JORNAL	FELEDA	62.458	32.079	937	61.521	33.222
JORNAL	FELEDA	91.819	47.159	1.377	90.442	48.839
JORNAL	FELEDA	67.880	34.864	1.018	66.862	36.106
JORNAL	FELEDA	77.880	40.000	1.168	76.712	41.425
JORNAL	FELEDA	95.640	49.121	1.435	94.205	50.871
JORNAL	FELEDA	95.640	49.121	1.435	94.205	50.871
HECTAREA	FELEDA	8.407	4.318	126	8.281	4.472
JORNAL	FELEDA	114.400	58.757	1.716	112.684	60.850
HECTAREA	FELEDA	11.013	5.656	165	10.848	5.858
JORNAL	FELEDA	71.692	36.822	1.075	70.616	38.133
UNIDAD	FELEDA	1.133	582	17	1.116	603
UNIDAD	FELEDA	1.133	582	17	1.116	603
JORNAL	FELEDA	92.532	47.525	1.388	91.144	49.218
JORNAL	FELEDA	101.321	52.040	1.520	99.802	53.893
JORNAL	FELEDA	64.827	33.296	972	63.855	34.481
JORNAL	FELEDA	63.068	32.392	946	62.122	33.546
JORNAL	FELEDA	76.195	39.134	1.143	75.052	40.528
JORNAL	FELEDA	65.653	33.720	985	64.668	34.921
JORNAL	FELEDA	65.653	33.720	985	64.668	34.921
UNIDAD	FELEDA	33	17	0	32	17
JORNAL	FELEDA	54.065	27.768	811	53.254	28.757
JORNAL	FELEDA	64.827	33.296	972	63.855	34.481
JORNAL	FELEDA	88.054	45.225	1.321	86.733	46.836
JORNAL	FELEDA	114.400	58.757	1.716	112.684	60.850
JORNAL	FELEDA	98.014	50.341	1.470	96.544	52.134
JORNAL	POLEO	68.201	34.444	1.023	67.178	36.276
GLOBAL	FELEDA	89.241	45.835	1.339	87.903	47.468
UNIDAD	FELEDA	10.479	5.382	157	10.321	5.574
JORNAL	POLEO	65.452	33.056	982	64.470	34.814
JORNAL	POLEO	77.724	39.254	1.166	76.558	41.341
TONELADA	FELEDA	12.246	-	184	12.062	6.514
JORNAL	FELEDA	95.640	49.121	1.435	94.205	50.871
UNIDAD	FELEDA	1	-	0	1	1
JORNAL	FELEDA	65.019	33.394	975	64.044	34.584
HECTAREA	FELEDA	1.696	871	25	1.671	902
JORNAL	FELEDA	65.019	33.394	975	64.044	34.584
JORNAL	FELEDA	63.571	32.651	954	62.618	33.814
UNIDAD	FELEDA	60	31	1	59	32
JORNAL	FELEDA	345.489	-	5.182	340.307	183.766
UNIDAD	FELEDA	1	-	0	1	1
HECTAREA	FELEDA	11.407	5.859	171	11.236	6.067
HECTAREA	FELEDA	16.651	8.552	250	16.401	8.857
HECTAREA	FELEDA	28.846	14.816	433	28.414	15.343
HECTAREA	FELEDA	31.531	16.195	473	31.058	16.771
HECTAREA	FELEDA	10.143	5.210	152	9.991	5.395
JORNAL	FELEDA	111.130	57.078	1.667	109.463	59.110
HECTAREA	POLEO	1.329	671	20	1.310	707
TONELADA	POLEO	4.268	-	64	4.204	2.270
HECTAREA	POLEO	8.025	-	120	7.905	4.269
HECTAREA	POLEO	51.000	-	765	50.235	27.127
JORNAL	POLEO	116.341	58.757	1.745	114.596	61.882
HECTAREA	POLEO	2.178	1.100	33	2.145	1.158
JORNAL	POLEO	69.106	34.902	1.037	68.069	36.758
HECTAREA	POLEO	13.845	6.992	208	13.637	7.364
UNIDAD	POLEO	1	-	0	1	1
JORNAL	FELEDA	54.065	27.768	811	53.254	28.757
JORNAL	FELEDA	89.368	45.900	1.341	88.027	47.535
HECTAREA	POLEO	67.497	34.089	1.012	66.485	35.902
JORNAL	FELEDA	89.241	45.835	1.339	87.903	47.468
HECTAREA	FELEDA	56.610	-	849	55.761	30.111
TONELADA	POLEO	2.178	1.100	33	2.145	1.158
HECTAREA	POLEO	40.393	20.400	606	39.787	21.485
HECTAREA	FELEDA	158.508	-	2.378	156.130	84.310
GLOBAL	FELEDA	114.400	58.757	1.716	112.684	60.850
JORNAL	POLEO	67.497	34.089	1.012	66.485	35.902
JORNAL	POLEO	85.141	43.000	1.277	83.864	45.287
HECTAREA	FELEDA	1.576	1.122	24	1.552	838
JORNAL	POLEO	77.724	39.254	1.166	76.558	41.341
JORNAL	POLEO	58.569	29.580	879	57.691	31.153
JORNAL	FELEDA	95.639	49.121	1.435	94.205	50.871
JORNAL	POLEO	58.569	29.580	879	57.691	31.153
HECTAREA	FELEDA	16.285	8.364	244	16.040	8.662
UNIDAD	FELEDA	203	104	3	200	108
JORNAL	FELEDA	67.343	34.588	1.010	66.332	35.819
HECTAREA	FELEDA	91.208	46.845	1.368	89.840	48.513
HECTAREA	FELEDA	2.185	1.122	33	2.152	1.162
					\$ 5.121.907,72	\$ 2.765.830,17

Imagen 8. Fuente propia del autor

### 3.5 PROYECCION DE VENTAS

Para calcular los ingresos por ventas se proyecta el suministro de 60 trabajadores por el primer año, con un aumento anual del 7%.

El valor por cada asesoría es de \$1.800.000 en el primer año, con una proyección de aumento del 9,6%.

Para un total en el primer año de \$1.296.000.000 pesos

PROYECCION A 12 MESES					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ASISTENCIA AGRICOLA	60	64	68	73	79
PRECIO UNITARIO DE VENTA	1,800,000	1,972,000	2,162,000	2,369,000	2,597,000
INGRESOS NETOS POR VENTAS	1,296,000,000	1,514,496,000	1,764,192,000	2,075,244,000	2,461,956,000

*Imagen 9. Fuente propia del autor.*

## 4. ESTUDIO TECNICO / OPERATIVO

### 4.1 FICHA TECNICA

Nombre de la empresa - razón social	Mangro S.A.S. ZOMAC
Nombre del servicio	Suministro outsourcing de personal a las empresas del sector agropecuario
Proceso al que pertenece	Temporal de trabajo
Descripción del servicio	Suministrar mano de obra en labores agropecuarias
Mercado meta	Empresas agropecuarias ubicadas en el municipio de Villanueva, departamento del Casanare.
Dificultades del mercado que se quieren satisfacer	Personal apto para pernoctar en el lugar por su extensa labor o lugar
Necesidades y expectativas de los clientes	Suministro de personal calificado, competente y cumplidor de la labor contratada.

Beneficios obtenidos	Personal calificado y respaldo de algún grado de incidente o accidente.
Valor agregado	Responsabilidad social, ambiental y/o asesoría agronómica en temática del cultivo.
Requisitos legales	Aprobación del ministerio de trabajo y seguridad social
	Escritura pública de constitución y certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio
	Rut empresarial
	Reglamento interno de trabajo de qué trata el artículo 85 de esta ley
	Autorización de funcionamiento de la empresa, ante el funcionario competente de la dirección territorial del ministerio de protección social del domicilio principal.
	Póliza de garantía ante el ministerio de trabajo y seguridad social
	Balances suscriptos por el contador y/o revisor fiscal
Requisitos técnicos de los aspirantes	Dependiendo de la labor, pero mínimo se debe tener una primaria básica, con habilidad para aprender nuevas técnicas laborales.
Tiempos de respuesta	Dos días de propuesta comercial. El número de días puede estar sujeto a la

	disponibilidad en el mercado del personal y número de trabajadores.
Sitio de prestación del servicio contratado	Depende del lugar solicitada por el cliente
Propuesta de valor (\$\$ solución ofrecida)	Varía dependiendo del tipo de empresa y servicio solicitado. Se realizan ajustes porcentuales dependiendo del tipo, tamaño de empresa, personal requerido, entre otras variables.
Cargo responsable de aprobar el servicio	Gerente y SST
Control operacional del servicio	Supervisor de campo
Vigencia esperada del servicio	Depende de la labor del cultivo o cosecha de ella
Perfil del personal responsable de atender el servicio	Experiencia empírica o titulada en las labores que se presten
Horarios de prestación del servicio en sitio	8 horas de ley, por tener un básico de SLMV
Datos de contacto	MANGRO SAS ZOMAC
	Dir: CR 10 N° 13-20 barrio centro
	Celular: 314-4346377

*Imagen 10. Fuente propia del autor*

## 4.2 ANALISIS DE PROCESO COMERCIAL

MANGRO SAS ZOMAC, maneja un proceso de gestión generalizado, que con lleva un orden donde cada área según mencionada en la gráfica No 11, donde tienen su partición.

