

**Diseño de cultura corporativa y plan estratégico para la empresa Serviagrosiembra en
Ramiriquí, Boyacá**

Leidy Joanna Vargas Porras

Asesora

María del Pilar Espitia Botia

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas y de Negocios ECACEN

Administración de Empresas

2025

Resumen

Este trabajo tiene la finalidad compartir las actividades que se llevaron a cabo durante la pasantía en la empresa Serviagrosiembra ubicada en el municipio de Ramiriquí, durante septiembre de 2024 y enero de 2025. En el transcurso de este tiempo, se encamino en diseñar una estructura organizacional que detallara las necesidades reales de la empresa, todo basado en un diagnóstico interno y externo, elaboración de reseña histórica y la proyección de la misión, visión, valores y objetivos. Con base en lo anterior, se desarrolló un organigrama proyectado, seguido de un manual de funciones y por supuesto una descripción de cada puesto de trabajo, adicionando las competencias laborales definidas para cada uno. seguidamente, se aplicó diversas herramientas de planeación estratégica, como las matrices MEFI, MEFE y DAFO, así como el análisis PESTEL, con el fin de formular estrategias que impulsen el fortalecimiento y crecimiento de la empresa. Cabe resaltar que, al inicio de la pasantía, la empresa no contaba con una estructura organizacional definida, lo cual convirtió este proyecto en un aporte significativo para su gestión.

Palabras clave: cultura corporativa, diagnostico, plan estratégico

Abstract

This work aims to share the activities carried out during the internship at the company Serviagrosiembra, located in the municipality of Ramiriquí, during September 2024 and January 2025. During this time, the goal was to design an organizational structure that detailed the real needs of the company, all based on an internal and external diagnosis, preparation of a historical overview, and the projection of the mission, vision, values, and objectives. Based on the above, a projected organizational chart was developed, followed by a manual of functions and, of course, a description of each job position, adding the defined labor competencies for each one. Subsequently, various strategic planning tools were applied, such as the MEFI, MEFE, and SWOT matrices, as well as the PESTEL analysis, in order to formulate strategies that promote the strengthening and growth of the company. It is worth noting that, at the beginning of the internship, the company did not have a defined organizational structure, which made this project a significant contribution to its management.

Keyword: corporate culture, diagnosis, strategic plan

Tabla de Contenido

Introducción	07
Objetivos	09
Contexto de la Práctica	10
Descripción del Área en la cual se Desarrolla la Práctica Profesional (Organigrama de la Empresa)	11
Desarrollo de las Actividades Realizadas en la Práctica (Descripción de las Actividades Realizadas, Limitaciones Confrontadas en la Práctica, Aportes del Pasante a la Empresa, Aportes a la Institución Universitaria)	12
Descripción de la Problemática Manejada en el Desarrollo de la Práctica y Asesoría Empresarial	14
Referentes Teóricos.....	15
Referentes Legales	17
Aportes Técnicos, Tecnológicos o Científicos de los Estudiantes Durante el Desarrollo de la Práctica: Descripción de las Soluciones Propuestas por los Estudiantes a la Problemática Planteada y Análisis de Resultados y Niveles de Logros Alcanzados.....	20
Conclusiones	21
Recomendaciones.....	22
Bibliografía	23

Apéndices	25
-----------------	----

Lista de Apendices

<i>Apendices A Cultura corporativa y planeación estratégica de empresa Serviagrosiembra del municipio de Ramiriquí.....</i>	<i>26</i>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------

Introducción

Durante este tiempo, se trabajó en el área administrativa, ofreciendo apoyo en diferentes tareas enfocadas en fortalecer la estructura interna y externa de la empresa. Una de las primeras actividades fue la realización de un diagnóstico interno y externo para comprender su situación actual de la misma, esto mediante una encuesta no estructurada realizada al señor Gerente Mauricio Vargas. Adicionalmente, se elaboró la reseña histórica de Serviagrosiembra, en la cual se resaltó su origen, momentos clave y evolución desde su fundación en el año 2019.

En ayuda del señor gerente de la empresa, se redefinieron y construyeron aspectos importantes de la cultura corporativa como, por ejemplo: la misión, la visión, los valores y los objetivos; con el fin de fortalecer la identidad corporativa y encaminar la empresa con miras al futuro.

Uno de los retos implicó el desarrollo de un organigrama proyectado a seis años, donde se estableció un esquema jerárquico específico, asignando funciones y roles clave para cada empleado. Además, se implementó un manual de funciones que establece las responsabilidades y competencias laborales de cada puesto de trabajo.

Un factor relevante implicó la construcción de una matriz de evaluación de factores internos, donde se establecieron diez fortalezas y diez debilidades. Como paso siguiente se desarrolló una evaluación de factores externos, determinando 10 oportunidades y 10 amenazas, encaminadas con los objetivos de la empresa. A partir de la información recopilada, fue diseñada una matriz DAFO, a través de la cual se establecieron estrategias para aprovechar oportunidades, afrontar amenazas y fortalecer las debilidades internas.

Seguidamente, se llevó a cabo un análisis PESTEL, que permitió evaluar cómo factores políticos, sociales, económicos, tecnológicos, ecológicos y legales pueden influir en el ejercicio de Serviagrosiembra.

El compromiso y respaldo del señor José Mauricio fueron fundamentales, ya que la empresa no contaba con una cultura organizacional estructurada ni con un plan estratégico previo. Todo fue construido desde cero, lo que permitió una participación profunda y una contribución activa desde el inicio.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un proceso de gestión estratégica de la empresa Serviagrosiembra en el municipio de Ramiriquí, a través del establecimiento de un plan estratégico basado en su cultura corporativa y en un diagnóstico a nivel interno y externo.

Objetivos Específicos

Definir la cultura corporativa de Serviagrosiembra, incluyendo su reseña histórica, misión, visión, valores y objetivos corporativos, con el fin de consolidar una identidad empresarial.

Generar un diagnóstico interno y externo de la empresa Serviagrosiembra, identificando fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas mediante la utilización de herramientas de análisis estratégico.

Diseñar un plan estratégico, estructurado para Serviagrosiembra, que esté orientado al crecimiento sostenible y fortalecimiento competitivo en el mercado agropecuario

Contexto de la Práctica

Presentación de la Empresa (Razón Social, Actividad Económica, Reseña Histórica, Misión, Visión, Valores, Descripción del Organigrama)

Razón Social de la Empresa: Serviagrosiembra

NIT: 72326554-0

Actividad Económica: Comercio de abonos, plaguicidas y asesorías técnicas para cultivos.

Durante el desarrollo de la pasantía, se identificó que la empresa Serviagrosiembra no contaba con una reseña histórica, de igual manera no cuenta con una misión, visión, valores, organigrama ni manuales de funciones definidos.

Descripción del Área en la cual se Desarrolla la Práctica Profesional (Organigrama de la Empresa)

Esta práctica profesional fue desarrollada en el área administrativa de la microempresa Serviagrosiembra del municipio de Ramiriquí. Se pudo detallar que la misma no contaba con un organigrama formalmente establecido, se identificó una estructura funcional básica encargada de gestionar los procesos administrativos y operativos esenciales. Esta área asumía tareas relacionadas con la gestión documental, control de inventarios, atención al público, facturación y planificación de acciones internas.

Desarrollo de las Actividades Realizadas en la Práctica (Descripción de las Actividades Realizadas, Limitaciones Confrontadas en la Práctica, Aportes del Pasante a la Empresa, Aportes a la Institución Universitaria)

Durante el tiempo de la pasantía, se diseñó un diagnóstico interno y externo utilizando como herramienta un cuestionario con preguntas clave para el funcionamiento de cualquier organización, aplicado al gerente de Serviagrosiembra señor José Mauricio Vargas Moreno. Los hallazgos obtenidos permitieron asemejar tanto las fortalezas como las debilidades de la empresa, así como las oportunidades y amenazas presentes en el entorno. Partiendo de este diagnóstico, fue posible determinar la situación actual de Serviagrosiembra, lo que conllevó a desarrollar un análisis detallado de la cultura corporativa, proyectando elementos importantes como: la reseña histórica, misión, visión, valores, objetivos y un organigrama con proyección a seis años, todo con el objetivo de reforzar la identidad organizacional y su alineación estratégica.

De la misma forma, se detectaron aspectos relevantes como: el diseño del análisis PESTEL, mediante el cual se analizaron los factores políticos, sociales, económicos, ambientales, tecnológicos y legales que afectan en lo positivo y negativo de la empresa. De forma complementaria, se diseñó la matriz FODA, mediante las matrices de evaluación de factores internos (MEFI) y externos (MEFE), lo cual logró establecer estrategias FO, DO, FA y DA. Esta herramienta facilita determinar cómo optimizar las fortalezas para aprovechar las oportunidades y minimizar amenazas, al tiempo que se enfrentan y mejoran las debilidades mediante estrategias claras.

El aporte colaborativo apoyado por el gerente José Mauricio, fue indispensable para la selección de los factores clave y para garantizar que las estrategias propuestas fueran realistas y coherentes con los objetivos de la organización.

Durante el desarrollo de la pasantía en Serviagrosiembra, se presentaron algunas limitaciones, como la ausencia de una estructura organizacional previa. La empresa no contaba con elementos básicos de su cultura organizacional, lo cual dificultó el inicio de ciertas actividades. A pesar de estas limitaciones, fue posible superar los desafíos mediante un enfoque práctico, contando con el apoyo del señor gerente, lo que facilitó la búsqueda de soluciones efectivas para avanzar en el proceso de estructuración organizacional.

Es de gran importancia señalar que no se disponía de información cuantitativa sobre aspectos del mercado y financiero, lo que de cierta manera imposibilitó la realización de análisis más precisos en dichas áreas. Asimismo, debido al tamaño reducido de la empresa y la inexistencia de una estructura organizativa formal, no fue viable efectuar algunas prácticas administrativas con más detalle.

seguidamente, se realizó un diagnóstico con el fin de identificar áreas de oportunidad para mejorar la eficiencia operativa y la relación con los usuarios. Uno de los aportes del proceso fue el diseño de un plan estratégico, edificado como resultado de todas las actividades antes vistas, y que establece una hoja de ruta para el desarrollo sostenible de Serviagrosiembra a un largo plazo. Así mismo, la práctica profesional generó una huella efectiva en la institución universitaria, al admitir la aplicación de los conocimientos adquiridos en el aula a un entorno real y de esta manera apoyar al crecimiento de la formación académica. Es de acotar que el proceso facilitó un vínculo más cercano entre la universidad y la organización, demostrando cómo el trabajo práctico incide directamente en el desarrollo de la empresa. El conocimiento adquirido fue compartido con los docentes designados y creando espacios de aprendizaje colaborativo e intercambio de vivencias.

Descripción de la Problemática Manejada en el Desarrollo de la Práctica y Asesoría Empresarial

Durante el transcurso de la pasantía, desarrollada en el área administrativa de la organización, se identificó como problemática principal la ausencia de un plan estratégico estructurado, lo cual afectaba de manera negativa la competitividad y el desarrollo de la microempresa. La falta de una dirección clara dificultaba la toma de decisiones a largo plazo y limitaba la capacidad de aprovechar las oportunidades comerciales.

Dicha situación fue considerada crítica para la organización, ya que sin una estrategia definida no era posible gestionar eficientemente los recursos ni responder de forma adecuada a los cambios del entorno. Mediante la aplicación de un diagnóstico interno y externo, se evidenció esta carencia, resaltando la necesidad urgente de establecer un plan estratégico.

En respuesta a esta necesidad, se formuló un plan estratégico que contempló la reseña histórica, misión, visión, objetivos, valores, organigrama, manual de funciones, así como un análisis detallado de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de Serviagrosiembra. Esta iniciativa proporcionó a la gerencia herramientas más claras para la toma de decisiones estratégicas, lo que contribuyó al fortalecimiento de la competitividad organizacional en el largo plazo.

