

**DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL PARA LA  
COMERCIALIZACIÓN DE HIGO TUNA EN LA PROVINCIA DEL SUGAMUXI**

**CLAUDIA DENISE MORALES COLMENARES**

**FREDDY ANDRES DÍAZ RODRÍGUEZ**



**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA  
ESCUELA DE CIENCIAS BASICAS TECNOLOGIA E INGENIERIA  
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMICAS Y  
DE NEGOCIOS  
INGENIERIA INDUSTRIAL  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
SOGAMOSO  
2012**

**DISEÑO DE UN PLAN ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL PARA LA  
COMERCIALIZACIÓN DE HIGO TUNA EN LA PROVINCIA DEL SUGAMUXI**

**CLAUDIA DENISE MORALES COLMENARES  
FREDDY ANDRES DÍAZ RODRIGUEZ**

**Trabajo presentado para optar a los títulos de  
Ingeniero Industrial y Administrador de Empresas**

**Directores  
ING. EDGAR MAURICIO ALBA VALCARCEL  
Ingeniero Industrial**

**DR. AYMER ROMAN BARRERA NOVOA  
Administrador Industrial**



**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA  
ESCUELA DE CIENCIAS BASICAS TECNOLOGIA E INGENIERIA  
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES, ECONOMICAS Y  
DE NEGOCIOS  
INGENIERIA INDUSTRIAL  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
SOGAMOSO  
2012**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

---

---

Firma Presidente del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

Sogamoso, Octubre de 2012

A DIOS PADRE TODO PODEROSO quien lo es todo en la vida, razón de ser, fuerza, apoyo, guía, protección, a quien amo y cuya mano jamás nos ha desamparado, en quien hemos confiado y a quién debemos y entregamos todo lo que somos.

A mi madre porque es una mujer única, por su apoyo, amor, consejos, valores, grandeza, sabiduría y ternura “muchas gracias”.

Al resto de mi familia por el respaldo que me brindaron para culminar esta importante etapa de la vida

A ti Claudia por brindándome tu comprensión, apoyo y respaldo para cumplir con esta etapa que hoy llego a su fin. Te quiero y te llevare siempre presente.

***Freddy Andrés***

A Dios Padre Celestial, por la existencia y su infinito amor, por ser mí guía y darme la fuerza y voluntad necesaria para mi desarrollo personal y profesional.

A mi madre, por su sabiduría, voluntad, entereza y su incondicional apoyo, quien me impulso constantemente a culminar con éxito esta meta, a quien le debo y le agradezco ser la persona que soy.

A mi familia por su constante apoyo con quienes siempre voy a estar inmensamente agradecida.

A mi primo Julio Enrique (Q.E.P.D) porque con su ejemplo me enseñó a ser perseverante, a tener sueños, fijar metas y acciones y a entender que debemos realizar con compromiso y entusiasmo todo lo que hacemos.

A Freddy Andrés, por brindarme su amor, comprensión y apoyo en esta etapa de mi vida.

***Claudia Denise***

## **AGRADECIMIENTOS**

Los autores del proyecto expresan sus agradecimientos a:

Pbro. DANILO HERNANDO RODRIGUEZ LEMUS. Director UNAD CEAD Sogamoso.

FABIO ALONSO BONILLA GOMEZ. Director Escuela Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios. UNAD CEAD Sogamoso

ALVARO JAVIER ROJAS BARACALDO. Ingeniero Industrial. Tutor Universidad Nacional Abierta y a Distancia, por su orientación y apoyo al inicio de nuestro proyecto.

EDGAR MAURICIO ALBA VALCARCEL. Ingeniero industrial. Coordinador Programa de Ingeniería Industrial y Director del proyecto, por su constante orientación y apoyo.

AYMER ROMAN BARRERA NOVOA. Administrador Industrial. Tutor Universidad Nacional Abierta y a Distancia y Director del proyecto, por su constante orientación y apoyo.

EDUARDO VARGAS. Propietario del cultivo de higo tuna en el municipio de Pesca (Boyacá), por el suministro oportuno de la información solicitada y su valiosa colaboración.

Todos los tutores que de una u otra forma han orientado la elaboración del proyecto y formación académica.

Todos los amigos y compañeros que estuvieron apoyándonos continuamente en esta etapa de la vida.

## CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	20
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	20
1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	20
1.2 JUSTIFICACIÓN	20
1.3 OBJETIVOS	21
1.3.1 Objetivo General.	21
1.3.2 Objetivos específicos	21
1.3.3 Delimitación espacio temporal.	21
1.4 MARCO REFERENCIAL	21
1.4.1 Marco teórico.	21
1.4.2 Delimitación teórica.	27
1.4.3 Marco conceptual.	27
2. MARCO DE REFERENCIAS Y SISTEMAS DE HIPÓTESIS	29
2.1 MARCO DE ANTECEDENTES	29
2.2 ANÁLISIS SITUACIONAL	29
2.2.1 Ubicación del cultivo.	29
2.3 HIPÓTESIS	32
2.3.1 Operacionalización de la hipótesis.	32
3. DISEÑO METODOLÓGICO	34
3.1 POBLACIÓN Y MUESTRA	34
3.1.1 Población.	34
3.1.2 Muestra consumidor final.	34
3.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	35
3.2.1 Fuentes primarias.	35
3.2.2 Fuentes secundarias.	35

3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN	35
3.3.1 Tipo de estudio.	35
4. DIAGNÓSTICO SITUACIÓN ACTUAL DEL FRUTO HIGO TUNA EN LA PROVINCIA DE SUGAMUXI	36
4.1 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	36
4.2 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTOR INTERNO MEFI	46
4.3 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTOR EXTERNO MEFE	48
4.4 APLICACIÓN DE LA MATRIZ DOFA	50
5. PLAN ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL	53
5.1 INTRODUCCIÓN	53
5.2 OBJETIVOS	53
5.2.1 Objetivo general.	53
5.2.2 Objetivos específicos	53
5.3 JUSTIFICACIÓN	54
5.4 PLAN DE ACCIÓN A IMPLEMENTAR	55
6. DESARROLLO DE ALGUNAS ESTRATEGIAS DEL PLAN ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL	67
7. CONCLUSIONES	92
8. RECOMENDACIONES	93
BIBLIOGRAFÍA	94
ANEXOS	95



## LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Composición química 100g de higo tuna fresco.	26
Tabla 2. Operacionalización de Hipótesis	33
Tabla 3. ¿Conoce usted el fruto higo tuna?.	36
Tabla 4. ¿Alguna vez ha consumido este fruto?.	37
Tabla 5. ¿Si encontrara en el mercado este fruto lo consumiría?	37
Tabla 6. ¿En qué presentación lo consume?	38
Tabla 7. ¿Qué le parece el producto que usted consume o compra?	39
Tabla 8. ¿El producto es de fácil adquisición para usted?	40
Tabla 9. ¿Cuál es la razón principal por la que consume este producto?.	41
Tabla 10. ¿Con qué frecuencia lo consume?.	41
Tabla 11. ¿Dónde adquiere este producto?.	42
Tabla 12. ¿Por qué razón adquiere el producto en este lugar?.	43
Tabla 13. ¿Qué Precio paga por este producto?.	44
Tabla 14. ¿En su municipio de origen le gustaría encontrar productos derivados de higo tuna?	44
Tabla 15. ¿Por qué medio le parece importante que se pueda promocionar el fruto higo tuna?	45
Tabla 16. Matriz de evaluación de factor interno MEFI.	47
Tabla 17. Matriz de evaluación de factor externo MEFE	48
Tabla 18. Matriz DOFA estratégica.	50
Tabla 19. Plan estratégico organizacional.	56

Tabla 20. Propuesta formato matriz de formación y capacitación	78
Tabla 21. Propuesta formato análisis de seguridad en el trabajo. A.S.T.	79
Tabla 22. Propuesta formato asistencia de capacitación	86

## LISTA DE GRÁFICOS

	pág.
Gráfico 1. ¿Conoce el fruto Higo tuna?	36
Gráfico 2. ¿Alguna vez ha consumido este fruto?	37
Gráfico 3. ¿Si encontrara en el mercado este fruto lo consumiría?.	39
Gráfico 4. ¿En qué presentación lo consume?	39
Gráfico 5. ¿Qué le parece el producto que usted consume?	40
Gráfico 6. ¿El producto es de fácil adquisición para usted?	40
Gráfico 7. ¿Cuál es la razón principal por la que consume este producto?.	41
Gráfico 8. ¿Con qué frecuencia lo consume?.	42
Gráfico 9. ¿Dónde adquiere este producto?	42
Gráfico 10. ¿Por qué razón adquiere el producto en este lugar?	43
Gráfico 11. ¿Qué precio paga por este producto?	44
Gráfico 12. ¿En su municipio de origen le gustaría encontrar productos derivados de higo tuna?.	45
Gráfico 13. ¿Por qué medio del parece importante que se pueda promocionar el fruto higo tuna?	46

## LISTA DE FOTOS

	pág.
Foto 1. Panorámica del municipio de Pesca	31
Foto 2. Cultivo fruto higo tuna	31

## LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Panorámica ubicación geográfica municipio de Pesca (Departamento de Boyacá)	30
Figura 2. Slogan	69
Figura 3. Organigrama.	71
Figura 4. Diagrama Proceso Productivo	73
Figura 5. Diagrama de Flujo	74
Figura 6. Diseño distribución en planta	75
Figura 7. Boletín	76
Figura 8. Propuesta volante publicitario.	88
Figura 9. Propuesta presentación empaque (bolsa de 1,3 y 5 kilos)	89
Figura 10. Derivados a base de higo tuna	90

## LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Encuesta dirigida a los habitantes de la Provincia del Sugamuxi.	96
Anexo B. Formulario matrícula mercantil para una empresa Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S.	98
Anexo C. Manual de funciones para la empresa frutícola Boyacá.	100

## GLOSARIO

**CÓDIGO DE BARRAS:** representación o gráfico que permite identificar cualquier producto, para facilitar el desarrollo de las actividades logísticas de la empresa.

**ESTUDIO DE MÉTODOS:** análisis de los procedimientos sistemáticos de las operaciones con el objeto de introducir mejoras que faciliten la realización del trabajo, reduciendo tiempo y costos en pro de aumentar la rentabilidad y productividad empresarial.

**ESTRATEGIA:** es la determinación de los objetivos a largo plazo y la elección de las acciones y asignación de recursos para conseguirlos.

**MERCHANDISING:** conjunto de actividades que se desarrollan en un punto de venta, basadas en la exhibición y ayudas visuales adecuadas para estimular e influir sobre la decisión de compra del consumidor potencial.

**MEZCLA DE MARKETING:** son herramientas o variables de las que dispone el responsable de marketing.

Elementos de la mezcla de marketing:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción.

**OUTSOURCING:** contratación a largo plazo de algunos procesos de la empresa con una organización independiente, con el objeto de optimizar los costos de operación logística e incrementar la eficiencia en los procesos y servicios.

**PLANEACIÓN ESTRATÉGICA:** es el arte y ciencia de formular, implantar y evaluar decisiones interfuncionales que permitan a la organización llevar a cabo sus objetivos. Realizando un análisis de la situación interna y externa.

**PLAZA:** se define donde comercializar el producto o el servicio que se ofrece, se considera el canal de distribución debiéndose lograr que el producto llegue al lugar adecuado al tiempo adecuado y en óptimas condiciones.

**POSICIONAMIENTO:** se llama posicionamiento a la referencia del lugar que en la percepción mental de un cliente o consumidor tiene una marca, lo que constituye la principal diferencia que existe entre esta y la competencia.

**PRECIO:** monto monetario de intercambio asociado a la transacción.

**PRODUCTO:** conjunto de atributos, tangible e intangible que incluye empaque, color, precio, el prestigio del fabricante que proporciona los beneficios de satisfacción que requiere un comprador o consumidor final.

**PROMOCIÓN:** es comunicar, informar persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa sus productos y ofertas para el logro de los objetivos organizacionales.

**PUBLICIDAD:** cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal, de ideas, bienes y servicios por un patrocinador bien definido. La utilización de los medios pagados por un vendedor para informar, convencer y recordar a los consumidores un producto u organización es una poderosa herramienta de promoción.

**SISTEMA LOGÍSTICO:** sistemas orientados a apoyar el funcionamiento de la logística en la empresa, por medio de soluciones que faciliten la planeación y el manejo de las distintas actividades que la componen.



## RESUMEN

El presente proyecto surge a raíz de la necesidad que se tiene en la región de crear empresas que promuevan el desarrollo económico y generen alternativas laborales para algunos de sus habitantes, y luego de una conversación con el propietario de un cultivo de higo tuna en el municipio de Pesca quien nos manifiesta la necesidad de organizarse como una empresa legalmente constituida con la finalidad de dar mayor credibilidad a la hora de sacar el fruto al mercado, teniendo en cuenta que se tomó como muestra un cultivo de higo tuna de esa región, siendo representativo para la Provincia de Sugamuxi.

Se elabora un diagnóstico utilizando como medio de recolección de datos la encuesta dirigida a consumidores finales de este fruto exótico en la provincia del Sugamuxi, con base en la información obtenida se tabulan los datos y se pasa a una matriz DOFA donde se proponen algunas estrategias para la creación de la empresa, sistema logístico y plan de mercadeo para mejorar la comercialización de este fruto en la provincia.

Para el área de mercadeo se plantea algunas estrategias para la futura empresa con el objeto de mejorar la comercialización del fruto higo - tuna, y de darlo a conocer de una forma mas amplia en la provincia del Sugamuxi por los diferentes medios de comunicación masiva con que se cuenta en la región.

En cuanto al área organizacional se propone la creación de un manual de funciones para los diferentes cargos de la organización así como su análisis de seguridad en el trabajo para evitar lesiones en sus colaboradores y accidentes e incidentes.

La planeación estratégica es muy importante para cualquier organización sin importar su tamaño puesto que esta brinda herramientas valiosas para mitigar el riesgo en un mercado tan inestable y en un mundo globalizado como el actual.

## **ABSTRACT**

This project stems from the need to have in the region to create companies that promote economic development and create employment alternatives for some of its inhabitants, and after a conversation with the owner of a prickly pear cultivation in the municipality Fisheries who shows us the need to organize a legally constituted company in order to give greater credibility when removing the fruit market, considering that was sampled tuna fig culture of that region, being representative for Sugamuxi Province.

A diagnosis is elaborated by using as data collection resource the survey which is directed to final consumers of this exotic product around the Sugamuxi province. Based on the obtained information, it is tabulated and it is passed to a DOFT matrix where some strategies are proposed for the enterprise creation, logistic system and marketing plan to improve the marketing of this product in the province.

For the marketing area some strategies are planned for the future enterprise with the aim to mitigate the risk at the moment to merchandize and to take out the fruit in a more wide form around the Sugamuxi province through the different mass media from the region.

Respecting to the organizational area is proposed a handbook of functions for the different charges of the organization and the analysis of the security in the work in order to avoid accidents and incidents.

The strategic planning is very important for any organization no matter its size because it gives important tools to mitigate the risk of an unstable market and a globalized world like this.

## INTRODUCCIÓN

En la actual época de globalización y de alta competencia en los sectores de bienes y servicios se hace muy importante para las empresas estar alerta a los cambios y expectativas de los clientes y es vital para las organizaciones utilizar o aplicar herramientas administrativas que les permitan estar a la vanguardia para asegurar su éxito, esto implica un conjunto de actividades como el análisis del mercado actual, la competencia, lugar de venta del bien o servicio, la cantidad y tipo de publicidad a ser utilizada, precios, sistemas logísticos para producir y poner el producto en el mercado etc. Todo lo anterior con la finalidad de minimizar al máximo el riesgo y así poder alcanzar los objetivos organizacionales.

El presente proyecto consistió en el diseño de un plan estratégico organizacional para la comercialización del higo-tuna en la Provincia de Sugamuxi, para ello fue necesario hacer un proceso de investigación el cual se realizó mediante la aplicación aleatoria de encuestas a consumidores de la provincia Sugamuxi y por observación directa a un cultivo de la Vereda Tobacá del municipio de Pesca, con los resultados obtenidos se construyeron las matrices de evaluación de factor interno MEFI, la matriz de evaluación de factor externo MEFE y la matriz DOFA, que se constituyeron en la base para determinar el diagnóstico de la situación en la que se encuentra el comercio de este fruto exótico en la actualidad y las expectativas que tienen los clientes potenciales frente a este fruto.

Adicionalmente y a manera de aporte profesional, se realizó un plan estratégico, una propuesta de mejoramiento y el desarrollo de algunas de las estrategias propuestas, todos orientados a aumentar la comercialización del producto y mejorar el posicionamiento del higo-tuna en el mercado de la Provincia Sugamuxi.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones para que sean tenidas en cuenta por el propietario del cultivo en aras de mejorar su proceso productivo y de comercialización.

## **1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

En razón a que la economía de la provincia del Sugamuxi se basa en la agricultura y ganadera, con este proyecto se pretende brindar otra alternativa productiva con la finalidad de generar empleo en el municipio de Pesca y de esta manera mejorar los ingresos de algunos sus habitantes y contribuir a la reactivación de la economía del mismo. El municipio de pesca no cuenta con estudios en este campo productivo motivo por el cual es de gran importancia realizar este proyecto, las dificultades que se pueden presentar en el desarrollo del mismo es la falta de apoyo por parte de entes públicos o privados para la realización de inversión, así como la resistencia al cambio que esta actividad exige para poder llevar a feliz término el proyecto. Para la realización de la investigación es necesario realizar el diseño de un plan estratégico el cual permitirá incursionar en los mercados de la provincia del Sugamuxi.

### **1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Con la elaboración de un plan estratégico organizacional se brindarán las herramientas necesarias y adecuadas para comercializar el fruto higo tuna en la provincia del Sugamuxi de una forma eficiente?.

### **1.2 JUSTIFICACIÓN**

Boyacá es uno de los departamentos más ricos del país el cual cuenta con recursos naturales, energéticos y en la actualidad se está haciendo inversión en infraestructura vial lo que le da una ventaja competitiva muy grande, además cuenta con una ubicación privilegiada para sacar sus productos y poderlos comercializar en diferentes zonas del país. La Provincia de Sugamuxi no puede permanecer ajena a estos adelantos por los cuales está atravesando el departamento, es por este motivo que se hace de vital importancia encontrar oportunidades de negocio que le permitan crecer económicamente en aras de mejorar la calidad de vida de algunos de sus habitantes.

El futuro de la Provincia debe enfrentarse fortaleciendo la actividad empresarial como la base del crecimiento de su economía, es por esta razón que es de vital importancia para los estudiantes de Administración de Empresas e Ingeniería Industrial de la UNAD aportar su conocimiento para la generación de empresas productoras y transformadoras en la región con propuestas efectivas e innovadoras donde se aporten soluciones prácticas a los diversos problemas socioeconómicos de la región, además el gobierno municipal debe asumir este gran reto de incursionar en el sector industrial y empezar a entender que es una gran oportunidad para el desarrollo económico de la Provincia de Sugamuxi.

El proyecto es de gran importancia teniendo en cuenta que el fruto del higo es exótico, de excelente valor nutricional y aún no se ha explotado.

### **1.3 OBJETIVOS**

**1.3.1 Objetivo General.** Diseñar de un plan estratégico organizacional para la comercialización de higo tuna en la provincia del Sugamuxi.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Realizar un diagnóstico situacional actual del fruto higo tuna en la provincia del Sugamuxi a través de las matrices MEFI, MEFE y DOFA.
- Construir un plan estratégico organizacional, que proporcione herramientas adecuadas para la comercialización del fruto higo tuna en la provincia del Sugamuxi.
- Desarrollar algunas de las estrategias planteadas en el plan estratégico organizacional.

#### **1.3.3 Delimitación espacio temporal.**

**Espacio.** El desarrollo de la investigación se llevara a cabo en la provincia del Sugamuxi en el departamento de Boyacá.

**Tiempo.** El tiempo estimado para adelantar la investigación es de seis meses iniciando en el mes de Marzo de 2012 y terminado en el mes de Septiembre 2012

### **1.4 MARCO REFERENCIAL**

**1.4.1 Marco teórico.** La planeación estratégica busca formular, implementar y evaluar las decisiones más adecuadas que le permiten a una organización alcanzar sus metas en las diferentes áreas que la conforman, las empresas deben tomar conciencia de los cambios que se presentan en el entorno en la actualidad y que estos son continuos, motivo por el cual se deben formular las estrategias mas convenientes en cuanto a los recursos que se deben utilizar para llevar a cabo su objeto social.

La planeación estratégica ayuda a adquirir un concepto muy claro de la organización, lo cual hace a su vez posible la formulación de planes y actividades que lleven hacia sus metas, además permite prepararse para hacer frentes a los rápidos cambios del ambiente en que opera la organización. Cuando el ritmo de la vida era más lento, los gerentes podían establecer metas y planes simplemente explotando de la experiencia pasada, pero hoy los hechos suceden con demasiada rapidez para que la empresa sea siempre una guía digna de confianza

y los gerentes se ven en el caso de desarrollar nuevas estrategias apropiadas para los planes únicos y las oportunidades del futuro.<sup>1</sup>

La Planeación Estratégica se puede definir también como un enfoque objetivo y sistemático para la toma de decisiones en una organización. Es un intento por organizar información cualitativa y cuantitativa que permita la toma de tales decisiones. Es un proceso y está basado en la convicción de que una organización debe verificar en forma continua los hechos y las tendencias internas y externas que afectan el logro de sus propósitos. El modelo estratégico insiste en que una organización debe estar en capacidad de influir sobre su entorno, y no dejarse determinar por él, ejerciendo así algún control sobre su destino.

La planeación no es una actividad corriente en nuestro medio y por tanto simultáneamente con el aprendizaje de modelos de planeación, es necesario trabajar por desarrollar una cultura de la planeación.

La Planeación es para algunos una actividad de diseño que se realiza antes de ejecutar algo. Hoy se comprende más como un proceso permanente que pretende adelantarse a los acontecimientos, para tomar oportunamente las decisiones más adecuadas. Es también una actitud de mantenerse permanentemente alerta y enterado del curso de los acontecimientos, analizando las circunstancias que se van presentando con el propósito de impedir que tales acontecimientos y circunstancias desvíen a la organización en la búsqueda de sus objetivos, y por el contrario estar permanentemente aprovechando lo que es favorable para mejorar las posibilidades.

Es un proceso que incluye sí una fase de diseño, pero también de evaluación constante y de corrección del rumbo, cuando es necesario.<sup>2</sup>

Quinn<sup>3</sup> Define la estrategia como “el patrón o el plan que integra las principales metas, políticas de una organización y a la vez establece una secuencia coherente de las acciones a realizar”

Una estrategia es el producto de un acto creador, innovador, lógico y aplicable, genera acciones coherentes, de asignación de recursos y de decisiones tácticas. Esto con el fin de que la empresa sea competitiva en el entorno socioeconómico donde funciona y mejorar la efectividad de la gestión<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup>[http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo5/Pages/5.7/57Estrategia\\_planeacionEstrategica\\_continuacion1.htm](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo5/Pages/5.7/57Estrategia_planeacionEstrategica_continuacion1.htm)

<sup>2</sup>[http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2008868/lecciones/capitulo\\_2/cap2lecc2.htm](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2008868/lecciones/capitulo_2/cap2lecc2.htm)

<sup>3</sup> Un enfoque de sistemas para el desarrollo. San José editorial IICA

<sup>4</sup> Juego Gerencial BARBOSA SANABRIA Juan Carlos editorial UNAD 2007.

Para la empresa de hoy es de vital importancia la estrategia ya que estas se convierten en el derrotero o en la carta de navegación de una organización para poder alcanzar los objetivos o metas propuestas, del mismo modo la planeación estratégica es muy importante puesto que esta es una herramienta de trabajo muy útil para cualquier empresario en la actualidad ya que permite evaluar los resultados obtenidos, además proporciona herramientas muy útiles para hacer un diagnóstico situacional de la organización y proyectarla a donde se quiere llevar o a la posición deseada. En épocas coyunturales como la que atraviesa el país en la actualidad es posible estimular el crecimiento de las empresas mediante la estimulación al uso de las herramientas que brinda la planeación estratégica para lograr los resultados deseados.

El diagnóstico es una de las herramientas que nos brinda la planeación estratégica el cual da una visión dinámica y global de una organización en determinado momento, pone al descubierto las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades con las que cuenta una organización lo cual permite formular o elaborar estrategias adecuadas para la empresa en aras de generar valor para una organización.

Henri Fayol, creador de la teoría clásica de la administración, se distingue por el énfasis en la estructura y en las funciones que debe tener una organización para lograr la eficiencia; destaca lo relevante que es para una empresa la administración, describe el acto de administrar como: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar<sup>5</sup>.

Este autor muestra la importancia que tiene la administración en toda empresa u organización, como herramienta para utilizar eficientemente los recursos y alcanzar las metas a corto, mediano y largo plazo, y los objetivos organizacionales, desarrollando estrategias para el cumplimiento de las mismas. En un entorno de constante cambio se hace necesario la innovación y creatividad en las empresas, pero también una efectiva administración que logre mejorar la productividad y competitividad empresarial.

En la actualidad la planeación estratégica y otras técnicas administrativas se han convertido en herramientas útiles, para aplicar en los diferentes procesos, ya que permite disminuir del riesgo e incertidumbre por eventos imprevistos; acciones que al ser planificadas de una forma adecuada permite la toma de decisiones oportunas y acertadas, que facilitan alcanzar el éxito, el desarrollo y funcionalidad de una estructura organizacional.

Según George A. Steiner, la planeación estratégica no puede estar separada de funciones administrativas como: la organización, dirección, motivación y control. Además, este tipo de planeación está proyectada al logro de los objetivos

---

<sup>5</sup><http://www.elpsicoseasor.com/2011/04/teoria-clasica-de-la-administracion.html>

institucionales de la empresa y tienen como finalidad básica el establecimiento de guías generales de acción de la misma<sup>6</sup>.

La planeación estratégica es una herramienta fundamental para el direccionamiento y la toma de decisiones acertadas en toda empresa u organización, pues permite fijar estrategias programas o proyectos a corto mediano y largo plazo, en pro del desarrollo y cumplimiento de los objetivos organizaciones que conlleven al fortalecimiento y competitividad de la empresa.

Peter Drucker en su libro “La gerencia, tareas, responsabilidades y practicas”, define la planificación estratégica como “el proceso continuo que consiste en adoptar decisiones empresariales y con el mayor conocimiento posible de su carácter futuro; en organizar sistemáticamente los esfuerzos necesarios para ejecutar estas decisiones, y en medir los resultados de estas decisiones comparándolas con las fuerzas expectativas mediante la retroacción sistemática organizada.”<sup>7</sup>

De acuerdo al autor, la planeación estratégica permite la adecuada toma de decisiones, mediante la planeación y evaluación de estrategias organizacionales, que permitan el cumplimiento de metas y el análisis continuo del entorno y de los posibles riesgos, para así facilitar la toma de decisiones en pro de lograr efectividad y productividad en las organizaciones.

Michael Eugene Porter, “padre” de la estrategia moderna, “La cantidad de actividades involucradas en el diseño, producción, venta y distribución de un producto o servicio, son elementos vitales para la generación de la ventaja competitiva. Entonces, la efectividad operacional significa ejecutarlas mejor que los demás – depende así, de su oportunidad, de su dependencia de pocos procesos, con un margen mínimo de defectos – para lograr la superioridad frente a la competencia.” El propósito del posicionamiento estratégico es lograr la ventaja competitiva a través de mantener lo que diferencia una compañía de otra. Esto es, emular diferentes actividades de la competencia o ejecutar actividades similares de manera diferente”<sup>8</sup>.