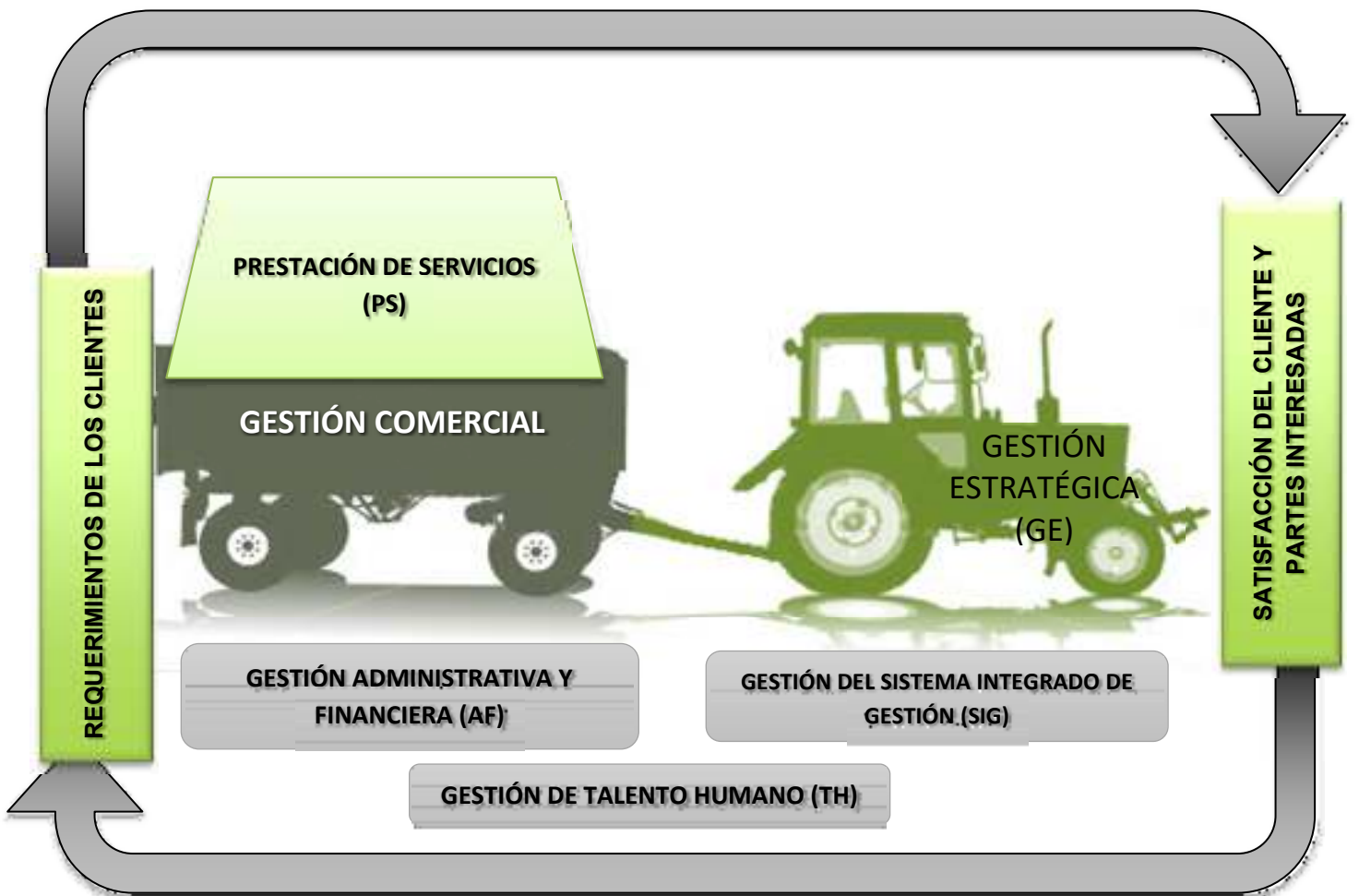


Imagen 11. Fuente Propia del autor

#### 4.5 ANALISIS DE COSTOS

De acuerdo al estudio realizado a las empresas agropecuarias de contratar mano de obra para el desarrollo de las actividades agrícolas de la región, se tiene cuenta con una proyección para el suministro de 60 trabajadores, con un valor entre \$1.700.000 y \$1.900.000 promedio (1.800.000) para lo que se realizara el siguiente estudio financiero.

##### 4.5.1 ESTRUCTURA DE COSTOS.

**COSTOS DE INVERSION:** Para hallar el costo de ventas se tiene en cuenta la mano de obra, materiales directos e indirectos, costos de servicios.

- Costo de mano de obra Administrativa (primer año de operación) con un costo de \$29.190.095

<b>Cargo</b>	<b>Remuneración mes</b>	<b>Remuneración anual</b>	<b>prestaciones Sociales, parafiscales, ss, AT</b>	<b>Costo Anual</b>
			46,87%	
Asistente administrativo	828.116	9.937.392	4.657.656	14.595.048
Recursos Humanos	828.116	9.937.392	4.657.656	14.595.048
<b>Total</b>			<b>9.315.311</b>	<b>29.190.095</b>

*Imagen 12. Fuente propia del autor*

### Valores de Ley

Para liquidar se tienen en cuenta los siguientes datos:	
CESANTIAS	8,33%
INT/ CESANTIAS	1%
PRIMAS	8,33%
VACACIONES	4,17%
ARP	1,04%
PARAFISCALES	4%
PENSION	12%
DOTACION	8%
<b>TOTAL</b>	<b>46,87%</b>

*Imagen13. Fuente propia del autor*

- El costo de mano de obra directa Operativa estimada a 60 trabajadores es de \$875.702.858

Costo mano de obra operativa (primer año de operación)								
cargo	cantidad	remuneracion mes	remuneracion anual	prestaciones Sociales, parafiscales, ss, AT	Costo Anual	prestaciones Sociales, parafiscales, ss, AT unitario	total costo unitario	total costo
				46,87%				
<b>Mano de obra Directa Operativa</b>								
Asistencia Agricola	60	828.116	596.243.520	279.459.338	875.702.858	388.138	1.216.254	72.975.238
<b>Total</b>					<b>875.702.858</b>			

*Imagen14. Fuente propia del autor*

#### 4.5.2 COSTO DE SERVICIOS:

Costos de servicios (primer año de operación) se contempla el servicio de energía, acueducto, combustibles y telecomunicaciones, para un total de \$9.836.316

Servicio	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Energía Eléctrica	kw	708	577	408.516
Agua Potable	mts 3	183	21.000	3.843.000
Combustible	gln	480	10.010	4.804.800
Comunicaciones e internet	plan	12	65.000	780.000
<b>Total</b>				<b>9.836.316</b>

*Imagen12. Fuente propia del autor*

- El costo total del primer año de inversión en sostenimiento de mano de obra administrativa y operativa es de \$ 914.729.269

Servicio	Costo
Mano de obra directa Administrativa	29.190.095
Mano de obra directa Operativa	875.702.858
Costo de servicios	9.836.316
<b>Total</b>	<b>914.729.269</b>

*Imagen13. Fuente propia del autor*

#### 4.6 ANALISIS DE LA INFRAESTRUCTURA

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	MANGRO S.A.S. ZOMAC
<b>ACTIVIDAD ECONOMICA</b>	Suministro de personal en modalidad outsourcing para las empresas agropecuarias del municipio de Villanueva
<b>DIRECCIÓN PRINCIPAL</b>	Carrera 8 No 15-08 Barrio Bello horizonte, Villanueva, Casanare
<b>TELEFONO</b>	314-4346377

Imagen 14. Fuente propia del autor

#### PLANO DE INSTALACIONES EMPRESA MANGRO S.A.S ZOMAC

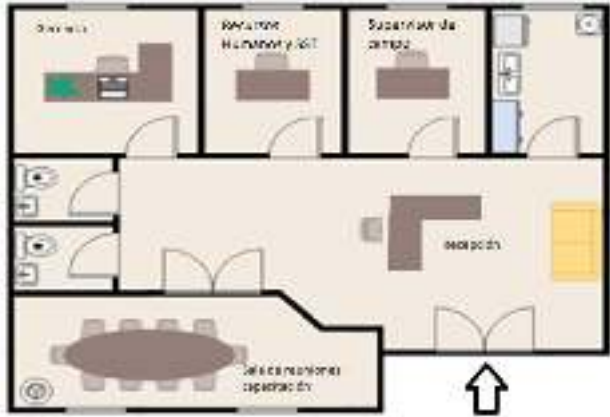
LÍMITES		
	<b>NORTE</b> Zona residencial	
<b>OCCIDENTE.</b> Oficinas administrativas servicio de transporte		<b>ORIENTE</b> Zona residencial
	<b>SUR.</b> Frente a la Carrera 8. Vía vehicular y peatonal-	

Imagen 15. Fuente propia del autor

**DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES LOCATIVAS MANGRO  
S.A.S ZOMAC**

<b>NUMERO DE NIVELES</b>	<b>1</b>	<b>SERVICIOS PÚBLICOS</b>	<b>Agua, Luz, Gas, Teléfono y Internet.</b>
<b>NUMERO DE ENTRADAS</b>	<b>1</b>	<b>NUMERO DE BAÑOS</b>	<b>3</b>
<b>MATERIAL DEL PISO</b>	<b>Baldosa y Piso Laminado</b>	<b>EQUIPOS DE COMUNICACIÓN</b>	<b>2</b>
<b>MATERIAL DEL TECHO</b>	<b>Drywall – Cielo raso</b>	<b>DETECTORES DE HUMO</b>	<b>0</b>
<b>MATERIAL DE LAS PAREDES</b>	<b>Bloque y MDF</b>	<b>TANQUE DE AGUA</b>	<b>1</b>
<b>ZONA VEHICULAR</b>	<b>1</b>	<b>PLANTA ELECTRICA</b>	<b>0</b>

*Imagen 16. Fuente propia del autor*

## **5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL**

### **5.1 ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

#### **MISIÓN**

La empresa **MANGRO SAS ZOMAC**, tiene la finalidad de ser una empresa pionera en el mercado agropecuario para los servicios de prestación de mano calificada, con la cabalidad de estar en muchos puntos de difícil acceso de suministro de personal de trabajo.

## **VISION**

La empresa MANGRO SAS ZOMAC, suministra mano de trabajo calificado en las empresas agropecuarias bajo los estándares de calidad para el año 2025, y así ofrecer seguridad, responsabilidad y eficacia en nuestro servicio.