Referentes Teóricos

Durante el adelanto de la pasantía en la empresa Serviagrosiembra, se asumió la oportunidad de aplicar referentes teóricos que sirvieron como base para llevar a cabo las actividades estratégicas planteadas.

La interpretación de su cultura organizacional fue la más significativa, ya que se interpreta como el conjunto de valores, normas y creencias que logran hacer parte del comportamiento de los colaboradores de una microempresa. Por tal razón, se tomó la teoría de Schein (2010) quien plantea que la cultura organizacional se basa en: valores compartidos, artefactos y suposiciones básicas. Con esta teoría se pudo comprender los procesos internos y externos, determinar áreas que podían fortalecerse y diseñar mejoras que ayudaran a alinear la cultura organizacional con los objetivos de la misma.

Para la planeación estratégica se desarrolló con la ayuda del modelo de Porter (1996) que habla sobre las estrategias competitivas. Con esta estrategia las organizaciones deben optar entre: una estrategia de liderazgo en costos, una de diferenciación o de enfoque, para con ello lograr una ventaja competitiva. Este enfoque permitió analizar de qué manera la empresa Serviagrosiembra mejorara su posicionamiento en el mercado, partiendo de la mejor estrategia para condiciones actuales y a sus aspiraciones a futuro.

Un instrumento que fue necesario para el análisis FODA, fue la propuesta de Wehrich (1982). Esta técnica ayudo con la tipificación de las fortalezas y debilidades internas, como las oportunidades y amenazas del entorno, contribuyendo a una visión integral del estado reciente de Serviagrosiembra. Gracias a este análisis fue posible crear un plan estratégico realista y claro alineado con los recursos y desafíos de Serviagrosiembra.

Al final, se usó el análisis PESTEL, con el fin de percibir el entorno macroeconómico que envuelve la empresa. Para tal fin tome el método de Johnson et al. (2008), que señala que esta herramienta aprueba la evaluación de factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, legales y ecológicos que influyen en las decisiones estratégicas. El análisis fue clave para ajustar el plan estratégico de la empresa, partiendo de las características del sector agropecuario y situaciones recientes del mercado

Referentes Legales

En el transcurso de la práctica en la empresa Serviagrosiembra, se denotaron diversas normativas legales relevantes para el ámbito de la actividad agrícola, comercial y administrativa: como, por ejemplo:

Normatividad Sanitaria y Ambiental

Ley 9 de 1979 – Código Sanitario Nacional. Regula las disposiciones sanitarias en el ámbito nacional, aplicables a la producción, comercialización y uso de productos agroquímicos y fertilizantes.

Ley 99 de 1993 – Ley General Ambiental. Establece el marco legal para la protección del medio ambiente, incorporando principios de desarrollo sostenible en las actividades agropecuarias.

Decreto 1843 de 1994 – Reglamento Técnico de Productos Químicos. Regula las condiciones de producción, comercialización y control de productos químicos, incluyendo plaguicidas y fertilizantes utilizados en la agricultura.

Ley 165 de 1994 – Convención sobre Diversidad Biológica. Ratifica el compromiso de Colombia con la conservación de la biodiversidad y el uso sostenible de los recursos naturales, aplicable a la producción agrícola y la comercialización de insumos.

ISO 14001 – Norma Internacional sobre Gestión Ambiental. Establece directrices para la implementación de sistemas de gestión ambiental en las organizaciones, promoviendo prácticas que minimicen los impactos ambientales en el sector agropecuario.

Normatividad Agropecuaria y de Inocuidad

Ley 811 de 2003 – Fomento de la Competitividad en el Sector Agropecuario. Regula las políticas para mejorar la competitividad del sector agropecuario, promoviendo la innovación y sostenibilidad en la producción agrícola.

Decreto 1500 de 2007 – Regulación Sanitaria y de Inocuidad en la Producción Agropecuaria. Regula las condiciones sanitarias de los productos agropecuarios y su comercialización, asegurando su inocuidad para el consumo humano.

Resolución 3753 de 2003 – Registro y Control de Plaguicidas y Fertilizantes. Establece los requisitos para el registro, control y vigilancia de plaguicidas y fertilizantes comercializados en el país, asegurando su eficacia y seguridad.

Decreto 1071 de 2015 – Reglamentación del Sector Agrícola. Establece disposiciones para la regulación y control de las actividades relacionadas con la producción agrícola y la comercialización de productos agropecuarios.

Normatividad en Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)

Decreto 1072 de 2015 – Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST). Regula las disposiciones para la implementación de un sistema de gestión integral de seguridad y salud laboral en las empresas, especialmente en aquellas que manipulan productos agroquímicos.

Resolución 0312 de 2019 – Estándares Mínimos del SG-SST. Establece los requisitos mínimos para la implementación del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, aplicable a las empresas del sector agropecuario.

Ley 1562 de 2012 – Riesgos Laborales. Modifica el régimen de riesgos laborales, estableciendo nuevas directrices para la protección de la salud de los trabajadores en el ámbito agropecuario.

Normatividad sobre Comercio y Microempresas

Ley 590 de 2000 – Fomento a las MIPYMES. Establece políticas para el fomento y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, especialmente relevantes para los pequeños productores agropecuarios.

Código de Comercio (Decreto 410 de 1971). Regula las actividades comerciales y las condiciones legales para el establecimiento de empresas en Colombia, aplicable a la comercialización de insumos agrícolas

Aportes Técnicos, Tecnológicos o Científicos de los Estudiantes Durante el Desarrollo de la Práctica: Descripción de las Soluciones Propuestas por los Estudiantes a la Problemática Planteada y Análisis de Resultados y Niveles de Logros Alcanzados

Lo que se desarrolló para la empresa Serviagrosiembra fue la cultura corporativa estableciendo su reseña histórica, misión, visión, objetivos, valores, se estableció un diagnóstico tanto interno como externo; Adicionalmente, se proyectó un organigrama con una visión a seis años, orientado a definir con mayor precisión las responsabilidades y los roles dentro de la estructura interna de la empresa. Esta herramienta resultó relevante para fortalecer la comunicación interna y optimizar la organización de las actividades, contribuyendo así al incremento de la claridad operativa. así mismo la aplicación de matrices de análisis estratégico, como PESTEL, FODA, MEFE y MEFI, mediante las cuales se realizó una evaluación exhaustiva del entorno interno y externo de la organización. Estas herramientas facilitaron la clasificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del entorno organizacional, así como la identificación de factores internos y externos que inciden en el éxito de la estrategia. La implementación de estas matrices resultó fundamental, ya que proporcionaron un marco claro para la toma de decisiones y permitieron una mejor comprensión de los aspectos críticos a considerar para el logro de los objetivos establecidos.

Todo este aporte generado a la organización de Serviagrosiembra se encuentra plasmado en el anexo 1.

Conclusiones

Durante la pasantía en la empresa Serviagrosiembra, uno de los logros más significativos fue participar en la definición de su cultura corporativa. Este proceso representó un paso importante para ayudar a construir una identidad organizacional sólida. se aportó en la formulación de elementos esenciales como la misión, visión, valores, objetivos, el organigrama proyectado a seis años y su manual de funciones. Estos aportes se convirtieron en una guía clara para la trayectoria estratégica de la empresa.

En el lapso de la pasantía en Serviagrosiembra, se ejecutó un diagnóstico interno y externo de la empresa a partir de una entrevista no estructurada que se realizó al gerente señor José Mauricio Vargas Moreno; Gracias a ese diálogo abierto, pude conocer de primera mano aspectos clave de la organización, como su visión general, productos, servicios, competencia, mercado, estrategias de ventas y marketing, así como temas relacionados con operaciones, logística, finanzas, talento humano, tecnología e sostenibilidad. Esta conversación permitió tener una comprensión más completa de la empresa y de los factores que inciden directamente en su funcionamiento y proyección.

La elaboración del plan estratégico de Serviagrosiembra fue uno de los procesos más significativos, ya que se inició por analizar su cultura corporativa, así como los resultados del diagnóstico interno y externo los cuales se realizó previamente. Se trabajo en la construcción de una estructura pensada para avivar un crecimiento sostenible a largo plazo.

Este plan no solo busca ampliar las oportunidades para la empresa, sino también ayudarle a reducir riesgos y así fortalecer su proceso de toma de decisiones. Para ello, se usó las herramientas estratégicas como las matrices PESTEL, DAFO, MEFI y MEFE, que facilitaron la proyección de un camino claro y realista para el desarrollo de la organización.

Recomendaciones

Con base en lo observado durante la pasantía, es procedente indicar al señor gerente José Mauricio Vargas Moreno algunas operaciones que se consideran valiosas para fortalecer el desarrollo de Serviagrosiembra:

La implementación de software de gestión ya que sería muy beneficioso ya que facilitaría el control de inventarios, análisis de datos y seguimiento de los procesos internos; esta herramienta permitiría mejorar la toma de decisiones y mejorar la eficiencia operativa de la empresa.

Con el fin de promover un uso responsable de los recursos y fortalecer el compromiso ambiental, se recomienda que la empresa posea certificaciones como las BPA (Buenas Prácticas Agrícolas) o ISO 14001. Estas certificaciones no solo practican con estándares nacionales e internacionales, sino que también crean confianza en los clientes.

Se considera importante ofrecer capacitaciones frecuentes a los colaboradores sobre temas como el uso adecuado de insumos agrícolas y la normatividad vigente. Además, establecer vínculos con entidades como el ICA permitiría acceder a programas de formación especializada, lo cual contribuiría a mejorar las competencias del equipo y asegurar el cumplimiento de los requisitos legales.

Sería muy útil desarrollar una página web enfocada en la venta de insumos agrícolas, acompañada de contenido educativo sobre buenas prácticas agrícolas; Esta plataforma, apoyada por estrategias en redes sociales como WhatsApp Business, Instagram y Facebook, podría atraer potenciales clientes y ampliar el mercado.

Bibliografía

- Arrieta Jiménez, V., Cervantes Borrero, Y. E., De la Cruz Lara, L. M., & López Cadena, D. M. (2021). La importancia del diagnóstico estratégico en las organizaciones. *Económicas CUC*, 42(2), 243–254. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.17981/econcuc.42.2.2021.Ensy.1>
- BAENA, E., SÁNCHEZ, J. J., & MONTOYA SUÁREZ, O. (2023). EL ENTORNO EMPRESARIAL Y LA TEORÍA DE LAS CINCO FUERZAS COMPETITIVAS. *Scientia Et Technica*, 3(23). Recuperado a partir de <https://revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/view/7385>
- Dehaquiz, J. (2009). *Análisis DOFA*. [info:eu-repo/semantics/other]. Repositorio Institucional UNAD. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/215>
- Fundamentos para la elaboración de planes estratégicos / Ludwin Alexander Sánchez Vargas -- [1.a. ed.]. Bogotá: Sello Editorial UNAD/2019. (Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios - ECACEN) <https://libros.unad.edu.co/index.php/selloeditorial/catalog/download/118/105/469?inline=1>
- Pallarés-Renau, M., López-Font, L., & Miquel-Segarra, S. (2022). Misión, Visión y Valores. Elementos determinantes en la construcción de un propósito diferenciador para las organizaciones del Tercer Sector. *Revista Internacional de Relaciones Públicas*, 12(23), 51–72. <https://doi-org.bibliotecavirtual.unad.edu.co/10.5783/revrrpp.v12i23.749>
- Pilonieta, J. C. (2023). *Matrices MEFE y MEFI*. [Objeto_virtual_de_aprendizaje_OVA]. Repositorio Institucional UNAD. <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/60008>

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA 2. PENSAMIENTO ESTRATÉGICO 3. PLANIFICACIÓN

ESTRATÉGICA I. Sánchez Vargas, Ludwin Alexander II Título

<https://libros.unad.edu.co/index.php/selloeditorial/catalog/download/118/105/469?inline=>

1

Programa radial: Productividad Empresarial – No.69 Emisión: abril 5 de 2018

<https://ruv.unad.edu.co/ruvwp/programas/productividad-empresarial-69-analisis-pestel/>

Sánchez, L. A. (). 2. *Diagnóstico*. [info:eu-repo/semantics/article, Libros Universidad Nacional

Abierta y a Distancia]. Repositorio Institucional UNAD.