Teniendo en cuenta las condiciones actuales o retos que tienen las empresa en cuanto ha competitividad y globalización, se hace necesario adoptar constantemente estrategias o técnicas de mercadeo para la comercialización de distribución de los diferentes productos o servicios de las empresas, en busca de satisfacer cabalmente las necesidades y expectativas que tienen los consumidores; además es fundamental determinar y analizar los productos,

---

<sup>6</sup><http://www.eumed.net/dices/definicion.php?dic=1&def=78>

<sup>7</sup><http://wikitecaegcti.wetpaint.com/page/C.+Evoluci%C3%B3n+y+Te%C3%B3ricos+de+Planificaci%C3%B3n+Estrat%C3%A9gica>

<sup>8</sup><http://www.emprendedor.com/portal/content/view/328/26/>



precios, mercados existentes, clientes potenciales, entre otros, en busca de generar oportunidades y así establecer una ventaja competitiva fundamental para alcanzar la productividad y competitividad empresarial. De igual forma posicionar un producto, ofreciendo beneficios adicionales que busquen satisfacer las necesidades del cliente final, garantizando el mejoramiento continuo de sus diferentes procesos.

El desarrollo de una visión compartida, que destaque la calidad excepcional de los productos competitivos de una empresa sirve para que sus miembros trabajen de una manera común. Las empresas reconocen que no controlan de manera automática su propio destino y se ven golpeadas por circunstancias que no comprenden; al desarrollar una visión y llevar a cabo el proceso de planeación estratégica aplicada, proporcionan éstos un medio para cambiar esta percepción.<sup>9</sup>

Esto indica que dentro del plan estratégico se debe tener muy en cuenta la visión de la empresa, pues esta forma parte de la carta de navegación de la misma y en base a esta visión se desarrollan las estrategias necesarias para alcanzar las metas propuestas, esta visión surge de la mente de los líderes de las organizaciones quienes deben compartirla y comunicarla a las demás áreas funcionales de la empresa y en si a todos los miembros de la empresa. Las organizaciones en la actualidad deben estar pendientes de los cambios de su entorno ya que este nos ofrece oportunidades que deben ser aprovechadas al máximo, pero también se tiene que ser consciente de que existen amenazas, esto es clave para que los líderes de una organización planteen una visión realista acorde a su actualidad y capacidades, junto con un conjunto de metas visionarias para proporcionar un sentido general de dirección.

**Opuntia ficus-indica**,<sup>10</sup> comúnmente conocida como **nopal**, **tuna**, **chumbera**, **higuera de chumbo**, **pita**, **higuera de pala** o **palera**, es una planta de la familia las cactáceas cultivada desde hace mucho tiempo y forma parte de la economía agrícola en muchas zonas áridas y semiáridas del mundo. Posiblemente sea originaria de México. Planta arbustiva la familia de las cactáceas. Como la mayoría de los miembros de este género carece de hojas monofilas, los segmentos o cladodios en que se divide, son tallos capaces de ramificarse, emitiendo flores y frutos. Estos tallos son planos, ovales y de color verde medio. Poseen dos clases de espinas, reunidas en los gloquidios (especie de cojincillos) de las areolas unas largas y duras, y otras cortas y finas con aspecto veloso. Las flores, en forma de corona, nacen de las areolas en los bordes de los segmentos. Florece una vez al año y tanto el fruto como la flor pueden ser de diversos colores, desde el amarillo al rojo.


---

<sup>9</sup> PLANEACION ESTRATEGICA teoría y practica 2007 Estela García Sánchez, María Lourdes Valencia pg.14

<sup>10</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Opuntia\\_ficus-indica](http://es.wikipedia.org/wiki/Opuntia_ficus-indica)

El fruto tiene una cáscara gruesa, espinosa, y con una pulpa abundante en pepas o semillas. El fruto maduro es una baya de forma ovalada con diámetros de entre 5,5 y 7 cm, una longitud de 5 cm a 11 cm y un peso variable entre 43 y 220 g.

Tabla 1. Composición química 100g de higo tuna fresco.

PARAMETRO	CONTENIDO	HIGO - TUNA
Porción comestible	78,00	
Energía (kcal)	27,00	
Proteínas (g)	1,70	
Grasas (g)	0,30	
Carbohidratos (g)	5,60	
Calcio (mg)	93,00	
Hierro (mg)	1,60	
Tiamina (mg)	0,03	
Riboflavina (mg)	0,06	
Niacina (mg)	0,03	
Ascórbico (mg)	8,00	

Fuente: ABRAJÁN VILLASEÑOR, Myrna Alicia. Efecto del método de extracción en las características químicas y físicas del mucílago del nopal (*opuntia ficus-indica*) y estudio de su aplicación como recubrimiento comestible. Tesis Doctoral. Valencia, 2008.

**Antecedentes cultivos de higo<sup>11</sup>.** En Colombia, el principal productor de esta fruta es el municipio de Sonsón en el departamento de Antioquia, con una producción anual cercana a 1030 toneladas, de las cuales 400 toneladas son manejadas por la Cooperativa Multiactiva de Productores de Higo, COOPROHIGO, la cual procura incrementar su cultivo, difundirlo y comercializar los productos en óptimas condiciones, con asistencia y capacitación a sus afiliados. Hace pocos años, los cultivadores de esta fruta empezaron a exportarla a países europeos por medio de comercializadores internacionales, pero por problemas en su distribución se redujo de manera drástica el mercado externo.

Actualmente sólo se exporta el 30 por ciento de la fruta producida, cuando la cosecha se produce todo el año. Con el fin de ampliar su participación en los mercados nacionales e internacionales de la fruta fresca y procesada, se están estableciendo nuevos canales de distribución, entre los cuales se encuentra la producción de conservas, jalea, jugo, licor, confites, bocadillo y mermelada, que vincule a los cultivadores del fruto a miras de crear una empresa agroindustrial (Gómez, 2004).

Investigaciones realizadas demuestran que el fruto, por sus características nutricionales (vitamina A, proteína, alto contenido de carbohidratos como glucosa

<sup>11</sup> <http://bdigital.eafit.edu.co/PROYECTO/P660.62CDD259/introduccion.pdf>

y fructosa, y baja acidez), puede ser un buen sustrato para el crecimiento microbiano (Sáenz, 2001).

**1.4.2 Delimitación teórica.** La investigación hace referencia a la metodología utilizada para el diseño de un plan estratégico organizacional para la comercialización de higo tuna en la provincia del Sugamuxi, la cual se argumenta mediante el uso de teorías administrativas como benchmarking, outsourcing reingeniería aplicada a los diversos procesos administrativos, productivos y de planeación comercial como la definición de la misión del negocio, el establecimiento de los objetivos que se pretenden con el plan de marketing, así como el planteamiento de una estructura administrativa adecuada para el correcto funcionamiento de una organización.

**1.4.3 Marco conceptual.** En la actualidad es tiempo de actuar de manera rápida y efectiva ante las situaciones que se presenten, pero eso no quiere decir “reaccionar sin sentido”, por el contrario, esto advierte la necesidad de planear cada acción a seguir para evitar caer en errores que puedan costar caros en un futuro, de ahí la importancia de la planeación, esto significa adelantarnos a lo que va a suceder, pero hay que hacerlo en forma estratégica.

La planificación, entendida como una función administrativa de orientación organizacional, vela por la búsqueda de mecanismos acordes con los recursos de la organización, se convierte en un respaldo del proceso de formación y desarrollo empresarial, combinando la racionalidad económica, la responsabilidad social y la sustentabilidad ambiental. El mercado por sí solo no es eficaz, eficiente, ni productivo, siempre requiere de un direccionamiento.

La planificación estratégica se considera una herramienta para delinear una orientación de largo plazo y un marco operativo a corto plazo, que le permite a los administradores que toman decisiones a identificar hacia dónde deben encaminarse y cómo obtener los recursos necesarios para ello, así como desarrollar los planes de acción necesarios para alcanzar los objetivos propuestos.

La planeación se aplica a todo tipo de empresa, bien sea de manufactura, comercial, agrícola, agropecuaria, entre otras, como herramienta administrativa, para este caso particular será aplicada a una empresa agrícola que producen y comercializan el fruto higo tuna, para lo cual se tomó como base un cultivo de 3 hectáreas ubicado en la Vereda Tobacá del Municipio de Pesca de propiedad del Señor Eduardo Vargas, quien actualmente comercializa el fruto de manera informal, porque la empresa no se encuentra legalmente constituida, este cultivo es representativo dentro de la Provincia del Sugamuxi, por lo tanto el proyecto desarrollado es aplicable a otras regiones de la Provincia con características similares.

Para complementar los conceptos antes descritos es necesario conocer algunas como:

La Planificación Estratégica se debe entender como el esfuerzo sistematizado para encaminar acciones y decisiones que pauten la forma de alcanzar metas propuestas a partir de una situación dada. A diferencia de los métodos tradicionales de planificación que asumen que las tendencias corrientes se mantendrán, la Planificación Estratégica espera nuevas tendencias, discontinuidades y sorpresas. Aporta una herramienta conceptual de gestión de los cambios, susceptible de enriquecer la planificación empresarial.

La Planificación Estratégica busca salidas, vías para aprovechar nuevas oportunidades. Por eso se convierte en un medio adecuado para adoptar decisiones administrativas.

El Plan Estratégico que surge como producto del proceso antes reseñado, resulta una herramienta que:

- Clarifica el futuro - ayuda a la toma de decisiones presentes en función de futuras consecuencias - conduce con eficacia los cambios de entorno y de circunstancias.
- Tiende a la superación de problemas organizativos y a la mejora del funcionamiento de las instituciones.

Líneas estratégicas del Plan: son los temas claves para pasar de la situación actual de la ciudad a la situación deseada ("el Montevideo que queremos"), son las áreas más relevantes que apuntan directamente hacia el logro de la Directriz General.

Acciones del Plan: se trata de las medidas o instrumentos concretos a implementar para contribuir a la realización del Plan. En algunos casos las acciones son de un alto grado de concreción y/o cuantificación (es decir tienen el nivel de "proyecto"), pero en otros se trata de medidas sin el grado de madurez suficiente, que es necesario iniciar.

Para cada acción propuesta es necesario considerar:

- Descripción: en qué consiste la medida o instrumento
- Justificación: por qué se propone una u otra acción
- Vinculación con el objetivo central
- Inconvenientes de la no realización de la medida
- Actores involucrados en la realización de la medida.

## **2. MARCO DE REFERENCIAS Y SISTEMAS DE HIPÓTESIS**

### **2.1 MARCO DE ANTECEDENTES**

En la actualidad en el municipio de Pesca se está promoviendo la plantación tecnificada del fruto higo tuna, aunque no existen antecedentes de elaboración de proyectos relacionados con este fruto exótico en el municipio, es de resaltar que gracias al aporte del SENA mediante la capacitación de algunos grupos de personas se está dando inicio a la creación de postres de diferentes frutos, actividades que se vienen realizando hace cinco años aproximadamente, en base a la recolección de información en la alcaldía municipal se sabe que en el municipio existe la creación de cooperativas para productos como papa, lana y queso. Es de aclarar que en la provincia del Sugamuxi en el municipio de Nobsa existe una empresa procesadora de este fruto exótico llamada XUE la cual adquiere el fruto en el mercado informal o directamente a los cultivadores de la provincia ya que ellos no cuentan con cultivos de su propiedad.

### **2.2 ANÁLISIS SITUACIONAL**

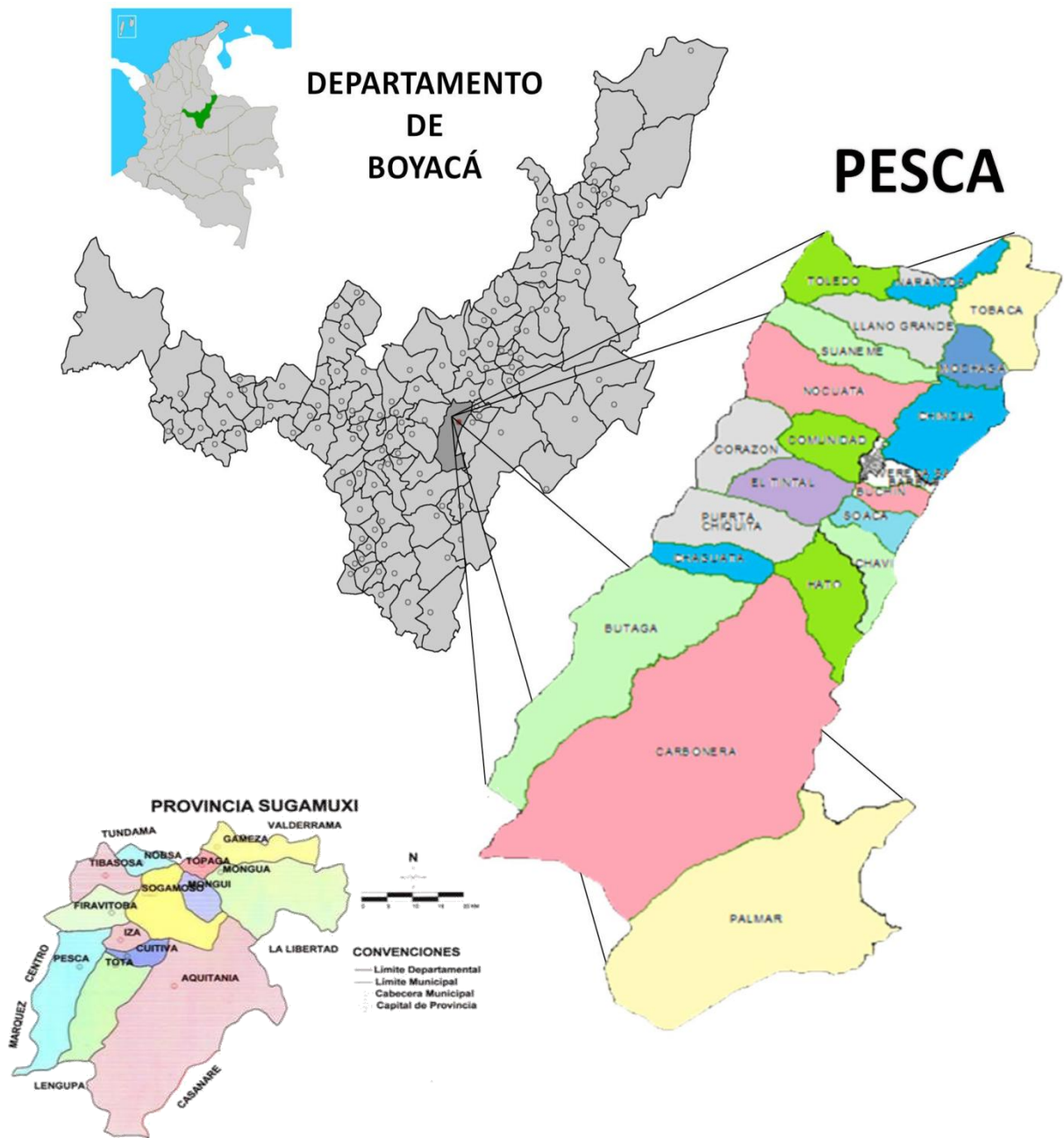
Consiste en realizar un diagnostico para saber donde están los actores relacionados con el fruto higo tuna cultivado en el municipio de pesca y en la provincia del Sugamuxi.

**2.2.1 Ubicación del cultivo.** En la vereda Tobacá sector las cruces del municipio de Pesca, se encuentra un cultivo de higo tuna, de propiedad del Sr. Eduardo Vargas, con una plantación de tres (3) hectáreas, cuyos frutos son de gran aceptación en la provincia del Sugamuxi, además en temporada alta venden el fruto a un distribuidor de Bogotá, gracias a su alto valor nutricional puesto que el cultivo se maneja de forma orgánica, sin la utilización de sustancias nocivas para la salud, lo cual garantiza la comercialización de un fruto de excelente calidad y valor nutricional. Actualmente este fruto maneja su mayor producción en los meses de mayo, junio y julio, con aproximadamente 28.000 kilos mensuales. La demanda del fruto es mayor a las tres hectáreas que actualmente se manejan por lo cual se tiene un proyecto a corto plazo para aumentar las plantaciones de este fruto con 80 cultivos adicionales en el municipio.

El mercado que posee el fruto higo tuna es muy limitado ya que las personas actoras de este proceso carecen de conocimiento sobre mercadeo, comercialización, publicidad, promoción y posicionamiento de un producto, motivo por el cual se han realizado ventas muy esporádicas a clientes ocasionales fuera de la provincia, además los días domingo se vende este fruto de manera tradicional en el parque principal del municipio de Iza Boyacá.

De este fruto se pueden obtener cerca de ochenta derivados dentro de los cuales encontramos: Bocadoillos, mermeladas, compotas, arequipe, vino, sabajón, entre otros.

Figura 1. Panorámica ubicación geográfica municipio de Pesca (Departamento de Boyacá)



Fuente: Autores del Proyecto



Foto 1. Panorámica del municipio de Pesca<sup>12</sup>



Foto 2. Cultivo fruto higo tuna<sup>13</sup>



<sup>12</sup> <http://pesca-boyaca.gov.co/sitio.shtml?apc=mGParque Principal-1-&x=2615032>

<sup>13</sup> Vereda Tobacá, sector las cruces, municipio Pesca, Fuente Autores del proyecto.

## 2.3 HIPÓTESIS

Este proyecto permite contribuir al fortalecimiento socioeconómico del municipio de pesca y de la provincia del Sugamuxi, creando una nueva alternativa de negocio la cual brindará a la comunidad una nueva fuente de empleo y progreso; de igual forma es importante potencializar la comercialización de higo (tuna); ya que este fruto exótico se produce con facilidad en el departamento pero sin propósitos comerciales, por lo cual, se ve la necesidad de Diseñar un plan estratégico organizacional para la comercialización de higo tuna en la provincia del Sugamuxi. De esta manera se hace necesario plantear lineamientos administrativos e implementar estrategias de marketing, utilizando los recursos disponibles para alcanzar los objetivos establecidos. La comercialización de este producto requiere además de estrategias de mercadeo como promoción, logística y políticas de precios, que garantice la competitividad.

La no realización de este proyecto, hará que la economía del municipio se mantenga, pero sin ofrecer a sus habitantes otras alternativas novedosas que generen nuevas fuentes de empleo, que permitan reactivar la economía y ofrecer progreso de la comunidad en general.

**2.3.1 Operacionalización de la hipótesis.** En la siguiente tabla se puede observar las variables dependientes, independientes y su correlación. (Ver Tabla 2).



Tabla 2. Operacionalización de Hipótesis

VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	CORRELACIÓN
<p style="text-align: center;"><b>PLAN ESTRATEGICO ORGANIZACIONAL</b></p>	<p style="text-align: center;">Creación de una empresa legalmente constituida</p>	<p>Íntimamente relacionado, es de vital importancia ya que sin la existencia de la empresa es más difícil entrar en el mercado y generar confianza y credibilidad en sus clientes potenciales.</p>
	<p style="text-align: center;">Estrategias Organizacionales</p>	<p>Una de las variables más importantes ya que por medio de estas se logra llevar a una organización a la posición deseada.</p>
	<p style="text-align: center;">Propuesta plan de mercadeo</p>	<p>Íntimamente relacionados, el plan de mercadeo del fruto higo tuna es fundamental ya que este permite desarrollar las estrategias con las cuales se va penetrar con el fruto en el mercado de una forma llamativa para los consumidores finales y esto servirá para el posicionamiento de la empresa en el mercado al igual permitirá tomar decisiones para incrementar la rentabilidad de la organización y para los actores en la cadena productiva a base de higo tuna.</p>
	<p style="text-align: center;">Cantidad de higo tuna producida</p>	<p>Íntimamente relacionado puesto que es de vital importancia conocer la capacidad productiva de la región ya que es la materia prima principal y sin esta la empresa no funcionara adecuadamente.</p>

Fuente: Autores del proyecto

### 3. DISEÑO METODOLÓGICO

#### 3.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

**3.1.1 Población.** Está conformada principalmente por los habitantes de la provincia del Sugamuxi en el departamento de Boyacá, tales como: Sogamoso, Aquitania, Cuitiva, Firavitoba, Gameza, Iza, Tota, Mongua, Mongui, Nobsa, Pesca, Tibasosa, Tópaga.

**3.1.2 Muestra consumidor final.** Teniendo en cuenta que la población es indeterminada para calcular el tamaño de la muestra se empleara el método aplicando la hipótesis más desfavorable el cual se ajusta a esta situación puesto que va a generar el tamaño de muestra más grande.

Es de aclarar que el sector correspondiente a consumidores finales no son siempre habitantes de la región puesto que existe mucha afluencia de turistas nacionales y extranjeros lo cual hace difícil la determinación exacta de la población objeto de estudio. La fórmula es:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q}{E^2}$$

Dónde:

Z= 1.96 para un nivel de confianza del		95%
E= Error de muestreo	5%	0.05
P= Probabilidad de éxito	50%	0.50
Q= Probabilidad de fracaso	50%	0.50

Entonces:

$$n = \frac{(1,95 * 1,95) \times 0,50 \times 0,50}{0,05 \times 0,05} = 380.$$

n= 380 personas

El tamaño de la muestra de 380 personas se considera una cifra representativa de la población y ajustado al estudio dadas las circunstancias de tiempo y dinero.

## **3.2 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

**3.2.1 Fuentes primarias.** Las fuentes primarias para la recolección de la información están dadas por: Encuesta aplicada de forma aleatoria a algunos de los habitantes de la provincia del Sugamuxi. Ver Anexo A y la observación directa a un cultivo de fruto de higo tuna en la Vereda Tobacá del municipio de Pesca.

**3.2.2 Fuentes secundarias.** Se utilizaron como fuentes de información Textos y guías de proyectos de la UNAD. Además manuales administrativos que ofrecen guía para la elaboración de la propuesta.

## **3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN**

**3.3.1 Tipo de estudio.** Con el tipo de estudio se hace referencia a la profundidad con la que se espera abordar la problemática del conocimiento este tipo de estudio admite tres niveles: Para poder desarrollar el presente trabajo se recurrirá a un tipo de estudio descriptivo ya que este tipo de estudio tiene como propósito la delimitación de los hechos que conforman el problema de la investigación, también identifica características del universo de la investigación, señala formas de conducta y actitudes del universo investigado, establece comportamientos concretos, descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. Otra razón para que la investigación sea de tipo descriptivo es porque se acude a técnicas específicas en la recolección de información como la encuesta que es un cuestionario para la recolección de información, para finalmente conocer la situación del mercado para dar posibles alternativas o soluciones al problema objeto de la presente investigación.

## 4. DIAGNÓSTICO SITUACIÓN ACTUAL DEL FRUTO HIGO TUNA EN LA PROVINCIA DE SUGAMUXI

### 4.1 ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

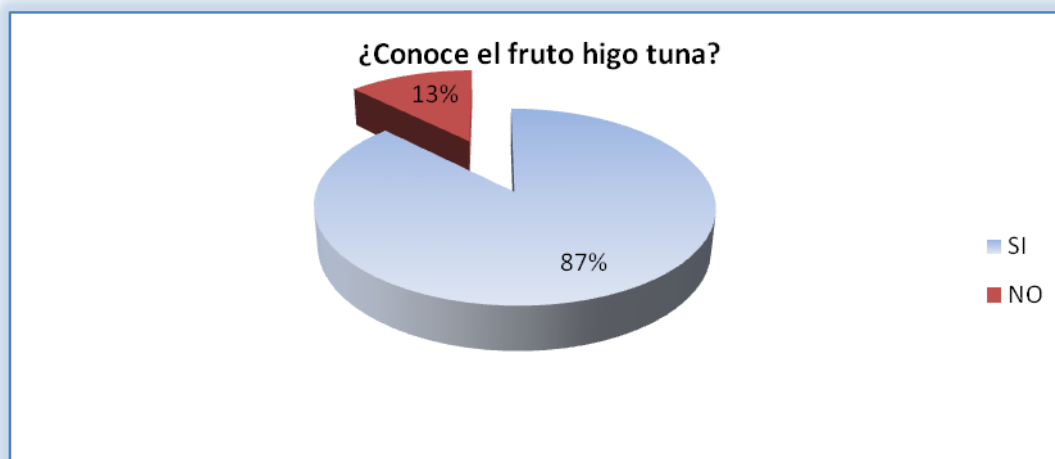
Se elaboró un cuestionario de trece preguntas el cual se aplicó de forma aleatoria a los habitantes de la provincia del Sugamuxi para conocer el concepto que se tiene sobre el fruto higo tuna obteniendo los siguientes resultados. Los cuales fueron utilizados para la elaboración de la matriz de evaluación de factor interno y matriz de evaluación de factor externo así como en la construcción de la matriz DOFA.

Tabla 3. ¿Conoce usted el fruto higo tuna?.

1. ¿Conoce usted el fruto higo tuna?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	SI	330	87
2	NO	50	13
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 1. ¿Conoce el fruto Higo tuna?



Fuente: Autores del Proyecto.

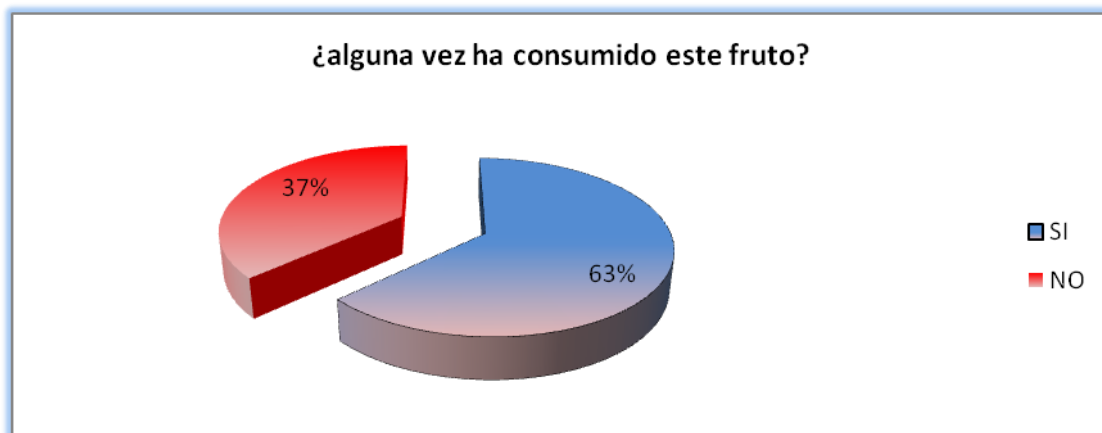
Como se puede observar el 87% de las personas encuestadas manifiesta conocer el fruto higo tuna y el 13% no lo conocen, por lo tanto es positivo para el proyecto puesto que el fruto es conocido dentro de los posibles clientes potenciales.

Tabla 4. ¿Alguna vez ha consumido este fruto?.

2. ¿Alguna vez ha consumido este fruto?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	SI	240	63
2	NO	140	37
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 2. ¿Alguna vez ha consumido este fruto?



Fuente: Autores del Proyecto.