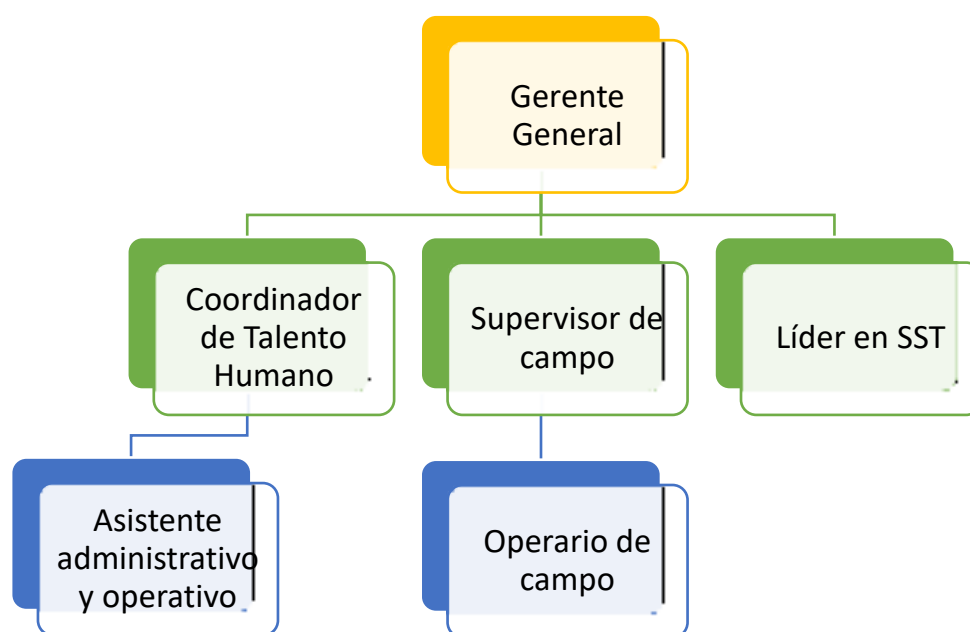
### **Objetivos:**

- Realizar un análisis del contexto de la organización para identificar viabilidad y estrategia a seguir durante el desarrollo del proyecto.
- Hacer una investigación del mercado meta al cual va dirigido el servicio empresarial.
- Llevar una instrucción técnico operacional requerido para el buen desenvolvimiento de la empresa.
- Realizar un estudio organizacional y legal requerido para poder cumplir con la estrategia empresarial.
- Diseñar un plan estratégico que permita cumplir con la visión, misión empresarial, expectativas y necesidades de los clientes potenciales.
- Llevar un análisis financiero requerido para el óptimo funcionamiento financiero de la empresa.

## 5.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

En el siguiente organigrama se muestra la representación gráfica de la estructura de la empresa **MANGRO S.A.S ZOMAC**, mostrando las relaciones entre sus diferentes partes y la función de cada una de ellas, así como los cargos que la componen.

### ESTRUCTURA ORGANIZACIONA MANGRO SAS ZOMAC



*Imagen17. Fuente propia del autor*

## 5.3 ANALISIS DE CARGO

El presente manual de roles, funciones, responsabilidades y autoridad cubre todos los cargos involucrados en los procesos del mapa de procesos de MANGRO SAS ZOMAC, cumpliendo con los requisitos normativos vigentes y aplicables en términos de Seguridad, Salud en el Trabajo y Medio Ambiente.

## **TÉRMINOS Y DEFINICIONES**

COMPETENCIA: Que tiene las cualidades o conocimientos adecuados para hacer un trabajo o desempeñar una función.

**RENDICIÓN DE CUENTAS:** mecanismo o la obligación que tienen los funcionarios de la empresa de informar y explicar los avances y los resultados de su gestión, desempeño y comportamientos laborales a los diversos niveles jerárquicos y a las entidades gubernamentales del estado.

ROL: Figura legal o administrativa o funcional dentro de la Organización.

## **DEFINICIÓN DE CARGOS, ROLES, FUNCIONES, RESPONSABILIDADES Y AUTORIDAD**

### **CARGO GERENTE GENERAL**

#### MISION DEL CARGO

Direccionar y controlar la organización a través del desarrollo, implementación, mantenimiento y mejora continua de los Sistemas de Gestión asegurando su eficacia y disponibilidad de recursos, para lograr la satisfacción de los clientes y partes interesadas.

#### ROL DEL CARGO

Rol Gerencial. Direccionamiento y control de la organización asegurando su eficacia, mejoramiento continuo y sostenibilidad empresarial.

#### NIVEL DEL CARGO

Nivel Gerencial – Administrativo

## **EDUCACION, FORMACION Y EXPERIENCIA**

<p><b><u>Educación en cualquiera de los siguientes niveles académicos:</u></b></p> <p>Bachiller Técnico Tecnólogo Profesional.</p> <p>Conocimientos en temas Administrativos y Comerciales, deseable de ser posible, el tener estudios con enfoques Gerenciales.</p>	<p><b><u>Formación:</u></b></p> <p>Interpretación de análisis financieros y contables. Gestión de Costos. Gestión del Talento Humano. Esta formación puede ser acreditada con Certificados de Formación o impartida por la compañía.</p> <p>Conocimiento y compromiso en aspectos de Calidad, medio ambiente, seguridad y salud en el trabajo.</p>
<p><b><u>Experiencia requerida:</u></b></p> <p>1 año en cargos de Gerencia con responsabilidades Administrativas y Comerciales.</p>	<p><b><u>Dirige a:</u></b></p> <p>Revisoría Fiscal Contador Revisor fiscal Jefe administrativo y financiero Jefe logístico, comercial y operaciones, Jefe de Gestión Integral.</p>
<p><b><u>Trabaja con:</u></b></p> <p>Personal administrativo y operativo de la organización.</p>	<p><b><u>Dirigido por:</u></b></p> <p>Junta de socios</p>

## **LIDER EN SST**

#### MISION DEL CARGO

Mantener y mejorar el desempeño del Sistema Integrado de Gestión, mediante la implementación de estrategias, planes y programas en pro de la seguridad y salud en el trabajo, control de los impactos ambientales y enfoque de la satisfacción del cliente permitiendo el logro de los objetivos estratégicos del Sistema.

#### ROL DEL CARGO

Rol de gestor del Sistema de Gestión: Garantizar el mejoramiento continuo del Sistema de Gestión de Calidad, Seguridad, Salud en el Trabajo y Medio ambiente, asegurando que se establezcan, implementen y mantengan los Macroprocesos establecidos dentro del sistema, enmarcados dentro del cumplimiento de los requisitos legales, contractuales y de otra índole en todas las áreas de la Organización.

#### NIVEL DEL CARGO

Representante del Sistema de Gestión Integral – Administrativo.

#### **EDUCACION, FORMACION Y EXPERIENCIA**

<b><u>Educación:</u></b> Profesional en el área de Salud ocupacional y/o Seguridad Industrial y/o Gestión Ambiental y/o Medio Ambiente, con licencia vigente en Salud Ocupacional, o profesional Universitario con posgrado en un área de la salud ocupacional, con título	<b><u>Formación:</u></b> Curso de 50 horas en formación Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST.  Curso de auditor interno en Sistemas de Gestión Integrales.
---	--

obtenido en una Institución de educación superior debidamente aprobada por el Ministerio de educación Nacional	
<b><u>Experiencia requerida:</u></b> Experiencia General de treinta y seis (36) meses, contados a partir de la terminación y aprobación de todas las materias del respectivo pensum académico.	<b><u>Dirige a:</u></b>  N/A
<b><u>Trabaja con:</u></b> Personal administrativo y operativo de la organización.	<b><u>Dirigido por:</u></b> Gerente General

<b>LIDER EN SST</b>
<b><u>Habilidad para definir</u></b> las directrices y el procedimiento para la identificación de peligros, valoración de riesgos y determinación de controles en los procesos de la compañía, apoya al equipo de SST en la realización y/o actualización de las diferentes matrices de los peligros de la compañía; verifica que los peligros si sean controlados en la organización y hace ajustes a los criterios definidos en el procedimiento, de acuerdo con las inquietudes de las partes interesadas internas y/o externas y los cambios en los procesos, tecnología, entre otros.
<b><u>Habilidad para definir</u></b> las directrices y el procedimiento para la identificación de aspectos ambientales, valoración de impactos ambientales y determinación de controles en los procesos de la compañía, apoya a la empresa en la realización y/o actualización de las diferentes matrices medio ambientales; verifica que los impactos si sean controlados en la organización y hace ajustes a los criterios definidos en el procedimiento, de acuerdo con

las inquietudes de las partes interesadas internas y/o externas y los cambios en los procesos, tecnología, entre otros.

**Habilidad para definir** las directrices y delineamientos para la implementación de los controles operacionales en los procesos de la compañía y apoya a los diferentes procesos en la ejecución de los controles requeridos para controlar los peligros y los impactos ambientales.

**Habilidad para Comunicar y acompañar** a los diferentes roles de la compañía en la realización y/o actualización de los procedimientos y estándares de trabajo seguro propios del cargo que se requieran.

**Habilidad para hacer seguimiento** a la ejecución de los controles y retroalimenta a las personas involucradas buscando el mejoramiento con base en la generación de indicadores de desempeño para cada uno de los procesos existentes.

**Habilidad para decidir** sobre los cambios que se deben efectuar a los controles operacionales para asegurar la efectividad en los procesos.

## **ASISTENTE ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO**

### MISION DEL CARGO

Conducir de forma oportuna y confiable la planeación, ejecución, registro y control de los recursos financieros de la Organización, procurando la asignación, pagos y recaudos de los mismos a todos los procesos para el logro de su objeto misional.

Administrar y desarrollar el talento humano requerido por la organización, definiendo criterios de selección, contratación y desarrollo de competencias, que contribuyan a la satisfacción de las necesidades de los clientes internos y externos

Garantizar un proceso de adquisiciones transparente y oportuno de bienes y servicios, con los niveles requeridos de competitividad en términos de Calidad, Servicio, Tecnología y Precio.

**ROL DEL CARGO**

Administrar, controlar, Vigilar y coordinar los recursos humanos y financieros requeridos en toda la operación de acuerdo a las normas y políticas establecidas con el propósito de garantizar el buen funcionamiento de la empresa

**NIVEL DEL CARGO**

Nivel administrativo, de gestión del talento humano y control financiero.