<https://repository.unad.edu.co/handle/10596/40045>

Apéndices

Apéndice A

Cultura corporativa y planeación estratégica de empresa Serviagrosiembra del municipio de Ramiriquí

Diagnóstico de la organización

Diagnóstico inicial de la Empresa	
1. Generalidades	
Identificación de la Empresa	
Razón social de la empresa	Serviagrosiembra
Nit	72326554-0
Teléfono	3112662811
Dirección	Ci 9 número 7-18, Barrio Parece, Ramiriquí, Boyacá
Sedes	No tiene
Cantidad de empleados	2
Gerente general	José Mauricio Vargas Moreno
Socios de la empresa	Ninguno
Tiempo en funcionamiento	5 años
2. Aspectos de la operación	
Cuál es la actividad principal de la empresa	Comercio de abonos y plaguicidas
Productos o servicios comercializados	Productos químicos de uso agropecuario

	(orgánicos e inorgánicos)	
	Asesorías técnicas para cultivos	
3. Análisis Interno		
Pregunta	SI	NO
CONTEXTO Y VISIÓN GENERAL DE LA EMPRESA		
¿Su empresa cuenta con organigrama?		X
¿Cuentan con manual de funciones?		X
¿Todo el personal conoce sus funciones?		X
¿Ha establecido algún sistema de control y evaluación?		X
¿Conoce que es la planeación estratégica?		X
¿Cuenta con un responsable o área encargada de la planeación estratégica?		X
¿Cuenta con misión, visión, objetivos y en general con la cultura corporativa de la empresa?		X
<p>Análisis: nos muestra que la microempresa Serviagrosiembra enfrenta desafíos en su estructura organizativa y documentación que podrían limitar su crecimiento y efectividad operativa. Se tendría que abordar estas debilidades y con ello mejorar su desempeño general y ayuda a alinear el equipo de trabajo en cuestiones de cultura corporativa.</p>		
PRODUCTOS Y SERVICIOS		
¿Ofrecen una gran variedad de productos?	X	
¿Tiene productos diferenciados frente a la competencia?		X
¿La empresa cuenta con relaciones formales con proveedores clave?	X	
¿Se proporciona algún valor añadido que diferencia sus productos de los de	x	

los competidores? ¿cual? Servicio técnico		
¿Además de los productos se proporcionan servicios? ¿Cual? Servicio técnico	X	
Análisis: Serviagrosiembra muestra fortalezas de gran importancia en referencia a la variedad y diferenciación de productos, así como en la oferta de servicios complementarios como el servicio técnico a cultivos, que son clave para su competitividad. Sin embargo, debe atender la capacidad de atención y la innovación para mantener su ventaja en el mercado.		
MERCADO Y COMPETENCIA		
¿La empresa tiene segmentado el público objetivo		X
¿Existen estudios de mercados recientes sobre el comportamiento de los clientes?		X
¿Se monitorea regularmente los clientes?		X
¿La empresa implementa estrategias para diferenciarse en el mercado?		X
¿La empresa tiene identificados a sus competidores directos e indirectos?	X	
¿mantiene alianzas estratégicas en el sector?	X	
Análisis la microempresa debe crear una segmentación de sus potenciales clientes ya le serviría como ventaja para ver sus esfuerzos de manera productiva, para la toma de decisiones estratégicas es procedente tener estudios de mercadeo. el monitoreo de clientes debe realizarse ya que es un medio para saber la satisfacción del cliente.		
VENTAS Y MARKETING		
¿Qué canales de distribución manejan?		X
¿Qué tácticas de marketing establecen para atraer nuevos clientes?		X

¿se realiza rastreo a la satisfacción del cliente?		X
¿Existen metas de ventas claramente definidas?		X
¿existen estrategias para la fidelización de clientes?		X
¿La empresa realiza evaluaciones periódicas de sus campañas de marketing?		X
¿La empresa brinda atención clara y oportuna al cliente?	X	
¿Lleva algún registro de la calificación del servicio?		X
Análisis: Serviagrosiembra muestra un déficit de estructura en su enfoque de ventas y marketing, con pocos canales de distribución, estrategias de captación y fidelización de clientes, pero con un claro compromiso con la atención al cliente.		
OPERACIONES Y LOGÍSTICA		
¿La empresa gestiona su propia logística de almacenamiento?	X	
¿Cuentan con protocolos de control de calidad para los productos?		X
¿Existen prácticas para optimizar la gestión de inventarios?	X	
¿Cual? Programa Siigo		
¿Hay un sistema formal para evaluar la eficiencia operativa?		X
¿Existe un sistema de monitoreo de tiempos en el proceso de distribución?		X
¿La empresa tiene un protocolo para la gestión de productos vencidos o defectuosos?	X	
¿Cual? Revisión cuando llega mercancía		
Análisis: la empresa presenta una sólida estructura en operaciones y logística, con prácticas adecuadas para la gestión de inventarios, control de calidad y monitoreo de procesos. Sin embargo, es importante seguir mejorando los protocolos de revisión y capacitación en tecnología		

para asegurar la continuidad y la efectividad de las operaciones.		
FINANZAS		
¿Existe una estructura de costos documentada y revisada periódicamente?		X
¿Se mide regularmente el margen de ganancia de los productos? ¿Como? Con el programa de Siigo	X	
¿La empresa cuenta con un flujo de caja estable?	X	
¿Han contemplado alguna forma de financiamiento adicional en el último año?		X
¿Se realizan auditorías financieras internas o externas de forma regular?		X
¿La empresa ha elaborado planes financieros para posibles escenarios de crisis?		X
¿En los últimos 5 años ha tenido una variación positiva del patrimonio?	X	
¿En los últimos 5 años ha utilizado algún crédito para financiar alguna campaña o soportar la operación?	X	
<p>Análisis: Serviagrosiembra cuenta con el programa contable Siigo, que le ayuda y facilita verificar las ganancias de cada producto, además de ver en tiempo real el inventario existente, de ahí que en estos últimos años se ha podido ver el aumento en su patrimonio. Por mejorar se observa que es necesario que existan auditorías financieras para crear una correcta gestión de los recursos. Es de gran importancia contar con un enfoque preventivo ante cualquier crisis que pueda tener la empresa.</p>		
RECURSOS HUMANOS		
¿Se utiliza un proceso para la selección de personal?	X	

¿Cual? Que tengan conocimiento en el área de trabajo		
¿Ofrece capacitación al ingreso y periódica al personal?	X	
¿Cuentan con algún método para la medición de desempeño?	X	
¿Existen políticas de incentivos para motivar al personal?	X	
¿Existe un buen ambiente laboral?	X	
¿El nivel de rotación de personal es bajo?	X	
¿La empresa cuenta con instalaciones seguras, adecuadas y señaladas?	X	
¿Realiza auditorias en la empresa?	X	
Análisis: Serviagrosiembra denota buenas prácticas en la gestión de recursos humanos, con un enfoque en la capacitación, motivación y un ambiente laboral positivo. Estas características provocan la retención del personal. Es importante evaluar la efectividad de la capacitación y asegurar que la selección de personal sea lo suficientemente flexible para incluir diversas habilidades.		
TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN		
¿Es adecuado el nivel tecnológico con el que cuentan?	X	
¿La empresa utiliza herramientas tecnológicas para la gestión de ventas?	X	
¿Se aplica algún sistema de control de inventario?	X	
¿Incorporan tecnologías de precisión o innovadoras en sus operaciones?		X
¿Existen proyectos de transformación digital en curso?		X
¿Existe una política de calidad?		X
¿Existe un manual de calidad?		X
¿Están definidos los procesos existentes en la empresa?		X

<p>Análisis: la empresa cuenta con la tecnología suficiente para facilitar los procesos y ser más productivos, las ventas de la mano con la tecnología son un gran aliado en operatividad. Se observa que a futuro cercano se podría mejorar en las políticas de calidad, manual de calidad, procesos e innovación en tecnología.</p>		
RESPONSABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD SOCIAL		
¿La empresa dispone de políticas de sostenibilidad?		X
¿Se gestionan los residuos de manera responsable?	X	
¿en la empresa establecen programas de responsabilidad social?		X
¿Se incentiva en la gestión de la cadena de suministro?		X
¿la empresa analiza la huella ambiental de sus operaciones?		X
¿Existen iniciativas para reducir el uso de recursos no renovables?		X
<p>Análisis: la microempresa Serviagrosiembra activa el uso apropiado de los residuos, esto con el fin de ayudar a cuidar el ecosistema. Se mantiene en observación la creación de programas de responsabilidad social, sostenibilidad, cadena de suministros, impactos ambientales y de los recursos no renovables.</p>		
OTROS ASPECTOS		
¿Cuenta con algún comité o proceso para generar campañas o adelantar proyectos de mejora?		X
¿Se cumple en totalidad la ejecución de los proyectos?		X
¿La situación económica del país ha influido en la situación actual de la empresa?	X	
¿Existen políticas económicas que afecten a la empresa?	X	

¿El precio del dólar afecta los resultados de la empresa?	X	
<p>Análisis: Serviagrosiembra no cuenta con una estructura sólida para la mejora continua y la ejecución de proyectos. Sin embargo, debe conservarse vigilante ante las influencias económicas externas y considerar estrategias para mitigar el impacto de las políticas económicas y la fluctuación del precio del dólar en su operación.</p>		

Partiendo del diagnóstico inicial que se realizó a la empresa y por medio de la encuesta no estructurada realizada al señor gerente José Mauricio Vargas Moreno, se generó la siguiente reseña histórica donde se desarrolló un resumen sobre su origen, hitos importantes y su evolución desde su creación desde el mes de marzo del año 2019, todo con la gran colaboración del señor gerente que muy amablemente me conto toda su trayectoria que lo indujo a crear esta microempresa.

Reseña histórica de Serviagrosiembra

La historia de la microempresa Serviagrosiembra es una data inspiradora de emprendimiento y sentido de pertenencia por el sector agrícola de la región. Fundada en 2019 por el ingeniero agrónomo José Mauricio Vargas Moreno, oriundo del municipio de Ramiriquí, Boyacá; esta empresa se creó con el deseo de satisfacer las necesidades los clientes en referencia a insumos, abonos y servicios técnicos agrícolas en el sector agrícola de la región. A través de un concreto recorrido en la venta de agroquímicos, asistencia técnica y cobro de carteras, el señor Gerente impulsado por su vasta experiencia y pasión por la agricultura le da vida a la microempresa Serviagrosiembra, comprometida con sostenibilidad, calidad e innovación.

Mediante su desarrollo diario, se ha venido posicionado como un faro en el sector, brindando soluciones con productos de calidad y asesoría técnica a diferentes cultivos propios de

la región. En este escrito se detalla los acontecimientos más relevantes, el progreso de la misma y sus planes a corto y largo plazo, destacando su marca en la mejora agrícola y su compromiso con el campesinado

Origen

Fundada en marzo de 2019 por el ingeniero José Mauricio Vargas Moreno en el municipio de Ramiriquí, Boyacá. Proveniente de una familia campesina, trabajadora, pujante, llena de amor por la tierra, Don José Mauricio creció admirando la dedicación y esfuerzo de sus padres, quienes fueron un ejemplo de emprendimiento y trabajo arduo y constante. Tiempo atrás de crear la empresa, trabajó durante 15 años como vendedor de insumos pueblo a pueblo y cobrador de cartera en diferentes municipios de la región. Adicionalmente, suministró asistencia técnica de manera independiente a diversos cultivos de la región, lo que le permitió entender a fondo las necesidades del sector agrícola y forjar relaciones valiosas con los agricultores. Partiendo de este recorrido, se arriesgó a crear Serviagrosiembra con el fin primordial de satisfacer la creciente solicitud de agro insumos y servicios agrícolas, comprometida siempre con el desarrollo sostenible en la agricultura. Desde sus primeros pasos, la empresa viene ofrecidos productos de calidad y asesoría técnica a los agricultores locales.