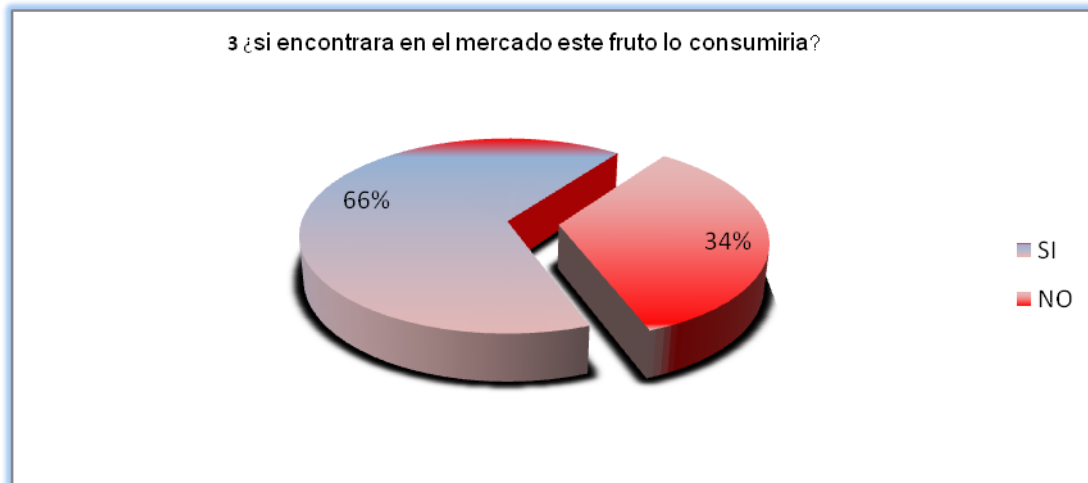
De acuerdo con los resultados obtenidos, la mayoría de los encuestados, es decir, el 63%, manifiestan haber consumido este fruto, mientras que el 37% restante no lo han probado, esto es un aspecto positivo para el proyecto ya que las personas conocen el fruto.

Tabla 5. ¿Si encontrara en el mercado este fruto lo consumiría?

3. ¿Si encontrara en el mercado este fruto lo consumiría?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	SI	250	66
2	NO	130	34
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 3. ¿Si encontrara en el mercado este fruto lo consumiría?.



Fuente: Autores del Proyecto.

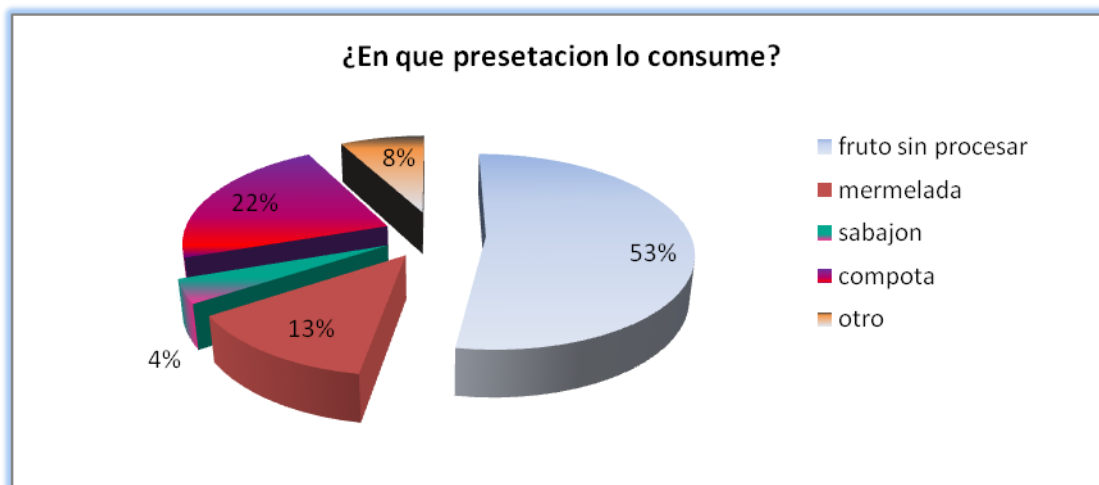
La mayor parte de los encuestados, el 66%, les gustaría consumir este fruto, mientras al 34%, no les interesa. Este resultado refleja la intención de consumo del fruto por los clientes potenciales del mercado.

Tabla 6. ¿En qué presentación lo consume?

4. ¿En qué presentación lo consume?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	fruto sin procesar	200	53
2	mermelada	50	13
3	sabajon	15	4
4	compota	85	22
4	otro	30	8
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 4. ¿En qué presentación lo consume?.



Fuente: Autores del Proyecto.

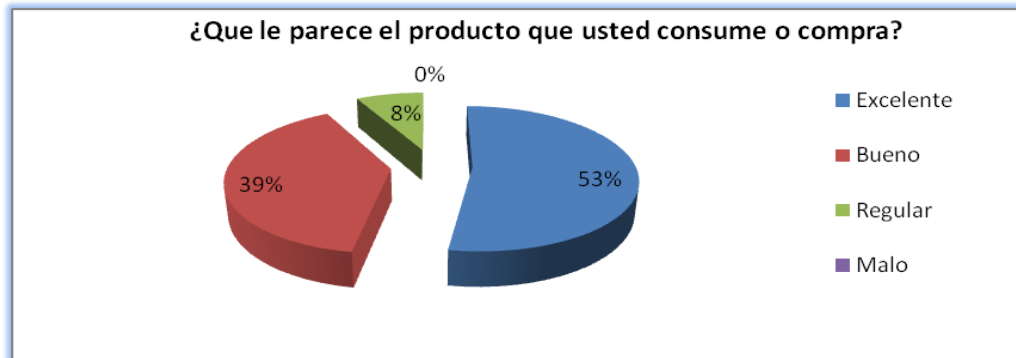
De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta, se observa claramente que más de la mitad de los encuestados, es decir, el 53%, les gusta consumir el fruto del higo tuna sin procesar, les gusta al natural, a un 22% lo consumen como compota, el 13% les gusta en mermelada, el 8% lo hacen en otra presentación y un 4% lo prefieren en sabajón. Con este dato se puede decir que existe diversidad en la preparación del fruto del higo tuna.

Tabla 7. ¿Qué le parece el producto que usted consume o compra?

5.¿Que le parece el producto que usted consume o compra?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	Excelente	200	53
2	Bueno	150	39
3	Regular	30	8
4	Malo	0	-
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 5. ¿Qué le parece el producto que usted consume?



Fuente: Autores del Proyecto.

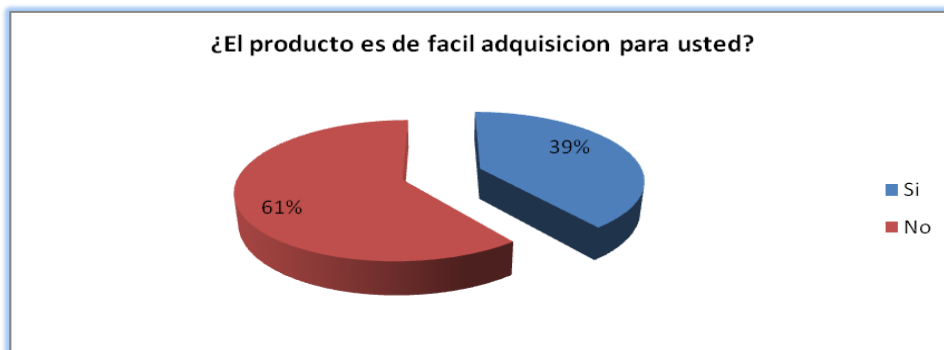
Más de la mitad de los encuestados, el 53%, respondieron que el producto del fruto de higo tuna que consumen es de excelente calidad, el 39% es bueno y el 8% regular. Esto indica que el fruto producido en la región presenta excelente calidad.

Tabla 8. ¿El producto es de fácil adquisición para usted?

6. ¿El producto es de fácil adquisición para usted?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	Si	150	39
2	No	230	61
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 6. ¿El producto es de fácil adquisición para usted?



Fuente: Autores del Proyecto.

El 61% de los encuestados manifiestan que el producto no es de fácil consecución, mientras que el 39% restante si lo consideran así.

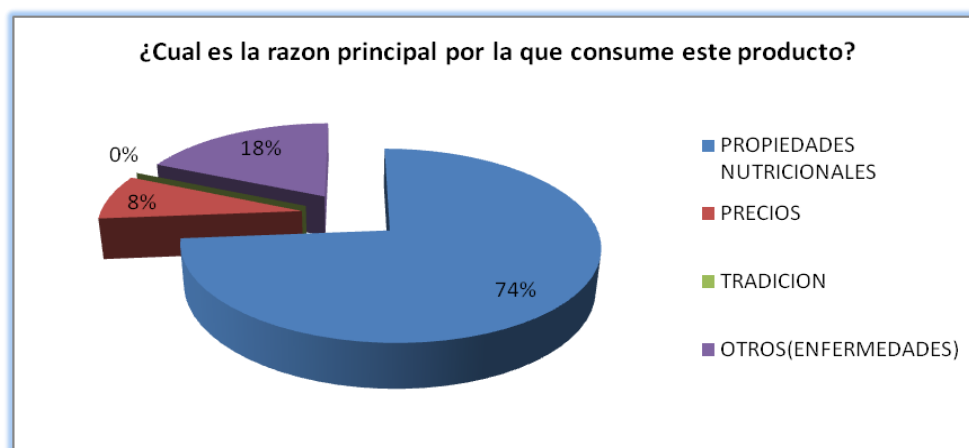
Tabla 9. ¿Cuál es la razón principal por la que consume este producto?.



7. ¿Cuál es la razón principal por la que consume este producto?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	PROPIEDADES NUTRICIONALES	280	74
2	PRECIOS	30	8
3	TRADICION	0	-
4	OTROS(ENFERMEADES)	70	18
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 7. ¿Cuál es la razón principal por la que consume este producto?.



Fuente: Autores del Proyecto.

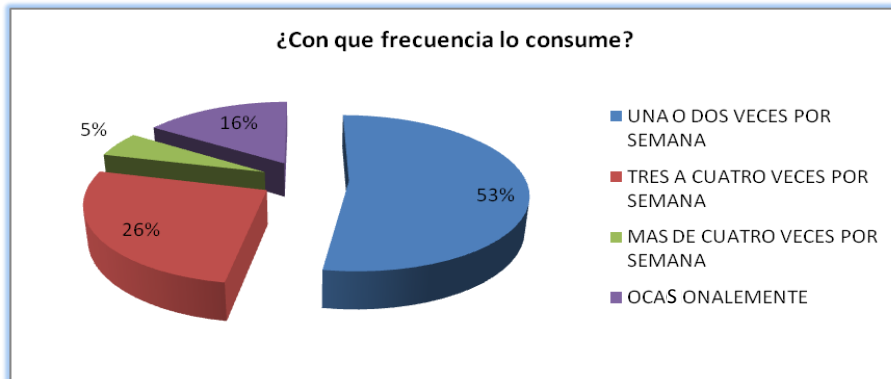
La principal razón por la que los encuestados consumen el higo tuna es por sus propiedades nutricionales, pues así lo afirmó el 74%, mientras que un 18% lo hacen por otros motivos como el medicinal y el 8% por su precio.

Tabla 10. ¿Con qué frecuencia lo consume?.

8. ¿Con qué frecuencia lo consume?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	UNA O DOS VECES POR SEMANA	200	53
2	TRES A CUATRO VECES POR SEMANA	100	26
3	MAS DE CUATRO VECES POR SEMANA	20	5
4	OCACIONALMENTE	60	16
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 8. ¿Con qué frecuencia lo consume?.



Fuente: Autores del Proyecto.

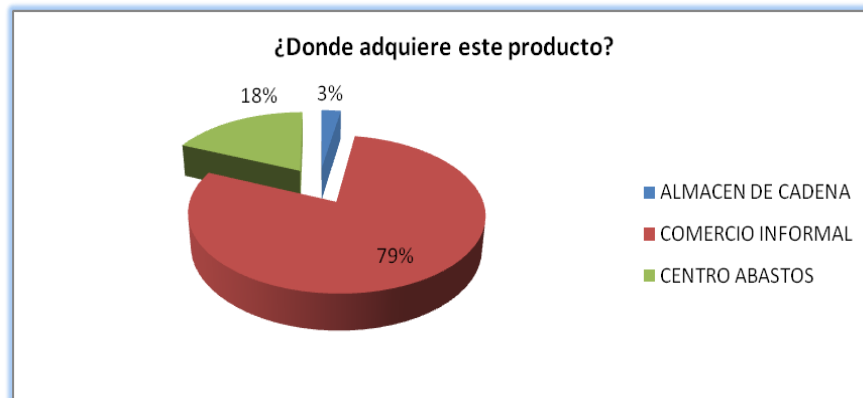
El 53% de los encuestados consumen el fruto del higo tuna entre una y dos veces por semana, seguido del 26% que consumen el fruto de tres a cuatro veces por semana, le sigue el 16% que corresponde a los que consumen el fruto ocasionalmente y por último el 5% que son los que consumen el fruto más de cuatro veces a la semana.

Tabla 11. ¿Dónde adquiere este producto?.

9. ¿Dónde adquiere este producto?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	ALMACEN DE CADENA	10	3
2	COMERCIO INFORMAL	300	79
3	CENTRO ABASTOS	70	18
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 9. ¿Dónde adquiere este producto?.



Fuente: Autores del Proyecto.

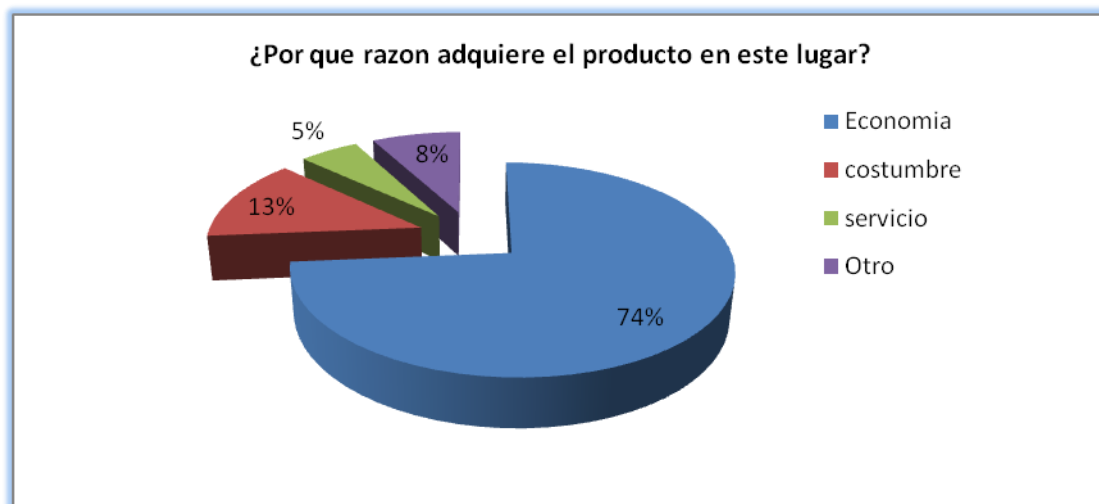
Se observa claramente que la mayoría de los encuestados, el 79%, adquieren el producto en el comercio informal, un 18% en un centro de abastos y la mínima parte, el 3% en almacén de cadena.

Tabla 12. ¿Por qué razón adquiere el producto en este lugar?.

10. ¿Por qué razón adquiere el producto en este lugar?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	Economía	280	74
2	costumbre	50	13
3	servicio	20	5
4	Otro	30	8
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 10. ¿Por qué razón adquiere el producto en este lugar?



Fuente: Autores del Proyecto.

La mayoría de los encuestados, 74%, prefieren comprar el fruto del higo tuna en el lugar escogido por economía, el 13% por costumbre, el 8% por otros motivos y el 5% por el servicio.

Tabla 13. ¿Qué precio paga por este producto?.

11. ¿Qué Precio paga por este producto?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	ENTRE \$ 3000 Y \$5000	350	92
2	ENTRE \$ 5000 Y \$ 8000	30	8
3	MAS DE \$ 8000	0	-
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 11. ¿Qué precio paga por este producto?



Fuente: Autores del Proyecto.

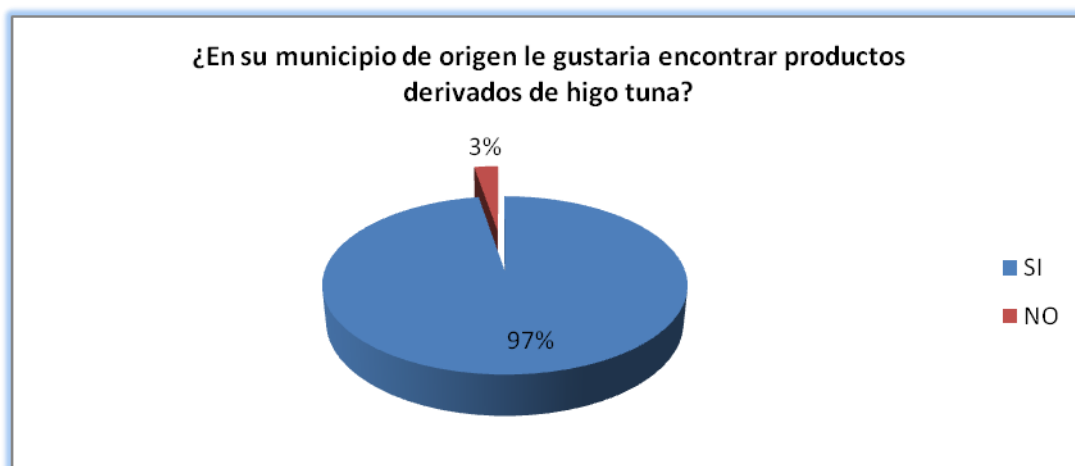
Casi todos los encuestados, el 92%, pagan entre \$3.000 y \$5.000 por el kilo del fruto de higo tuna y un pequeño porcentaje, o sea, el 8% entre \$5.000 y \$8.000.

Tabla 14. ¿En su municipio de origen le gustaría encontrar productos derivados de higo tuna?

12. ¿En su municipio de origen le gustaría encontrar productos derivados de higo tuna?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	SI	370	97
2	NO	10	3
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 12. ¿En su municipio de origen le gustaría encontrar productos derivados de higo tuna?.



Fuente: Autores del Proyecto.

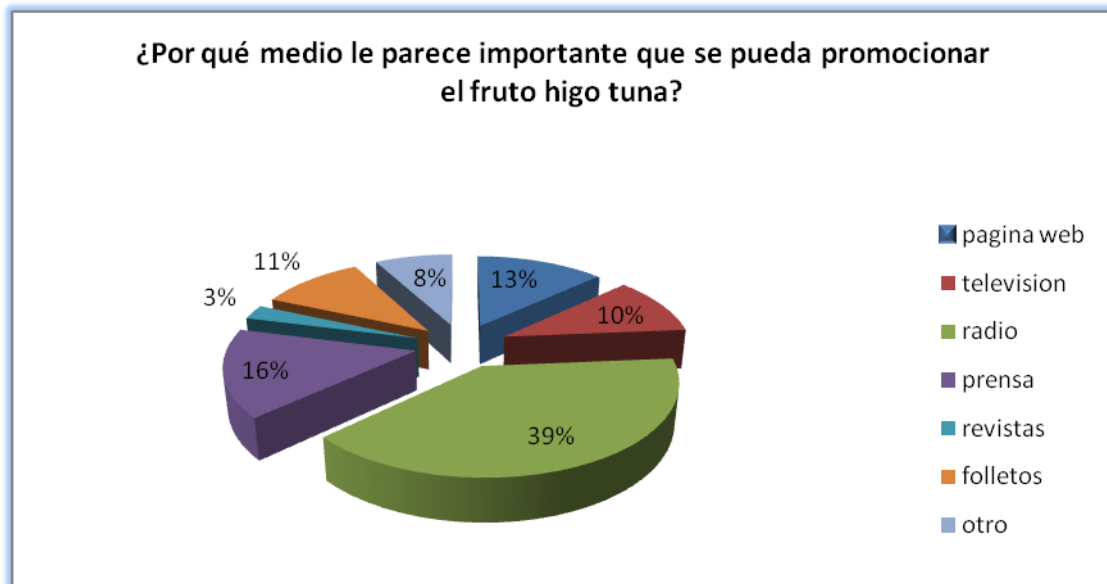
La mayoría de las personas encuestadas, 97%, les gustaría encontrar el fruto higo tuna y derivados del mismo en su municipio, mientras que el 3% no les gustaría.

Tabla 15. ¿Por qué medio le parece importante que se pueda promocionar el fruto higo tuna?

13. ¿Por qué medio le parece importante que se pueda promocionar el fruto higo tuna?			
CODIGO	CARACTERISTICA	ENCUESTADOS	%
1	pagina web	50	13
2	televisión	40	11
3	radio	150	39
4	Prensa	60	16
5	revistas	10	3
6	folletos	40	11
7	otro	30	8
TOTALES		380	100

Fuente: Autores del Proyecto.

Gráfico 13. ¿Por qué medio del parece importante que se pueda promocionar el fruto higo tuna?



Fuente: Autores del Proyecto.

Gran parte de los encuestados, 39%, están de acuerdo en que el mejor medio de promocionar el fruto del higo tuna es la radio, seguido del 16% prensa, el 13% página web, el 11% folletos, el 10% televisión, el 8% otros medios y el 3% revistas.

**Conclusión de la encuesta.** De acuerdo con los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta a consumidores, se dice que la mayoría de los encuestados conocen el fruto del higo tuna, que en algún momento de su vida lo han consumido y si lo encuentran en el mercado si les gustaría adquirirlo, lo prefieren al natural, es decir, sin procesamiento, el fruto que consumen les parece de excelente calidad, no es de fácil consecución porque tienen que desplazarse a los cultivos o a los centros de abastos, consumen este producto principalmente por las propiedades nutritivas y medicinales que posee, generalmente lo consumen entre una y dos veces a la semana, lo consiguen en el mercado informal, prefieren comprarlo allí por la economía que les representa, pagan entre \$3.000 y \$5.000, les gusta encontrar el fruto en su municipio de origen y por último opinan que la mejor manera de promocionar el fruto es a través de la radio.

#### 4.2 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTOR INTERNO MEFI

La base principal de información para conformar las matrices MEFI, MEFE y DOFA es el resultado de la tabulación, graficación, interpretación y análisis de la encuesta y la observación directa realizada a un cultivo de fruto de higo tuna,

ubicado en la Vereda de Tobacá del municipio de Pesca, Boyacá, el cual se tomó como muestra representativa para la Provincia de Sugamuxi.

Para elaborar la matriz de evaluación del factor interno se tiene en cuenta el punto ponderado más alto (4.0) y el menor (1.0)

Ponderación entre 0.0 y 1.0. Máximo resultado ponderado 4.0; mínimo resultado ponderado 1.0

Clasificación:

1. Debilidad importante
2. Debilidad menor
3. Fortaleza Menor
4. Fortaleza Importante

Tabla 16. Matriz de evaluación de factor interno MEFI.

FACTOR INTERNO CLAVE	PESO	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
<b>FORTALEZAS</b>			
Conocimiento de la producción del fruto higo tuna	0.05	4	0,2
Fruto cuenta con reconocimiento en el mercado	0.05	4	0,2
Precio de venta favorable consumidor final	0,10	4	0,4
Promover la ampliación de cultivos de higo en la Provincia de Sugamuxi.	0,10	3	0,3
Oferta suficiente de fruto durante el año	0,10	4	0,4
Satisfacer la demanda mediante la siembra de cultivos escalonados	0,10	4	0,4
<b>DEBILIDADES</b>			
No existe una empresa legalmente constituida para la comercialización del fruto en la provincia	0.10	1	0,10
No se cuenta con un plan estratégico para su comercialización.	0,05	2	0,10
No se evidencia publicidad y promoción del fruto.	0,05	2	0,10
Carencia de un sistema logístico para llevar el fruto al mercado	0,05	2	0,10
No se ha realizado una propuesta del diseño de	0,05	2	0,10

distribución en planta que facilite aumentar la productividad			
No se tiene un empaque y presentación del fruto	0,05	2	0,10
personal operativo no cuenta con capacitación en manipulación de alimentos	0,05	2	0,10
Personal de ventas no cuenta con capacitación en mercadeo	0,05	2	0,10
No existe una estructura de gestión integral que genere competitividad	0,05	2	0,10
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,8</b>

Fuente: Autores del proyecto.

El resultado de la matriz es de 2,8 lo cual nos indica que la empresa tiene mas fortalezas que debilidades, pero las debilidades hay que hacer un estudio detenido para tomar decisiones acertadas.

#### 4.3 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTOR EXTERNO MEFE

Para elaborar la matriz de evaluación del factor externo se tiene en cuenta el punto ponderado más alto (4.0) y el menor (1.0)

Ponderación entre 0.0 y 1.0. Máximo resultado ponderado 4.0; mínimo resultado ponderado 1.0

Clasificación:

1. Amenaza importante
2. Amenaza menor
3. Oportunidad Menor
4. Oportunidad Importante.

Tabla 17. Matriz de evaluación de factor externo MEFE

FACTOR EXTERNO CLAVE	PESO	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Intención de compra del fruto por mercado objetivo.	0.10	4	0.40
Las empresas dedicadas a la producción y comercialización de este fruto son pocas	0.10	4	0.40
Mercados no explotados, lo cual genera un posible aumento en su demanda	0.15	4	0.60



Tratados comerciales del país con el resto del mundo	0.10	4	0,40
Diversificación de productos derivados del fruto	0,10	3	0.30
Incentivos del estado que promueven la creación de nuevas empresas	0,10	4	0,40
<b>AMENAZAS</b>			
Generación de nuevas empresas dedicadas a comercializar este fruto en el futuro.	0.10	1	0.10
Leyes y proyectos del gobierno que afecten el normal funcionamiento de la organización.	0.10	2	0.20
Carencia de mano de obra calificada	0.15	1	0.15
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.95</b>

Fuente: Autores del Proyecto

Este resultado indica que la empresa tiene amenazas que hay que revisar detenidamente, y de otro lado cuenta con grandes oportunidades que hay que explotar

#### 4.4 APLICACIÓN DE LA MATRIZ DOFA

La matriz DOFA se presenta a continuación, teniendo en cuenta los aspectos relevantes en la construcción de las matrices MEFI Y MEFE, dándoles una ponderación importante, seleccionando las mas importantes, con el propósito de generar estrategias orientadas a fortalecer la comercialización del fruto higo tuna en la provincia del Sugamuxi.

Tabla 18. Matriz DOFA estratégica.