**EDUCACION, FORMACION Y EXPERIENCIA**

<p><b><u>Educación:</u></b> Profesional o Tecnólogo en Carreras Administrativas y/o Financieras. Esta Educación se acreditará con los Diplomas respectivos</p>	<p><b><u>Formación:</u></b> Conocimiento en temas relacionados con la Seguridad, Salud en el trabajo y Medio ambiente. Administración del Talento Humano, Fundamentación legal y nómina. Manejo de paquete office.</p>
<p><b><u>Experiencia requerida:</u></b> Experiencia general de 1 año en cargos de Coordinación o Jefatura con responsabilidades de Manejo y Control Financiero y Administrativo.</p>	<p><b><u>Dirige a:</u></b> N/A</p>

<b>Trabaja con:</b> Personal administrativo y operativo de la organización.	<b>Dirigido por:</b> Gerente General
--	---

## **COMPETENCIAS EN SST, MEDIO AMBIENTE Y CALIDAD**

<b>ASISTENTE ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO</b>
<u>Conoce</u> , los pasos básicos del procedimiento definido por el SGSST, para identificar, evaluar y controlar los peligros presentes en los procesos internos y externos de la compañía, <u>garantiza y verifica</u> la aplicación de los controles necesarios para su intervención.
<u>Verifica, promueve y garantiza</u> la participación de los diferentes procesos de la compañía en la implementación y efectividad de los controles definidos por el SGSST, para asegurar que el trabajo se realice en forma segura y responsable.
<u>Garantiza, participa y verifica</u> que se lleven a cabo los procesos de capacitación y entrenamiento del SGSST de la compañía y con las partes interesadas externas pertinentes, con el propósito de implementar y mantener las buenas prácticas de seguridad y salud, durante la ejecución de las actividades en los procesos de la compañía y/o con las partes interesadas externas.
<u>Garantiza, promueve y participa</u> en el desarrollo de las estrategias que apoyan los procesos de comunicación, participación y consulta del SGSST, con el propósito de garantizar la comprensión y la participación en la solución de las condiciones de riesgo, promover el cambio y garantizar el compromiso de la compañía y de las partes externas interesadas.
<u>Garantiza, promueve y sugiere la implementación de acciones de mejora para prevenir la ocurrencia de los eventos del SGSST (incidentes y accidentes de trabajo, enfermedades laborales, no conformidades) y comunica a las instancias superiores los resultados obtenidos con la implementación de las acciones de mejora para el control de las causas de los eventos.</u>

<b>ASISTENTE ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO</b>
---

<p><u>Revisa</u>, y <u>analiza</u> el grado cumplimiento de los objetivos, metas e indicadores de gestión definidos en los programas del SGSST de la compañía, <u>verifica</u> su desempeño, efectividad y sugiere las mejoras requeridas</p>
---

### **COORDINADOR DE TALENTO HUMANO**

#### MISION DEL CARGO

Conducir de forma oportuna y confiable la planeación, ejecución, registro y control de los recursos financieros de la Organización, procurando la asignación, pagos y recaudos de estos a todos los procesos para el logro de su objeto misional.

Administrar y desarrollar el talento humano requerido por la organización, definiendo criterios de selección, contratación y desarrollo de competencias, que contribuyan a la satisfacción de las necesidades de los clientes internos y externos.

Garantizar un proceso de adquisiciones transparente y oportuno de bienes y servicios, con los niveles requeridos de competitividad en términos de Calidad, Servicio, Tecnología y Precio.

#### ROL DEL CARGO

Diseñar, desarrollar, implementar, hacer seguimiento y controlar las políticas, planes, programas, procedimientos y relaciones entre los trabajadores y la empresa, mediante una eficaz y eficiente gestión, a través de la planificación, dirección y control de las actividades involucradas en el proceso de administración de los recursos humanos.

#### NIVEL DEL CARGO

Nivel administrativo, de gestión del talento humano.

### **EDUCACION, FORMACION Y EXPERIENCIA**

<p><b><u>Educación:</u></b>          Profesional o Tecnólogo en Carreras Administrativas, Psicología y/o afines.          Esta Educación se acreditará con los Diplomas respectivos.</p>	<p><b><u>Formación:</u></b>          Conocimiento en temas rrelacionados con la Seguridad, Salud en el trabajo y Medio ambiente.          Administración del Talento Humano, Fundamentación legal y nómina.          Manejo de paquete office.</p>
<p><b><u>Experiencia requerida:</u></b>          Experiencia general de 1 año en cargos de Coordinación o Jefatura con responsabilidades de Manejo y Control Financiero y Administrativo.</p>	<p><b><u>Dirige a:</u></b>           N/A</p>
<p><b><u>Trabaja con:</u></b>          Personal administrativo y operativo de la organización.</p>	<p><b><u>Dirigido por:</u></b>          Gerente General</p>

<p><b>COORDINADOR DE TALENTO HUMANO</b></p>
<p><u>Conoce</u>, los pasos básicos del procedimiento definido por el SGSST, para identificar, evaluar y controlar los peligros presentes en los procesos internos y externos de la compañía, <u>garantiza</u> y <u>verifica</u> la aplicación de los controles necesarios para su intervención.</p>
<p><u>Verifica</u>, <u>promueve</u> y <u>garantiza</u> la participación de los diferentes procesos de la compañía en la implementación y efectividad de los controles definidos</p>

<b>COORDINADOR DE TALENTO HUMANO</b>
por el SGSST, para asegurar que el trabajo se realice en forma segura y responsable.
<u>Garantiza, participa y verifica</u> que se lleven a cabo los procesos de capacitación y entrenamiento del SGSST de la compañía y con las partes interesadas externas pertinentes, con el propósito de implementar y mantener las buenas prácticas de seguridad y salud, durante la ejecución de las actividades en los procesos de la compañía y/o con las partes interesadas externas.
<u>Garantiza, promueve y participa</u> en el desarrollo de las estrategias que apoyan los procesos de comunicación, participación y consulta del SGSST, con el propósito de garantizar la comprensión y la participación en la solución de las condiciones de riesgo, promover el cambio y garantizar el compromiso de la compañía y de las partes externas interesadas.
<u>Garantiza, promueve y sugiere la implementación de acciones de mejora para prevenir la ocurrencia de los eventos del SGSST (incidentes y accidentes de trabajo, enfermedades laborales, no conformidades) y comunica a las instancias superiores los resultados obtenidos con la implementación de las acciones de mejora para el control de las causas de los eventos.</u>
<u>Revisa, y analiza</u> el grado cumplimiento de los objetivos, metas e indicadores de gestión definidos en los programas del SGSST de la compañía, <u>verifica</u> su desempeño, efectividad y sugiere las mejoras requeridas

### **OPERARIO DE CAMPO**

#### MISION DEL CARGO

Realizar actividades operativas agropecuarias en campo bajo la modalidad de cargo en misión.

## ROL DEL CARGO

Rol operativo en actividades agropecuarias.

## NIVEL DEL CARGO

Nivel operativo.

## EDUCACION, FORMACION Y EXPERIENCIA

<b><u>Educación:</u></b> No se requiere, de ser posible Básica primaria o bachillerato.	<b><u>Formación:</u></b> Conocimiento en temas relacionados a la agricultura. Manipulación, transporte y bodegaje de sustancias peligrosas.
<b><u>Experiencia requerida:</u></b> Experiencia de 2 años en actividades relacionadas con el cargo.	<b><u>Dirige a:</u></b> N/A
<b><u>Trabaja con:</u></b> Personal administrativo y operativo de la organización.	<b><u>Dirigido por:</u></b> Supervisor de campo.

## COMPETENCIAS EN SST, MEDIO AMBIENTE Y CALIDAD

<b>OPERARIO DE CAMPO</b>
Conoce e identifica los peligros presentes en las actividades que realiza y cumple con las medidas de control definidas para intervenir las fuentes que los generan.
Comunica, al buzón de SST, los peligros nuevos presentes en las actividades, con el propósito que se apliquen las medidas de control requeridas.

<p>Conoce y cumple los procedimientos y estándares de trabajo seguro definidos por el SGSST para garantizar que las actividades se hagan en forma segura y propone las mejoras requeridas para garantizar condiciones de trabajo saludables.</p>
<p>Participa en las actividades de capacitación y entrenamiento definidas por el SGSST, cumple con las recomendaciones y buenas prácticas de seguridad y salud aprendidas y comunica cualquier sugerencia o propuesta relacionada con el desarrollo de las competencias exigidas por el SGSST, para garantizar condiciones de trabajo seguras y saludables.</p>
<p>Fomenta y participa en el desarrollo de las estrategias de comunicación, participación y consulta definidas para el SGSST, cumple, y consulta las acciones de mejora que se deben implementar para controlar los peligros y comunica, al equipo de SST, cualquier sugerencia o propuesta para garantizar condiciones de trabajo seguras y saludables.</p>
<p>Conoce los pasos básicos para reportar los eventos del SGSST como (incidentes, accidentes de trabajo, enfermedades laborales y no conformidades) Participa en la investigación de las causas, propone y cumple las medidas de control definidas para intervenir las causas de los eventos en los procesos.</p>
<p>Apoya y participa en el cumplimiento de las acciones de mejora definidas por el SGSST, para garantizar un desempeño efectivo en el mantenimiento de las buenas prácticas de seguridad y salud en el trabajo.</p>

### **SUPERVISOR DE CAMPO**

#### MISION DEL CARGO

Organizar, supervisar y coordinar, el desarrollo adecuado de las actividades y labores propias del personal en campo en temas de agropecuarios en procura del cumplimiento de la misión y los objetivos de la empresa.

Garantizar que en todas las etapas de prestación del servicio se dé cumplimiento de los requisitos legales y contractuales establecidos cumpliendo con los recursos y tiempos establecidos.

#### ROL DEL CARGO

Funciones de supervisión de personal en campo.

#### NIVEL DEL CARGO

Nivel de supervisión logístico.

### **EDUCACION, FORMACION Y EXPERIENCIA**

<b><u>Educación:</u></b> Técnico, tecnólogo en carreras administrativas, agropecuario o afines.	<b><u>Formación:</u></b> Temas relacionados al sector agropecuario y manejo de personal.
<b><u>Experiencia requerida:</u></b> Experiencia General de 2 años en actividades relacionadas con el cargo.	<b><u>Dirige a:</u></b> Operario de campo
<b><u>Trabaja con:</u></b> Personal administrativo y operativo de la organización.	<b><u>Dirigido por:</u></b> Gerente General

### **COMPETENCIAS EN SST, MEDIO AMBIENTE Y CALIDAD**

## **SUPERVISOR EN CAMPO**

Conoce y aplica las directrices y los requisitos del Sistema de Gestión, que se deben tener en cuenta, para controlar los peligros presentes en las actividades de logística y operaciones que están bajo su responsabilidad y le comunica, al equipo de SST, las inquietudes y el apoyo necesario para implementar las medidas de control de los peligros que se derivan de dichas actividades y que pueden afectar el desempeño del Sistema.