Hitos Importantes

En el año 2019, más exactamente en el mes de marzo, da inicio con la primera línea de productos, como: fertilizantes, semillas y herramientas agrícolas. Este acontecimiento demarco el inicio de lo que sería la trayectoria de la empresa en el mercado agrícola.

Evolución

Desde su fundación, la microempresa Serviagrosiembra ha venido experimentando un importante crecimiento. Ya que, al paso de los años, la empresa ha innovado en su oferta de

productos, incorporando nuevos servicios como asesoramiento técnico a diferentes cultivos y productos que han permitido atender una mayor variedad de necesidades de sus clientes. En este proceso de evolución ha consolidado su impecable reputación de Serviagrosiembra como referente en el sector agrícola de Boyacá. Hoy en día Serviagrosiembra se ha afirmado como un ejemplo en la distribución de insumos agrícolas y servicios como asistencia técnica. Con un enfoque a la innovación y sostenibilidad, la empresa sigue desarrollando su dominio en el sector agrícola, provocando buenas prácticas que favorecen de una manera u otra a la población campesina como al ecosistema.

Planes Futuros

A futuro, Serviagrosiembra tiene la intención de abrir una nueva sede, lo que permitirá ampliar su cobertura y mejorar el acceso a insumos y servicios para más agricultores de la región. Esta expansión es parte del compromiso de la empresa con el desarrollo agrícola y la mejora continua.

Conclusión

La historia de Serviagrosiembra es una demostración de dedicación y el compromiso del ingeniero José Mauricio Vargas Moreno y su equipo de trabajo. A medida que la empresa prospera hacia el futuro, se ampara fiel a sus principios, investigando nuevas oportunidades para mejorar y expandir su contribución al desarrollo agrícola del departamento.

Para la proyección de la misión de la empresa se dieron respuestas a las siguientes preguntas orientadoras con el apoyo del señor gerente José Mauricio Vargas Moreno:

Preguntas Guías para Elaborar Misión de la Empresa	
¿Por qué esta en el negocio?	Principalmente para satisfacer la demanda de insumos agrícolas y asesoría técnica en la región, y con ello aportando al desarrollo sostenible del sector de la agricultura
¿Cuál es el perfil de los clientes de empresa?	son los campesinos agricultores de la región, y pues a quienes nos esforzamos día a día para mejorar su calidad vida a través de servicios y productos que mejoren su productividad y rentabilidad.
¿Cuál es la imagen desea transmitir a sus clientes?	Se busca transmitir una buena imagen, partiendo de una excelente calidad, innovación y compromiso con la sostenibilidad, y de cierta manera siempre aspirando al reconocimiento con el pasar de los años
¿Qué tipo de productos y servicio ofrece la empresa?	Lo que vendemos es insumos agrícolas, fertilizantes y otra gran variedad de productos y pues adicionalmente a ello se ofrece asesoría técnica a diferentes clases de cultivos, todo enfocado también en la protección del medio ambiente.
¿Qué describe el nivel de servicio que se ofrece?	Siempre se trata de brindar un buen servicio, que el cliente se vaya satisfecho con su compra y por

	<p>supuesto que vuelva al local, que se vuelva cliente frecuente. Si el cliente necesita orientación en referencia a cultivos se le brinda el apoyo</p>
<p>¿Qué función desempeñan los empleados?</p>	<p>Básicamente es el de atención al cliente, comprender exactamente lo que necesita y para que lo necesita, no se puede brindar información si no se tiene el conocimiento, ya que se puede formular mal y esto tendría graves consecuencias.</p>
<p>¿Qué tipo de vinculo se tiene con los proveedores?</p>	<p>Siempre se busca la colaboración mutua, estar en constante comunicación y con ello tener buenos resultados que es al final lo que nos importa a las dos partes.</p>
<p>¿Qué lo distingue de la competencia?</p>	<p>Nos distingue nuestro servicio al cliente, la atención es fundamental para mí, adicionalmente el servicio técnico que se presta en apoyo a los cultivos</p>
<p>¿de qué manera utiliza la tecnología, el capital y los procesos para alcanzar sus objetivos?</p>	<p>Se emplea la tecnología por ejemplo para la hora de facturar, ver inventarios, nómina y demás procesos administrativos. El capital si es básicamente para la innovación en productos y que los empleados se encuentren bien</p>
<p>¿Qué principios rigen sus respuestas?</p>	<p>valores como el compromiso con la sostenibilidad, la calidad, la innovación, el servicio al cliente, ética</p>

	y transparencia en todas las funciones de la empresa.
--	-------------------------------------------------------

Análisis

Son manuales fundamentales en una empresa la misión y la visión, ya que sitúan el rumbo de la misma a un corto o largo plazo, donde se visualizan los objetivos que se persiguen. Para el caso de Serviagrosiembra estas afirmaciones reflejan el contundente compromiso que se tiene con el desarrollo de la población agrícola de la región y con ello mejorar se cierta manera la vida de los agricultores y sus familiares. Desde sus inicios Serviagrosiembra ha tenido sus objetivos claros a la hora de ofrecer a sus clientes productos de alta calidad y adicionalmente brindarles un apoyo en asesorías técnicas, sin dejar a un lado claro esta las prácticas de sostenibilidad para el cuidado del medio ambiente. La visión de la microempresa se fundamenta en el mercado cambiante y la innovación que se debe tener para seguir vigentes en el negocio, siempre de la mano de sus clientes y contribuyendo a la idea del buen trato a los clientes, con el fin de poderlos fidelizar. Para tal fin se establece un marco claro de metas y aspiraciones.

Misión de Serviagrosiembra

Somos una empresa con enfoque regional, solida, rentable y comprometida con la sostenibilidad ambiental; proporcionando al mercado productos y servicios de la mejor calidad y manteniendo un compromiso de lealtad con los clientes.

Para la proyección de la visión de la empresa Serviagrosiembra procedió a dar respuestas a las siguientes preguntas orientadoras o guías con la ayuda y compromiso del señor Gerente José Mauricio Vargas.

Preguntas Guías para Elaborar Visión	
¿Cuáles son los valores que promulga su empresa?	sostenibilidad, calidad en productos y servicios, innovación, atención al cliente y ética y transparencia.
¿Qué problemas tienes su empresa?	Quizás el problema o reto más frecuente es concientizar a los agricultores de la importancia de la sostenibilidad ambiental
¿A quién afecta el problema que está afrontando en estos momentos?	Afecta principalmente a los agricultores que necesitan un soporte o guía técnica para optimizar sus cultivos
¿qué productos y servicios que ofrece la empresa?	se ofrece productos como: herbicidas, fertilizantes, plaguicidas, abonos, semillas y servicios como asesoría técnica especializada en diferentes cultivos.
¿Cómo sería el mundo si se suprimiera el problema?	Sería un mundo donde los agricultores tuvieran mejor acceso a productos y servicios que favorecieran sus cultivos y de paso que fueran más rentables
¿Cuál es su objetivo en un año?	Aumento de mis clientes, poderlos fidelizar, ofrecerles nuevos productos y que ellos sean amigables con el medio ambiente
¿Cómo ve su empresa a 5 años?	Ser reconocida por su servicio al cliente, precios y calidad, quizás tener una sede en otro municipio. Tener más empleados y tener organizada toda la empresa

<p>¿Qué esperas que haya logrado su empresa en 10 años?</p>	<p>Tener una gran red de distribución de productos y servicios en toda la región, quizás otra sede propia y seguir creciendo</p>
<p>¿Qué quiere ver más en su empresa?</p>	<p>Nuevos productos, servicios, herramientas, clientes fidelizados y personal de trabajo organizado</p>
<p>¿Qué cambios son necesarios para que su empresa cumpla sus objetivos?</p>	<p>Tener organizada la empresa en toda su cultura organizacional y demás factores que sean necesarios.</p>
<p>¿cuál es el primer cambio que haría su empresa para ayudarla a alcanzar sus objetivos?</p>	<p>Hacer una inversión en una página web, donde los compradores tengan acceso más fácil a los productos y servicios</p>
<p>¿Porque la visión debe conectar con el resto de mi equipo?</p>	<p>El grupo de trabajadores debe conocer la visión de la empresa y hacerla parte de su vida y conectar con sus objetivos a largo plazo, para trabajar en armonía</p>

Visión de Serviagrosiembra

ser una empresa líder, productiva y sostenible con el medio ambiente, desarrollando productos propios de excelente calidad, satisfaciendo con ello necesidades actuales de los agricultores

Valores y Objetivos de la Empresa

Los valores y objetivos de una empresa son de gran importancia para la identidad y dirección de la empresa. Serviagrosiembra, comprometida con el progreso sostenible y buscar siempre mejor calidad de vida cada uno de los agricultores y sus familiares, los valores incluyen compromiso con lo sostenible, calidad, innovación y servicio al cliente. De igual manera, los objetivos de

Serviagrosiembra buscan llevar a la empresa a una posición alta, en referencia al mercado, variar su oferta de productos y servicios. A través de las relaciones efectivas con los agricultores y con la capacitación de su personal de apoyo, la empresa se acomodará a las insuficiencias del sector. Para la creación de los valores y objetivos de la empresa se le dio a conocer al señor Gerente mauricio vargas moreno una variedad de ellos y de los cuales según su apreciación quedaron los siguientes:

Valores de Serviagrosiembra

Compromiso con la Sostenibilidad	Priorizan prácticas que beneficien tanto a los agricultores como al medio ambiente.
Calidad	Excelente funcionamiento en sus productos, con el fin de satisfacer las necesidades del cliente
Innovación	Buscan constantemente mejorar sus productos y servicios para satisfacer las necesidades cambiantes del sector agrícola
Servicio al Cliente	atención personalizada y apoyo en servicios técnicos de cultivos
Ética y Transparencia	Operan con integridad y honestidad en todas sus transacciones y relaciones comerciales.

Objetivos de Serviagrosiembra

Posicionarse en el Mercado agrícola	fijarse como líder en la distribución de insumos agrícolas en la región
variedad de servicios y productos	Manejar una oferta de productos y con ello satisfacer las necesidades de los clientes.
Crecimiento estable de sus Ingresos	Incrementar su patrimonio anual y buscar su crecimiento sostenido
Fortalecer relaciones con Clientes	Actualización de bases de datos y fidelización de los clientes.
Mejora continua de las habilidades del Personal	Capacitación continua del personal, para que brinden
Presencia Digital	Proporciona a la empresa la oportunidad de captar la atención de nuevos clientes
Exploración del Mercado	Es importante que ya que pueden crear nuevas estrategias de marketing

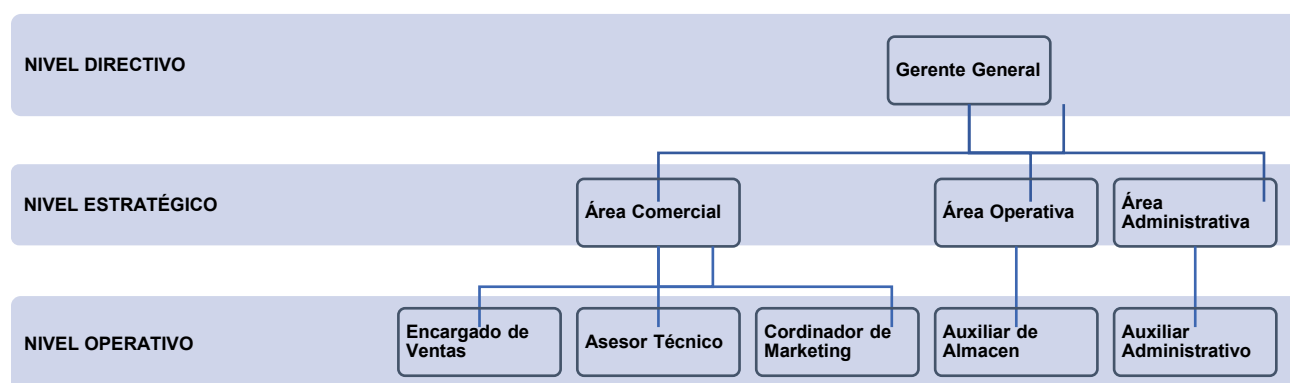
Estructura Organizativa

Organigrama proyectado a 6 años

empresa Serviagrosiembra

El organigrama proyectado para Serviagrosiembra es una herramienta clave que representa la estructura organizativa de la empresa, delineando las relaciones jerárquicas y funcionales entre los diferentes cargos y departamentos. Este documento fue elaborado con el señor gerente de la empresa José Mauricio Vargas Moreno y proyectado a 06 años.