<p><b>FACTORES INTERNOS</b></p> <p><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conocimiento de la producción del fruto higo tuna</li> <li>2. Fruto cuenta con reconocimiento en el mercado</li> <li>3. Precio de venta favorable consumidor final</li> <li>4. Promover la ampliación de cultivos de higo en la Provincia de Sugamuxi.</li> <li>5. Oferta suficiente del fruto durante el año</li> <li>6. Satisfacer la demanda mediante la siembra de cultivos escalonados</li> </ol>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. No existe una empresa legalmente constituida para la comercialización del fruto</li> <li>2. No se cuenta con un plan estratégico para su comercialización.</li> <li>3. No se evidencia publicidad y promoción del fruto.</li> <li>4. Carencia de un sistema logístico para llevar el fruto al mercado</li> <li>5. No se ha realizado una propuesta del diseño de distribución en planta que facilite aumentar la productividad</li> <li>6. No se tiene un empaque y presentación del fruto</li> <li>7. personal operativo no cuenta con capacitación en manipulación de alimentos</li> <li>8. Personal de ventas no cuenta con capacitación en mercadeo</li> <li>9. No existe una estructura de gestión integral que genere competitividad</li> </ol>
---	---	---

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIAS FO</b>	<b>ESTRATEGIAS DO</b>
<p>A. Intención de compra del fruto por mercado objetivo.</p> <p>B. Las empresas dedicadas a la producción y comercialización de este fruto son pocas</p> <p>C. Mercados no explotados, lo cual genera un posible aumento en su demanda</p> <p>D. Tratados comerciales del país con el resto del mundo</p> <p>E. Diversificación de productos derivados del fruto</p> <p>F. Leyes del gobierno que promueven la creación de nuevas empresas</p>	<p>1. A. Aprovechar el conocimiento que se tiene en la producción del fruto para crear una empresa S.A.S. y poder comercializar el fruto con mas credibilidad en el mercado, diseñando su estructura organizacional, manual de funciones y políticas de calidad.</p> <p>1. B.C. Aprovechar al máximo el conocimiento que se tiene sobre la producción de este fruto para crear mas cultivos en el municipio, ya que la competencia regional es casi nula se debe atacar e mercado de forma agresiva para incursionar en el mercado existente y en los nichos no explotados.</p> <p>2. A.E. Aprovechar el reconocimiento que el fruto tiene en el mercado y la intención de compra del consumidor final para diseñar campañas publicitarias agresivas que garanticen una penetración exitosa en el mercado, con una buena política de precios favorecerá la empresa a lo hora de penetrar en nuevos mercados.</p> <p>4. C, Con el incremento de cultivos de forma escalonada se podrá abastecer el mercado durante todo el año y cubrir la demanda potencial de nuevos mercados.</p> <p>5. D.E. Aprovechar la ampliación de cultivos para desarrollar derivados del fruto y junto con los tratados comerciales que el gobierno esta firmando con el resto del mundo para que en fututo la empresa piense en la exportación de sus productos.</p>	<p>1. F Aprovechar incentivos y recursos del estado que promueven la creación de nuevas empresas.</p> <p>2. C.E. Incursionar en segmentos del mercado hasta ahora no explotado y creando productos derivados de este fruto.</p> <p>3. A.C. Aprovechar las características orgánicas del fruto para diseñar un plan de publicidad y mercadeo en los medios locales.</p> <p>4. A. Desarrollar un sistema logístico para que el fruto se comercialice en los diversos almacenes de cadena y supermercados de la provincia del Sugamuxi.</p> <p>5. B. Proponer el diseño de distribución en planta, teniendo en cuenta el diagrama del proceso productivo; así como el estudio de métodos para introducir mejoras en la realización del trabajo en pro de lograr mayor productividad, estableciendo una ventaja competitiva en el mercado.</p> <p>6. A.C. Diseñar un empaque para el fruto que sea alusivo a su procedencia orgánica con un slogan llamativo lo cual generara un impacto positivo en los clientes o consumidor final.</p> <p>7.8. F. Aprovechar cursos gratuitos del gobierno por medio del SENA para capacitar al personal en manipulación de alimentos.</p> <p>9.A.B. Plantear una estructura de gestión integral en la empresa, desarrollando un sistema de gestión de calidad, de gestión ambiental y un sistema de seguridad y salud ocupacional, mitigando los riesgos existentes en los diferentes procesos y además contribuyendo a la consolidación y competitividad empresarial.</p>

<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIAS FA</b>	<b>ESTRATEGIAS DA</b>
<p>A. Generación de nuevas empresas dedicadas a comercializar este fruto en el futuro.</p> <p>B. Leyes y proyectos del gobierno que afecten el normal funcionamiento de la organización</p> <p>C. Carencia de mano de obra calificada</p>	<p>1. C. Aprovechar el conocimiento que se tiene sobre la producción del fruto para capacitar al personal y garantizar un fruto de excelentes características.</p> <p>3. A. Con un precio de venta favorable al consumidor final y un servicio de calidad la empresa hará frente a la posible competencia que pueda aparecer en el mercado.</p> <p>4.A. Con la ampliación de cultivos en el municipio se contara con fruto suficiente para atender la demanda real y potencial del mercado</p>	<p>2. A. Desarrollar un plan estratégico para la comercialización del fruto le dará una ventaja competitiva a la empresa sobre las empresas ya existentes y las posibles empresas familiares que se creen en un futuro además de permitir conocer el mercado y las expectativas de los clientes.</p> <p>7.C. Desarrollar programas de capacitación para las personas vinculadas a la parte productiva aprovechando los programas que ofrece el Sena en la ciudad de Sogamoso.</p> <p>4.5A. Aprovechar la creación de la empresa para diseñar un sistema logístico que le permita a la empresa ser mas eficiente y eficaz a la hora de poner su fruto en el mercado, así como establecer la cadena de frio para el fruto el cual garantiza mantener sus propiedades y proponer un sistema de distribución en planta acorde con el tamaño y las necesidades de la empresa, lo cual le dará una ventaja competitiva sobre las empresas ya existentes y la posibles empresas que puedan surgir en la región.</p> <p>9.A Mediante el desarrollo de una estructura integral en la empresa, del sistema de gestión de calidad, ambiental , de seguridad y salud ocupacional, se podrá tener una ventaja competitiva frente a la creación de nuevas empresas comercializadoras del fruto higo tuna.</p>

Fuente Datos de la investigación.

## 5. PLAN ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL

### 5.1 INTRODUCCIÓN

La planeación estratégica es de gran utilidad en las organizaciones, puesto que es una herramienta que permite establecer objetivos y estrategias para la toma de decisiones acertadas en pro de minimizar la incertidumbre en el mercado cambiante. Además permite utilizar sus fortalezas para aprovechar las oportunidades y así vencer las debilidades existentes; logrando alcanzar el éxito y la competitividad empresarial.

El presente trabajo presenta una propuesta de mejoramiento para minimizar la incertidumbre al momento de comercializar el fruto higo tuna en la provincia de Sugamuxi, que consta de una estructura organizacional, manual de funciones y sistema logístico en aras de mejorar la comercialización del fruto. En la actualidad el mercado es competitivo y cambiante y se hace necesario estar alerta a las exigencias y expectativas del mismo para asegurar el éxito haciendo uso de técnicas y herramientas administrativas y así proponer un plan estratégico que permita minimizar el riesgo a la hora de comercializar el fruto higo tuna.

Se propone un plan estratégico organizacional el cual busca la aplicación de herramientas administrativas más apropiadas en aras de mitigar o minimizar el riesgo a la hora de comercializar el fruto higo tuna en la provincia del Sugamuxi.

### 5.2 OBJETIVOS

**5.2.1 Objetivo general.** Plantear para la empresa un plan estratégico organizacional que permita minimizar el riesgo a la hora de comercializar el fruto higo tuna en la provincia del Sugamuxi.

#### 5.2.2 Objetivos específicos

- Plantear la creación de una empresa de Sociedad por Acciones Simplificadas SAS. para generar mayor credibilidad y confianza en los clientes a la hora de penetrar en el mercado
- Plantear para la empresa un modelo administrativo que contemple los procesos organizacionales básicos para el correcto y efectivo funcionamiento de la organización

- Proponer el direccionamiento del sistema logístico que permita gestionar de forma efectiva los diferentes procesos, obteniendo mayor rentabilidad y competitividad
- Proponer el desarrollo de un plan de mercadeo para mejorar la comercialización del fruto higo tuna en la provincia del Sugamuxi

### **5.3 JUSTIFICACIÓN**

La planeación estratégica es una herramienta administrativa que ayuda incrementar las posibilidades de éxito cuando se quiere alcanzar algo en situaciones de riesgo e incertidumbre, esta tiene un pensamiento objetivo y sistémico a la hora de tomar decisiones, por esta razón se hace de vital importancia utilizarla para la realización de esta propuesta ya que nos permitirá mitigar el riesgo que se presenta a la hora de proponer la propuesta de mejoramiento.

Las organizaciones se enfrentan permanentemente con situaciones en las que deben superar la incertidumbre para el logro de sus propósitos, la competencia, el ambiente, el mercado, los conflictos de intereses entre los distintos actores que intervienen en los procesos de producción, la comercialización, la gestión del trabajo institucional; estos son apenas algunos ejemplos de situaciones donde la incertidumbre y la oposición se convierten en factores prioritarios a considerar en la toma de decisiones. La nueva tendencia de la economía, obliga a las organizaciones a buscar nuevos métodos, nuevas metas que le permitan insertarse competitivamente en un mundo globalizado: innovar, son también situaciones en que se enfrenta la incertidumbre, conflictos y riesgos.

Planeación Estratégica, es una herramienta muy potente para cualquier organización pues permite aplicar de forma adecuada el proceso administrativo en cualquier empresa, tiene como objetivo guiar al empresario para que interprete, analice e investigue sobre los fundamentos teóricos, modelos propuestos, Estructura de Trabajo y Organización, Presupuesto, Procesos, Evaluación y Prospectiva, de tal manera que le permita manejar adecuadamente la incertidumbre ante las diversas situaciones que debe enfrentar la empresa.

La planeación estratégica debe involucrar el equipo de planeación, el examen profundo y permanente del entorno y el constante enfoque en las consideraciones para su puesta en marcha, que generarán un plan que pueda aplicar inmediatamente en la organización mediante un esquema basado en modelos existentes pero que difieren en énfasis, contenido y proceso, la propuesta es útil para todo tipo de organización que al utilizarlo proporcionará una nueva dirección y energía a la firma y este se desarrolla empezando a planear el proceso y determina los aspectos necesarios para poder empezar un proceso formal de cambio planeado, desarrollado de la declaración de misión, visión, principios,

valores, creencias y la cultura organizacional, estableciendo unos criterios básicos del proceso de diagnóstico interno y externo como fuente de información para determinar la realidad organizacional, para prever el futuro requiere análisis profundo desempeño de toda la organización y definición de sus capacidades actuales, haciendo énfasis en la toma de decisiones dirigida por valores y su fuerte concentración en el proceso creativo de prever el futuro organizacional ideal.

#### **5.4 PLAN DE ACCIÓN A IMPLEMENTAR**

La propuesta de plan de acción propone algunos objetivos estratégicos, donde se desglosan estrategias que permitan reducir el impacto de las debilidades y potencializar las fortalezas; de igual forma se busca maximizar las oportunidades del entorno en aras de reducir las amenazas.

Tabla 19. Plan estratégico organizacional.

<b>OBJETIVO ESTRATEGICO 1. PROPONER LA CREACION DE UNA EMPRESA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS S.A.S.</b>				
<b>ESTRATEGIA No. 1 PROPONER EL DISEÑO DE LA RAZÓN SOCIAL, LA MISIÓN Y LA VISIÓN DE LA EMPRESA</b>				
<b>Política</b> Para constituir legalmente una empresa S.A.S. es necesario que se establezca la Razón Social, Misión y Visión de la empresa, teniendo en cuenta la actividad económica de la empresa y la proyección de la misma.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Estudiar y evaluar las propuestas de los socios de la empresa	Recepcionar y evaluar las propuestas de los socios	Continuo	Humano / Económico	
Establecer una Razón social para la empresa, corta, llamativa y de fácil de recordar	Recepcionar y evaluar las propuestas de los socios			
Diseñar la misión y visión de la empresa	Recepcionar propuestas de los socios y escoger una			
<b>Responsable</b>	Representante Legal / Socios	<b>Presupuesto</b>	\$ 100.000	
<b>ESTRATEGIA No. 2 PLANTEAR LOS LINEAMIENTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA DE CARÁCTER S.A.S, PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL FRUTO HIGO TUNA EN LA PROVINCIA DEL SUGAMUXI</b>				
<b>Política</b> Para constituir legalmente una empresa como S.A.S. es necesaria que sea de funcionamiento conformada por mínimo un socio y los cuales se comprometen voluntariamente a hacer aportes y para efecto de la sociedad se ajustara a las normas establecidas por el código de comercio en su artículo 168.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Realizar la escritura de constitución de la empresa	Establecer los derechos y obligaciones de los socios. Indicando el nombre del establecimiento, dirección y actividad económica	(01) mes	Humano / Económico	
Establecer los estatutos de la empresa S.A.S	Estatutos			
Tramitar o inscribirse ante la cámara de comercio para solicitar el registro mercantil	Escritura de constitución de la empresa registro mercantil			
Tramitar ante la DIAN el RUT (Registro único tributario)	Registro único tributario RUT, Registro único Empresarial RUE, NIT			
Tramitar ante la Alcaldía Municipal de sus jurisdicción, la licencia de funcionamiento	Licencia de funcionamiento			



<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>	\$1.000.000	
<b>ESTRATEGIA No. 3 PROPONER EL PLANTEAMIENTO DE LA FILOSOFÍA CORPORATIVA DE LA EMPRESA</b>				
<b>Política</b> Es fundamental establecer la filosofía corporativa de la empresa, la cual debe incluir el slogan, los principios y valores corporativos				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Proponer y evaluar los diferentes diseños de slogan	Diseño slogan	(01) mes	Humano / Económico	
Seleccionar un slogan llamativo, de fácil recordación, que genere en la mente de las personas un impacto ambiental positivo	Slogan			
Elaboración de un slogan	Slogan			
Establecer los valores corporativos bajo los cuales la empresa llevara acabo sus diferentes procesos administrativos, operativos y de distribución del fruto higo tuna	Valores Corporativos			
<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>	\$ 200.000	
<b>OBJETIVO ESTRATEGICO 2. PROPONER LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL</b>				
<b>ESTRATEGIA No. 1 PROPONER UN ORGANIGRAMA FUNCIONAL PARA EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA</b>				
<b>Política</b> Es necesario que la empresa tenga un organigrama organizacional, el cual le permitirá estructurar los diferentes cargos para el correcto funcionamiento de la empresa.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Estudiar y análisis de las áreas funcionales que requiere la empresa para el logro de sus objetivos organizacionales	Establecer las áreas funcionales	Continuo	Humano / Económico	
Establecer y definir la jerarquía mas eficaz para la organización	Establecer el tipo de jerarquía			
Elaborar el organigrama teniendo en cuenta las áreas funcionales requeridas	Organigrama			
<b>Responsable</b>	Representante legal / socios	<b>Presupuesto</b>	\$ 100.000	
<b>ESTRATEGIA No. 2 PROPONER EL PLANTEAMIENTO DE LAS POLÍTICAS DE CALIDAD DE LA EMPRESA</b>				
<b>Política</b> La empresa tiene como objetivo la prestación de un servicio oportuno que satisfaga las expectativas del cliente, cumpliendo a cabalidad con las				

exigencias reglamentarias, y buscando siempre la mejora continua en su proceso logístico para lograr la excelencia.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Establecer metas y objetivos de común acuerdo con todas las partes interesadas en el desarrollo de la empresa, teniendo en cuenta las opciones tecnológicas, los recursos financieros que se requieren para el normal funcionamiento de la empresa.	Cumplimiento de los objetivos y metas organizacionales	Continuo	Humano / Económico	
Fomentar la participación activa de todo el personal de la organización en el establecimiento de las metas y políticas de la misma.	Crear sentido de pertenencia con la organización			
Compromiso total con la capacitación y el desarrollo continuo del personal de la organización	Mejoramiento continuo			
Motivación y sensibilización permanente del personal para el estricto cumplimiento de los objetivos planteados, ya que de sus actividades diarias dependen los impactos positivos o negativos de la empresa.	Motivación del personal y desarrollo de un buen clima organizacional			
<b>Responsable</b>	Representante legal / área de Recurso Humano	<b>Presupuesto</b>	\$100.000	
<b>ESTRATEGIA No. 3 PROPONER UNA ALTERNATIVA DEL MANUAL DE FUNCIONES</b>				
<b>Política</b>				
Proponer un manual de funciones con el propósito de dar cumplimiento a los objetivos y metas organizacionales, se requerirá de ciertos cargos específicos y además es fundamental para determinar las funciones, responsabilidades y competencias del mismo.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Identificar los requisitos o perfil necesario según el cargo	Análisis de los diferentes cargos	(01) mes	Humano / Económico	
Realizar la descripción de los cargos				
Plantear las competencias, funciones y responsabilidades de cada cargo				
Establecer el alcance de responsabilidad que tiene cada cargo				
Revisar las condiciones físicas del trabajo				
Verificar el personal necesario en cada una de las áreas funcionales de la empresa				

Analizar y establecer el diseño de un manual de funciones que cumpla a cabalidad con los requerimientos establecidos	Diseño de un manual de funciones para cada cargo			
<b>Responsable</b>	Representante legal / Dpto. Recursos Humanos	<b>Presupuesto</b>	\$ 1.000.000	
<b>OBJETIVO ESTRATEGICO 3. PROPONER ALTERNATIVAS PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL</b>				
<b>ESTRATEGIA No. 1 PROPONER EL DIAGRAMA DE FLUJO Y PROCESOS</b>				
<b>Política</b>				
Es de vital importancia proponer un diagrama de procesos y de flujo, para así poder analizar los espacios o áreas requeridas en pro del logro de los objetivos organizacionales.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Estudiar y analizar los diferentes procesos de la organización y los requerimientos de espacios	Estudio de distribución en planta según necesidades de la empresa	Continuo	Humano / Económico/ Tecnológico	
Realizar el diagrama de los diferentes procesos de la empresa	Diagrama de procesos			
Desarrollar el diagrama de flujo	Diagrama de flujo			
Estudiar y analizar los cuellos de botella en los diferentes procesos	Estudio de métodos			
Desarrollar y evaluar planes alternos	Re ingeniería – benchmarking			
<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>	\$ 1000.000	
<b>ESTRATEGIA No. 2 PROPONER EL DISEÑO DE LA DISTRIBUCIÓN EN PLANTA</b>				
<b>Política</b>				
Es de vital importancia realizar el diseño de la distribución en planta, para garantizar el buen funcionamiento organizacional y ejercer un mayor control del proceso productivo, que permita aumentar la productividad empresarial				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Estudiar y analizar el proceso productivo y los requerimientos de espacios	Diseño de planta	Continuo	Humano / Económico/ Tecnológico	
Realizar el diagrama del proceso productivo	Diagrama de procesos			
Desarrollar el diagrama de flujo del proceso productivo	Diagrama de flujo			
Estudiar y analizar las áreas de almacenamiento, áreas comunes y códigos de seguridad	Diseño de planta			

Estudiar y analizar los lineamientos y ambientes ergonómicos en cada puesto de trabajo	Análisis de seguridad en el trabajo / A.S.T.			
Establecer cuarto frío para almacenamiento del fruto en planta	Diseño de distribución en planta.			
<b>Responsable</b>	Representante legal / Socios	<b>Presupuesto</b>	\$30.000.000	
<b>ESTRATEGIA No. 3 PROPONER EL DESARROLLO DE PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN PARA LOS COLABORADORES DE LA ORGANIZACIÓN EN TODAS SUS ÁREAS FUNCIONALES</b>				
<b>Política</b> Es muy importante para la organización estructurar planes de capacitación adecuados para cada uno de sus colaboradores en las diferentes áreas funcionales, ya que de esto depende en gran parte el éxito y productividad de la empresa. Además es fundamental buscar generar conciencia en el personal de la importancia de la productividad para mejorar su calidad de vida.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Filosofía Corporativa (misión, visión y valores corporativos)	Capacitación al personal de la empresa mediante charlas y boletines internos	(01) mes	Humano / Económico	
Responsabilidad y cumplimiento de los deberes y obligaciones que exige cada puesto de trabajo	Capacitación al personal de la empresa mediante charlas y boletines internos			
Compromiso y trabajo en equipo	Reconocer esfuerzos grupales			
Análisis de seguridad en el trabajo AST	Conocimiento y desarrollo de las normas de seguridad			
Análisis de cargos - manual de funciones	Matriz de formación y capacitación del personal de la empresa según el cargo			
Elaborar formato asistencia a capacitación	Formato asistencia de capacitación, en el cual el instructor debe registrar la calificación obtenida por cada trabajador			
<b>Responsable</b>	Representante legal/ RRHH	<b>Presupuesto</b>	\$ 500.000	
<b>ESTRATEGIA No. 4 PROPONER EL ESTUDIO DE MÉTODOS</b>				
<b>Política</b> Es de vital importancia la aplicación o estudio de métodos, para introducir mejoras que faciliten la realización del trabajo en pro de reducir costos y aumentar la productividad empresarial. Permite diseñar y seleccionar los mejores métodos, procedimientos, equipos y habilidades en los procesos productivos para que sean más eficientes.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Análisis del proceso	Diagrama del proceso	Continuo	Humano /	

Aplicar técnicas y procedimientos sistemáticos de control a todas las operaciones directas e indirectas de cada trabajo	Simplificación del trabajo		Económico	
Selección de métodos, herramientas, equipos y procesos	Diseño de procesos Diagrama de flujo Estudio de tiempos y movimientos			
Estudiar las condiciones métodos y tiempo que tarda en ejecutarse un trabajo	Balancear cargas de trabajo Establecer costos			
Disminuir tiempos muertos (fallas, demoras, ausentismo)	Aumento de productividad			
Facilitar el procesos de adaptación	Capacitación del personal			
<b>Responsable</b>	Representante legal/ Logística	<b>Presupuesto</b>	\$ 1.000.000	
<b>OBJETIVO ESTRATEGICO 4. PLANTEAR ALTERNATIVAS PARA GARANTIZAR UN EFICIENTE DIRECCIONAMIENTO DEL SISTEMA LOGISTICO</b>				
<b>ESTRATEGIA No. 1 PROPONER QUE SE ESTABLEZCA Y QUE SE GARANTICE LA CADENA DE FRIO DEL FRUTO</b>				
<b>Política</b> Es muy importante la construcción de un cuarto frío para el almacenamiento adecuado del fruto, para que evite que se alteren las propiedades fisicoquímicas. Se debe garantizar la conservación de la cadena de frío hasta que llegue al consumidor final				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Almacenamiento en frío antes de transportarse para comercializarse	Diseño de planta Medición y control de la temperatura	Continuo	Humano / Económico	
Transporte refrigerado	Contratar empresa de transporte de alimentos con vehículo apto para este trabajo			
Cámara refrigerada en los puntos de venta	Exigir a distribuidores cámaras de refrigeración, en puntos propios adecuar refrigeradores			
Exhibición y venta en un equipo refrigerado	Exigir a distribuidores cámaras de refrigeración, en puntos propios adecuar refrigeradores			
<b>Responsable</b>	Representante legal/ Logística	<b>Presupuesto</b>	\$ 5.000.000	

<b>ESTRATEGIA No. 2 PROPONER UN EXCELENTE CANAL DE DISTRIBUCIÓN PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL FRUTO</b>				
<b>Política</b> Es de vital importancia para la organización la elección de los canales de distribución adecuados puesto que estos permitirán que el producto final sea de fácil acceso para el consumidor final y además es uno de los puntos más costosos de cualquier organización.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Canal corto	Establecer puntos de venta en la ciudad de Sogamoso	(01) mes	Humano / Económico	
Canal largo	Acuerdos comerciales con almacenes de cadena y distribuidores mayoristas para su comercialización			
Productos de especialidad	Segmentación de mercados			
<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>	\$2.000.000	
<b>ESTRATEGIA No. 3 PROPONER LA CREACIÓN DE UN SLOGAN PUBLICITARIO Y LA CREACIÓN DEL CÓDIGO DE BARRAS PARA SU COMERCIALIZACIÓN</b>				
<b>Política</b> Con la creación de slogan se diferenciara el producto de los ya existentes en el mercado y le dará una identidad propia a la empresa. Mediante la obtención del código de barras la empresa facilitara el desarrollo de las actividades logísticas				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Diseño slogan publicitario	Diseñar slogan para diferenciar producto en el mercado	(01) mes	Humano / Económico	
Proponer código de barras	Escoger el tipo de código de barras para facilitar su comercialización			
Obtención del código de barras	Tramitar ante el Instituto Colombiano de Codificación y Automatización Comercial, la obtención del código de barras			
<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>		
<b>ESTRATEGIA No. 4 PROPONER EL EMPAQUE Y EMBALAJE DEL FRUTO</b>				
<b>Política</b> Es necesario establecer el empaque o embalaje del fruto que garantice una manipulación adecuada y a su vez eficiencia en el transporte hasta que el fruto llegue al consumidor final				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Seleccionar el fruto grueso y delgado	Venta mayorista y venta detallista	(01) mes	Humano / Económico	
Ofrecer el fruto en bolsas herméticas distintivas	Bolsa de 1,3 y 5 kilos con el slogan			

	publicitario			
Almacenamiento del fruto en canastillas	Canastillas plásticas de 25 kg.			
<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>	\$1.000.000	
<b>OBJETIVO ESTRATEGICO 5. PROPONER PARA LA EMPRESA UN PLAN DE MERCADEO</b>				
<b>ESTRATEGIA No. 1 PROPONER CAMPAÑAS PUBLICITARIAS AGRESIVAS PARA PROMOCIONAR EL FRUTO, BASÁNDOSE EN SU ORIGEN ORGÁNICO PARA DE ESTA FORMA BUSCAR UN POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO REGIONAL</b>				
<b>Política</b>				
Mediante el uso de medios de comunicación masivos de carácter local dar a conocer el fruto y sus propiedades nutricionales, además sacar promociones para clientes finales para incentivar su consumo.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Diseño pagina web	Contratar empresa dedicada al diseño paginas web	(01) mes	Humano / Económico	
Diseño campañas publicitarias resaltando bondades nutricionales higo tuna	Repartir volantes por medio de patinadoras, publicad en radio y tv local.			
Precios especiales para penetrar mercado	Precios de promoción para el primer mes de lanzamiento			
Merchandising	Impulso en almacenes de cadena, degustaciones			
Diseño de plan publicitario	Contratar empresa de publicidad			
Diseño plan promocional	Muestra gratis, impulso en puntos de venta, degustaciones			
<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>	\$ 3000.000	
<b>ESTRATEGIA No. 2 PROPONER DIVERSOS TIPOS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO PARA LOS DIFERENTES ESTRATOS SOCIALES</b>				
<b>Política</b>				
Proponer diversas presentaciones y capacidades para comercializar el fruto en los diferentes estratos socioeconómicos de la ciudad				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Proponer la comercialización del fruto en bolsas de 1, 3 y 5 kilos	Diseño de empaques.	(01) mes	Humano / Económico	
<b>Responsable</b>	Representante legal, asesor comercial	<b>Presupuesto</b>	\$ 300.000	
<b>ESTRATEGIA No. 3 PROPONER LA CREACIÓN DE PRODUCTOS DERIVADOS A BASE DE HIGO TUNA</b>				

<b>Política</b>				
Con el desarrollo de nuevos productos se hará una diversificación y la empresa tendrá más líneas de negocio que le permitirán ser más rentables y brindar más alternativas a sus clientes así como cubrir un mercado más amplio.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Estudio de mercados	Contratar empresa especializada en estudios de mercado	(2) meses	Humano / Económico	
Ampliación planta física	Previo estudio			
Adquisición de maquinaria y equipos	Previo estudio			
Intensificar publicidad y mercadeo	Mantener publicidad en medios de comunicación locales, patinadoras, promociones, concursos, ofertas especiales			
Contratación personal	Previo estudio utilizar empresas de outsourcing			
<b>Responsable</b>	Representante legal, jefe planta, recursos humanos	<b>Presupuesto</b>	\$ 20.000.000	
<b>ESTRATEGIA No. 4 PROPONER NUEVOS SERVICIOS QUE FACILITEN LA ADQUISICIÓN DEL FRUTO</b>				
<b>Política</b>				
Proponer servicios que le faciliten al cliente la compra del fruto				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Servicio a domicilio	Contratar mensajero domiciliario	Continuo	Humano / Económico	
Pedido electrónico	Crear pagina web			
Tiendas móviles	Adecuar vehículo para comercializar el fruto en diferentes zonas de la ciudad.			
<b>Responsable</b>	Gerente general y asesor comercial	<b>Presupuesto</b>	\$ 1000.000	
<b>OBJETIVO ESTRATEGICO 6. SE PROPONE PLANTEAR UNA ESTRUCTURA DE GESTION INTEGRAL EN LA EMPRESA</b>				
<b>ESTRATEGIA No. 1 PROPONER QUE SE ESTABLEZCA SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD</b>				
<b>Política</b>				
Mediante un sistema de gestión de calidad la empresa orientara todos sus procesos hacia la obtención de los objetivos organizacionales. Establecerá formas mas eficientes para tener un mayor conocimiento y control y así aumentar la productividad; satisfaciendo las necesidades del cliente final.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Identificar y analizar los principales problemas de la	Implementar un plan de acción	Continuo	Humano /	



organización			Económico/ Tecnológico	
Mejorar los procesos y procedimientos internos de las diferentes áreas de la empresa	Identificar los procesos claves de la organización (mapa de procesos)			
Determinar la visión, misión y políticas de calidad y objetivos	Garantizar el crecimiento de la organización			
Entender las necesidades y expectativas del cliente	Ofrecer un producto y servicio que satisfaga las necesidades del consumidor final			
Optimizar el uso de los recursos y costos	Realizar con adecuado control y evaluación a los procesos			
Implementar la filosofía de mejoramiento continuo (ciclo PHVA)	Capacitación permanente de todo el personal			
<b>Responsable</b>	Representante legal / Socios	<b>Presupuesto</b>	\$ 2.000.000	

**ESTRATEGIA No. 2 PROPONER QUE SE ESTABLEZCA UN SISTEMA DE GESTIÓN AMBIENTAL**

**Política**

Mediante un sistema de gestión ambiental, la empresa lograra mitigar los impactos ambientales, preservando el medio ambiente y ofreciendo un fruto sin la utilización de contaminantes nocivos para la salud.