Conoce las directrices y las estrategias definidas por el Sistema de Gestión para implementar los controles operacionales requeridos y garantizar condiciones de trabajo seguros y saludables, analiza la viabilidad de su implementación y le comunica al equipo de SST, las inquietudes o sugerencias para su ejecución y verifica que su personal a cargo cumpla con los procedimientos y estándares de trabajo seguro para garantizar la efectividad en los procesos.

Participa, apoya y facilita la participación en los procesos de formación y entrenamiento de todos los empleados que tienen responsabilidades con los procesos de logística y de operaciones en la Compañía, con el propósito de tener una mejor comprensión del sistema y se asuma el compromiso con las buenas prácticas de SST. Retroalimenta el desempeño de los empleados después de participar en los procesos de capacitación y entrenamiento y comunica, a la Jefatura del SGI, el apoyo requerido para solucionar las brechas de conocimiento asociadas con las competencias definidas y que están relacionados con los procesos que están bajo su responsabilidad.

Participa en el proceso de investigación de los eventos del Sistema (incidentes y accidentes de trabajo, enfermedades laborales, no conformidades). Sugiere medidas para el control de las causas de los eventos y participa en la implementación de los controles propuestos.

#### 5.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS

Servicio	Costo
Mano de obra directa Administrativa	29,190,095
Mano de obra directa Operativa 60	875,702,858
Costo de servicios	9,836,316
<b>Total</b>	<b>914,729,269</b>

*Imagen 18. Fuente propia del autor*

## 5.5 TIPO DE SOCIEDAD

Teniendo en cuenta que el Municipio de Villanueva, Casanare tuvo una historia no muy fácil de recordar por muchos de sus habitantes pioneros, pues es Villanueva donde por muchos años fue considerada como una de las zonas rojas del país, afectada por el conflicto armado, dejando pérdidas incalculables, víctimas mortales y desplazados.

Bajo estos parámetros el gobierno nacional en búsqueda de un beneficio o alivio económico para estas regiones afectadas por la violencia aprueba el decreto 1650 de 2017 en la cual se otorgan beneficios tributarios para las nuevas empresas y sociedades que estén interesadas en iniciar su camino organizacional y comercial en estas regiones afectadas.

Es así como el gobierno nacional crea dentro de su reforma tributaria incentivos tributarios para cerrar las brechas de desigualdad socioeconómica para estas **zonas más afectadas, y las llama empresas y** sociedades denominadas Zomac (Zonas más Afectadas por el Conflicto Armado).

### ➤ **¿BENEFICIOS PARA LAS ZOMAC?**

A las empresas que se instalen en estas zonas, las cuales no se definen geográficamente dentro de la reforma, se otorgarían alivios **en el pago del impuesto de renta**, hasta el año 2027.

Así, las nuevas sociedades, sean micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, que tengan su domicilio principal y ejecuten actividades económicas en las Zomac efectuarán el pago del impuesto de renta de la siguiente forma

*"i) Las **nuevas** sociedades que sean micro y pequeñas empresas que inicien sus actividades en las Zomac por los años 2017 a 2021 pagaran 0 % por concepto de impuesto de renta y complementarios.*

*A partir del año 2022 y hasta el 2024 la tarifa será del 25 % de la tarifa general del impuesto sobre la renta para personas jurídicas o asimiladas. Para los años 2025 a 2027 la tarifa será del 50 % de la tarifa general, y en adelante tributarán a la tarifa general.*

*ii) En cuanto a las medianas y grandes empresas que inicien sus actividades en las Zomac por los años 2017 a 2021 será del 50 % de la tarifa general del impuesto sobre la renta y complementarios. A partir del año 2022 y hasta el 2027 la tarifa será del 75 % de la tarifa general y en adelante las nuevas grandes sociedades tributarán a la tarifa general".*

***Fuente:***<https://www.ambitojuridico.com/noticias/tributario-y-contable/que-son-y-quienes-beneficiaran-las-zomac-en-la-reforma-tributaria>

Analizando este beneficio se toma la decisión de crear una empresa de tipo Zomac para poder tener acceso a estos beneficios y más aún cuando se trata de una pyme. Por esta razón se crea la empresa que lleva por nombre: "Mangro S.A.S. ZOMAC".

## 5.6 PERMISOS Y LICENCIAS

Permisos y licencias requeridas para la creación de una empresa.	Aprobación del ministerio de trabajo y seguridad social
	Escritura pública de constitución y certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio
	Rut empresarial
	Reglamento interno de trabajo de que trata el artículo 85 de esta ley
	Autorización de funcionamiento de la empresa, ante el funcionario competente de la dirección territorial del ministerio de protección social del domicilio principal.
	Póliza de garantía ante el ministerio de trabajo y seguridad social
	Balances suscriptos por el contador y/o revisor fiscal
	Licencia de uso del suelo

**Imagen 19. Fuente propia del autor**

## 5.7 IMPUESTOS Y TASAS

La reforma tributaria recogida en la Ley 1819 de 2016 trajo cambios sensibles en materia tributaria para el país. El aumento de la tarifa general de IVA del 16 al 19 %, la creación de nuevos tributos como el Monotributo o el Impuesto al Carbono y de cédulas para el pago del impuesto sobre la renta para las personas naturales, fueron

algunos cambios frente a los cuales los contribuyentes se han venido preparando desde 2017.

En complemento, la reforma tributaria, a través de los artículos 236, 237 y 238 de la citada ley, creó dos mecanismos tributarios mediante los cuales el Gobierno Nacional busca cerrar brechas económicas y sociales existentes entre las Zonas Más Afectadas por el Conflicto Armado (ZOMAC) y el resto del país, mediante el impulso al desarrollo económico y social, y la generación de empleo en estas zonas. Dichos mecanismos son: Régimen especial de renta para nuevas empresas y Obras por impuestos.

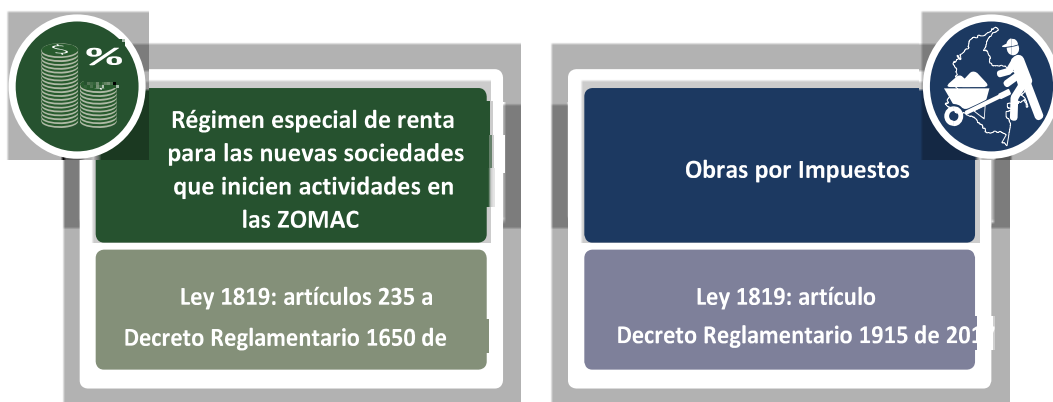


Imagen 20. Fuente propia del autor



Categoría sociedad	2017-2021	2022-2024	2025-2027	2028
 Micro y Pequeña	0 %	25 %	50 %	100 %
 Mediana y Grande	50 %	75 %	75 %	100 %

Imagen 21. Porcentajes aplicables a las tarifas de impuesto de renta y retención en la fuente para nuevas empresas en ZOMAC

Fuente: Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Decreto 1650 de 2017

<http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%201650%20DEL%2009%20DE%20OCTUBRE%20DE%202017.pdf>

## 5.7.2 TAMAÑOS DE EMPRESA

La aplicación de estos beneficios tributarios considera empresas de cualquier tamaño (micro, pequeña, mediana y grande), conforme a la definición de tamaños establecidos en el artículo 236 de la Ley 1819.

*Gráfico 22. Definición de tamaño de empresa para el beneficio tributario en renta*



**Nota: El tamaño de las empresas acá mencionado aplica únicamente y para efectos de lo establecido en el artículo 236 de la Ley 1819 de 2016, y el Decreto 1650 de 2017.**

### Comparación con beneficios tributarios anteriores

Para entender mejor el beneficio tributario que otorgó la Ley 1819 de 2016 a las sociedades nuevas que se constituyan en las ZOMAC, a continuación, se presenta una tabla comparativa entre el beneficio de renta para las ZOMAC y el beneficio de renta exenta que le otorgó la Ley 939 de 2004 a los cultivos de tardío rendimiento.

**. Comparación de beneficios tributarios Ley 939 de 2004 vs Régimen especial de renta para las nuevas sociedades que inicien actividades en las ZOMAC**

Concepto	Ley 939 de 2004	ZOMAC
Vigencia	2004 - 2014	2017 - 2027
Impuesto de renta	Renta exenta durante 10 años	Tarifa de renta gradual durante 10 años
Tiempo de aplicación del beneficio	10 años contados desde la primera producción del cultivo	10 años: desde 2017 hasta 2027, sin importar cuándo se da la primera producción
Aplica para:	Cualquier persona que explote cultivos de tardío rendimiento	Sociedades nuevas o que se formalicen en municipios ZOMAC

Fuente: Elaboración propia de Fedepalma

### Requisitos legales

Se ha identificado los requisitos legales que le aplican, estos son identificados mediante el Procedimiento para identificación, actualización y evaluación del cumplimiento de normas y requisitos legales. Adicionalmente se mantiene actualizada dicha información a fin de asegurar su adecuado cumplimiento y se realiza una evaluación anual del cumplimiento de requisitos legales y se consigna en el Registro Matriz de Registros Legales y otra índole.