Con una distribución delineada se fomenta la comunicación efectiva y la colaboración entre equipos, el organigrama nos muestra el compromiso que tiene la empresa con la eficacia en sus operaciones y la atención al usuario. Al identificar claramente los roles y funciones de cada funcionario, se busca mejorar cada proceso interno y de esta manera mejorar la toma de decisiones.



Manual de Funciones

A lo largo de esta pasantía, se trabajó en la preparación del manual de funciones para la empresa Serviagriembra con la intención de definir de forma precisa y clara las responsabilidades, requisitos y objetivos de cada uno de los cargos. Al tratarse de una organización enfocada en la comercialización de insumos agrícolas y en ofrecer asesoría técnica a diferentes tipos de cultivos, entendí que la efectividad y el compromiso de su equipo humano son clave para su triunfo.

La intención de este documento fue proporcionar una guía útil para que cada colaborador alcance mejor su rol dentro de la empresa, lo que a su vez facilita el trabajo en equipo y una comunicación clara. Al establecer funciones y expectativas bien definidas, se busca mejorar las

técnicas internas y asegurar que todos estén organizados con la misión y visión de Serviagrosiembra.

	<p>SERVIAGROSIEMBRA</p> <p>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</p>
	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO
Nombre del cargo	Gerente General
Nivel	Directivo
Dependencia	Dirección General
Número de cargos	Uno
Cargo del jefe inmediato	N/A
Solicita reportes y reporta a:	N/A

OBJETIVO DEL CARGO

Encargado de direccionar y coordinar las operaciones de Serviagrosiembra, para garantizar el cumplimiento de los objetivos tanto comerciales, como técnicos y administrativos, de igual forma es el encargado de generar un crecimiento sostenible de la organización y propender por la satisfacción de los clientes.

PERFIL DEL CARGO

Estudios	Profesional en Ingeniería Agronómica, administración de empresas o áreas afines.
-----------------	----------------------------------------------------------------------------------

Experiencia	Mínimo tres años en cargos gerenciales en el sector de agro insumos o comercial
Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none">• Manejo de gestión estratégica y planificación.• Conocimientos amplios en insumos agrícolas y asesoramiento técnico.• Conocimiento en manejo financiero y administrativo.• Capacidad de liderazgo y manejo de equipos de trabajo.
Competencias	<ul style="list-style-type: none">• Habilidades en liderazgo y toma de decisiones en todos los niveles.• Tener orientación a generar resultados y resolución de problemas.• Manejo de la comunicación y negociación efectiva• Capacidad para trabajar bajo presión

FUNCIONES / ACTIVIDADES DEL CARGO

- Realizar la planeación, organización y supervisión de las diferentes operaciones de almacén, asegurando una gestión eficiente, que se encuentre alineada con los objetivos estratégicos de la empresa.
- Establecer y definir los objetivos estratégicos que se encuentren alineados con la visión de la empresa, estableciendo mecanismos de seguimiento y evaluación periódica.
- Supervisar y coordinar el desempeño del equipo de trabajo, impulsando el cumplimiento de metas y propendiendo por la mejora en los procesos operativos.
- Ser el representante ejecutivo ante clientes, proveedores y público en general, con el propósito de fortalecer las relaciones comerciales, estratégicas y propendiendo por el buen nombre de la organización.
- Generar evaluaciones de la rentabilidad del negocio e implementar estrategias para la optimización de recursos y maximización de resultados financieros.
- Gestionar y aprobar, compras estratégicas de productos y de insumos, determinando el costo-beneficio y dando cumplimiento a las necesidades operativas de la organización.
- Vigilar que se cumpla la normativa tanto legal, como tributaria, para garantizar la transparencia y sostenibilidad de la organización.



SERVIAGROSIEMBRA

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Nombre del cargo	Área Comercial
Nivel	Estratégico
Dependencia	Dirección Comercial
Número de cargos	Uno
Cargo del jefe inmediato	Gerente General
Solicita reportes y reporta a:	Gerente General

OBJETIVO DEL CARGO

Es el encargado y responsable de coordinar y dirigir las actividades en relación con la comercialización de los productos y servicios de la empresa ServiagroSiembra, como misión tendrá que maximizar las ventas, además de asegurarse de la satisfacción de los clientes y por supuesto de gestionar relaciones estratégicas, que contribuyan al crecimiento diario y a posicionarse en el mercado.


PERFIL DEL CARGO

Estudios	Profesional en Administración de Empresas, Marketing, Ingeniería Agrónoma.
Experiencia	Dos años en cargos similares dentro del sector comercial, preferiblemente en áreas de agro insumos.
Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none"> • Marketing y ventas • Habilidades en negociación y gestión de clientes • Conocer el mercado de servicios e insumos agrícolas

	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para el análisis de información
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para llevar a cabo una negociación exitosa • Habilidad en resolución de conflictos • Optimización en ventas y resultados • Satisfacción del cliente • Capacidad de trabajo bajo presión

FUNCIONES / ACTIVIDADES DEL CARGO

- Estrategias comerciales en la ejecución, coordinación y desarrollo del plan estratégico comercial, de acuerdo a los objetivos de la empresa.
- Coordinación de clientes y ventas: coordinar y supervisar al equipo encargado de ventas y de esta manera asegurar el cumplimiento de los objetivos planteados
- Alternativas para el desarrollo de nuevos negocios: oportunidades en torno al mercado y nuevas opciones comerciales
- Promociones y precios: gestionar y dirigir políticas de descuentos, precios y promociones, que garantizan su coordinación con la estrategia de ganancia de la empresa
- Desarrollo y capacitación del equipo de trabajo: brindar formación diaria o continua al equipo de ventas, desarrollando habilidades comerciales, de conocimiento y negociación

	SERVIAGROSIEMBRA
	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Nombre del cargo	Área Operativa
Nivel	Estratégico
Dependencia	Dirección Operativa
Número de cargos	Uno
Cargo del jefe inmediato	Gerente General
Solicita reportes y reporta a:	Gerente General

OBJETIVO DEL CARGO	
<p>En el encargado de supervisar, optimizar y coordinar los procesos operativos de la empresa; su misión principal es asegurar la eficacia en la ejecución de todas las operaciones, asegurando el cumplimiento de estándares de calidad, costo y tiempos establecidos, así como el crecimiento continuo de los procesos dentro de la empresa.</p>	
PERFIL DEL CARGO	
Estudios	Profesional Ingeniería Industrial, Agrónoma, Administración de Empresas
Experiencia	Mínimo tres años en cargos gerenciales en el sector de agro insumos o comercial
Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de gestión estratégica y planificación. • Conocimientos amplios en insumos agrícolas y asesoramiento técnico. • Conocimiento en manejo financiero y administrativo.

	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad de liderazgo y manejo de equipos de trabajo.
Competencias	<ul style="list-style-type: none">• Habilidades en liderazgo y toma de decisiones en todos los niveles.• Tener orientación a generar resultados y resolución de problemas.• Manejo de la comunicación y negociación efectiva• Capacidad para trabajar bajo presión

FUNCIONES / ACTIVIDADES DEL CARGO

- Realizar la planeación, organización y supervisión de las diferentes operaciones de almacén, asegurando una gestión eficiente, que se encuentre alineada con los objetivos estratégicos de la empresa.
- Establecer y definir los objetivos estratégicos que se encuentren alineados con la visión de la empresa, estableciendo mecanismos de seguimiento y evaluación periódica.
- Supervisar y coordinar el desempeño del equipo de trabajo, impulsando el cumplimiento de metas y propendiendo por la mejora en los procesos operativos.
- Ser el representante ejecutivo ante clientes, proveedores y público en general, con el propósito de fortalecer las relaciones comerciales, estratégicas y propendiendo por el buen nombre de la organización.
- Generar evaluaciones de la rentabilidad del negocio e implementar estrategias para la optimización de recursos y maximización de resultados financieros.
- Gestionar y aprobar, compras estratégicas de productos y de insumos, determinando el costo-beneficio y dando cumplimiento a las necesidades operativas de la organización.
- Vigilar que se cumpla la normativa tanto legal, como tributaria, para garantizar la transparencia y sostenibilidad de la organización.



SERVIAGROSIEMBRA

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Nombre del cargo	Área Administrativa
Nivel	Estratégico
Dependencia	Dirección Operativa
Número de cargos	Uno
Cargo del jefe inmediato	Gerente General
Solicita reportes y reporta a:	Gerente General

OBJETIVO DEL CARGO

En el encargado de supervisar y gestionar las funciones de nivel administrativo dentro de la empresa; respondiendo al cumplimiento de cada proceso, la correcta administración de los recursos financieros, materiales y humanos, además del soporte operativo necesario para que la empresa pueda alcanzar sus objetivos estratégicos y comerciales.

PERFIL DEL CARGO

Estudios	Profesional en Administración de Empresas, Contaduría Pública, Ingeniería Industrial.
Experiencia	Mínimo de 02 años de experiencia en el cargo relacionado, preferiblemente del sector agroindustrial o comercial
Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none"> Habilidades en la gestión administrativa y operativa

	<ul style="list-style-type: none">• Conocer las normas tributarias y laboral acorde a la empresa• Manejo de software preferiblemente plataforma Siigo• Conocimientos en inventarios, nomina, contabilidad básica
Competencias	<ul style="list-style-type: none">• Capacidad y organización en la gestión del tiempo• Habilidad en comunicación asertiva• Capacidad de trabajo bajo presión• Adaptación al cambio• Habilidad en la resolución de conflictos

FUNCIONES / ACTIVIDADES DEL CARGO

- Coordinar y supervisar las actividades administrativas y de esta manera asegurar el cumplimiento de las normas internas, correcta gestión de los documentos y la ejecución de las operaciones establecidas por Serviagrosiembra.
- Elaborar el presupuesto administrativo, además de controlar gastos diarios
- Preparación de informes financieros
- Tratar temas de coros y pagos, llevando un registro claro de todos los movimientos
- Determinar el cumplimiento de cada norma laboral en referencia a vacaciones, liquidaciones y demás
- Correcto almacenamiento de la información, apoyándose en las herramientas tecnológicas ofrecidas.
- Gestionar todo lo referente al cumplimiento de pago de impuestos y otras obligaciones
- Reportar cada operación administrativa entorno al desempeño de cada operación



Nombre del cargo	Encargado de las Ventas
Nivel	Operativo
Dependencia	Gerencia Comercial
Número de cargos	Uno

Cargo del jefe inmediato	Gerente Comercial
Solicita reportes y reporta a:	Gerente Comercial

OBJETIVO DEL CARGO

Su principal objetivo es gestionar y coordinar las actividades del equipo de ventas, asegurar el cumplimiento de los objetivos comerciales y desarrollar estrategias de comercialización de los productos. Se enfocará en el aumento de las ventas y servicios que proporciona la empresa, además de incrementar sus relaciones con los clientes actuales y los potenciales.