<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Evaluación del impacto ambiental	Análisis de impactos físicos, biológicos y sociales. Identificación de daños y costos al medio ambiente	Continuo	Humano / Económico	
Establecer una política ambiental	Política ambiental			
Realizar programas de monitoreo ambiental	Evaluación y control permanente			
Realizar análisis de riesgos	Análisis de riesgos (eventos peligrosos, utilización de pesticidas)			
Programar medidas de emergencia	Realizar acciones correctivas, (técnicas de mitigación y control)			
Programar auditorías ambientales	Contratar una empresas especialista			
<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>	\$ 1.000.000	

**ESTRATEGIA No. 3 PROPONER QUE SE ESTABLEZCA UN SISTEMA DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL**

**Política**

Es de vital importancia estudiar y analizar las actividades de cada puesto de trabajo, para poder identificar y prevenir los posibles riesgos. Mediante la implementación de un SYSO la empresa buscara proteger la salud y vida de los empleados, clientes entre otros. Prevalciendo el

desarrollo de las diferentes actividades de forma segura evitando la ocurrencia de accidentes y de enfermedades profesionales.				
<b>Planes de acción</b>	<b>Programas</b>	<b>Duración</b>	<b>Recursos</b>	<b>Ejecución</b>
Registrar ante el ministerio de trabajo el comité paritario de salud ocupacional, así como el reglamento de higiene y seguridad industrial de la empresa	Comité paritario Reglamento de higiene y seguridad industrial	(01) mes	Humano / Económico	
Realizar un análisis de seguridad de cada cargo	Analizar las actividades diarias			
Control de accidentalidad, morbilidad y ausentismo laboral	Aplicación de procedimientos y comportamientos seguros en el trabajo			
Establecer los posibles riesgos y la probabilidad de ocurrencia	Realizar medidas preventivas			
Establecer los factores de riesgos de accidentes (materiales, ambientales, organizativos y humanos)				
Identificación de peligros y riesgos laborales				
Establecer el PTE – Permiso de trabajos especiales	Revisión de las áreas de trabajo para identificar trabajos potencialmente peligrosos			
Implementación de medidas preventivas y de control de los diferentes factores de riesgo de todos los puestos de trabajo	Planeación, evaluación y análisis de riesgos			
Establecer planes y brigadas de emergencia	Conformación de las brigadas con el personal d la empresa			
Establecer el plan de contingencia	Adoptar medidas de seguridad para el control inmediato de las situaciones que se presenten			
Establecer programas de vigilancia y monitoreo	Programar, ejecutar y controlar el cumplimiento del programa de salud ocupacional en la empresa			
Brindar capacitación permanente al personal en higiene, seguridad y salud ocupacional	Programar capacitaciones periódicas			
<b>Responsable</b>	Representante legal	<b>Presupuesto</b>	\$5.000.000	

Fuente: Autores del Proyecto

## **6. DESARROLLO DE ALGUNAS ESTRATEGIAS DEL PLAN ESTRATÉGICO ORGANIZACIONAL**

### **OBJETIVO ESTRATEGICO 1. SE PROPONE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADAS S.A.S.**

Se requiere de una propuesta para la creación de una empresa legalmente constituida, para mejorar la comercialización del fruto Higo Tuna en la provincia del Sugamuxi, teniendo en cuenta la estructura organizacional y la descripción de las diferentes áreas funcionales.

Para constituir legalmente una empresa como S.A.S. es necesario que sea conformada por mínimo un socio y los cuales se comprometen voluntariamente a hacer aportes y para efecto de funcionamiento de la sociedad se ajustara a las normas establecidas por el código de comercio en su artículo 168.

### **ESTRATEGIA No. 1 SE PROPONE EL DISEÑO DE LA RAZÓN SOCIAL, LA MISIÓN Y LA VISIÓN DE LA EMPRESA**

➤ **Razón social: FRUTICOLA BOYACA SAS**

➤ **MISION**

Empresa dedicada a la producción y comercialización de higo tuna, con la finalidad de proporcionar calidad de vida al consumidor con un fruto que satisfaga sus expectativas de bienestar y nutrición.

➤ **VISION**

Para el año 2014 ser reconocidos como una empresa pionera y líder en la producción, transformación y comercialización de higo tuna en la provincia del Sugamuxi.

### **ESTRATEGIA No. 2 PLANTEAR LOS LINEAMIENTOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA DE CARÁCTER S.A.S, PARA MEJORAR LA COMERCIALIZACIÓN DEL FRUTO HIGO TUNA EN LA PROVINCIA DEL SUGAMUXI**

- **Trámites ante la cámara de comercio.** Toda persona jurídica que desee iniciar su funcionamiento debe inscribirse en la cámara de comercio cumpliendo los siguientes requisitos: El representante legal de la organización debe presentarse en la oficina de registro mercantil con su documento de identidad y escritura de constitución, la cámara de comercio suministra el registro mercantil, documentación escrita sobre los deberes y derechos. Formulario Matricula Mercantil...véase anexo B...
- **Trámites ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN.** Toda persona natural o jurídica que realice actividades comerciales, industriales y de servicio debe inscribirse en el RUT ante la DIAN además de presentar declaraciones de renta y complementarios retención en la fuente, timbre e IVA.
- **Tramites ante la alcaldía municipal.** Las empresas que realizan actividades comerciales industriales o de servicios dentro de la jurisdicción municipal, están obligados a obtener la licencia de funcionamiento, previa cancelación de industria y comercio. Dicho impuesto se liquidara sobre el promedio mensual de ingresos brutos del año inmediatamente anterior, el valor de los avisos será del 15% sobre el impuesto de industria y comercio.
- **Tramite para licencia de funcionamiento por primera vez.** Esta licencia de funcionamiento se hace ante la alcaldía correspondiente, en formato expedido por el departamento administrativo de planeación municipal, con indicadores de solicitante y el nombre del establecimiento, dirección y actividad económica, anexando los documentos necesarios para obtener el registro sanitario.

### **ESTRATEGIA No. 3 PLANTEAR LA FILOSOFÍA CORPORATIVA DE LA EMPRESA**

Es fundamental para la empresa que se establezca la filosofía corporativa de la empresa, los principios, valores, así como el slogan publicitario.

#### **VALORES CORPORATIVOS**

- **LEALTAD:** Cumplir las responsabilidades individuales para fortalecer la imagen institucional.
- **RESPONSABILIDAD:** Desarrollar con efectividad las tareas encomendadas.
- **HONESTIDAD:** Empezar actuaciones bajo criterios de discernimiento ético en la gestión institucional.

- **RESPECTO:** Comprender y valorar la libertad de pensamiento y los derechos inherentes a cada persona.
- **EFICIENCIA:** Se entregan resultados de calidad en base a la planificación institucional
- **COMPROMISO:** Demostrar vocación de servicio y sentido de pertenencia frente a la Entidad, ejerciendo el liderazgo necesario para dar cumplimiento a los objetivos de la organización, respetando el medio ambiente.
- **COMPETITIVIDAD:** Aplicar la cultura de calidad en el servicio, ofreciendo una amplia cobertura, que permita responder efectivamente frente a las exigencias del mercado dentro de un mundo globalizado.
- **SOLIDARIDAD:** Cooperación permanente y continua en el desarrollo en los procesos de la organización y en las relaciones interpersonales con clientes y usuarios.

Figura 2. Slogan



Fuente: Autores del Proyecto

## **OBJETIVO ESTRATEGICO 2. PROPONER LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

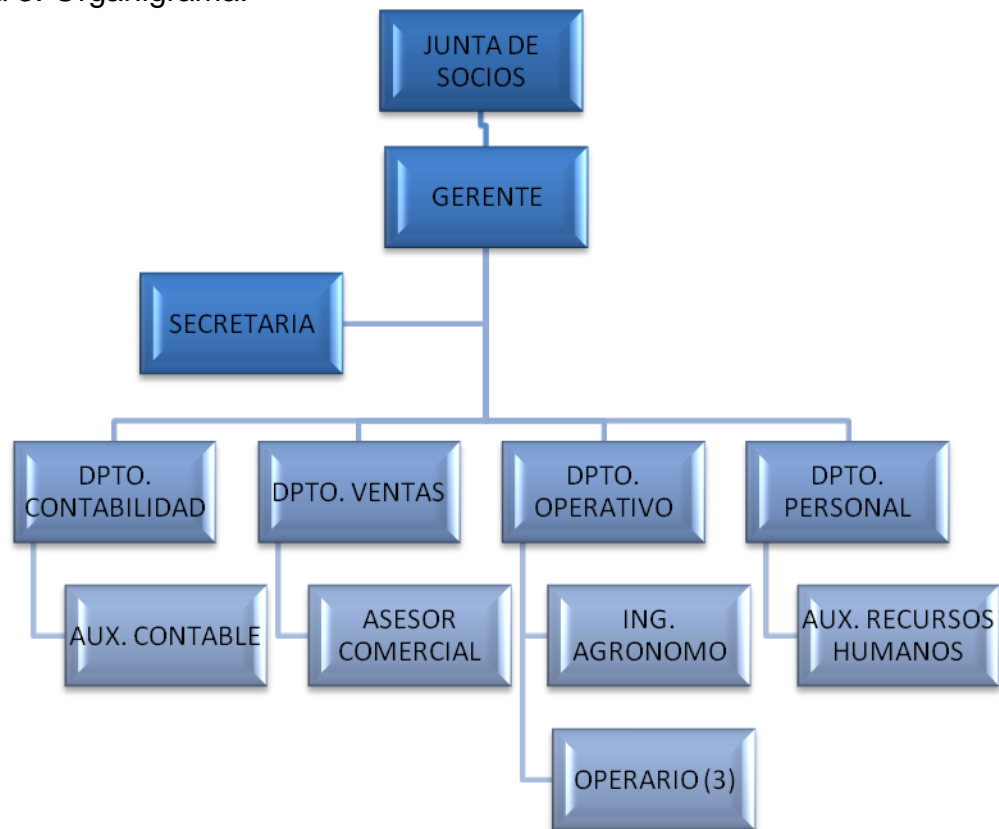
### **ESTRATEGIA No. 1 SE PROPONE UN ORGANIGRAMA FUNCIONAL PARA EL CORRECTO FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA.**

Se establecen las diferentes áreas funcionales para el buen funcionamiento operacional de la empresa.

- **Área Administrativa.** Se encarga de las actividades de planeación, organización, dirección y control, con el fin de dar cumplimiento a los objetivos organizacionales a través del manejo eficiente de los recursos.
- **Departamento de Contabilidad.** El cual se encargara del óptimo manejo y control de los recursos económicos y financieros, dando un adecuado manejo de los mismos para el cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa. El cual se encargara de la planificación de presupuestos.
- **Departamento de Ventas.** Se encarga de la investigación y desarrollo de nuevos mercados, teniendo en cuenta una adecuada publicidad y promoción en busca de incrementar las ventas, posicionando un fruto con un precio asequible al cliente final. Brindando un servicio eficaz y oportuno.
- **Departamento de producción.** Es el cargado de manipular y almacenar la materia prima, para su posterior empaque y distribución.
- **Departamento de Recursos Humanos.** Es el encargado de la dirección eficiente y efectiva del recurso humano de la organización, cuyas principales funciones están el reclutamiento y selección del personal, capacitación y evaluación, motivación, estableciendo un excelente clima organizacional.

De acuerdo a las funciones y operaciones señaladas anteriormente, se requerirá de ciertos cargos específicos para cumplir los procedimientos y normas de la empresa, así: Gerente, Secretaria, Contador Publico, Auxiliar Contable, Jefe Área Comercial, Asesor Comercial, Ingeniero Área de Producción, Ingeniero Agrónomo, Operarios, Profesional Área Recurso Humano, Auxiliar Recurso Humano. Conformada por cuatro áreas funcionales, con personal altamente calificado. Además es fundamental realizar la descripción de los cargos, determinando las funciones, responsabilidades y competencias del mismo.

Figura 3. Organigrama.



Fuente: Autores del Proyecto

## **ESTRATEGIA No. 2 PLANTEAR LAS POLÍTICAS DE CALIDAD DE LA EMPRESA**

### **POLITICAS DE CALIDAD**

La empresa tiene como objetivo la prestación de un servicio oportuno que satisfaga las expectativas del cliente, cumpliendo a cabalidad con las exigencias reglamentarias, y buscando siempre la mejora continua en sus procesos industriales y logísticos para lograr la excelencia.

- Establecer metas y objetivos de común acuerdo con todas las partes interesadas en el desarrollo de la empresa, teniendo en cuenta las opciones tecnológicas, los recursos financieros que se requieren para el normal funcionamiento de la empresa.
- Fomentar la participación activa de todo el personal de la organización en el establecimiento de las metas y políticas de la misma.
- Compromiso total con la capacitación y el desarrollo continuo del personal de la organización, así como la motivación y sensibilización del personal

para el estricto cumplimiento de los objetivos planteados, ya que de sus actividades diarias depende dependen los impactos positivos o negativos de la empresa.

- Minimizar los impactos medioambientales nocivos.
- Los empelados relacionados directamente con el proceso productivo o que manipulen alimentos deben estar certificados para tal fin, además se deben capacitar en BPM(Buenas Practicas de Manufactura)
- Evaluación y minimización de riesgo: Imprintar programas de inocuidad de alimentos tanto en la planta, bodega de almacenamiento, logística y transporte hasta la entrega del producto al cliente final.
- Gestión de proveedores: Selección y evaluación periódica de proveedores para garantizar una materia prima de excelente calidad.

### **ESTRATEGIA No. 3 SE PROPONE UNA ALTERNATIVA DEL MANUAL DE FUNCIONES**

Se proponer un manual de funciones para cada uno de los cargos, con el propósito de dar cumplimiento a los objetivos y metas organizacionales, se requerirá de ciertos cargos específicos y además es fundamental para determinar las funciones, responsabilidades y competencias del mismo...véase anexo C. Manual de funciones de la empresa Frutícola Boyacá S.A.S...

### **OBJETIVO ESTRATEGICO 3. SE PROPONEN ALTERNATIVAS PARA INCREMENTAR LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL**

### **ESTRATEGIA No. 1 SE PROPONE EL DISEÑO DEL DIAGRAMA DE FLUJO Y PROCESOS**



Figura 4. Diagrama Proceso Productivo

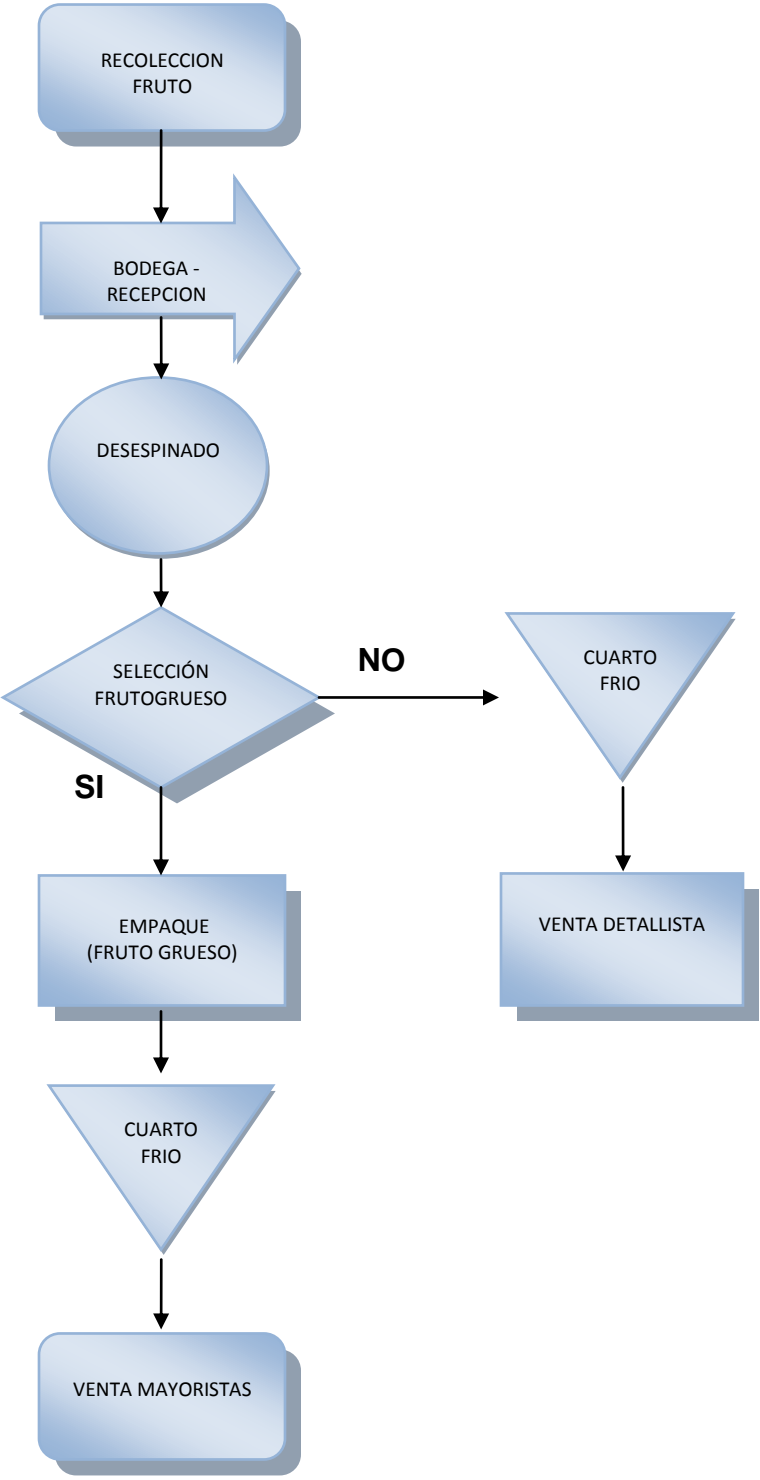








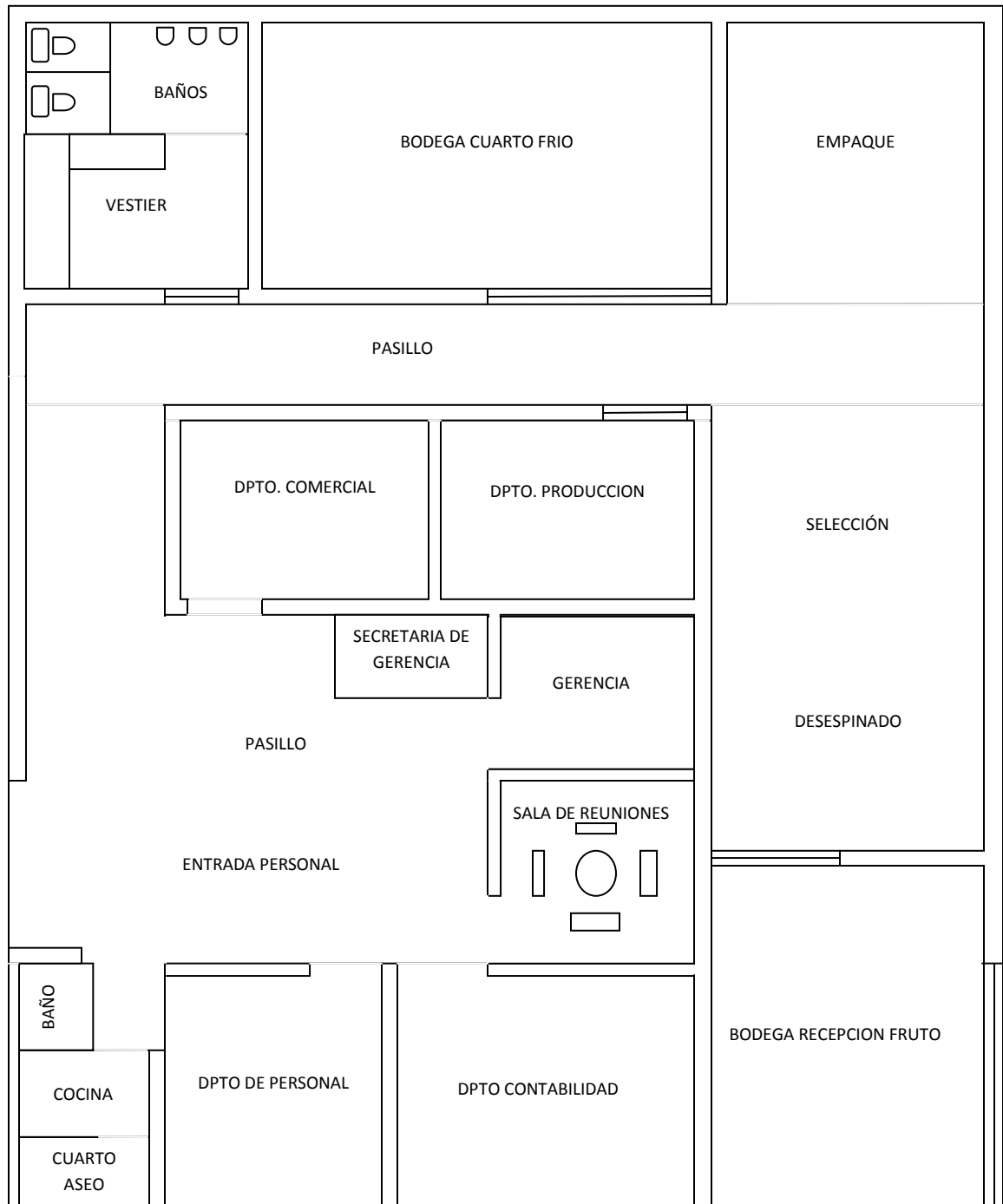
Figura 5. Diagrama de Flujo

DIAGRAMA DE FLUJO							Hoja __1__ de 1__ Fecha: Agosto de 2012				
RESUMEN				PROCESO: Proceso Productivo							
ACTIVIDAD		No.	TIEMPO		REALIZADO POR:			HOMBRE	MATERIAL		
Operaciones								<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Transportes											
Inspecciones											
Esperas											
Almacenajes											
Alternativas											
Total											
		TIPO				CONDICION		MOVIMIENTO	TIEMPO		
ITEM	DESCRIPCION							SI	NO	Metros	Minutos
1.	Recolección del fruto										
2.	Traslado del fruto a bodega										
3.	Des espinado										
4.	Selección del fruto (grueso)						5	6			
5.	Empaque fruto										
6.	Almacenamiento cuarto frio										
7.	Venta Mayoristas y detallista										

Fuente: Autores del Proyecto

## ESTRATEGIA No. 2 SE PROPONE EL DISEÑO DE LA DISTRIBUCIÓN EN PLANTA

Figura 6. Diseño distribución en planta



Fuente: Autores del Proyecto

## ESTRATEGIA No. 3 SE PROPONE DESARROLLAR PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN PARA LOS COLABORADORES DE LA ORGANIZACIÓN EN TODAS SUS ÁREAS FUNCIONALES

La empresa debe tener en cuenta en su presupuesto anual la asignación de recursos para llevar a cabo capacitaciones permanentes del personal en diferentes temas según el cargo asignado

### Filosofía Corporativa

- Sensibilizar al personal de la organización de la importancia de conocer y trabajar en pro a la misión y visión de la empresa, aplicando los valores corporativos tales como: lealtad, responsabilidad, honestidad, respeto, eficiencia, compromiso, competitividad y solidaridad.
- Promover un desempeño organizacional basado en trabajar con motivación
- Sensibilizar al personal de la organización de la responsabilidad y compromiso que todos tienen para el cumplimiento de las metas planteadas
- Capacitar al personal de la empresa, mediante charlas, boletines, etc.

Figura 7. Boletín



Fuente: Autores del Proyecto

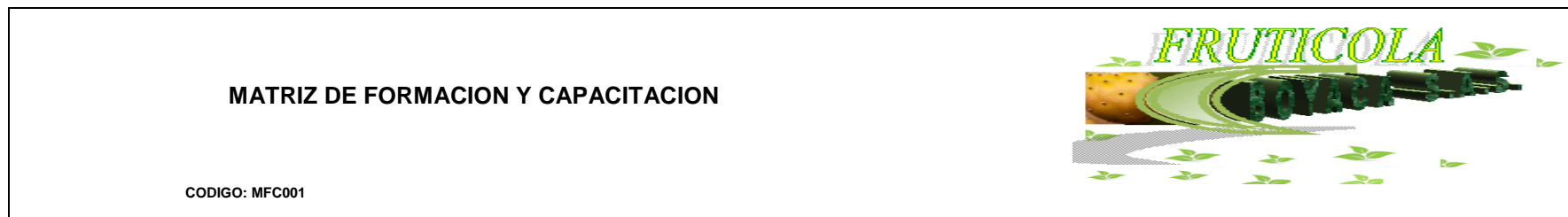
### **Compromiso y trabajo en equipo**

- Sensibilizar al personal de la importancia de trabajar en pro de un fin común
- Promover el esfuerzo grupal
- Reconocer los esfuerzos grupales, mediante la publicación en la cartelera, asignar premios un día de descanso, etc.