### Requisitos para acceder al beneficio

Están definidos por el tipo de actividad económica a realizar, y por el tamaño de la empresa (microempresa, pequeña, mediana, grande).

### Requisitos inversión y empleo

**Tabla23. Requisitos de inversión y empleo según división económica**

División económica	Descripción división económica	Tamaño de empresa							
		Microempresa		Pequeña		Mediana		Grande	
		Inversión SMMLV	Empleo	Inversión SMMLV	Empleo	Inversión SMMLV	Empleo	Inversión SMMLV	Empleo
1	Agricultura, ganadería, caza y actividades de servicios conexas	40	2	343	3	1.453	10	7.800	49
2	Silvicultura y extracción de madera	34	2	292	6	1.499	8	9.675	16
3	Pesca y acuicultura	33	2	256	2	1.088	9	5.458	26
10	Elaboración de productos alimenticios	37	2	251	4	1.297	18	19.249	92
11	Elaboración de bebidas	36	2	242	3	1.243	12	64.114	113
12	Elaboración de productos de tabaco	64	2	295	2	2.103	7	47.168	150
13	Fabricación de productos textiles	33	2	247	4	1.302	17	10.947	79
14	Confesión de prendas de vestir	36	2	225	4	1.142	19	11.725	108
15	Curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado: fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de	42	2	233	3	1.128	13	9.531	91

	talabartería y guamiclonería; adobo y teñido de pieles								
16	Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de cestería y espartería	39	2	244	3	1.350	13	10.626	35
17	Fabricación de papel, cartón y productos de papel y cartón	34	2	236	3	1.302	12	29.167	83
18	Actividades de impresión y de producción de copias a partir de grabaciones originales	29	2	214	3	1.150	15	6.279	41
19	Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezclas de combustibles	43	2	247	2	1.079	8	618.325	25
20	Fabricación de sustancias y productos químicos	26	2	242	3	976	10	18.695	53
21	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos	28	2	211	4	987	14	14.309	69

	botánicos de uso farmacéutico								
22	Fabricación de productos de caucho y plástico	36	2	268	3	1.273	13	11.992	52
23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	39	2	286	5	1.370	16	34.655	106
24	Fabricación de productos metalúrgicos básicos	34	2	227	3	1.215	8	27.398	65
25	Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	33	2	214	3	1.302	14	12.780	44
26	Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	26	2	272	3	1.183	9	4.037	35
27	Fabricación de aparatos y equipo eléctrico	33	2	241	3	1.277	12	21.716	95
28	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.	34	2	220	3	1.229	12	4.907	30
29	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	34	2	262	3	1.418	14	14.902	62
30	Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	34	2	223	3	1.595	14	58.470	152
31	Fabricación de muebles, colchones y somieres	36	2	251	3	1.235	14	4.156	38

32	Otras industrias manufactureras	33	2	234	3	1.268	11	8.775	49
33	Instalación, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo	25	2	169	3	987	19	6.143	69
35	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	25	2	194	2	1.094	6	146.897	56
36	Captación, tratamiento y distribución del agua	20	2	233	3	1.052	12	41.729	58
37	Evacuación y tratamiento de aguas residuales	23	2	182	3	860	9	57.459	27
38	Recolección, tratamiento y disposición de desechos, recuperación de materiales	33	2	199	4	784	17	12.800	68
39	Actividades de saneamiento ambiental y otros servicios de gestión de desechos	17	2	216	3	756	9	7.175	12
41	Construcción de edificios	25	4	265	4	1.330	4	7.555	12
42	Obras de ingeniería civil	26	3	186	3	871	8	12.419	47
43	Actividades especializadas para la construcción de edificios y obras de ingeniería civil	22	3	180	4	970	11	4.322	54
45	Comercio, mantenimiento y reparación de	42	2	239	2	1.145	8	9.779	29

	vehículos automotores y motocicletas, sus partes, piezas y accesorios								
46	Comercio, al por mayor y en comisión o por contrato, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas	29	2	230	2	1.037	7	8.983	27
División económica	Descripción división económica	Tamaño de empresa							
		Microempresa		Pequeña		Mediana		Grande	
		Inversión SMMLV	Empleo	Inversión SMMLV	Empleo	Inversión SMMLV	Empleo	Inversión SMMLV	Empleo
47	Comercio al por menor (incluso el comercio al por menor de combustibles), excepto el de vehículos automotores y motocicletas	47	2	248	2	1.263	9	17.214	97
49	Transporte terrestre, transporte por tuberías	37	2	230	4	925	22	35.849	86
50	Transporte acuático	40	2	231	2	1.063	8	6.670	25
51	Transporte aéreo	31	2	213	2	1.027	8	35.279	78
52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	36	2	206	3	819	16	4.693	41
53	Correos y servicios de mensajería	28	3	130	6	324	47	3.843	273

55	Alojamiento	40	2	317	3	1.380	9	8.491	51
56	Actividades de servicios de comidas y bebidas	36	2	210	4	1.099	19	5.025	219
58	Actividades de edición	16	2	137	3	506	10	4.004	55
59	Actividades cinematográficas, de video y producción de programas de televisión, grabación de sonido y edición de música	12	2	140	2	1.076	9	14.627	60
60	Actividades de programación, transmisión y/o difusión	29	2	205	3	830	12	12.164	61
61	Telecomunicaciones	19	2	152	5	664	21	79.913	102
62	Desarrollo de sistemas informáticos (planificación, análisis, diseño, programación, pruebas), consultoría informática y actividades relacionadas	11	2	81	4	478	17	4.414	65
63	Actividades de servicios de información	12	2	138	4	683	19	2.382	91
64	Actividades de servicios financieros, excepto las de seguros y de pensiones	12	2	87	2	259	2	10.603	57
65	Seguros (incluso el reaseguro), seguros sociales	12	19	106	2	340	3	9.754	168

	y fondos de pensiones, excepto la seguridad social								
66	Actividades auxiliares de las actividades de servicios financieros	14	2	174	2	447	3	3.697	19
68	Actividades inmobiliarias	37	2	366	2	1.327	2	6.405	5
69	Actividades jurídicas y de contabilidad	17	2	172	2	733	8	1.096	61
70	Actividades de administración empresarial: actividades de consultoría de gestión	16	3	206	2	830	6	2.447	23
71	Actividades de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	23	2	160	3	725	11	3.419	48
72	Investigación científica y desarrollo	14	2	110	2	722	14	10.442	86
73	Publicidad y estudios de mercado	17	2	127	3	461	11	1.395	52
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	20	2	182	4	779	17	3.414	71
75	Actividades veterinarias	39	3	206	3	1.457	33	25.348	436
77	Actividades de alquiler y arrendamiento	36	2	241	2	1.217	8	15.201	29
78	Actividades de empleo	8	19	48	92	194	425	1.350	1.915
79	Actividades de las agencias de	11	2	104	3	248	13	1.422	94

	viajes, operadores turísticos, servicios de reserva y actividades relacionadas								
80	Actividades de seguridad e investigación privada	22	2	168	24	666	140	4.026	520
81	Actividades de servicios a edificios y paisajismo (jardines, zonas verdes)	12	4	127	22	548	218	1.367	983
82	Actividades administrativas y de apoyo de oficinas y otras actividades de apoyo a las empresas	20	5	171	7	573	33	3.028	181
85	Educación	22	2	217	7	1.071	30	20.936	265
86	Actividades de atención de la salud humana	20	2	182	3	807	16	6.394	75
87	Actividades de atención residencial medicalizada	22	2	250	4	1.088	29	13.741	92
88	Actividades de asistencia social sin alojamiento	16	2	180	10	442	26	2.244	29
90	Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento	14	2	180	2	905	10	2.657	3
91	Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	16	4	196	3	1.147	10	6.056	30

92	Actividades de juegos de azar y apuestas	23	2	267	3	1.249	15	4.007	93
93	Actividades deportivas y actividades recreativas de esparcimiento	17	2	233	3	1.238	17	8.440	72
94	Actividades de asociaciones	16	4	199	4	1.001	11	7.924	58
95	Mantenimiento y reparación de computadores, efectos personales y enseres domésticos	25	2	174	5	823	61	2.061	48

Imagen24Fuente: Elaboración de Fedepalma con base en Decreto 1650 de 2017.

<http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%201650%20DE%202009%20DE%20OCTUBRE%20DE%202017.pdf>

### **Cuáles sociedades pueden acceder al beneficio**

Nuevas empresas o sociedades constituidas a partir del 29 de diciembre de 2016 y registradas en las ZOMAC o empresas informales que se formalicen completamente después del 29 de diciembre de 2016.

Estas empresas deben desarrollar toda su actividad económica en la ZOMAC en la que fueron constituidas.

Las empresas deben cumplir con unos requisitos mínimos sustanciales (inversión, creación de empleo, cumplimiento de las normas tributarias, etc.) y formales (certificación anual, etc.)

## **6. PENSAMIENTO ESTRATEGICO**

### **6.1 ESTRATEGIAS DE MERCADO**

Las estrategias que se van a implantar para poder lograr el gran objetivo de la consecución y sostenimiento de los clientes potenciales del mercado son las siguientes:

- **ENDOMARKETING**

Algunos expertos en publicidad afirman que toda estrategia de marketing empieza dentro de la propia marca o empresa, la publicidad interior, la corporativa. Es decir, si queremos que nuestros clientes hablen bien de nuestros servicios como empresa, debemos en primer lugar, convencer y conquistar a nuestros propios trabajadores. Esto es **Endomarketing**. Para lograrlo es importante tener un proceso de educación, conocimiento, experiencia y motivación apropiada con todos los trabajadores que componen la empresa de tal forma que sera el reflejo de la calidad y buen servicio ofrecido.

- **MARKETING DE FIDELIZACION**

Se utilizarán técnicas y recursos para que los clientes sigan contentos y no se vayan a la competencia, buscando obtener una relación entre la empresa y el consumidor duradero y satisfactorio. Como resultado de esta estrategia se realizará un buen estudio del cliente para conocer sus gustos, opiniones, aficiones, necesidades, y teniendo esta información clara y tabulada con ayudas de gráficos estadísticos después, ofrecerle lo que más le interesa. Otra estrategia de fidelización es tener detalles especiales con el cliente, para lo cual también se optará por enviarles o entregarles personalmente algunos apostar viajes , ofertas, descuentos o productos exclusivos etc.