PERFIL DEL CARGO

Estudios	Profesional en Administración de Empresas, Ingenieros agrónomos, mercadeo o diferentes áreas afines.
Experiencia	Mínimo de 02 años de experiencia en ventas, de preferencia en el sector de agroquímicos. Experiencia en relaciones con los clientes, manejo de quipos comerciales y estrategias en ventas.
Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades en estrategias de marketing digital, ventas y negociaciones • Habilidad en el manejo de herramientas tecnológicas y análisis de datos • Conocimiento en distribución y conocimiento de productos y servicios agroquímicos.

Competencias	<ul style="list-style-type: none">• Habilidades en negociaciones para entablar buenas relaciones comerciales• Capacidad para cumplir con los objetivos ya establecidos por la empresa• aptitud para trabajar bajo presión• comunicación efectiva, para el trato con clientes, empleados y demás personas involucradas• actitud positiva, proactiva y efectiva en la resolución de conflictos
---------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

FUNCIONES / ACTIVIDADES DEL CARGO

- supervisar y coordinar las actividades del equipo de ventas y de esta manera asegurar que todos los empleados estén en función con los objetivos de la empresa
- capacitar y motivar a los empleados del área de ventas, asegurándose que cumplan con los conocimientos y herramientas necesarias para ejecutar su labor
- desarrollo y ejecución de estrategias comerciales que permitan alcanzar los objetivos en referencia a las ventas ya definida
- captar nuevos clientes a través de diferentes canales de venta, como redes sociales entre otros.
- tener la base de datos de clientes actualizada, tanto los antiguos, potenciales y de aquellos que compran de manera recurrente
- ejecutar seguimiento en las ventas desde su inicio hasta el cierre de la misma
- Presentar informe de ventas al gerente comercial, con sus respectivos análisis en referencias a las mejoras y nuevas oportunidades
- Presentar nuevas estrategias de ventas, según las necesidades de los clientes

	SERVIAGROSIEMBRA
	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Nombre del cargo	Asesor Técnico
Nivel	Operativo

Dependencia	Gerencia Comercial
Número de cargos	Uno
Cargo del jefe inmediato	Gerente Comercial
Solicita reportes y reporta a:	Gerente Comercial

OBJETIVO DEL CARGO

Su fin es proporcionar asistencia técnica especializada a diferentes clases de cultivos a los clientes de la empresa, en la adecuada aplicación de productos a los mismos y con ello asegurar el éxito de su cultivo y contribuyendo al cumplimiento de las metas comerciales de Serviagrosiembra.

PERFIL DEL CARGO

Estudios	Profesional en ingeniería agrónoma, biotecnología. O áreas afines con conocimientos fuertes sobre las técnicas de aplicación de productos agrícolas
Experiencia	Mínimo de 03 años de experiencia en asesorías técnicas en diferentes cultivos de preferencia en el sector agroindustrial, ejecutando actividades de asesoría sobre el adecuado manejo de insumos agrícolas y conducción técnica de cultivos.

Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none">• Basto conocimiento en productos agrícolas como: herbicidas, fertilizantes, abonos, pesticidas, semillas, etc.• Técnicas en el uso adecuado de cultivos, para la mejora de la productividad• Conocimiento del uso de las herramientas que se apliquen al sector agrícola• Conocimiento en normas de seguridad, ambientales y de uso adecuado de productos
Competencias	<ul style="list-style-type: none">• Habilidad en la comunicación afectiva con los clientes y determinar cuál es su necesidad y ofrecerle la solución técnica adecuada• Trabajo en equipo, colaboración directa con el área comercial para brindar un mejor y más amplio servicio• Habilidad para trabajar bajo presión y en ambientes cambiantes del sector

FUNCIONES / ACTIVIDADES DEL CARGO

- Proveer asesorías técnicas a los clientes que lo soliciten sobre el uso adecuado de productos agrícolas que se comercializan en Serviagrosiembra
- Diagnosticar posibles problemas que se estén presentando en los cultivos y ofrecer soluciones de manera afectiva
- Realizar seguimiento a los clientes a los cuales se les ha ofrecido la asesoría técnica, en referencia a su cultivo
- Asesorar en la implementación de nuevas tecnologías que faciliten o sean beneficiosas para los clientes
- Ser el enlace entre el cliente y la empresa para dar solución a problemas técnicos
- Garantizar capacitaciones técnicas demostrativas en el área del cultivo, para determinar el uso adecuado de productos agrícolas y nuevas tecnologías aplicables
- Asegurarse de las recomendaciones y prácticas que cumplan con normativas en áreas de seguridad, protección y sostenibilidad
- Determinar nuevas oportunidades de negocio y áreas de mejora en servicios técnicos suministrados



SERVIAGROSIEMBRA

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

Nombre del cargo	Coordinador de Marketing
Nivel	Operativo
Dependencia	Gerencia Comercial
Número de cargos	Uno
Cargo del jefe inmediato	Gerente Comercial
Solicita reportes y reporta a:	Gerente Comercial

OBJETIVO DEL CARGO

Su objetivo es implementar, coordinar y desarrollar estrategias de marketing para la empresa Serviagriosembra, con el fin de aumentar la visibilidad de la misma y fortalecer su posicionamiento en el mercado y analizar nuevas oportunidades de negocio. Es la persona encargada de la ejecución, planificación y seguimiento de las campañas publicitarias, dirigido a la captación de nuevos clientes y proceder a fidelizarlos.

PERFIL DEL CARGO

Estudios	Profesional Publicidad, Marketing, Administración de Empresa o afines
Experiencia	Mínimo de 2 años de experiencia relacionada con el cargo, debe poseer experiencia preferiblemente en el sector agrícola, experiencia en campañas publicitarias
Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none"> Manejo de estrategias de marketing digital, incluyendo las redes sociales

	<ul style="list-style-type: none">• Habilidad para crear campañas publicitarias• Análisis de datos en referencia al mercado, con métricas de marketing• Habilidad en el manejo de herramientas de diseño y graficas como: adobe Photoshop
Competencias	<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de campañas diferenciadoras e innovadoras en el mercado• Destreza con la comunicación afectiva y asertiva en la transmisión de la información• Implementación de estrategias que generen impacto de forma medible en posicionamiento de marca y ventas• Habilidad en trabajo en equipo, apoyado desde otros departamentos como: operaciones, ventas y atención al cliente

Dependencia	Gerencia de Operaciones
Número de cargos	Uno
Cargo del jefe inmediato	Jefe de Almacén
Solicita reportes y reporta a:	Jefe de Almacén

OBJETIVO DEL CARGO

su objetivo es asistir en las operaciones del día a día del almacén de Serviagrosiembra, respondiendo al correcto almacenamiento, control y organización de insumos y productos agrícolas de la empresa. El cargo es responsable de asegurar que los productos estén disponibles para su distribución, cumplir con los inventarios periódicos y mantener en seguridad y orden las instalaciones del almacén


PERFIL DEL CARGO

Estudios	Educación básica secundaria. Estudios técnicos o tecnológicos en gestión de inventarios o afines.
Experiencia	Mínimo 01 año de experiencia laboral relacionada, preferiblemente en el sector de agroquímicos, comercial o industrial
Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos en gestión de inventarios sistemas de almacenamiento • manipulación y almacenamiento de herramientas y productos

	<ul style="list-style-type: none">• comprensión de normativa dentro del almacén
Competencias	<ul style="list-style-type: none">• organización para tener el almacén en buenas condiciones• compromiso con el manejo de inventarios tanto físicos como en el sistema• capacidad de adaptación a los cambios en las prioridades del almacén y al trabajo bajo presión• habilidad para tomar la vocería en nuevas iniciativas identificando problemas y proponiendo soluciones

FUNCIONES / ACTIVIDADES DEL CARGO

- registrar y verificar los productos que ingresan al almacén y asegurando que estén las condiciones apropiadas y pertenezcan con las órdenes de compra.
- Clasificar y almacenar los insumos en la zona determinada, llevando a cabo los procedimientos dados para mejorar el espacio y su acceso
- Clasificar y almacenar los productos en el lugar adecuado, siguiendo los procedimientos establecidos para optimizar el espacio y el acceso.
- Archivar los documentos concernientes con la recepción, despacho y almacenamiento de los productos.
- Trabajar de la mano con demás departamentos como ventas, logística y operaciones para asegurar el flujo apropiado de insumos.

	<h3>SERVIAGROSIEMBRA</h3>
<h3>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</h3>	

Nombre del cargo	Auxiliar Administrativo
Nivel	Operativo
Dependencia	Gerencia Administrativa
Número de cargos	Uno
Cargo del jefe inmediato	Gerente General
Solicita reportes y reporta a:	Gerente General

OBJETIVO DEL CARGO

Colaborar en las tareas diarias de la oficina y de esta manera apoyar el buen trabajo de los procesos administrativos. Es la persona que se encargara de la gestión de documentos, llamadas telefónicas, asistir en la coordinación de reuniones y tareas generales que beneficien al ejercicio eficiente en la empresa.

PERFIL DEL CARGO

Estudios	Técnico y/o auxiliar en áreas como administración de empresas, contabilidad.
Experiencia	Mínimo 01 año de experiencia laboral relacionada, preferiblemente en el sector de agroquímicos, comercial o industrial
Conocimientos Específicos	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de gestión documental y archivo. • Manejo de herramientas como (Excel, Word, PowerPoint, etc.). • Conocimientos en contabilidad y facturación Siigo • Habilidad en atención telefónica y servicio al usuario.
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Organización y capacidad para manejar múltiples tareas. • Buena comunicación verbal y escrita. • Responsabilidad y puntualidad.

	<ul style="list-style-type: none"> • Proactividad y disposición para aprender. • Capacidad para trabajar en equipo.
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

FUNCIONES / ACTIVIDADES DEL CARGO

- Revisar los productos que ingresen al almacén y de esta manera asegurar que estén en las condiciones apropiadas y correspondan a lo solicitado
- Clasificar y almacenar los agro insumos en la zona determinadas y llevar a cabo las instrucciones dadas para mejorar el espacio
- Clasificar y almacenar los productos en el lugar adecuado, siguiendo los procedimientos establecidos para optimizar el espacio y el acceso.
- Conservar los documentos referentes con la recepción y almacenamiento de los productos.
-

Planeación estratégica

Uno de los principales aportes fue la aplicación de matrices de análisis estratégico, como PESTEL, FODA, MEFE y MEFI, las cuales permitieron una evaluación exhaustiva del entorno interno y externo de la organización. Aquellos elementos facilitaron la clasificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del entorno organizacional, igualmente los factores internos y externos que llevan al éxito de la estrategia. Fue de gran importancia el efecto de estos elementos dado que ofrecieron un marco claro para la toma de decisiones, ayudando a una mejor comprensión de los aspectos críticos que debían ser tenidos en cuenta para conseguir las metas propuestas.

Adicionalmente, se proyectó un organigrama a seis años, el cual permitirá definir con mayor comprensión las responsabilidades y roles dentro de la estructura interna de la empresa. Este método fue de gran importancia para la comunicación interna y mejorar la organización de actividades, lo que ayudó al aumento de la claridad organizacional.

Los componentes aplicados y las soluciones propuestas contribuirán a llegar a un óptimo rendimiento en cada proceso, lo que llevara una mejora en la productividad y el desempeño de las operaciones. Con los resultados obtenidos se confirmó que, con la puesta en marcha de estas soluciones, se logra un ajuste a los procesos internos y mejora de los recursos humanos de la empresa.