### **Formación y capacitación del personal según el cargo**

- Analizar detalladamente cada cargo sus responsabilidades, funciones y competencias (manual de funciones) para determinar la formación necesaria que requiere cada cargo
- Se debe diseñar una matriz de formación y capacitación para el personal de la empresa, teniendo en cuenta cada cargo y las tareas desempeñadas por el mismo.

Tabla 20. Propuesta formato matriz de formación y capacitación



CARGO	INDUCCION	FILOSOFIA CORPORATIVA	COMPROMISO Y TRABAJO EN EQUIPO	ARCHIVO DE DOCUMENTOS	CALIDAD	MANIPULACION DE ALIMENTOS	RESIDUOS PELIGROSOS	ANALISIS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO	RESPUESTA A EMERGENCIAS	SEGUIMIENTO Y MEDICION
ENTRENAMIENTO	1 DIA	1 HORAS	1 HORA	1 HORA	2 HORAS	4 HORAS	4 HORAS	4 HORAS	3 HORAS	
FRECUENCIA	1ER. DIA DE TRABAJO	SEMESTRAL	CONTINUO	SEMESTRAL	CONTINUO	CONTINUO	SEMESTRAL	CONTINUO	CONTINUO	CONTINUO


GERENTE	X	X	X		X	X		X	X	X
SECRETARIA	X	X	X	X	X	X		X	X	X
CONTADOR	X	X	X		X			X	X	X
AUXILIAR CONTABLE	X	X	X	X	X	X		X	X	X
ASESOR COMERCIAL	X	X	X		X	X		X	X	X
PROFESIONAL R.H.	X	X	X		X	X		X	X	X
AUX. RECURSOS HUMANOS	X	X	X	X	X	X		X	X	X
ING. AGRONOMO	X	X	X		X	X	X	X	X	X
OPERARIOS	X	X	X		X	X	X	X	X	X

Fuente: Autores del proyecto


## Análisis de Seguridad en el trabajo

- Establecer criterios de higiene y seguridad, tales como: condiciones físicas, ambientales, de los diferentes cargos de la organización
- Analizar posibles situaciones que atenten contra el desenvolvimiento normal de las operaciones, con el objeto de prevenir accidentes.
- Capacitar al personal de la empresa, mediante charlas, boletines, etc.
- Diseñar formato análisis de seguridad en el trabajo (AST) para cada cargo

Tabla 21. Propuesta formato análisis de seguridad en el trabajo. A.S.T.


		<b>ANALISIS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO</b>
		CODIGO: AST0001
AREA:	CARGO:	TRABAJO ANALIZADO:
ADMINISTRATIVA	<b>GERENTE</b>	GERENCIAMIENTO
FECHA	REVISADA POR:	APROBADA POR:
AGOSTO 2012	RECURSO HUMANO	GERENTE
ETAPA DE TRABAJO	RIESGOS DE ACCIDENTES	MEDIDAS PREVENTIVAS
Realización de trabajos en computador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones en las manos túnel metacarpiano</li> <li>• Chequeo eléctrico</li> <li>• Incendio (Daños materiales y perdidas humanas)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adoptar posturas correctas y ergonómicas al trabajar en el computador</li> <li>• Verificar que el computador y los equipos asignados, estén conectados a la línea de voltaje regulada.</li> <li>• Evitar dejar cables por las vías de circulación y hacer arreglos provisionales de los mismos</li> <li>• Solicitar la reparación de equipos en mal estado</li> <li>• Al finalizar la jornada de trabajo desconectar todos los equipos eléctricos</li> </ul>
Transitar por las áreas de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones físicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> </ul>
Visitar todos los clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• golpes o caídas en visitas realizadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar epis como casco y monogafas.</li> </ul>
Visitas a clientes en otras ciudades	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accidentes de transito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar el equipo de carretera adecuado</li> <li>• Encender las luces en carretera</li> <li>• No conducir en estado de embriaguez</li> <li>• Utilizar el cinturón de seguridad</li> </ul>

Fuente: Autores del proyecto


		<b>ANALISIS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO</b>
		CODIGO: AST0002
AREA:	CARGO:	TRABAJO ANALIZADO:
ADMINISTRATIVA	<b>SECRETARIA</b>	SECRETARIA GERENCIA
FECHA	REVISADA POR:	APROBADA POR:
AGOSTO 2012	RECURSO HUMANO	GERENTE
ETAPA DE TRABAJO	RIESGOS DE ACCIDENTES	MEDIDAS PREVENTIVAS
Realización de trabajos en computador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones en las manos túnel metacarpiano</li> <li>• Chequeo eléctrico</li> <li>• Incendio (Daños materiales y perdidas humanas)</li> <li>• Optar posturas inadecuadas o realizar extensión incorrecta del tronco o las extremidades superiores, puede generar síndromes dolorosos como lumbagos, daños en la columna y problemas osteomusculares y/o ligamentosos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adoptar posturas correctas y ergonómicas al trabajar en el computador</li> <li>• Verificar que el computador y los equipos asignados, estén conectados a la línea de voltaje regulada.</li> <li>• Evitar dejar cables por las vías de circulación y hacer arreglos provisionales de los mismos</li> <li>• Solicitar la reparación de equipos en mal estado</li> <li>• Al finalizar la jornada de trabajo desconectar todos los equipos eléctricos</li> <li>• Hacer pausas y solicitar equipos de protección como filtros o lentes.</li> <li>• Realizar biometrías periódicas</li> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> </ul>
Transitar por las áreas de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones físicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> <li>• Evitar correr</li> </ul>
Archivo de documentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incendio (daños materiales y humanos)</li> <li>• Sobre esfuerzo y posiciones incómodas generan dolores lumbares.</li> <li>• Síndromes musculoesquelíticos dolorosos, espasmos musculares.</li> <li>• Golpes en los pies por descarrilamiento de los cajones dl archivo.</li> <li>• Espasmos musculares y síndromes dolorosos por permanecer mucho tiempo en una sola posición.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Archivar papelería en zonas donde no se tengan otros materiales combustibles como el mismo papel</li> <li>• Capacitación en manejo de extintores</li> <li>• Acatar una higiene postural adecuada, evitando realizar sobreesfuerzos, posiciones incómodas y posiciones inadecuadas.</li> </ul>
Uso de audífonos en el conmutador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posible pérdida de capacidad auditiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener un nivel adecuado con el mínimo de decibeles permitido</li> <li>• Revisiones medicas periódicas (examen general para conocer síntomas nuevos)</li> </ul>

Fuente: Autores del proyecto




		<b>ANALISIS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO</b>
		CODIGO: AST0003
AREA:	CARGO:	TRABAJO ANALIZADO:
ADMINISTRATIVA	<b>AUXILIAR CONTABLE</b>	FACTURACION Y CARTERA
FECHA	REVISADA POR:	APROBADA POR:
AGOSTO 2012	RECURSO HUMANO	GERENTE
ETAPA DE TRABAJO	RIESGOS DE ACCIDENTES	MEDIDAS PREVENTIVAS
Realización de trabajos en computador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones en las manos túnel metacarpiano</li> <li>• Chequeo eléctrico</li> <li>• Incendio (Daños materiales y perdidas humanas)</li> <li>• Optar posturas inadecuadas o realizar extensión incorrecta del tronco o las extremidades superiores, puede generar síndromes dolorosos como lumbagos, daños en la columna y problemas osteomusculares y/o ligamentosos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adoptar posturas correctas y ergonómicas al trabajar en el computador</li> <li>• Verificar que el computador y los equipos asignados, estén conectados a la línea de voltaje regulada.</li> <li>• Evitar dejar cables por las vías de circulación y hacer arreglos provisionales de los mismos</li> <li>• Solicitar la reparación de equipos en mal estado</li> <li>• Al finalizar la jornada de trabajo desconectar todos los equipos eléctricos</li> <li>• Hacer pausas y solicitar equipos de protección como filtros o lentes.</li> <li>• Realizar biometrías periódicas</li> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> </ul>
Transitar por las áreas de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones físicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> <li>• Evitar correr</li> </ul>
Archivo de documentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incendio (daños materiales y humanos)</li> <li>• Sobre esfuerzo y posiciones incómodas generan dolores lumbares.</li> <li>• Síndromes musculoesquelíticos dolorosos, espasmos musculares.</li> <li>• Golpes en los pies por descarrilamiento de los cajones dl archivo.</li> <li>• Espasmos musculares y síndromes dolorosos por permanecer mucho tiempo en una sola posición.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Archivar papelería en zonas donde no se tengan otros materiales combustibles como el mismo papel</li> <li>• Capacitación en manejo de extintores</li> <li>• Acatar una higiene postural adecuada, evitando realizar sobreesfuerzos, posiciones incómodas y posiciones inadecuadas.</li> </ul>
Recaudo de dinero en efectivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atraco o robo de dinero en efectivo o cheques, puede desencadenar agresiones donde se generen golpes, heridas, fracturas, invalidez y hasta la muerte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evitar cargar más de \$500.000 pesos en efectivo y estar consignando permanentemente.</li> <li>• Evitar dialogar con extraños</li> <li>• Tomar rutas diferentes al momento de consignar el dinero</li> <li>• No transitar por sitios de reconocida peligrosidad en la ciudad</li> <li>• En caso de asalto no oponga resistencia, entregue todo, lo primordial es la integridad física y la vida.</li> </ul>


Fuente: Autores del proyecto

		<b>ANALISIS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO</b>
		CODIGO: AST0004
AREA:	CARGO:	TRABAJO ANALIZADO:
ADMINISTRATIVA	<b>ASESOR COMERCIAL</b>	ASESOR COMERCIAL
FECHA	REVISADA POR:	APROBADA POR:
AGOSTO 2012	RECURSO HUMANO	GERENTE
ETAPA DE TRABAJO	RIESGOS DE ACCIDENTES	MEDIDAS PREVENTIVAS
Realización de trabajos en computador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones en las manos túnel metacarpiano</li> <li>• Chequeo eléctrico</li> <li>• Incendio (Daños materiales y perdidas humanas)</li> <li>• Optar posturas inadecuadas o realizar extensión incorrecta del tronco o las extremidades superiores, puede generar síndromes dolorosos como lumbagos, daños en la columna y problemas osteomusculares y/o ligamentosos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adoptar posturas correctas y ergonómicas al trabajar en el computador</li> <li>• Verificar que el computador y los equipos asignados, estén conectados a la línea de voltaje regulada.</li> <li>• Evitar dejar cables por las vías de circulación y hacer arreglos provisionales de los mismos</li> <li>• Solicitar la reparación de equipos en mal estado</li> <li>• Al finalizar la jornada de trabajo desconectar todos los equipos eléctricos</li> <li>• Hacer pausas y solicitar equipos de protección como filtros o lentes.</li> <li>• Realizar biometrías periódicas</li> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> </ul>
Transitar por las áreas de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones físicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> <li>• Evitar correr</li> </ul>
Archivo de documentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incendio (daños materiales y humanos)</li> <li>• Sobre esfuerzo y posiciones incomodas generan dolores lumbares.</li> <li>• Espasmos musculares y síndromes dolorosos por permanecer mucho tiempo en una sola posición.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Archivar papelería en zonas donde no se tengan otros materiales combustibles como el mismo papel</li> <li>• Capacitación en manejo de extintores</li> <li>• Acatar una higiene postural adecuada, evitando realizar sobreesfuerzos, posiciones incomodas y posiciones inadecuadas.</li> </ul>
Visitar clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• golpes o caídas en visitas realizadas</li> <li>• Accidentes de transito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar casco y monogafas.</li> <li>• Utilizar el equipo de carretera adecuado</li> <li>• Encender las luces en carretera</li> <li>• No conducir en estado de embriaguez</li> <li>• Utilizar el cinturón de seguridad</li> </ul>


Fuente: Autores del proyecto

		ANALISIS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO
		CODIGO: AST0005
AREA:	CARGO:	TRABAJO ANALIZADO:
ADMINISTRATIVA	ING. AGRONOMO	OPERACIONES
FECHA	REVISADA POR:	APROBADA POR:
AGOSTO 2012	RECURSO HUMANO	GERENTE
ETAPA DE TRABAJO	RIESGOS DE ACCIDENTES	MEDIDAS PREVENTIVAS
Realización de trabajos en computador	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones en las manos túnel metacarpiano</li> <li>• Chequeo eléctrico</li> <li>• Incendio (Daños materiales y perdidas humanas)</li> <li>• Optar posturas inadecuadas o realizar extensión incorrecta del tronco o las extremidades superiores, puede generar síndromes dolorosos como lumbagos, daños en la columna y problemas osteomusculares y/o ligamentosos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adoptar posturas correctas y ergonómicas al trabajar en el computador</li> <li>• Verificar que el computador y los equipos asignados, estén conectados a la línea de voltaje regulada.</li> <li>• Evitar dejar cables por las vías de circulación y hacer arreglos provisionales de los mismos</li> <li>• Solicitar la reparación de equipos en mal estado</li> <li>• Al finalizar la jornada de trabajo desconectar todos los equipos eléctricos</li> <li>• Hacer pausas y solicitar equipos de protección como filtros o lentes.</li> <li>• Realizar biometrías periódicas</li> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> </ul>
Transitar por las áreas de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones físicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> <li>• Evitar correr</li> </ul>
Reparaciones pequeñas de mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usar herramientas inadecuadas para el trabajo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar el tipo correcto de herramienta y en buen estado</li> <li>• Utilizar casco, botas de seguridad, guantes, monogafas y protectores auditivos</li> </ul>
Visitar cultivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• golpes o caídas en visitas realizadas</li> <li>• Heridas leves en el proceso de recolección del fruto y desespinado</li> <li>• Posible Inhalación de tóxicos o pesticidas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar casco y monogafas.</li> <li>• Utilizar casco, botas de seguridad, guantes, monogafas</li> <li>• Utilizar mascarilla</li> </ul>
Visitar clientes	<ul style="list-style-type: none"> <li>• golpes o caídas en visitas realizadas</li> <li>• Accidentes de transito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar casco y monogafas</li> <li>• Utilizar el equipo de carretera adecuado</li> <li>• Encender las luces en carretera</li> <li>• No conducir en estado de embriaguez</li> <li>• Utilizar el cinturón de seguridad</li> </ul>

Fuente: Autores del proyecto

		ANALISIS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO
		CODIGO: AST0006
AREA:	CARGO:	TRABAJO ANALIZADO:
ADMINISTRATIVA	AUX. RECURSO HUMANO	RECURSO HUMANO
FECHA	REVISADA POR:	APROBADA POR:
AGOSTO 2012	RECURSO HUMANO	GERENTE
ETAPA DE TRABAJO	RIESGOS DE ACCIDENTES	MEDIDAS PREVENTIVAS
Realización de trabajos en computador	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lesiones en las manos túnel metacarpiano</li> <li>Chequeo eléctrico</li> <li>Incendio (Daños materiales y perdidas humanas)</li> <li>Optar posturas inadecuadas o realizar extensión incorrecta del tronco o las extremidades superiores, puede generar síndromes dolorosos como lumbagos, daños en la columna y problemas osteomusculares y/o ligamentosos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Adoptar posturas correctas y ergonómicas al trabajar en el computador</li> <li>Verificar que el computador y los equipos asignados, estén conectados a la línea de voltaje regulada.</li> <li>Evitar dejar cables por las vías de circulación y hacer arreglos provisionales de los mismos</li> <li>Solicitar la reparación de equipos en mal estado</li> <li>Al finalizar la jornada de trabajo desconectar todos los equipos eléctricos</li> <li>Hacer pausas y solicitar equipos de protección como filtros o lentes.</li> <li>Realizar biometrías periódicas</li> <li>Utilizar vías de circulación</li> <li>Mantener los corredores libres de obstáculos</li> </ul>
Transitar por las áreas de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lesiones físicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilizar vías de circulación</li> <li>Mantener los corredores libres de obstáculos</li> <li>Evitar correr</li> </ul>
Archivo de documentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incendio (daños materiales y humanos)</li> <li>Sobre esfuerzo y posiciones incomodas generan dolores lumbares.</li> <li>Síndromes musculoesquelíticos dolorosos, espasmos musculares.</li> <li>Golpes en los pies por descarrilamiento de los cajones dl archivo.</li> <li>Espasmos musculares y síndromes dolorosos por permanecer mucho tiempo en una sola posición.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Archivar papelería en zonas donde no se tengan otros materiales combustibles como el mismo papel</li> <li>Capacitación en manejo de extintores</li> <li>Acatar una higiene postural adecuada, evitando realizar sobreesfuerzos, posiciones incomodas y posiciones inadecuadas.</li> </ul>
Uso de audífonos en el conmutador	<ul style="list-style-type: none"> <li>Posible pérdida de capacidad auditiva</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tener un nivel adecuado con el mínimo de decibeles permitido</li> <li>Revisiones medicas periódicas (examen general para conocer síntomas nuevos)</li> </ul>

Fuente: Autores del proyecto

		<b>ANALISIS DE SEGURIDAD EN EL TRABAJO</b>
		CODIGO: AST0007
AREA:	CARGO:	TRABAJO ANALIZADO:
ADMINISTRATIVA	<b>OPERARIOS</b>	OPERARIO
FECHA	REVISADA POR:	APROBADA POR:
AGOSTO 2012	RECURSO HUMANO	GERENTE
<b>ETAPA DE TRABAJO</b>	<b>RIESGOS DE ACCIDENTES</b>	<b>MEDIDAS PREVENTIVAS</b>
Transitar por las áreas de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lesiones físicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar vías de circulación</li> <li>• Mantener los corredores libres de obstáculos</li> <li>• Evitar correr</li> </ul>
Reparaciones pequeñas de mantenimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usar herramientas inadecuadas para el trabajo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar el tipo correcto de herramienta y en buen estado</li> <li>• Utilizar casco, botas de seguridad, guantes, monogafas y protectores auditivos</li> </ul>
Tareas de operación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• golpes o caídas</li> <li>• Heridas leves en el proceso de recolección del fruto y desespinado</li> <li>• Posible Inhalación de tóxicos o pesticidas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar casco y monogafas.</li> <li>• Utilizar casco, botas de seguridad, guantes, monogafas</li> <li>• Utilizar mascarilla</li> </ul>

Fuente: Autores del proyecto

### Matriz asistencia a capacitaciones

- El funcionario de la capacitación debe realizar una evaluación al final de la sesión la cual quedara en el departamento de Recursos Humanos
- Realizar seguimiento y control de las capacitaciones programadas mensualmente.
- Elaborar formato de asistencia a las capacitaciones



## **OBJETIVO ESTRATEGICO 6. PROPONER PARA LA EMPRESA UN PLAN DE MERCADEO**

La definición de una estrategia de mercadeo implica tener en cuenta aspectos como: la selección del mercado objetivo, tipo de producto a distribuir, la estrategia de distribución, estrategia de ventas, precios, comunicación, servicio al cliente, publicidad y promoción.

### **ESTRATEGIA 1 PROPONER CAPAÑA PUBLICITARIA AGRESIVA PARA POCISIONAR EL FRUTO EN EL MERCADO LOCAL**

#### **Diseño pagina web.**

Es importante para la empresa el diseño de una pagina web para dar a conocer e fruto en la red y además permitir a sus futuros clientes hacer pedidos de forma virtual. Con la creación de una pagina web se dará a conocer las diferentes presentaciones a comercializar, precios así le será mas fácil a los usuarios de estos medios adquirir el fruto, esta estrategia brinda una imagen solida de la empresa además genera confianza en el publico ya que corresponde a una empresa seria.

La cantidad de clientes a captar no se puede determinar de forma exacta debido a la frecuencia de visitas a páginas web y a la cantidad de persona a las que les puede llegar la publicidad por los diferentes medios masivos de comunicación, el valor agregado.

#### **Diseño campañas publicitarias resaltando bondades nutricionales higo tuna.**

Diseñar volantes llamativos haciendo alusión al origen orgánico del fruto para ser repartidos en la ciudad por medio de patinadoras, en los diferentes centros comerciales, almacenes de cadena, porterías de edificios, volantear por debajo de las puertas en los diferentes barrios de la ciudad, elaborar publicidad radial para ser difundida en emisoras locales para ser publicada en horarios familiares, horas de almuerzo, en las mañanas y la tarde, también haciendo alusión al origen orgánico del fruto.

Figura 8. Propuesta volante publicitario.



Fuente: Autores del Proyecto

### Precios especiales para penetrar en el mercado

Es necesario que por el primer mes de lanzamiento se maneje un precio 10% mas barato que los tradicionales 3200 pesos por kilo. Con una publicidad adecuada en los diferentes medios de comunicación de la provincia y una adecuada política de precios para penetrar en el mercado se lograra atraer más clientes y dar a conocer el fruto de una forma más rápida lo cual generara un incremento en las ventas.

### Merchandising

Promocionar el fruto en puntos de venta por medio de neveras que cuenten con identificación de la empresa y del fruto, contratar una impulsadora para el punto, se deben ofrecer degustaciones al publico, hacer rifas por compras superiores a 3 kilos del fruto, emitir bonos de \$ 5000 por compras superiores a 10 kilos de fruto para ser redimidos en compras siguientes, exhibir el producto a la entrada de almacenes durante el primer mes de lanzamiento, personal de impulso y mercadeo debe repartir volantes que incentiven el consumo del fruto.



## Diseño de plan publicitario y promocional

Utilizar patinadora para repartir volantes en los centros comerciales y almacenes de cadena, utilizar pendones en lugares de concurrencia, colocar vallas publicitarias en las entradas y salidas de la ciudad, utilizar perifoneo por las principales calles de la ciudad utilizando un vehículo que cuente con logos de la empresa e imágenes del fruto, pautar en emisoras y periódicos locales, contratar personal para dejar volantes por debajo de las puertas en los diferentes barrios de la ciudad, utilizar un vehículo para promocionar el fruto en la ciudad y ofrecer degustaciones del mismo, ofrecer descuentos del 5% por compras superiores a 5 kilos de fruto, ofrecer pague 3 kilos y lleve 1 gratis, ofrecer muestras gratis de fruto a los clientes potenciales

## ESTRATEGIA N° 2 PROPONER DIVERSOS TIPOS DE PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO PARA LOS DIFERENTES ESTRATOS SOCIALES

Se debe hacer una selección del fruto al momento de la recolección con la finalidad de comercializar el fruto mas grueso de primera calidad en los estratos altos de la ciudad, el fruto parejo o de categoría dos se debe escoger para ser comercializado en los estratos medios y el fruto mas delgado para ser distribuido en estratos bajos y venta detallista y empresas procesadoras de alimentos, se deben sacar al mercado presentaciones de 1, 3, y 5 kilos para el estrato alto, de 1 y 3 kilos para los estratos medio y bajo.

Figura 9. Propuesta presentación empaque (bolsa de 1,3 y 5 kilos)



Fuente: Autores del Proyecto

### **ESTRATEGIA N° 3 PROPONER LA CREACIÓN DE PRODUCTOS DERIVADOS A BASE DE HIGO TUNA**

La empresa a futuro debe iniciar a procesar el fruto con la finalidad de obtener productos derivados de este y de esta forma ampliar la línea de negocio y así aumentar la cobertura en el mercado y por ende hacer una organización mas rentable y competitiva, se pueden obtener derivados como:

Vino, arequipe, mermelada, compota, sabajón, entre otros.

Para llevar a feliz termino esta estrategia se hace de vital importancia que la empresa desarrolle un estudio de mercados para así conocer las expectativas y gustos de los posibles clientes y de esta forma sacar al mercado productos competitivos y que generen satisfacción y sanación de bienestar y nutrición en sus clientes, también se hace necesario hacer una adecuación en planta física con la finalidad de ampliarla para garantizar un buen funcionamiento de los diferentes procesos por últimos es importante la adquisición de maquinaria y equipo necesarios para el optimo funcionamiento de los procesos, también es importante el reclutamiento, selección y capacitación del personal mas adecuado para cubrir los diferentes puestos que se requieran para el correcto funcionamiento de los nuevos procesos.

Figura 10. Derivados a base de higo tuna



Fuente: [http://www.mucho gusto.net/img/2012\\_10\\_01\\_20\\_39\\_29.jpg&w=480&h=360&ei=pq5wUJS DKNC40gGyxIDIBA&zoom=1&iact=hc&vpx=269&vpy=272&dur=6008&hovh=194&hovw=259&tx=203&ty=51&sig=104382202931630983045&page=10&tbnh=133&tbnw=144&ndsp=23&ved=1t:429,r:1,s:205,i:83](http://www.mucho gusto.net/img/2012_10_01_20_39_29.jpg&w=480&h=360&ei=pq5wUJS DKNC40gGyxIDIBA&zoom=1&iact=hc&vpx=269&vpy=272&dur=6008&hovh=194&hovw=259&tx=203&ty=51&sig=104382202931630983045&page=10&tbnh=133&tbnw=144&ndsp=23&ved=1t:429,r:1,s:205,i:83).

## **ESTRETAGIA N° 4. PROPONER SERVICIOS QUE FACILITEN LA ADQUISICIÓN DEL FRUTO**

### **Servicio a domicilio**

Se debe contratar un mensajero por medio de una empresa de outsourcing con la finalidad de entregar pedidos a domicilio dentro de la ciudad de Sogamoso de una forma oportuna y garantizando que el fruto llegue en las mejores condiciones.

### **Pedido electrónico**

Con el diseño de la página web de la empresa se debe aprovechar para que los clientes que la visiten puedan realizar sus pedidos de on line y garantizar la entrega oportuna del fruto en las mejores condiciones.

### **Tiendas móviles**

Se deben adecuar vehículos para hacer publicidad por la ciudad y aprovecharlos para vender producto y tomar pedidos de clientes interesados, esto es importante para la empresa ya que facilitara a las personas la adquisición del fruto puesto que se les estará llevando a sus barrios también es de gran importancia por que se esta haciendo una publicidad del fruto por los diferentes barrios de la ciudad.

## 7. CONCLUSIONES

- Mediante el planteamiento de la planeación estratégica se puede determinar la importancia de la misma para establecer la puesta en marcha de las estrategias organizacionales que permitan minimizar el riesgo a la hora de comercializar el fruto higo tuna en la provincia del Sugamuxi.
- Mediante el análisis o los resultados del estudio se evidencia el concepto del consumidor sobre el fruto higo tuna, el cual es bueno, lo conoce y lo ha consumido.
- El fruto actualmente se comercializa de forma inadecuada en diferentes sectores de la provincia.
- En la actualidad no existe una cadena productiva para este fruto en la región.
- El proyecto sirvió de herramienta para poner en práctica los conocimientos teóricos adquiridos durante la academia.
- Se dio cumplimiento total a los objetivos propuestos en el proyecto.

## 8. RECOMENDACIONES

- Con la finalidad de lograr una organización eficiente y acorde a su actividad comercial se recomienda acatar las estrategias sugeridas en este documento el cual contiene un diagnostico de la situación actual y algunas estrategias que se consideran las mas apropiadas para el correcto funcionamiento de la futura empresa.
- A futuro es importante para la empresa realizar proceso productivo para obtener derivados de este fruto exótico con la finalidad de ampliar su participación en el mercado local y regional.
- Se debe hacer inversión en planta física, maquinaria y equipo para poder procesar el fruto, así como un estudio de reingeniería a sus instalaciones que facilite la operación logística de la organización.
- Se deben realizar capacitación del personal en lo referente a Buenas Prácticas de Manufactura BPM y manipulación de alimentos para el personal de producción y almacenamiento, mercadeo y marketing para los asesores comerciales, servicio al cliente.
- Se debe incentivar el incremento de cultivos orgánicos de este fruto en al región con fines comerciales.