Esta forma de marketing funciona muy bien en plataformas como Facebook o Instagram.

Una de las principales herramientas usadas para fidelizar clientes en marketing es un CRM (Customer Relationship Management) así que quizás te resulte interesante echarle un vistazo a nuestro artículo de 6 Ejemplos y técnicas creativas de fidelización de clientes con un CRM.

- PATROCINIOS

Es una de las estrategias de marketing que consiste en patrocinar eventos (deportivos, musicales, culturales...) y talleres. La finalidad del patrocinio suele ser doble: por un lado, hay un objetivo comercial y, por otro, sirve para potenciar la **imagen de marca**. Las redes sociales se utilizarán para difundir y dar a conocer esos **Patrocinios**. Es fundamental y estratégico el participar como patrocinador del evento Villanuevence denominado "Feria agroindustrial y ganadera de Villanueva", evento anual donde se reúnen los mayores empresarios del agro del Municipio de Villanueva y otros aledaños. Hay un contacto directo e importante con el cliente.

- EMAIL MARKETING.

Para esta estrategia se utilizará el correo electrónico (de forma individual o colectiva) para presentar los servicios y los descuentos especiales que se establezcan.

El **Email Marketing** sigue siendo una de las herramientas más útiles y efectivas de conexión con los clientes. Para ello, es fundamental tener muy claro cuáles son los objetivos del mensaje de mercadeo (qué se quiere conseguir con los e-mails), utilizar herramientas de diseño que sean amigables, se utilizará una redacción para los mensajes.

- MARKETIN DE CONTENIDOS

Es la base del **Marketing Online** y consiste en ofrecer información no publicitaria de interés para los clientes. Como empresa seleccionaremos y proporcionaremos contenido útil y relevante relacionado con su sector agropecuario para captar la atención de posibles clientes.

- PUBLICIDAD EN REDES SOCIALES

Las redes sociales permiten a las empresas tener contacto con muchos usuarios mediante la creación de anuncios publicitarios. Las promociones más beneficiosas y rentables son las de **Facebook** y **Twitter** porque tienen una ventaja con la que no cuentan otros canales y es que permiten hacer una publicidad muy segmentada y dirigida a un público o cliente especial. Por esta razón también se utilizarán estos medios para poder ofrecer el servicio y publicar información relevante para este tipo de mercado.

- PUBLICIDA IMPRESA

Son los **anuncios** que vemos en **periódicos y revistas**. Para el caso de Villanueva se aprovecharán las revistas y periódicos para publicar los resvicios en una forma amigable y llamativa. También se utilizaran los medios publicados por la Cámara de Comercio de Villanueva quien también ofrece comunicación impresa en muchos de sus eventos empresariales.

- PUBLICIDAD EXTERIOR

De igual forma se utilizará Publicidad Exterior, mediante vallas y pendones muy llamativos que serán instalados en lugares públicos

autorizados: vallas, marquesinas, fachadas de edificios, autobuses, entre otros.

- **PUBLICIDAD RADIAL**

Las anteriores publicidades mencionadas están al alcance de muchas personas, pero para nuestros campesinos, y mayores de tercera edad, no son fáciles de tener y manejar por esto se hace la estrategia de publicidad radial que en la ciudad de Villanueva se encuentra en frecuencia con la emisora ONDAS DEL UPIA, el cual tiene una extensión radial excelente donde alcanza a muchos sitios fuera de señal de internet y medios magnéticos de periódicos.

## **6.2 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL**

Tomando como referencia el análisis de la metodología DOFA, y como resultado de ello, se realiza el respectivo análisis estratégico de intervención convirtiéndose en la estrategia a seguir para la empresa. A continuación, se describen las estrategias a ejecutarse:

## **7. FORMULACION Y EVALUACION FINANCIERA**

### **7.1 ESTUDIO ECONOMICO**

A cogiéndonos a los privilegios del decreto 1650 de 2017

Los costos de mano de obra anteriormente mencionados, se fija que debemos tener una facturación de más de 100.000.000 millones de pesos.

## 7.2 COSTOS E INVERSIONES

A continuación, se representa los costos fijos e inversiones que se debe tener para el inicio de este proyecto.

Costos de servicios (primer año de operación)

Servicio	unidad de medida	cantidad	costo unitario	costo total
Energía Eléctrica	kw	708	577	408.516
Agua Potable	mts 3	183	21.000	3.843.000
Combustible	gln	480	10.010	4.804.800
Comunicaciones e internet	plan	12	65.000	780.000
<b>Total</b>				<b>9.836.316</b>

*Imagen 25. Fuente propia del autor*

En los costos de servicios se contempla el servicio de energía, acueducto, combustibles y telecomunicaciones y cotos administrativos para un total de \$ 914.729.269

Servicio	Costo
Mano de obra directa	
Administrativa	29.190.095
Mano de obra directa Operativa	875.702.858
costo de servicios	9.836.316
<b>Total</b>	<b>914.729.269</b>

### 7.2.1 INVERSION

#### INVERSION INICIAL TOTAL FIJA Y DIFERIDA

En la inversión inicial se constituye en el valor mínimo que se requiere para poner en marcha el proyecto, para ello se tiene en cuenta:

Inversión en equipo de computo

Detalle de Inversiones	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Equipo de cómputo	Unidad	4	1.600.000	6.400.000
Televisor	Unidad	1	350.000	350.000
impresora	Unidad	2	250.000	500.000
ups	Unidad	4	160.000	640.000
<b>TOTAL</b>				<b>7.890.000</b>

*Imagen 26. Fuente propia del autor*

Inversión en obras físicas

Detalle de Inversiones	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Adecuación de espacios	Unidad	1	1.000.000	1.000.000
Instalaciones eléctricas y electrónicas	Unidad	1	150.000	150.000
<b>TOTAL</b>				<b>1.150.000</b>

*Imagen 27. Fuente propia del autor*

Para un total en inversión de adecuación e instalación en la oficina de MANGRO SAS ZOMAC

### Inversión en Muebles

Detalle de Inversiones	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio tipo secretaria	Unidad	1	390.000	390.000
Archivador vertical	Unidad	1	300.000	300.000
Muebles integrales	Unidad	1	1.100.000	1.100.000
Estanteria	Unidad	1	700.000	700.000
Tableros acrílicos	Unidad	1	115.000	115.000
Mesa de seis puestos cuadrada	Unidad	1	400.000	400.000
Sillas	Unidad	6	50.000	300.000
Sillas Ergonómicas	Unidad	2	80.000	160.000
Poltrona	Unidad	1	400.000	400.000
<b>TOTAL</b>				<b>3.865.000</b>

*Imagen 28. Fuente propia del autor*

Para un total de inversión en equipos tangibles e intangibles para el equipamiento de la empresa MANGRO SAS ZOMAC.

Inversión en activos intangibles para la empresa MANGRO SAS ZOMAC, un total de \$3.400.000

Detalle de Inversiones	Costo Total
Software word office	2.200.000
Constitución y registro de sociedad	800.000
Matrícula mercantil y estudio juridico	200.000
Imprevistos y otros	200.000
<b>TOTAL</b>	<b>3.400.000</b>

*Imagen 29. Fuente propia del autor*

### Inversión total fija y diferida

Detalle de Inversiones	Costo Total
Maquinaria y equipo	7.890.000
Terrenos y obras físicas	1.150.000
Muebles	3.865.000
Intangibles	3.400.000
<b>TOTAL</b>	<b>16.305.000</b>

*Imagen 30. Fuente propia del autor*

Este monto de inversión será con dinero de propiedad del accionista de la empresa MANGRO SAS ZOMAC.

### **GASTOS**

Los gastos se constituyen en las erogaciones necesarias para llevar a cabo el proyecto, como: Gastos de servicios y administrativos, así:

### Gastos servicios

servicio	cargo	costo mensual	costo anual
Honorarios	Gerente	1.300.000	15.600.000
Honorarios	sst	1.300.000	15.600.000
Honorarios	supervisor de campo	1.300.000	15.600.000
Honorarios	contador	500.000	6.000.000
Tecnicos	asesoria tecnica	200.000	2.400.000
Juridicas		200.000	2.400.000
asesoria evaluaion de proyectos		200.000	2.400.000
<b>Total</b>		<b>5.000.000</b>	<b>60.000.000</b>

*Imagen 31. Fuente propia del autor*

En los gastos de servicios se tienen en cuenta los honorarios, para un total de \$60.000.000

### Gastos Administrativos

Detalle	cantidad	costo unitario	costo total
Arriendo	12	400.000	4.800.000
Útiles y papeleria	5	100.000	1.200.000
Elementos de cafetería	5	200.000	2.400.000
<b>Total</b>		<b>700.000</b>	<b>8.400.000</b>

*Imagen 32. Fuente propia del autor*

Para un total de \$ 5.700.000 y un gasto total de \$68.400.000 en proyección a un año.

### 7.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para hallar el punto de equilibrio se requiere establecer los costos fijos y variables que interviene en el proceso de ventas.