El impacto de las herramientas y soluciones propuestas se dejó ver que la optimización de los procesos no solo generó una mejora en los resultados inmediatos, sino que también estableció bases sólidas para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo de la organización.

Análisis PESTEL						
Factor	Detalle	Plazo			Impacto	
		Corto plazo (1 mes o menos)	Mediano plazo (de 1 a 3 años)	Largo plazo (más de 3 años)		
Político	Políticas de subsidio y apoyo al agro	El gobierno colombiano, en especial a través del Ministerio de Agricultura y el ICA (Instituto Colombiano Agropecuario), implementa políticas de fomento para el agro, incluyendo subsidios y créditos para pequeños y medianos agricultores. Esto representa una oportunidad, ya que facilita el acceso de los agricultores locales a insumos.		X		Positivo

<p>Descentralización y programas locales de desarrollo rural</p>	<p>Ramiriquí podría beneficiarse de programas específicos de desarrollo rural impulsados a nivel departamental, como los programas de incentivo para la agricultura sostenible, que buscan apoyar la actividad agrícola en zonas rurales. Esto podría permitir que el almacén se asocie a tales iniciativas.</p>			X	Positivo
<p>Estabilidad política y seguridad</p>	<p>Boyacá es una región relativamente estable y segura en términos de política y seguridad, lo cual permite un entorno adecuado para la operación comercial. Sin embargo, decisiones políticas nacionales, como ajustes en subsidios agrícolas o cambios en la normativa sobre insumos, pueden afectar la demanda de productos.</p>			X	Positivo

Económico	Fluctuaciones del tipo de cambio	Dado que algunos agro insumos pueden ser importados, las variaciones en el tipo de cambio (peso colombiano frente al dólar) afectan el costo de los productos y los márgenes de ganancia. Esto impacta directamente la capacidad de compra de los agricultores locales.	X			Negativo
	Acceso al crédito Agrícola	En zonas rurales como Ramiriquí, los agricultores suelen depender de la financiación para comprar insumos. Los programas de créditos accesibles, como los de Finagro, representan una oportunidad, mientras que las restricciones en el acceso al crédito pueden ser una amenaza.		X		Positivo

	Costo de vida y poder adquisitivo	El nivel de ingresos de los agricultores en Ramiriquí está relacionado con factores estacionales y climáticos que afectan las cosechas. Esto puede influir en el presupuesto que los agricultores destinan a insumos, impactando las ventas del almacén en años de menor producción.	X			Negativo
Social	Cambio demográfico rural	En zonas rurales como Ramiriquí, la población tiende a estar envejeciendo, y muchas veces las generaciones jóvenes migran hacia áreas urbanas. Este cambio genera una posible reducción de la demanda a largo plazo si no se fomenta la actividad agrícola en la región.			X	Negativo

<p>Preferencia por prácticas agrícolas sostenibles</p>	<p>Existe una creciente conciencia entre los agricultores sobre el impacto ambiental de sus prácticas, lo cual se traduce en una mayor demanda por productos menos dañinos o de origen orgánico. Un almacén que ofrezca opciones sostenibles y biológicos puede satisfacer esta demanda.</p>		<p>X</p>		<p>Positivo</p>
<p>Nivel de educación y capacitación agrícola</p>	<p>La capacitación y educación sobre el uso adecuado de agro insumos es fundamental en Ramiriquí. El almacén puede aprovechar esto ofreciendo asesorías y talleres para los agricultores locales, lo que también puede ayudar a fidelizar a los clientes.</p>			<p>X</p>	<p>Positivo</p>

Tecnológico	Innovación en productos agrícolas	La disponibilidad de nuevos productos biológicos, fertilizantes mejorados y tecnologías agrícolas sostenibles es cada vez mayor. El almacén debe mantenerse actualizado sobre estas innovaciones para ofrecer a los agricultores locales productos modernos y eficientes.		X		Positivo
	Digitalización y comercio electrónico	A pesar de las limitaciones tecnológicas en áreas rurales, las plataformas digitales están en crecimiento. El almacén podría considerar usar herramientas digitales para promover sus productos o incluso recibir pedidos de agricultores que tienen acceso a Internet.			X	Positivo

	<p>Acceso limitado a tecnología avanzada</p>	<p>En Ramiriquí, la adopción de tecnologías agrícolas avanzadas, como drones o sensores de precisión, es limitada debido a los costos y a la falta de formación. Sin embargo, la asociación con proveedores tecnológicos podría facilitar la introducción de estas herramientas.</p>	X			Negativo
Ambiental	<p>Cambio climático y variabilidad climática</p>	<p>Los cambios en los patrones de lluvia y temperatura en Boyacá afectan las temporadas de cultivo y la aparición de plagas, lo que puede incrementar o reducir la demanda de ciertos insumos. El almacén debe estar preparado para ajustar su inventario de acuerdo a estas variaciones.</p>		X		Positivo

<p>Normativas ambientales sobre agro insumos</p>	<p>Las regulaciones nacionales e internacionales impulsan cada vez más la reducción de productos agroquímicos dañinos y la promoción de prácticas sostenibles. Cumplir con estas normativas es esencial para evitar sanciones y atraer a los clientes interesados en prácticas sostenibles.</p>		X		Negativo
<p>Conciencia ambiental local</p>	<p>Los consumidores locales están cada vez más conscientes del impacto ambiental. Esto puede abrir oportunidades para productos orgánicos, biológicos o ecológicamente sostenibles, que pueden ofrecer un valor adicional en el almacén.</p>			X	Positivo

Legal	Normativas de etiquetado y seguridad en agro insumos	En Colombia, existen regulaciones sobre la manipulación y el etiquetado de productos agrícolas. Un almacén que garantice el cumplimiento de estas normativas puede asegurar la confianza de los agricultores y evitar problemas legales.		X		Negativo
	Permisos y licencias	Algunos productos requieren permisos especiales para su comercialización. Es importante que el almacén esté al día con las licencias y certificaciones necesarias para operar y vender productos controlados.	X			Negativo
	Regulaciones sobre comercio de agro insumos	La venta y el transporte de algunos productos están sujetos a normativas específicas. El almacén debe asegurarse de cumplir con las regulaciones para		X		Negativo

		evitar sanciones y mantener una operación segura y legal.				
--	--	-----------------------------------------------------------	--	--	--	--

Resumen del Análisis PESTEL

Impactos Positivos:

Políticas de ayudas en subsidios al entorno agrícola: La ayuda de los entes del gobierno facilita el acceso a insumos y apoyo a los agricultores

Programas para el desarrollo rural: Oportunidades para asociarse a programas de fomento a la agricultura amigable con el entorno

Estabilidad política y seguridad: El entorno seguro en Boyacá favorece las operaciones comerciales.

Acceso al crédito agrícola: Programas de crédito accesibles para financiar insumos.

experiencias agrícolas sostenibles: La demanda por productos sostenibles abre la oportunidad para el almacén

Serviagrosiembra

Innovación y digitalización: La idea tecnológica y las plataformas digitales ayudaran a mejorar la competencia

Conocimiento ambiental regional: Mayor solicitud de productos orgánicos el cual favorece el mercadeo de productos amigables con el ambiente.

Impactos Negativos:

Fluctuaciones del tipo de cambio: Afectan los costos de los insumos importados, lo que puede reducir los márgenes de ganancia.

Costo de vida y poder adquisitivo: La variabilidad climática afecta la capacidad de compra de los agricultores.

Acceso limitado a tecnología avanzada: La adopción de tecnologías avanzadas en la región es limitada por costos y falta de formación.

Normativas ambientales: Las restricciones sobre el uso de agroquímicos pueden implicar costos adicionales para adaptarse a nuevas regulaciones.

Cumplimiento legal: Las normativas sobre etiquetado, permisos y regulaciones de comercio de agro insumos requieren una constante actualización y cumplimiento para evitar sanciones.

Conclusión:

Serviagrosiembra enfrenta un entorno dinámico, con oportunidades claras en el apoyo gubernamental, la innovación tecnológica y la creciente demanda de prácticas sostenibles. Sin embargo, también debe adaptarse a los riesgos derivados de fluctuaciones económicas, cambios en el clima y un marco legal cada vez más exigente. A largo plazo, la clave para el éxito será su capacidad de adaptarse a las normativas ambientales y tecnológicas, mientras aprovecha las oportunidades que ofrecen las políticas de desarrollo rural y la digitalización.

Matriz de Evaluación de Factores Internos

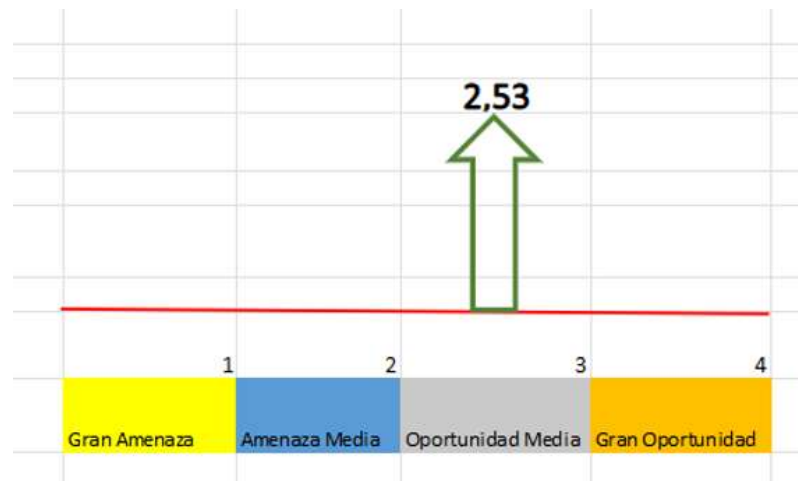
Factores internos clave		Importancia Ponderación	Clasificación Evaluación	Valor
Fortalezas				
1.	Uso del programa Siigo para márgenes de ganancia	6%	3	0,18

2.	La empresa tiene flujo de caja estable	6%	2	0,12
3.	Buen manejo de inventarios a través del programa Siigo	5%	3	0,15
4.	Protocolos de control de calidad y gestión de productos defectuosos	4%	2	0,08
5.	Optimización de logística y tiempos de distribución	6%	2	0,12
6.	Buen ambiente laboral y baja rotación de personal	6%	3	0,18
7.	Políticas de selección y capacitación adecuada del personal	4%	3	0,12
9.	Servicio técnico especializado como valor añadido a productos	7%	4	0,28
9.	Identificación de competidores y segmentación del público objetivo	4%	2	0,08

10.	buenas relaciones con proveedores	6%	3	0,18
Debilidades				
1.	Ausencia de auditorías financieras periódicas	5%	2	0,1
2.	Planificación de escenarios financieros ante crisis	4%	2	0,08
3.	Iniciativas para reducir el uso de recursos no renovables y análisis de huella ambiental	5%	2	0,1
4.	Falta de manual de funciones y organigrama claro	5%	3	0,15
5.	No cuenta con una planificación estratégica formalizada	3%	3	0,09
6.	Estrategias de marketing limitadas	6%	2	0,12
7.	Monitoreo de clientes insuficiente	5%	2	0,1

9.	Ausencia de políticas económicas claras para mitigar riesgos	4%	2	0,08
9.	Poca presencia de estrategias para la fidelización de clientes	5%	2	0,1
10.	No posee registro de la calificación del servicio	4%	3	0,12
TOTAL		100%		2,53

**Balance
Positivo**



Análisis de la Matriz de Evaluación de Factores Internos

Matriz de Evaluación de Factores Internos

Se identificaron diez factores internos que reflejan las fortalezas y debilidades de la empresa, estos elementos incluyen aspectos como el uso de tecnologías, el manejo financiero, la eficiencia operativa, la estructura organizativa y las capacidades del equipo humano. Al igual que en la evaluación externa, la participación activa del señor gerente José Mauricio Vargas Moreno fue de gran importancia para asegurar que los factores seleccionados fueran los que realmente impactan en la competitividad y el funcionamiento interno de la empresa.