## BIBLIOGRAFÍA

BARBOSA SANABRIA, Juan Carlos. Juego Gerencial. Editorial UNAD. 2007.

FRED, David. La Gerencia Estratégica. Bogotá. Legis. 1994.

GARCIA SANCHEZ, Estela y VALENCIA VELAZCO, María Lourdes. Planeación Estratégica Teoría y Práctica. Editorial trillas. 2007.

GARZON CASTRILLON, Manuel Alfonso. Planeación Estratégica. Bogotá. Editorial UNAD. 2000. 518 p.

SERNA GOMEZ, Humberto. Gerencia Estratégica. 8 ed. Bogotá. 3R Editores. 2003. 414 p.

<http://pesca-boyaca.gov.co/sitio.shtml?apc=mGParque Principal-1-&x=2615032>

<http://www.elpsicoasesor.com/2011/04/teoria-clasica-de-la-administracion.html>

<http://www.emprendedor.com/portal/content/view/328/26/>

<http://www.eumed.net/dices/definicion.php?dic=1&def=78>

<http://wikitecaegcti.wetpaint.com/page/C.+Evoluci%C3%B3n+y+Te%C3%B3ricos+de+Planificaci%C3%B3n+Estrat%C3%A9gica>

[http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2008868/lecciones/capitulo\\_2/cap2lecc2.htm](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/agronomia/2008868/lecciones/capitulo_2/cap2lecc2.htm)

[http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo5/Pages/5.7/57Estrategia\\_planeacionEstrategica\\_continuacion1.htm](http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/sedes/manizales/4010014/Contenidos/Capitulo5/Pages/5.7/57Estrategia_planeacionEstrategica_continuacion1.htm)

# **ANEXOS**

## Anexo A. Encuesta dirigida a los habitantes de la Provincia del Sugamuxi.



### UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA

Buenos (días), (tardes)... Permítanos cinco minutos de su preciado tiempo. Somos estudiantes de décimo nivel de los programas de Administración de Empresas e Ingeniería Industrial, estamos llevando a cabo una investigación para conocer la aceptación que tiene el fruto higo tuna entre la comunidad de la provincia del Sugamuxi. Les agradecemos su colaboración, de su sinceridad depende el éxito de esta investigación. La información aquí recolectada es estrictamente confidencial.

**OBJETIVO:** Recolectar información sobre la aceptación y consumo del fruto exótico higo tuna y sus derivados.

CIUDAD \_\_\_\_\_ FECHA \_\_\_\_\_

EDAD \_\_\_\_\_ GÉNERO: MASCULINO \_\_\_\_\_ FEMENINO \_\_\_\_\_

#### ACTIVIDAD PERSONAL PRINCIPAL

Comerciante	_____	Profesional	_____
Empleado	_____	Ama de casa	_____
Estudiante	_____	Independiente	_____

Otro \_\_\_\_\_ Cual? \_\_\_\_\_

#### LUGAR DE PROCEDENCIA \_\_\_\_\_

1. ¿Conoce usted el fruto Higo Tuna?  
Si la respuesta es no pasa a pregunta 3.

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

2. ¿Alguna vez ha consumido este fruto?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

3. ¿Si encontrara en el mercado este fruto usted lo consumiría?  
Si la respuesta es no termina la encuesta

Si \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

4. ¿En qué presentación lo consume?

Fruto sin procesar \_\_\_\_\_ Mermelada \_\_\_\_\_ Sabajon \_\_\_\_\_ Compota \_\_\_\_\_



Otros – Cual? \_\_\_\_\_

5. ¿Qué le parece el producto que usted consume o compra?  
Excelente\_\_\_\_\_ Bueno\_\_\_\_\_ Regular\_\_\_\_\_ Malo\_\_\_\_\_

6. ¿El producto es de fácil adquisición para Ud.?  
Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

7. ¿Cuál es la razón principal por la cual consume este producto?  
Propiedades nutricionales\_\_\_\_\_ Precios (Economía)\_\_\_\_\_ Tradición\_\_\_\_\_  
Otros - Cual?\_\_\_\_\_

8. ¿Con que frecuencia lo consume?  
Una o dos veces por semana \_\_\_\_\_  
Tres o cuatro veces por semana \_\_\_\_\_  
Más de cuatro veces por semana \_\_\_\_\_  
Ocasionalmente \_\_\_\_\_

9. ¿Dónde adquiere este producto?  
Almacén de cadena\_\_\_\_\_ Comercio informal\_\_\_\_\_ Centro abastos\_\_\_\_\_

10. ¿Por qué razón adquiere el producto en este lugar?  
Economía\_\_\_\_\_ Costumbre\_\_\_\_\_ Servicio\_\_\_\_\_ otro\_\_\_\_\_ Cual\_\_\_\_\_


11. ¿Qué precio paga por este producto?  
Entre \$3000 y \$5000\_\_\_\_\_ entre \$5000 y \$ 8000 más de \$ 8000\_\_\_\_\_

12. ¿En su municipio de origen le gustaría encontrar productos derivados de higo tuna?  
Si\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

13. ¿Por qué medio le parece importante que se pueda promocionar el fruto higo tuna y algunos de sus derivados?  
a. Pagina web\_\_\_\_\_  
b. Televisión\_\_\_\_\_  
c. Radio \_\_\_\_\_  
d. Prensa \_\_\_\_\_  
e. Revistas\_\_\_\_\_  
f. Folletos\_\_\_\_\_  
g. otros\_\_\_\_\_ cuales\_\_\_\_\_

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACION**

## Anexo B. Formulario matrícula mercantil para una empresa Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S.



**REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL**  
FORMULARIO MATRÍCULA MERCANTIL O RENOVACIÓN  
PERSONAS NATURALES O JURÍDICAS Y SUCURSALES DE SOCIEDAD EXTRANJERA

**CONFECAMARAS**

Diligencie a máquina o letra impresa los datos. No se admiten tachones ni enmendaduras.  
 Autorizo el uso y divulgación de la información reportada en este formulario.  
 En los términos del artículo 33 del Código de Comercio, cualquier modificación de la información reportada debe ser actualizada.  
 En los términos del artículo 36 del Código de Comercio, la Cámara de Comercio podrá solicitar información adicional.  
 No diligencie los espacios sombreados, son de uso exclusivo de la Cámara de Comercio.

Código de la Cámara   Fecha de diligenciamiento Año     Mes   Día   Página 1/2

---

**IDENTIFICACIÓN**

No.           C.C.  C.E.  T.I.  PASAPORTE  País

NIT.  No.

INSCRIPCIÓN / MATRÍCULA  RENOVACIÓN  Matrícula No.  Año que renueva

---

**UBICACIÓN Y DATOS GENERALES**

**UBICACIÓN**

RAZÓN SOCIAL (Solo si es Persona Jurídica)  SIGLA

NOMBRE COMERCIAL  LGGR

Personas naturales PRIMER APELLIDO  SEGUNDO APELLIDO  NOMBRES

DIRECCIÓN DOMICILIO PRINCIPAL  BARRIO

MUNICIPIO  DEPARTAMENTO  FAX  A.A.

TELÉFONO FIJO       TELÉFONO CELULAR Autorizo a la Cámara de Comercio a recibir mensajes a este número de celular SI  NO

CORREO ELECTRÓNICO

PÁGINA WEB

SI LOS DATOS DE UBICACIÓN PARA NOTIFICACIONES SON DIFERENTES A LOS REPORTADOS ANTERIORMENTE, DILIGÉNCIELOS A CONTINUACIÓN

DIRECCIÓN PARA NOTIFICACIÓN  LGPN  BARRIO

MUNICIPIO PARA NOTIFICACIÓN  DEPARTAMENTO PARA NOTIFICACIÓN  FAX PARA NOTIFICACIÓN  A.A.

TELÉFONO FIJO PARA NOTIFICACIÓN       TELÉFONO CELULAR PARA NOTIFICACIÓN Autorizo a la Cámara de Comercio a recibir mensajes a este número de celular SI  NO

CORREO ELECTRÓNICO PARA NOTIFICACIÓN

ESTA EMPRESA ESTA UBICADA EN: LOCAL  OFICINA  LOCAL Y OFICINA  FÁBRICA  VIVIENDA  FINCA

---

**INFORMACIÓN FINANCIERA**

En los términos de la Ley debe tomarse del balance de apertura o con corte a 31 de diciembre del año anterior, Datos en pesos y sin decimales.

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO	PÉRDIDAS Y GANANCIAS
Corriente \$ <input type="text"/>	Pasivo Corriente \$ <input type="text"/>	Ingresos Operacionales \$ <input type="text"/>
Fijo Neto \$ <input type="text"/>	Largo Plazo \$ <input type="text"/>	Ingresos No Operacionales \$ <input type="text"/>
Otros \$ <input type="text"/>	Pasivo Total \$ <input type="text"/>	Gtos. Operacionales \$ <input type="text"/>
Valorizaciones \$ <input type="text"/>	Patrimonio Total \$ <input type="text"/>	Gtos. No Operacionales \$ <input type="text"/>
<b>Activo Total \$ <input type="text"/></b>	Pasivo + Patrimonio \$ <input type="text"/>	Utilidad / Pérdida Operacional \$ <input type="text"/>
		Utilidad / Pérdida Neta \$ <input type="text"/>

**SI ES EMPRESA ASOCIATIVA DE TRABAJO**

APORTES LABORALES	APORTES ACTIVOS	APORTES LABORALES ADICIONALES	APORTES EN DINERO	TOTAL APORTES
\$ <input type="text"/>	\$ <input type="text"/>	\$ <input type="text"/>	\$ <input type="text"/>	\$ <input type="text"/>
% <input type="text"/>	% <input type="text"/>	% <input type="text"/>	% <input type="text"/>	% <input type="text"/>

---

**FECHA DE CONSTITUCIÓN**

A A A A M M D D      HASTA      A A A A M M D D

**SOLO PARA PERSONAS JURÍDICAS - COMPOSICIÓN DEL CAPITAL**

CAPITAL SOCIAL	1. NACIONAL		2. EXTRANJERO	
	1.1 PÚBLICO	1.2 PRIVADO	2.1 PÚBLICO	2.2 PRIVADO
	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %	<input type="text"/> %

---

**ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA**

ACTIVA  **01**      ETAPA PREOPERATIVA  **02**      EN CONCORDATO  **03**      INTERVENIDA  **04**  
 EN LIQUIDACIÓN  **05**      ACUERDOS DE REESTRUCTURACIÓN  **06**      OTRO  **07**      CUAL?

IMPRESO POR FOYVAL S.A. WIF 890332.0111 PREL 244445 800074

NOMBRE DE LA PERSONA NATURAL O RAZÓN SOCIAL _____																					
<b>TIPO DE ORGANIZACIÓN</b>	<table style="width:100%; border: none;"> <tr> <td style="width:25%;">SOCIEDAD COLECTIVA <input type="checkbox"/> 01</td> <td style="width:25%;">SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE <input type="checkbox"/> 02</td> <td style="width:25%;">SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES <input type="checkbox"/> 03</td> <td style="width:25%;">SOCIEDAD LIMITADA <input type="checkbox"/> 04</td> </tr> <tr> <td>SOCIEDAD ANÓNIMA <input type="checkbox"/> 05</td> <td>SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA <input type="checkbox"/> 06</td> <td>SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA <input type="checkbox"/> 07</td> <td>EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO <input type="checkbox"/> 08</td> </tr> <tr> <td>EMPRESA UNIPERSONAL <input type="checkbox"/> 09</td> <td>SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/> 10</td> <td>PERSONA NATURAL <input type="checkbox"/> 11</td> <td></td> </tr> <tr> <td>ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECÍFICHE <input type="checkbox"/> 12</td> <td>                 COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.1                  EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON. PÚBLICA COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.4                  ASOCIACIÓN MUTUAL <input type="checkbox"/> 12.7                  FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN <input type="checkbox"/> 12.10             </td> <td>                 PRECOOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.2                  FONDO DE EMPLEADOS <input type="checkbox"/> 12.5                  EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD <input type="checkbox"/> 12.8                  EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO <input type="checkbox"/> 12.11             </td> <td>                 INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA <input type="checkbox"/> 12.3                  COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO <input type="checkbox"/> 12.6                  EMPRESA COMUNITARIA <input type="checkbox"/> 12.9             </td> </tr> <tr> <td>ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO <input type="checkbox"/> 13</td> <td>SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA <input type="checkbox"/> 14</td> <td>OTROS <input type="checkbox"/> 99</td> <td>¿CUAL? _____</td> </tr> </table>	SOCIEDAD COLECTIVA <input type="checkbox"/> 01	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE <input type="checkbox"/> 02	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES <input type="checkbox"/> 03	SOCIEDAD LIMITADA <input type="checkbox"/> 04	SOCIEDAD ANÓNIMA <input type="checkbox"/> 05	SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA <input type="checkbox"/> 06	SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA <input type="checkbox"/> 07	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO <input type="checkbox"/> 08	EMPRESA UNIPERSONAL <input type="checkbox"/> 09	SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/> 10	PERSONA NATURAL <input type="checkbox"/> 11		ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECÍFICHE <input type="checkbox"/> 12	COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.1 EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON. PÚBLICA COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.4 ASOCIACIÓN MUTUAL <input type="checkbox"/> 12.7 FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN <input type="checkbox"/> 12.10	PRECOOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.2 FONDO DE EMPLEADOS <input type="checkbox"/> 12.5 EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD <input type="checkbox"/> 12.8 EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO <input type="checkbox"/> 12.11	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA <input type="checkbox"/> 12.3 COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO <input type="checkbox"/> 12.6 EMPRESA COMUNITARIA <input type="checkbox"/> 12.9	ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO <input type="checkbox"/> 13	SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA <input type="checkbox"/> 14	OTROS <input type="checkbox"/> 99	¿CUAL? _____
	SOCIEDAD COLECTIVA <input type="checkbox"/> 01	SOCIEDAD EN COMANDITA SIMPLE <input type="checkbox"/> 02	SOCIEDAD EN COMANDITA POR ACCIONES <input type="checkbox"/> 03	SOCIEDAD LIMITADA <input type="checkbox"/> 04																	
	SOCIEDAD ANÓNIMA <input type="checkbox"/> 05	SOCIEDAD DE ECONOMÍA MIXTA <input type="checkbox"/> 06	SUCURSAL DE SOCIEDAD EXTRANJERA <input type="checkbox"/> 07	EMPRESA INDUSTRIAL Y COMERCIAL DEL ESTADO <input type="checkbox"/> 08																	
	EMPRESA UNIPERSONAL <input type="checkbox"/> 09	SOCIEDAD DE HECHO <input type="checkbox"/> 10	PERSONA NATURAL <input type="checkbox"/> 11																		
	ORGANIZACIONES DE ECONOMÍA SOLIDARIA ESPECÍFICHE <input type="checkbox"/> 12	COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.1 EMPRESA DE SERVICIOS EN FORMA DE ADMON. PÚBLICA COOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.4 ASOCIACIÓN MUTUAL <input type="checkbox"/> 12.7 FEDERACIÓN Y CONFEDERACIÓN <input type="checkbox"/> 12.10	PRECOOPERATIVA <input type="checkbox"/> 12.2 FONDO DE EMPLEADOS <input type="checkbox"/> 12.5 EMPRESA SOLIDARIA DE SALUD <input type="checkbox"/> 12.8 EMPRESAS ASOCIATIVAS DE TRABAJO <input type="checkbox"/> 12.11	INSTITUCIONES AUXILIARES DE ECONOMÍA SOLIDARIA <input type="checkbox"/> 12.3 COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO <input type="checkbox"/> 12.6 EMPRESA COMUNITARIA <input type="checkbox"/> 12.9																	
	ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO <input type="checkbox"/> 13	SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA <input type="checkbox"/> 14	OTROS <input type="checkbox"/> 99	¿CUAL? _____																	
	¿CUBI? _____																				
	<b>NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS QUE CONFORMAN LA EMPRESA, DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLAN</b>																				
	<table style="width:100%; border: none;"> <tr> <td style="width:33%;">1. AGROPECUARIOS _____</td> <td style="width:33%;">2. MINEROS _____</td> <td style="width:33%;">3. MANUFACTUREROS _____</td> </tr> <tr> <td>4. SERVICIOS PÚBLICOS _____</td> <td>5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____</td> <td>6. COMERCIALES _____</td> </tr> <tr> <td>7. RESTAURANTES Y HOTELES _____</td> <td>8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____</td> <td>9. COMUNICACIÓN _____</td> </tr> <tr> <td>10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____</td> <td>11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____</td> <td></td> </tr> </table>		1. AGROPECUARIOS _____	2. MINEROS _____	3. MANUFACTUREROS _____	4. SERVICIOS PÚBLICOS _____	5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____	6. COMERCIALES _____	7. RESTAURANTES Y HOTELES _____	8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____	9. COMUNICACIÓN _____	10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____	11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____								
	1. AGROPECUARIOS _____	2. MINEROS _____	3. MANUFACTUREROS _____																		
4. SERVICIOS PÚBLICOS _____	5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS CIVILES _____	6. COMERCIALES _____																			
7. RESTAURANTES Y HOTELES _____	8. TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO _____	9. COMUNICACIÓN _____																			
10. FINANCIEROS, SEGUROS E INMOBILIARIOS _____	11. SERVICIOS COMUNALES Y PERSONALES _____																				
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS</b>																					
<table style="width:100%; border: none;"> <tr> <th style="width:20%;">CIIU 1</th> <th style="width:20%;">CIIU 2</th> <th style="width:20%;">CIIU 3</th> <th style="width:20%;">CIIU 4</th> <th style="width:20%;">CIIU 5</th> </tr> <tr> <td>LETRA CODIGO SHD LETRA</td> <td>LETRA CODIGO SHD LETRA</td> <td>LETRA CODIGO SHD LETRA</td> <td>LETRA CODIGO SHD LETRA</td> <td>LETRA CODIGO SHD LETRA</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> <p>Describa la actividad económica de acuerdo con el código CIIU. Si requiere más espacio utilice una hoja adicional.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>		CIIU 1	CIIU 2	CIIU 3	CIIU 4	CIIU 5	LETRA CODIGO SHD LETRA	LETRA CODIGO SHD LETRA	LETRA CODIGO SHD LETRA	LETRA CODIGO SHD LETRA	LETRA CODIGO SHD LETRA										
CIIU 1	CIIU 2	CIIU 3	CIIU 4	CIIU 5																	
LETRA CODIGO SHD LETRA	LETRA CODIGO SHD LETRA	LETRA CODIGO SHD LETRA	LETRA CODIGO SHD LETRA	LETRA CODIGO SHD LETRA																	
MARQUE CON UNA X SI ES: IMPORTADOR <input type="checkbox"/> EXPORTADOR <input type="checkbox"/> No. TRABAJADORES A NIVEL NACIONAL _____ % DE TRABAJADORES TEMPORALES _____																					
¿CUANTO TIEMPO LLEVA FUNCIONANDO ESTA EMPRESA? MENOS DE 1 MES <input type="checkbox"/> ENTRE UN MES Y MENOS DE 6 MESES <input type="checkbox"/> ENTRE 1 AÑO Y MENOS DE 3 AÑOS <input type="checkbox"/> ENTRE 5 AÑOS Y MENOS DE 10 AÑOS <input type="checkbox"/> ENTRE 6 MESES Y MENOS DE 12 MESES <input type="checkbox"/> ENTRE 3 AÑOS Y MENOS DE 5 AÑOS <input type="checkbox"/> DIEZ AÑOS O MÁS <input type="checkbox"/>																					
<b>ENTIDADES DE CRÉDITO CON LAS CUALES HA CELEBRADO OPERACIONES</b>																					
NOMBRE DE LA ENTIDAD _____ OFICINA _____ NOMBRE DE LA ENTIDAD _____ OFICINA _____																					
<b>REFERENCIAS DE DOS COMERCIANTES INSCRITOS</b>																					
NOMBRE _____ DIRECCIÓN _____ TELÉFONO _____ NOMBRE _____ DIRECCIÓN _____ TELÉFONO _____																					
<b>FIRMA</b>	El suscrito declara <b>bajo la gravedad del juramento</b> que la información reportada en este formulario es confiable, veraz, completa y exacta. Nombre del Matriculado o Representante Legal de la Persona Jurídica: _____																				
	Documento de Identificación No. _____ CC <input type="checkbox"/> CE <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> PAIS _____ FIRMA _____ Cualquier falsedad en que se incurra podrá ser sancionada de acuerdo con la Ley (Artículo 38 del Código de Comercio y normas concordantes y complementarias)																				
<b>ESPACIO PARA LA CÁMARA DE COMERCIO</b>																					


IMPRESO POR PORVAL S.R.L. INT. 860.332.751-1 FAX: 2444465 BODOTIA

## Anexo C. Manual de funciones para la empresa frutícola Boyacá.

	<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>									
<b>CARGO:</b> GERENTE	<b>CÓDIGO:</b> 01	<b>No. de cargos:</b> (1) uno								
<b>AREA:</b> ADMINISTRACIÓN	A su cargo estarán las demás áreas de la empresa, administrativa, financiera, comercial y productiva									
<b>OBJETIVO</b>										
Es la autoridad administrativa y persona visible en el ámbito administrativo y bancario, mantiene el control y orden del flujo de efectivo, responde por el loable desarrollo y competitividad de la empresa.										
Planear, Organizar, dirigir y controlar todos los procesos administrativos y operativos que se relacionan con la venta y distribución del fruto higo tuna, garantizando el cumplimiento de los objetivos organizacionales.										
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>										
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dirigir la Empresa, manteniendo la unidad de procedimientos e intereses en torno a la misión y objetivos de la misma.</li> <li>2. Dirigir las reuniones de trabajo entre la parte administrativa y comercial de la empresa</li> <li>3. Velar por el loable cumplimiento de los estatutos y reglamentos de la organización</li> <li>4. Planificar la organización y el desarrollo de políticas en pro de fortalecer la empresa</li> <li>5. Gestionar estrategias para el cumplimiento de las metas u objetivos organizacionales</li> <li>6. Vigilar que se cumplan los planes propuestos y el funcionamiento contable de la empresa</li> <li>7. Planificar y ordenar el presupuesto anual que permita el desarrollo eficiente de la empresa</li> <li>8. Coordinar todos los trámites legales de la empresa y representarla judicial y extrajudicialmente.</li> <li>9. Velar por que se apliquen las normas y reglamentos que regulan la empresa</li> <li>10. Promover la adaptación, adopción de las normas técnicas y modelos orientados a mejorar la calidad y eficiencia en la prestación de los servicios para garantizar una excelente comercialización</li> <li>11. Garantizar la utilización eficiente de los recursos humanos, técnicos y financieros</li> <li>12. Vigilar que se realice el pago oportuno de la nomina de los empleados, así como el pago a las diferentes entidades de salud, pensión y parafiscales</li> <li>13. Las demás que asigne la junta de socios.</li> </ol>										
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>										
<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  </div> <table border="1" style="border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>BAJO</td><td></td></tr> <tr><td>MEDIO</td><td></td></tr> <tr><td>ALTO</td><td></td></tr> <tr><td>MUY ALTO</td><td>X</td></tr> </table> </div>			BAJO		MEDIO		ALTO		MUY ALTO	X
BAJO										
MEDIO										
ALTO										
MUY ALTO	X									
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>										
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Profesional en Administración de empresas o Ingeniería Industrial								
	<b>EXPERIENCIA</b>	(5) años de experiencia en la dirección de empresas del sector comercial, preferiblemente en empresas de alimentos.								
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa y liderazgo Buena expresión oral y escrita Interpretación y aplicación de políticas y estrategias								

		Manejo de Office e internet		
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	Se requiere de una constante y oportuna toma de decisiones		
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	Manejo eficiente del dinero de la empresa.		
	<b>POR RESULTADOS</b>	Lograr excelentes resultados mediante la toma de decisiones oportunas, teniendo en cuenta que las malas decisiones se ven reflejadas en los estados financieros de la empresa.		
	<b>POR SUPERVISION</b>	El cargo tiene la supervisión directa de todas las áreas funcionales de la empresa.		
	<b>POR INFORMACIÓN</b>	Conocer, manejar y mantener confidencialmente toda la información de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Vehículos de la empresa Equipo de computo		
	<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>			
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NIVEL DE MEDICION</b>			<b>INDICADOR DE EVALUACION</b>
	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>C. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
Manejo de personal				
<b>ESFUERZO</b>			<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.			<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.	
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez			<b>Fecha:</b> Abril/2012	
<b>OBSERVACIONES:</b>				


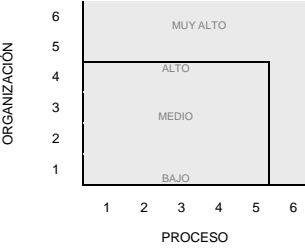
Fuente: Autores del Proyecto

		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>																					
<b>CARGO:</b> JEFE DPTO. CONTABILIDAD		<b>CÓDIGO:</b> 02	<b>No. de cargos:</b> (1) uno																				
<b>AREA:</b> DPTO. CONTABILIDAD		Efectuará la Supervisión del cargo de auxiliar contable																					
<b>OBJETIVO</b>																							
Responsable del manejo contable y tributario de la empresa.																							
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>																							
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planear, organizar, establecer y efectuar aspectos contables, financieros, tributarios y laborales de la empresa, conforme a la ley.</li> <li>2. Asesorar a los organismos administrativos en la solución de los diferentes problemas que surgen en relación con los problemas financieros, contables y tributarios.</li> <li>3. Coordinar y dirigir los sistemas de información contable y financiero para apoyar y mejorar el funcionamiento de la empresa.</li> <li>4. Analizar y comparar mediante la conciliación bancaria, los cuadros auxiliares de los extractos bancarios.</li> <li>5. Establecer los controles necesarios para salvaguardar los activos de la empresa y detectar los posibles errores y fraudes que se estén cometiendo.</li> <li>6. En caso de encontrar irregularidad de inmediato elabora el informe al gerente.</li> <li>7. Mensualmente realiza los ajustes necesarios para la veracidad de los informes.</li> <li>8. Ejecutar los cierres contables</li> <li>9. Preparar y presentar los estados financieros de la empresa para su aprobación</li> <li>10. Análisis de las cuentas del balance general, con el objeto de obtener información valiosa de la posición financiera de la empresa.</li> <li>11. Apoyar al Gerente en la elaboración del presupuesto anual</li> <li>12. Las demás funciones pertinentes al cargo</li> </ol>																							
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>																							
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ORGANIZACIÓN</p> <table border="1" style="border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>6</td><td>MUY ALTO</td></tr> <tr><td>5</td><td>ALTO</td></tr> <tr><td>4</td><td>MEDIO</td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>1</td><td>BAJO</td></tr> </table> </div> <div style="margin-right: 20px;"> <table border="1" style="border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>BAJO</td><td></td></tr> <tr><td>MEDIO</td><td></td></tr> <tr><td>ALTO</td><td>X</td></tr> <tr><td>MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div> </div> <p style="text-align: center;">1 2 3 4 5 6 PROCESO</p>				6	MUY ALTO	5	ALTO	4	MEDIO	3		2		1	BAJO	BAJO		MEDIO		ALTO	X	MUY ALTO	
6	MUY ALTO																						
5	ALTO																						
4	MEDIO																						
3																							
2																							
1	BAJO																						
BAJO																							
MEDIO																							
ALTO	X																						
MUY ALTO																							
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>																							
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Profesional Contador Publico																					
	<b>EXPERIENCIA</b>	(2) años de experiencia en cargos similares, preferiblemente en empresas de alimentos.																					
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa y liderazgo Buena expresión oral y escrita Interpretación y aplicación de normas y leyes tributarias Manejo de paquetes contables, office e internet																					
	<b>TOMA DE</b>	Se requiere de una constante y oportuna toma																					