Y nos indica cuantos trabajadores se deben colocar en asistencia agrícola, para poder cubrir los costos y gastos totales. Teniendo en cuenta lo anterior los costos fijos y variables se relacionan a continuación. Para el cálculo del punto de equilibrio se aplica la siguiente fórmula:

Costos fijos y variables

Costo	Valor Anual
MODA UNITARIO	29,190,095
Gastos admon	0
servicios	0
Total	29,190,095

Costo	Valor Anual
gasto de servicios	13,200,000
servicios	9,836,316
costo unitario	1,216,254
precio unitario	1,800,000
Total	13,200,000

*Imagen 34. fuente propia del autor*

Ventas en punto		
de equilibrio\$ =	costos fijos	
	1-CV/Ventas netas	
Ventas en punto	29,190,095	
de equilibrio\$ =	0.33	
Ventas en punto		
de equilibrio\$ =	\$ 88,454,833.00	

I	=	CT
Pxe	=	CF+C.u.v. Xe
Xe(P-C.v.u)	=	CF
Por tanto		
Xe	=	$\frac{CF}{P-C.v.u}$
en donde		
Xe	=	Número de unidades en punto de equilibrio
CF	=	costos fijos
P	=	precio unitario
Cvu	=	costo variable unitario
Xe	=	$\frac{29,190,095}{583,746}$
Xe	=	50
El punto de equilibrio nos muestra que el mínimo de trabajadores es de 50 punto en el cual no se obtendrá ni utilidades ni perdidas		

*Imagen 35. Fuente propia del autor*

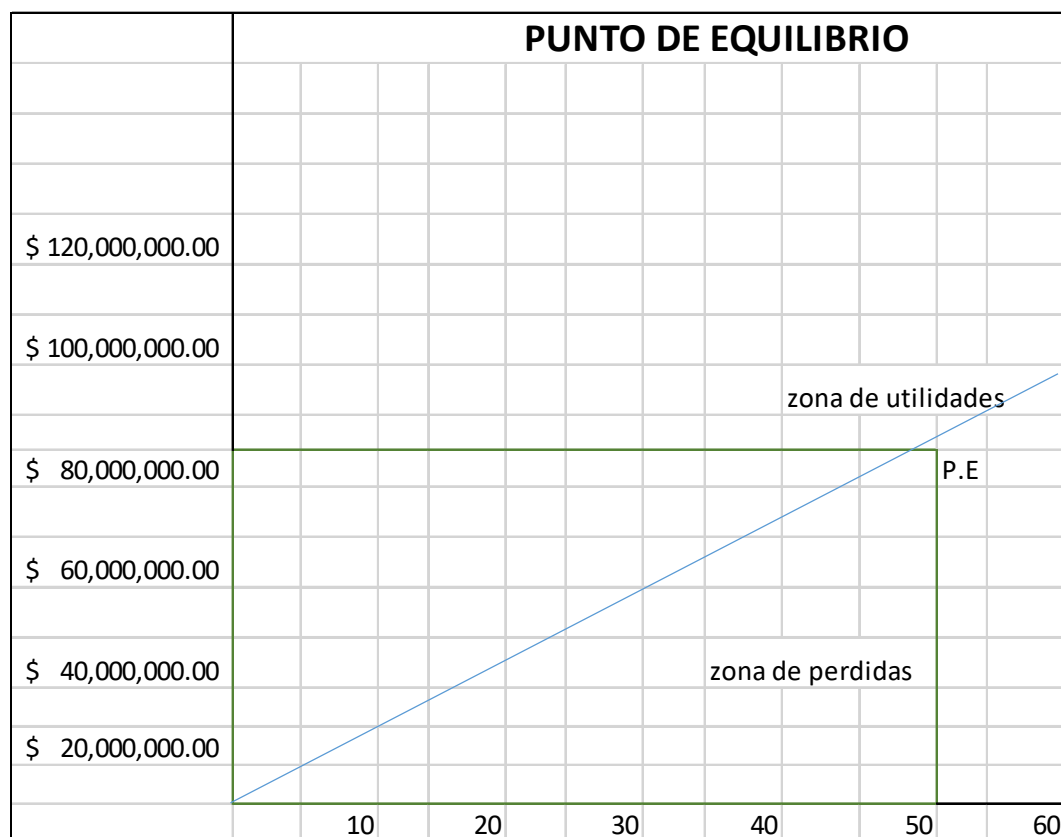


Imagen 36. fuente propia del autor

## 7.4 FLUJO DE CAJA Y PRESUPUESTO

Para poder calcular el resultado del ejercicio, se relacionan los costos y los gastos que se desarrollaron durante los costos fijos y variables de la empresa MANGRO SAS ZOMAC, con una proyección del 8%.

con proyeccion del 8%						
<b>FLUJO DE FONDOS NETOS/PRESUPUESTO</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Ingresos Netos por Ventas		1,296,000,000	1,514,496,000	1,764,192,000	2,075,244,000	2,461,956,000
(-) Costo de Ventas		914,729,269	987,907,611	1,066,940,219	1,152,295,437	1,244,479,072
(-) Gastos de administrativos		6,240,000	6,739,200	7,278,336	7,860,603	8,489,451
(-) Gastos Financieros		200,000	216,000	233,280	251,942	272,098
(-) Gastos de servicios (Honorarios)		74,400,000	80,352,000	86,780,160	93,722,573	101,220,379
UTILIDAD OPERACIONAL		300,430,731	439,281,189	602,960,005	821,113,445	1,107,495,001
(-) Impuestos generales 8,25% beneficio zomac		0	0	49,744,200	67,741,859	91,368,338
<b>UTILIDAD NETA</b>		300,430,731	439,281,189	553,215,804	753,371,586	1,016,126,663
(-) Inversiones en activos	-16,555,000					
Capital de trabajo inicial e incrementos	-16,053,478					
Inversion total	-32,608,478					
<b>FLUJO NETO DE FONDOS</b>	-32,608,478					

*Imagen 37. Fuente propia del autor*

Como se evidencia en la gráfica se obtienen utilidades a partir del primer año y durante los cinco siguientes años con una muy buena rentabilidad, lo que nos refleja que la inversión se recupera en el primer año lo cual indica que el proyecto es financieramente viable.

## **7.5 ESTADOS FINANCIEROS**

Estado de la situación financiera inicial 2019


En estos estados financieros iniciales, no vemos reflejados pasivos por lo que es un proyecto que todavía no se ha ejecutado, pero al ver estas ganancias que se proyectó en ventas por rango de 60 trabajadores operativos de campo es muy excelente la rentabilidad lo cual se propone tener muy clasificado las necesidades de la empresa en los pasivos que normalmente tiene un proyecto cuando se está iniciando. También con la ayuda de mi experiencia de más de 9 años de manejar la parte administrativa de empresas donde he laborado, me ayuda a saber planificar bien los estados de resultados y ganancias de una empresa.

MANGRO S.A.S ZOMAC	
NIT. 900.000.000-0	
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL	
	2019
<b>ACTIVOS</b>	
DISPONIBLE	16,053,478
Maquinaria y Equipo	8,140,000
terrenos y obras físicas	1,150,000
Bienes	3,865,000
Intangibles	3,400,000
<b>Total activos</b>	<b>32,608,478</b>
<b>PASIVOS Y PATRIMONIO</b>	<b>32,608,478</b>
Pasivos	
Obligaciones	0
<b>Total pasivos</b>	<b>0</b>
<b>Patrimonio de los accionistas</b>	
Capital social	32,608,478
<b>Total patrimonio</b>	<b>32,608,478</b>
<b>Total pasivos y patrimonio</b>	<b>32,608,478</b>
	
<b>EMILY ANDREA LOPEZ R</b>	<b>ANA DELIA PORRAS ARENAS</b>
Representante Legal	Contador Público
	T.P. 233847-T

Imagen 38. Fuente propia del autor

## ESTADOS DE RESULTADOS EMPRESA MANGRO SAS ZOMAC

MANGRO SAS ZOMAC  
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL PROYECTIVO  
NIT. 900.400.000-0  
PARA EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

	2019
Ingresos de actividades ordinarias	1,796,000,000
Costo de Prestación de servicios	(1,414,729,269)
<b>Ganancia bruta</b>	<b>381,270,731</b>
Otros ingresos	-
Costos de administración	(5,340,000)
Costos de servicios financieros	(4,400,000)
gastos financieros	(300,000)
<b>Ganancia antes de impuesto a la renta</b>	<b>300,430,731</b>
Costo por impuesto a la Renta	-
<b>Ganancia o pérdida del período</b>	<b>300,430,731</b>
	
<b>EMILY ANDREA LOPEZ R</b>	<b>ANA DELIA PORRAS ARENAS</b>
Representante Legal	Contador Público
	T.P. 233847 T

## **8. CONCLUSION**

El objetivo inicial de la tesis de grado es la creación de una empresa, cuya actividad engloba en el sector agropecuario en el suministro de mano de obra calificada, tras haber observado y de datos objetivos, crear la oportunidad de empresa derivada del incremento de la demanda en el requerimiento de talento humano calificado en cada una de las empresas agropecuarias de la cadena productivas de las mismas.

Esperamos ser la empresa pionera de esta actividad económica suministrando mano de obra competente y cumpliendo con los requerimientos de ley al ejercer esta actividad en el municipio de Villanueva Casanare.

MANGRO, SA S ZOMAC (de la mano de tu cultivo) oferta:

Servicios Generales, personal operativo y administrativo, logística, capacitaciones relacionada con el agro.

También se oferta los servicios de recolección de frutos en épocas de cosechas que se realizan por contrato. Bajo la misma modalidad son servicios agropecuarios, la preparación de los productos para su comercialización en mercados primarios mediante actividades de limpieza, recorte, clasificación, secado, descascarillado, enriado, refrigeración y envase a granel. El desmotado de algodón, el trasplante de plantas de arroz en los arrozales, preparación de los terrenos para las siembras de cultivos oleoginosos.

Con el análisis de la oferta del servicio de la empresa outsourcing, se pretende cubrir la demanda que requieren los productores.

Estudiar y analizar la competencia que pretendemos enfrentar; Mientras más conocimiento se obtenga de los competidores, se tendrán mejores elementos de juicio para diseñar las estrategias de competencias que aumenten el éxito para nuestra empresa.

MANGRO, SA S ZOMAC (de la mano de tu cultivo); será una empresa que implementará tecnología de punta lleva a la empresa a ser eficiente y eficaz en sus procesos. Teniendo en cuenta que somos una empresa certificada en alta calidad que nos hace que tengamos más confianza con nuestros clientes potenciales.

## **BIBLIOGRAFIA**

[https://web.fedepalma.org/sites/default/files/files/Cartilla%20ZOMAC\\_Final.pdf](https://web.fedepalma.org/sites/default/files/files/Cartilla%20ZOMAC_Final.pdf)

<https://www.dinero.com/edicion-impresa/tendencias/articulo/407-empresas-se-han-creado-en-las-zomac/258141>

<https://www.accounter.co/doctrina/requisitos-que-deben-cumplir-los-contribuyentes-para-optar-por-el-regimen-especial-zomac-concepto-7326-dian-de-2019.html>

<https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/15532/GUIA%20DIDACTICA%20ZOMAC%20FINAL.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

<https://www.cccasanare.co/>

<https://www.cccasanare.co/villanueva/>