Luego, de los diez factores internos, se optaron los cinco más relevantes, lo cual fue el resultado de un proceso de priorización basado en la importancia estratégica de cada uno. Todo se realizó con el apoyo del señor gerente para asegurarse de que los factores más críticos fueran los que se incluyeran en la matriz FODA y de esta manera optimizar así los recursos de la empresa y enfocando los esfuerzos en las áreas que más requieren atención o que brindan un mayor potencial garantizar el éxito de la empresa. El puntaje arrojado fue de 2,53, dando un balance positivo, con una oportunidad media, dado que es una empresa que hace poco fue creada muestra un estado positivo y con una gran oportunidad hacia el futuro.

Matriz de Evaluación de Factores Externos Empresa Serviagrosiembra

Factores externos clave		Importancia Ponderación	Clasificación Evaluación	Valor
Oportunidades				
1.	Creciente demanda de productos agrícolas	8%	4	0,32
2.	Avances tecnológicos en big data	8%	2	0,16
3.	Apoyo recibido de los entes del gobierno	5%	3	0,15
4.	Expansión de mercado a nivel regional	10%	4	0,4
5.	Gestión de logística de almacenamiento	3%	3	0,09

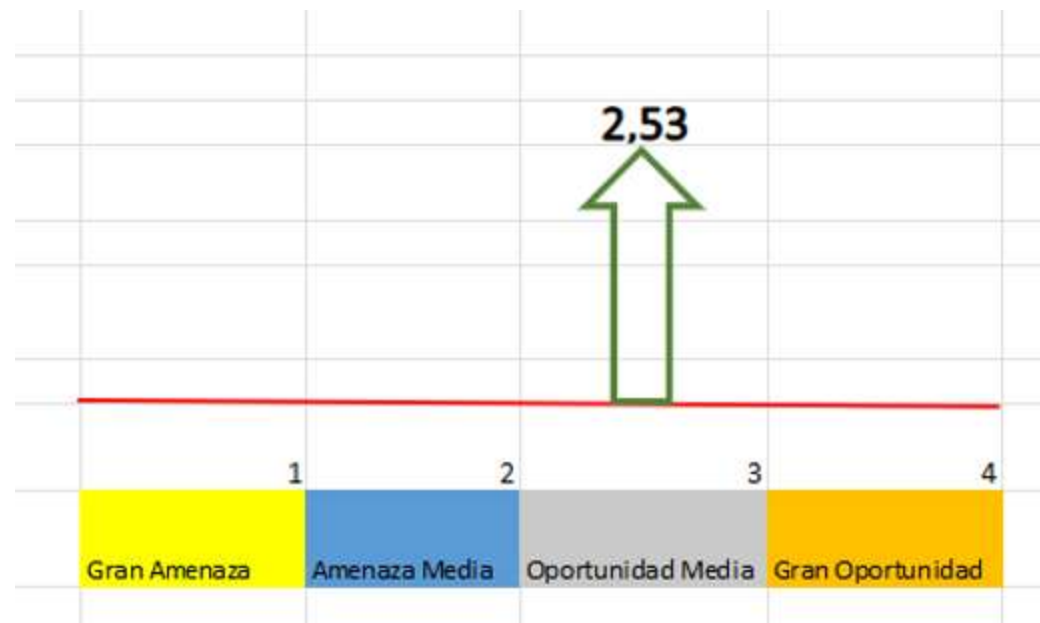
6.	Creciente demanda servicios de asesoría técnica en diferentes cultivos	7%	3	0,21
7.	Políticas de sostenibilidad ambiental, como productos sostenibles y renovables	7%	3	0,21
8.	Financiamiento o créditos a microempresas	3%	3	0,09
9.	Herramientas tecnológicas en crecimiento de la	3%	4	0,12

	producción sobre las asesorías técnicas			
10.	Agricultura regenerativa en productos agroquímicos	3%	2	0,06
Amenazas				
1.	La economía del país influye en la situación actual de la empresa	7%	2	0,14
2.	Aumento de la competencia en la región	3%	2	0,06
3.	Variación en el precio de insumos agrícolas,	5%	2	0,1

	como fertilizantes, herbicidas, abonos			
4.	Variación del dólar en el país	5%	2	0,1
5.	Riesgos climáticos provocados por fenómenos de la niña - niño	5%	1	0,05
6.	Preocupación en torno a salud y seguridad en el uso de agroquímicos	5%	1	0,05
7.	Elevados costos operativos (fletes)	6%	2	0,12
8.	Empresas productoras de abonos y productos alternativos	2%	1	0,02

9.	Mano de obra especializada	2%	1	0,02
10.	Costo de vida, poder adquisitivo	3%	2	0,06
Total		100%		2,53

**Balance
Positivo**



Matriz de Evaluación de Factores Externos MEFE

Se identificaron de manera inicial 10 factores externos que de cierta manera podrían influir en el ejercicio de la organización, partiendo del entorno general de la misma; Estos componentes incluyen oportunidades y amenazas que nacen de un análisis del mercado, competencia, tecnología, cambios regulatorios, entre otros. La colaboración del señor gerente, José Mauricio Vargas Moreno, fue crucial en este proceso, ya que su conocimiento del contexto de la empresa y su experiencia en el sector agrícola permitió identificar y prevalecer los factores más importantes.

De estos 10 factores externos, se eligieron los 5 más importantes, los cuales fueron considerados determinantes para la estrategia futura de la empresa Serviagrosiembra. Estos 5 factores fueron elegidos con base en su impacto potencial y la capacidad de la empresa para aprovechar las oportunidades y de cierta manera atenuar las amenazas que se pudieran presentar. Esta selección fue el resultado de un análisis colaborativo y estratégico con el señor gerente, testificando que los factores elegidos fueran los más representativos y alineados con los objetivos de Serviagrosiembra.

El puntaje arrojado fue de 2,53, dando un balance positivo, con una oportunidad media, dado que es una empresa que hace poco fue creada muestra un estado positivo y con una gran oportunidad hacia el futuro.

Auditoría Interna

Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

		Fortalezas	Debilidades
F1	Uso del programa Siigo para márgenes de ganancia	D 1	Iniciativas para reducir el uso de recursos no renovables y análisis de huella ambiental
	Servicio técnico especializado como	D 2	Falta de manual de funciones y organigrama claro

Auditoría Externa

Matriz de Evaluación de Factores

Externos (MEFE)

Oportunidades		1-Estrategias FO	2-Estrategias DO
O 1	creciente demanda de productos agrícolas	F1:O1, O3	D1:O1,04
		F3	D 3
		F4	D 4
		F5	D 5

valor añadido a productos

Identificación de competidores y segmentación del público objetivo

buenas relaciones con proveedores

La empresa tiene flujo de caja estable

No cuenta con una planificación estratégica formalizada

Estrategias de marketing limitadas

Monitoreo de clientes insuficiente

02	avances tecnológicos en big data	F2:O3,04	D2:O2,03
03	Expansión de mercado a nivel regional	F3:O2, O3	D3:O2,05
04	creciente demanda servicios de asesoría técnica en diferentes cultivos	F4:O3	D4:O3
05	financiamiento o créditos a microempresas	F5:O3, O5	D5:O4
	Amenazas	3-Estrategias FA	4-Estrategias DA

A1	aumento de la competencia en la región		F1:A1, A3		D1:A1, A4
A2	variación en el precio de insumos agrícolas, como fertilizantes, herbicidas, abonos		F2:A2, A5		D2:A3, A5
A3	variación del dólar en el país		F3:A1, A2		D3:A2, A4
A4	riesgos climáticos provocados por fenómenos de la niña - niño		F4:A1		D4:A1
A5	elevados costos operativos (fletes)		F5:A5		D5:A1, A2

El análisis FODA, utilizando las matrices MEFE y MEFI, Permite a la empresa Serviagrosiembra identificar cómo puede aprovechar sus fortalezas para explotar oportunidades y mitigar amenazas, mientras enfrenta y mejora sus debilidades a través de estrategias claras y focalizadas. El enfoque colaborativo con el gerente, José Mauricio Vargas, ha sido esencial para seleccionar los factores clave y garantizar que las estrategias propuestas sean realistas y alineadas con los objetivos de la empresa.

1-Estrategias FO: F1:O1, O3: Aprovechar el uso del programa Siigo para gestionar el crecimiento de la demanda de productos agrícolas y la expansión regional.

F2:O3,04: Utilizar el servicio técnico especializado para expandir la oferta de asesoría técnica en diferentes cultivos.

F3:O2, O3: Usar la identificación de competidores y la segmentación de clientes para fortalecer la presencia en mercados regionales y aprovechar los avances tecnológicos.

F4:O3: Aprovechar las buenas relaciones con los proveedores para asegurar la expansión a nivel regional y la estabilidad de la cadena de suministro.

F5:O3, O5: utilizar el flujo de caja estable para invertir en proyectos que aprovechen la expansión regional y el acceso a financiamiento para microempresas.

2-Estrategias DO: D1:O1,04: Desarrollar iniciativas para reducir el uso de recursos no renovables y mejorar la sostenibilidad, alineándose con la creciente demanda de productos agrícolas y los servicios de asesoría técnica

D2:O2,03: Crear manuales de funciones y un organigrama claro para aprovechar la expansión regional y la optimización de procesos internos.

D3:O2,05: Formalizar una planificación estratégica que considere los avances tecnológicos y el acceso a financiamiento para microempresas.

D4:O3: Ampliar las estrategias de marketing para facilitar la expansión regional y alcanzar a nuevos clientes.

D5:O4: Mejorar el monitoreo de clientes utilizando tecnología para ofrecer servicios de asesoría más personalizados.

3-Estrategias FA: F1:A1, A3: utilizar el programa Siigo para gestionar mejor los márgenes y la rentabilidad frente a la creciente competencia y la variación del dólar.

F2:A2, A5: utilizar el servicio técnico especializado como un valor añadido para contrarrestar el aumento de costos operativos y la variación en el precio de insumos agrícolas.

F3:A1, A2: Aprovechar la segmentación de mercado para encontrar nichos menos afectados por la competencia y las fluctuaciones de insumos.

F4:A1: reforzar las relaciones con proveedores para asegurar precios competitivos y mitigar la presión de la competencia en precios.

F5:A5: Usar el flujo de caja estable para negociar mejores condiciones de fletes y reducir los costos operativos.

4-Estrategias DA: D1:A1, A4: Implementar una estrategia de sostenibilidad para adaptarse a las variaciones climáticas y la creciente competencia, reduciendo la huella ambiental.

D2:A3, A5: Crear un manual de funciones y un organigrama claro para mejorar la eficiencia operativa frente a la variación del dólar y los altos costos operativos.

D3:A2, A4: Formalizar una planificación estratégica que contemple la variación de insumos y los riesgos climáticos, asegurando la adaptabilidad.

D4:A1: Diversificar las estrategias de marketing para captar más clientes, contrarrestando la competencia creciente.

D5:A1, A2: Mejorar el monitoreo de clientes para identificar oportunidades de negocio en medio de las amenazas de mayor competencia y precios volátiles.

El análisis FODA, utilizando las matrices MEFE y MEFI, permite a la empresa Serviagrosiembra identificar cómo puede aprovechar sus fortalezas para explotar oportunidades y mitigar amenazas, mientras enfrenta y mejora sus debilidades a través de estrategias claras y focalizadas. El enfoque colaborativo con el gerente, José Mauricio Vargas, ha sido esencial para seleccionar los factores clave y garantizar que las estrategias propuestas sean realistas y alineadas con los objetivos de la empresa.

Nota. Diseño de cultura corporativa y plan estratégico para la empresa Serviagrosiembra en Ramiriquí, Boyacá. *Fuente.* Autoría propia