	<b>DECISIONES</b>	de decisiones		
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	Manejo eficiente de los informes o estados financieros de la empresa.		
	<b>POR RESULTADOS</b>	Los resultados afectan directamente el direccionamiento contable y financiero de la empresa.		
	<b>POR SUPERVISION</b>	El cargo tiene la supervisión directa del cargo de auxiliar contable		
	<b>POR INFORMACIÓN</b>	Conocer, manejar y mantener confidencialmente toda la información de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Equipo de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NIVEL DE MEDICION</b>			<b>INDICADOR DE EVALUACION</b>
	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>C. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
Manejo de personal				
<b>ESFUERZO</b>			<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.			<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.	
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez			<b>Fecha:</b> Abril/2012	
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto



		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>									
<b>CARGO:</b> JEFE DPTO. COMERCIAL		<b>CÓDIGO:</b> 03	<b>No. de cargos:</b> (1) uno								
<b>AREA:</b> DPTO. COMERCIAL		A su cargo estará el asesor comercial									
<b>OBJETIVO</b>											
Ejercer una efectiva labor de mercadotecnia, coordinar y dirigir todo lo relacionado con compras y distribución del fruto higo tuna											
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>											
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definir un plan estratégico de marketing, acorde a los objetivos organizacionales.</li> <li>2. Análisis y prospección de clientes potenciales</li> <li>3. Formular e implementar políticas, que orienten los estudios de mercadeo, promoción y venta.</li> <li>4. Publicitar y promocionar el fruto higo tuna</li> <li>5. Definir estrategias de comercialización</li> <li>6. Desarrollar una estructura organizativa de ventas capaz de alcanzar los objetivos</li> <li>7. Planificar y supervisar los objetivos y estrategias de su equipo de trabajo.</li> <li>8. Motivar y dinamizar permanentemente a su personal para el logro de objetivos y metas planteadas.</li> </ol>											
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>											
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;">  </div> <table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="text-align: center;">BAJO</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">MEDIO</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">ALTO</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div>				BAJO		MEDIO		ALTO	X	MUY ALTO	
BAJO											
MEDIO											
ALTO	X										
MUY ALTO											
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>											
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Profesional en áreas comerciales o administrativas									
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) año de experiencia, manejando grupos de asesores, estableciendo el cumplimiento de metas.									
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa y liderazgo Buena expresión oral y escrita Interpretación y aplicación de políticas y estrategias Manejo de Office e internet									
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	Se requiere de una constante y oportuna toma de decisiones									
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	No aplica									
	<b>POR RESULTADOS</b>	Lograr excelentes resultados mediante estrategias que permitan el cumplimiento de metas.									
	<b>POR SUPERVISION</b>	El cargo tiene la supervisión directa del cargo de asesor comercial									
	<b>POR</b>	Conocer, manejar y mantener									



	<b>INFORMACIÓN</b>	confidencialmente toda la información de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Equipo de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NIVEL DE MEDICION</b>			<b>INDICADOR DE EVALUACION</b>
	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>C. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
Manejo de personal				
<b>ESFUERZO</b>			<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.			<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.	
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez			<b>Fecha:</b> Abril/2012	
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto

		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>																					
<b>CARGO:</b> JEFE DPTO. OPERATIVO		<b>CÓDIGO:</b> 04	<b>No. de cargos:</b> (1) uno																				
<b>AREA:</b> DPTO. OPERACIONES		A su cargo estará la supervisión del cargo de operario																					
<b>OBJETIVO</b>																							
Es el responsable del área de operaciones o producción, manejo eficiente de los procesos, calidad, oportunidad y costos.																							
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>																							
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Llevar a cabo un control a todo el personal sobre la producción que genera la empresa</li> <li>2. Facilitar las herramientas y elementos necesarios al personal operativo</li> <li>3. Mantenerse en contacto con los operarios para garantizar que las estrategias y las metas se lleven a cabo exitosamente</li> <li>4. Verifica los procesos operativos de cada uno de los productos, con sus respectivos estándares de servicio</li> <li>5. Establece los costos estimados, los tiempos de cada proceso</li> <li>6. Vigila el funcionamiento de los procesos y establece correctivos oportunos para mantener el funcionamiento óptimo</li> <li>7. Conocer y aplicar las BPM (buenas practicas de manufactura), garantizando la capacitación constante del personal</li> <li>8. Gestionar y liderar los programas de salud, higiene y seguridad industrial</li> <li>9. Es el responsable de la calidad de cada proceso</li> </ol>																							
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>																							
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> <p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ORGANIZACIÓN</p> <table border="1" style="border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>6</td><td>MUY ALTO</td></tr> <tr><td>5</td><td>ALTO</td></tr> <tr><td>4</td><td>MEDIO</td></tr> <tr><td>3</td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td></tr> <tr><td>1</td><td>BAJO</td></tr> </table> </div> <table border="1" style="border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>BAJO</td><td></td></tr> <tr><td>MEDIO</td><td></td></tr> <tr><td>ALTO</td><td>X</td></tr> <tr><td>MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div> <div style="margin-top: 10px; margin-left: 100px;"> <p style="text-align: center;">1 2 3 4 5 6</p> <p style="text-align: center;">PROCESO</p> </div>				6	MUY ALTO	5	ALTO	4	MEDIO	3		2		1	BAJO	BAJO		MEDIO		ALTO	X	MUY ALTO	
6	MUY ALTO																						
5	ALTO																						
4	MEDIO																						
3																							
2																							
1	BAJO																						
BAJO																							
MEDIO																							
ALTO	X																						
MUY ALTO																							
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>																							
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Profesional Ingeniero Industrial																					
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) año de experiencia en cargos similares																					
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa y liderazgo Buena expresión oral y escrita Interpretación y aplicación de políticas y estrategias Manejo de Office e internet																					
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	Se requiere de una constante y oportuna toma de decisiones																					
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	No aplica																					
	<b>POR RESULTADOS</b>	Lograr excelentes resultados mediante estrategias que permitan el cumplimiento de metas.																					
	<b>POR SUPERVISION</b>	El cargo tiene la supervisión directa de los cargos operativos																					


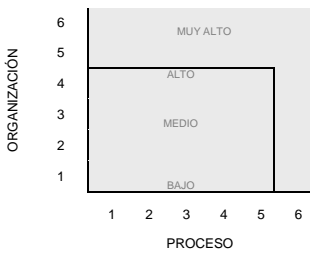
	<b>POR INFORMACIÓN</b>	Conocer y mantener confidencialmente toda la información de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Equipo de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
CARACTERISTICAS	NIVEL DE MEDICION			INDICADOR DE EVALUACION
	MUY BUENO	BUENO	MEDIO	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>D. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
Manejo de personal				
<b>ESFUERZO</b>		<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>		
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.		<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.		
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez		<b>Fecha:</b> Abril/2012		
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto

		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>									
<b>CARGO:</b> ING. AGRONOMO		<b>CÓDIGO:</b> 05	<b>No. de cargos:</b> (1) uno								
<b>AREA:</b> DPTO. OPERACIONES		A su cargo estará la supervisión del cargo de operario									
<b>OBJETIVO</b>											
Participar técnica y científicamente en el ejercicio de las funciones dentro de los procesos productivos de la empresa, regulando el uso manejo y protección de los recursos naturales											
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>											
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planear, organizar, dirigir, controlar y evaluar la ejecución de las actividades de plantación y producción del fruto</li> <li>2. Vigilar las actividades de siembra y producción</li> <li>3. Supervisar los costos inherentes a la dependencia</li> <li>4. Es el responsable de del buen desarrollo de la planta y de la eficiencia y eficacia de los procesos productivos</li> <li>5. Instruir y verificar que se desarrollen bien las funciones de corte y manipulación del fruto</li> <li>6. Vigila el funcionamientos de los procesos productivos y establecer correctivos oportunos</li> <li>7. Conocer y aplicar las BPM (buenas practicas de manufactura), garantizando la capacitación constante del personal</li> <li>8. Gestionar y liderar los programas de seguridad industrial y ambiental</li> </ol>											
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>											
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> </div> <table border="1" style="border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>BAJO</td><td></td></tr> <tr><td>MEDIO</td><td></td></tr> <tr><td>ALTO</td><td>X</td></tr> <tr><td>MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div>				BAJO		MEDIO		ALTO	X	MUY ALTO	
BAJO											
MEDIO											
ALTO	X										
MUY ALTO											
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>											
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Profesional Ingeniero Agrónomo									
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) año de experiencia en cargos similares									
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa y liderazgo Interpretación y aplicación de políticas y estrategias Manejo de Office e internet									
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	Se requiere de una constante y oportuna toma de decisiones									
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	No aplica									
	<b>POR RESULTADOS</b>	Lograr excelentes resultados mediante estrategias que permitan el cumplimiento de metas.									
	<b>POR SUPERVISION</b>	El cargo tiene la supervisión directa de los cargos operativos									
	<b>POR</b>	Conocer y mantener confidencialmente toda la									

	<b>INFORMACIÓN</b>	información de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Equipo de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NIVEL DE MEDICION</b>			<b>INDICADOR DE EVALUACION</b>
	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>E. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
Manejo de personal				
<b>ESFUERZO</b>		<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>		
<p><b>Físico:</b> No aplica  <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta  <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.</p>		<p><b>Condiciones Ambientales:</b>  Las condiciones de trabajo son óptimas.  <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b>  Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.</p>		
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez		<b>Fecha:</b> Abril/2012		
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto

		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>									
<b>CARGO:</b> JEFE RECURSO HUMANO		<b>CÓDIGO:</b> 06	<b>No. de cargos:</b> (1) uno								
<b>AREA:</b> DPTO. RECURSOS HUMANOS		A su cargo estará la supervisión del cargo auxiliar de recurso humano									
<b>OBJETIVO</b>											
Administrar el personal de la empresa, gestionando procesos de selección, control y retiro de empleados, liderar programas de salud ocupacional, afiliaciones a EPS, ARP, AFP, CCF, seguridad social y parafiscales, liquidación de nomina entre otras.											
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>											
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar el proceso de reclutamiento, selección y capacitación del personal de la empresa.</li> <li>2. Realizar las</li> <li>3. Realizar los llamados de atención con copia a la hoja de vida</li> <li>4. Mantener o proporcionar al personal un ambiente motivador y de integración</li> <li>5. Realizar y supervisar la documentación de control para el cumplimiento diario del horario de trabajo del personal de la empresa.</li> <li>6. Desarrollar adecuadamente la cultura organizacional de la empresa</li> <li>7. Diseña programas de seguridad e higiene</li> <li>8. Orientar y programar el comité paritario de salud ocupacional</li> <li>9. Coordinar la brigada de emergencias</li> <li>10. Supervisar que los cambios en las condiciones de trabajo sean debidamente planeadas y coordinadas para asegurar la productividad de la empresa</li> <li>11. Velar por el cumplimiento de los objetivos organizacionales y desarrollar sanciones disciplinarias.</li> <li>12. Coordina la valuación de puestos y competencias del cargo</li> <li>13. Demás funciones inherentes a sus cargo</li> </ol>											
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>											
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;">  </div> <table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td>BAJO</td><td></td></tr> <tr><td>MEDIO</td><td></td></tr> <tr><td>ALTO</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div>				BAJO		MEDIO		ALTO	X	MUY ALTO	
BAJO											
MEDIO											
ALTO	X										
MUY ALTO											
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>											
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Profesional Ingeniero Industrial o Psicólogo industrial									
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) año de experiencia en cargos similares									
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa y liderazgo Buena expresión oral y escrita Interpretación y aplicación de políticas y estrategias Manejo de Office e internet									
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	Se requiere de una constante y oportuna toma de decisiones									

<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	No aplica		
	<b>POR RESULTADOS</b>	Lograr excelentes resultados mediante estrategias que permitan el cumplimiento de metas.		
	<b>POR SUPERVISION</b>	El cargo tiene la supervisión directa del cargo de auxiliar de recursos humanos		
	<b>POR INFORMACIÓN</b>	Conocer y mantener confidencialmente toda la información de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Equipo de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NIVEL DE MEDICION</b>			<b>INDICADOR DE EVALUACION</b>
	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				
<b>PERSONALIDAD</b>				Test
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				
<b>F. CARDINALES</b>				Entrevista
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
Manejo de personal				
<b>ESFUERZO</b>			<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.			<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.	
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez			<b>Fecha:</b> Abril/2012	
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto

		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>									
<b>CARGO:</b> ASESOR COMERCIAL		<b>CÓDIGO:</b> 07	<b>No. de cargos:</b> (1) uno								
<b>AREA:</b> DPTO. COMERCIAL		<b>JEFE INMEDIATO:</b> JEFE DPTO. COMERCIAL									
<b>OBJETIVO</b>											
Ofrecer el fruto higo tuna a los clientes, llevando un seguimiento periódico de los mismos, garantizando un consumo permanente de los mismos.											
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>											
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Llamar permanentemente a los clientes relacionados en los listados para ofrecer el fruto y realizar la promoción y venta de los mismos.</li> <li>2. Realiza la captación de nuevos clientes y esta pendiente de los clientes antiguos para realiza la posible postventa</li> <li>3. Colaborar con la recuperación de cartera</li> <li>4. Entrega diariamente las ventas realizadas o los ingresos recibidos por recuperación de cartera</li> <li>5. Maneja todos los lineamientos establecidos por la organización frente al producto</li> <li>6. Conoce los PQR's presentadas por los clientes para brindar soluciones oportunas</li> <li>7. Es responsable de acatar los lineamientos establecidos por la organización para el cumplimiento del programa de salud ocupacional y seguridad industrial</li> <li>8. Demás asignadas por su superior inmediato.</li> </ol>											
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>											
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;">  </div> <table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="text-align: center;">BAJO</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">MEDIO</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">ALTO</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div>				BAJO		MEDIO	X	ALTO		MUY ALTO	
BAJO											
MEDIO	X										
ALTO											
MUY ALTO											
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>											
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Estudiante universitario de áreas comerciales o administrativas									
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) años de experiencia en cargos similares, preferiblemente en empresas de alimentos.									
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa y liderazgo Buena expresión oral y escrita Facilidad de comunicación y negociación									
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	No requiere de un nivel de decisión ya que no puede negociar precios									
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	Recaudo eficiente del dinero									
	<b>POR RESULTADOS</b>	Los resultados afectan en un alto grado, ya que de su buena gestión depéndela los ingresos de la empresa.									
	<b>POR SUPERVISION</b>	El cargo tiene la supervisión directa del jefe del									



				Dpto. comercial
	<b>POR INFORMACIÓN</b>			Conocer y mantener confidencialmente la información de la empresa.
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			No aplica
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NIVEL DE MEDICION</b>			<b>INDICADOR DE EVALUACION</b>
	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>COGNOSCITIVO</b>				Test No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				
<b>PERSONALIDAD</b>				Test
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				
Dinamismo				
<b>C. CARDINALES</b>				Entrevista
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
<b>ESFUERZO</b>			<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>	
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de planillas			<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.	
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez			<b>Fecha:</b> Abril/2012	
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto



## MANUAL DE FUNCIONES

**CARGO:** SECRETARIA DE GERENCIA

**CÓDIGO:** 08

**No. de cargos:** (1) uno

**AREA:** ADMINISTRACIÓN

**Jefe Inmediato:** GERENTE

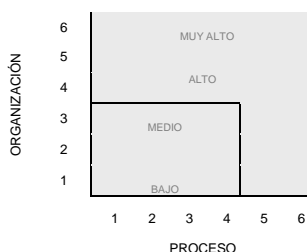
### OBJETIVO

Realizar las actividades de recepción, atención al cliente, coordinando la agenda del Gerente y registro diario de los pedidos de los clientes al sistema.

### FUNCIONES ESPECÍFICAS

1. Elaborar, distribuir y archivar la correspondencia
2. Elaborar y presentar los documentos que requieran los bancos y demás entidades
3. Preparar los informes del área administrativa y de la Gerencia
4. Llevar, manejar y conocer los estatutos y normas establecidas
5. Atención al cliente
6. Atender las llamadas telefónicas
7. Llevar y mantener actualizada la agenda del Gerente
8. Realizar cartas y demás documentos que requiera el gerente de la empresa
9. Recepción de pedidos diarios
10. Digitar los pedidos de los cliente en el sistema
11. Generación diaria de las ordenes de pedido
12. Requerimiento de materiales e implementos de oficina.
13. Otras funciones secretariales que asigne el Gerente.

### ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD



BAJO	
MEDIO	X
ALTO	
MUY ALTO	

### ANÁLISIS DEL CARGO

<b>REQUERIMIENTOS</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Técnico en secretariado comercial o estudiante de IV semestre de carreras administrativas.
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) año de experiencia como secretaria
	<b>HABILIDADES</b>	Iniciativa y liderazgo Buena expresión oral y escrita Manejo de Office e internet
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	No se requiere de una toma frecuente de decisiones
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	Contacto directo con los implementos de la oficina, por lo que debe hacerse responsable de estos.
	<b>POR RESULTADOS</b>	Los resultados de este cargo afectan en un alto


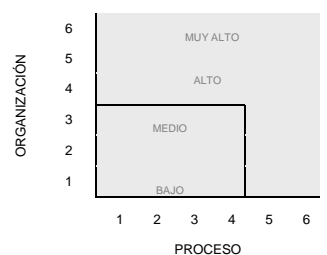
		grado a la empresa, teniendo en cuenta que cualquier incumplimiento en el proceso puede causar inconvenientes en el servicio al cliente.		
	<b>POR SUPERVISION</b>	El cargo no tiene personal bajo su responsabilidad.		
	<b>POR INFORMACIÓN</b>	Mantener confidencialmente la información de la Gerencia de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Uso adecuado de los equipos de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
CARACTERISTICAS	NIVEL DE MEDICION	INDICADOR DE EVALUACION		INDICADOR DE EVALUACION
	MUY BUENO	BUENO	MEDIO	
<b>COGNOSCITIVO</b>				Test No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>C. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
<b>ESFUERZO</b>		<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>		
<b>Físico:</b> El cargo no requiere de un esfuerzo físico representativo <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador.		<b>Condiciones Ambientales:</b> Adecuadas para la labor que desempeña <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, no existe un alto riesgo vinculado a su actividad laboral.		
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez		<b>Fecha:</b> Abril/2012		
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto

		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>									
<b>CARGO:</b> AUXILIAR CONTABLE		<b>CÓDIGO:</b> 09	<b>No. de cargos:</b> (1) uno								
<b>AREA:</b> DPTO. CONTABILIDAD		<b>Jefe Inmediato:</b> JEFE DPTO. CONTABILIDAD									
<b>OBJETIVO</b>											
Contabilizar En el sistema los ingresos y egresos de la empresa, reportar al departamento de recursos humanos la liquidación de nomina, comisiones, seguridad social y parafiscales.											
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>											
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ingresar al sistema los ingresos y egresos diarios de la empresa</li> <li>2. Realizar las facturas diarias correspondientes</li> <li>3. Realizar la liquidación y pago de nomina, teniendo en cuenta las comisiones y los descuentos de ley.</li> <li>4. Liquidar oportunamente el pago de parafiscales, cesantías, etc.</li> <li>5. Liquidación de prestaciones sociales, previa revisión del contador.</li> <li>6. Realizar pagos a proveedores</li> <li>7. Manejo eficiente de la caja menor</li> <li>8. Impresión de los balances de prueba</li> <li>9. Demás funciones inherentes a su cargo.</li> </ol>											
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>											
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="flex: 1;">  </div> <div style="flex: 1; margin-left: 20px;"> <table border="1" style="border-collapse: collapse; text-align: center;"> <tr><td>BAJO</td><td></td></tr> <tr><td>MEDIO</td><td>X</td></tr> <tr><td>ALTO</td><td></td></tr> <tr><td>MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div> </div>				BAJO		MEDIO	X	ALTO		MUY ALTO	
BAJO											
MEDIO	X										
ALTO											
MUY ALTO											
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>											
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Técnico en contabilidad, estudiante de IV semestre de contaduría Publica.									
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) año de experiencia en cargos similares									
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa Buena expresión oral y escrita Manejo de paquetes contables Manejo de Office e internet									
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	No aplica									
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	No aplica									
	<b>POR RESULTADOS</b>	Su buen desempeño se ve reflejado en los informes mensuales presentados en la empresa.									
	<b>POR SUPERVISION</b>	No aplica									

	<b>POR INFORMACIÓN</b>	Conocer y mantener confidencialmente toda la información de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Equipo de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NIVEL DE MEDICION</b>			<b>INDICADOR DE EVALUACION</b>
	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>C. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
<b>ESFUERZO</b>		<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>		
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.		<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.		
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez		<b>Fecha:</b> Abril/2012		
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto

		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>									
<b>CARGO:</b> OPERARIO		<b>CÓDIGO:</b> 010	<b>No. de cargos:</b> (1) uno								
<b>AREA:</b> DPTO. OPERATIVO		<b>Jefe Inmediato:</b> JEFE DPTO. OPERATIVO									
<b>OBJETIVO</b>											
Responsable de la disposición, almacenamiento, empaque y manipulación adecuada del fruto											
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>											
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manipulación y empaque adecuado del fruto</li> <li>2. Pesar y empaquetar el fruto según requerimientos</li> <li>3. Velar por el cuidado y preservación del fruto</li> <li>4. Alistar y entregar al punto de venta la cantidad de fruto requerido</li> <li>5. Efectuar el mantenimiento y organización de la bodega</li> <li>6. Conocer y aplicar las BPM (buenas practicas de manufactura)</li> <li>7. Presentar oportunamente las inconsistencias presentadas durante el proceso</li> <li>8. Acatar las disposiciones y normas establecidas para el almacenamiento del fruto</li> <li>9. Cargar y disponer los pedidos de acuerdo a la ruta asignada para la oportuna entrega</li> <li>10. Realizar los diferentes procesos teniendo en cuenta los principios generales de higiene y seguridad industrial</li> <li>11. Las demás inherentes a su cargo</li> </ol>											
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>											
<div style="display: flex; align-items: center;">  <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <tr><td>BAJO</td><td></td></tr> <tr><td>MEDIO</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>ALTO</td><td></td></tr> <tr><td>MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div>				BAJO		MEDIO	X	ALTO		MUY ALTO	
BAJO											
MEDIO	X										
ALTO											
MUY ALTO											
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>											
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Bachiller técnico									
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) año de experiencia en cargos similares									
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa Manejo de Office e internet									
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	No aplica									
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	No aplica									
	<b>POR RESULTADOS</b>	No aplica									
	<b>POR SUPERVISION</b>	No aplica									

	<b>POR INFORMACIÓN</b>	Conocer y mantener confidencialmente toda la información de la empresa.		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Equipo de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
CARACTERISTICAS	NIVEL DE MEDICION			INDICADOR DE EVALUACION
	MUY BUENO	BUENO	MEDIO	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>D. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
Manejo de personal				
<b>ESFUERZO</b>		<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>		
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.		<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.		
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez		<b>Fecha:</b> Abril/2012		
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto

		<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>									
<b>CARGO:</b> AUXILIAR RECURSO HUMANO		<b>CÓDIGO:</b> 011	<b>No. de cargos:</b> (1) uno								
<b>AREA:</b> DPTO. RECURSOS HUMANOS		<b>Jefe Inmediato:</b> JEFE DPTO. RECURSOS HUMANOS									
<b>OBJETIVO</b>											
Ejecutar planes y programas pertinentes a la administración de personal, aplicando técnicas administrativas relacionadas con el recurso humano											
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS</b>											
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantener actualizado el registro de novedades en las respectivas hojas de vida (capacitaciones, felicitaciones, permisos, incapacidades, llamados de atención, asensos, entre otros)</li> <li>2. Realizar las llamadas de citación del personal seleccionado para algún cargo.</li> <li>3. Verificar las referencias de los aspirantes a los cargos</li> <li>4. Organizar y colaborar con la aplicación de test al personal</li> <li>5. Realizar cartas o información de eventos y actualizar la cartelera oportunamente</li> <li>6. Colaborar con la organización de eventos o actividades que programen para el personal de la empresa</li> <li>7. Elabora informes periódicos de las actividades realizadas</li> <li>8. Demás funciones inherentes a su cargo</li> </ol>											
<b>ALCANCE DE LA RESPONSABILIDAD</b>											
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;">  </div> <table border="1" style="border-collapse: collapse;"> <tr><td style="text-align: center;">BAJO</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">MEDIO</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td style="text-align: center;">ALTO</td><td></td></tr> <tr><td style="text-align: center;">MUY ALTO</td><td></td></tr> </table> </div>				BAJO		MEDIO	X	ALTO		MUY ALTO	
BAJO											
MEDIO	X										
ALTO											
MUY ALTO											
<b>ANÁLISIS DEL CARGO</b>											
<b>REQUISITOS PERFIL</b>	<b>EDUCACIÓN</b>	Técnico en contabilidad, estudiante de IV semestre de contaduría Pública.									
	<b>EXPERIENCIA</b>	(1) año de experiencia en cargos similares									
	<b>HABILIDADES</b>	Alto nivel de iniciativa Buena expresión oral y escrita Manejo de paquetes contables Manejo de Office e internet									
	<b>TOMA DE DECISIONES</b>	No aplica									
<b>RESPONSABILIDAD</b>	<b>POR VALORES</b>	No aplica									
	<b>POR RESULTADOS</b>	Su buen desempeño se ve reflejado en los informes mensuales presentados en la									



		empresa.		
	<b>POR SUPERVISION</b>	No aplica		
	<b>POR INFORMACIÓN</b>	Maneja un grado de confidencialidad bajo		
	<b>POR MAQUINARIA Y EQUIPO</b>	Equipo de computo		
<b>NIVEL DE COMPETENCIAS</b>				
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>NIVEL DE MEDICION</b>			<b>INDICADOR DE EVALUACION</b>
	<b>MUY BUENO</b>	<b>BUENO</b>	<b>MEDIO</b>	
<b>COGNOSCITIVO</b>				No aplica
Análisis				
Síntesis				
Planeación				
Percepción				
Razonamiento				Test
<b>PERSONALIDAD</b>				
Negociación				
Iniciativa				
Sociabilidad				
Adaptabilidad				Entrevista
Dinamismo				
<b>C. CARDINALES</b>				
Orientación al cliente				
Orientación al logro				
<b>ESFUERZO</b>		<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>		
<b>Físico:</b> No aplica <b>Mental:</b> Se requiere de una concentración alta <b>Visual:</b> Esfuerzo alto y constante, uso de computador y revisión constante de documentación importante.		<b>Condiciones Ambientales:</b> Las condiciones de trabajo son óptimas. <b>Riesgo de accidentes de trabajo o enfermedad profesional:</b> Mínimo, ningún riesgo explícito en el desempeño del cargo.		
<b>Elaborado por:</b> Claudia Denise Morales Colmenares Freddy Andrés Díaz Rodríguez		<b>Fecha:</b> Abril/2012		
<b>OBSERVACIONES:</b>				

Fuente: Autores del Proyecto