

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 1 de 3

## DESCRIPCIÓN BIBLIOGRÁFICA

### 1. TIPO DE DOCUMENTO

Co-Investigación

### 2. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

APLICACIÓN DEL MODELO DE COMPETITIVIDAD A VIVERISTAS DE FUSAGASUGÁ – REGION

### 3. AUTOR

Anggie Coraima García Aldana

### 4. UNIDAD QUE PATROCINA LA INVESTIGACIÓN

Programa de Contaduría Pública

### 5. PÁGINAS

31

### 6. ANEXOS

### 7. AÑO

2018


## DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES

Plan de acción, Competitividad, Competidor, Ventaja Competitiva

## RESUMEN

### 1. DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO

Con este proyecto se pretende aplicar un modelo de competitividad a viveristas del municipio de Fusagasugá para proporcionar mayores conocimientos y habilidades logrando estar a la vanguardia del mercado y del sector agrícola. Para cumplir con ello es necesario conocer los modelos competitivos de Michael Porter, Peter Druker y Esser Klaus y poder identificar las variables de competitividad en los viveristas para así crear un plan de acción; Principalmente con participación de entidades como la Asociación de Viveristas del Sumapaz (ASOVIZ) en donde se realizó un estudio diagnóstico que arrojó información, como que solo el 5% de una muestra de 79 viveros

 <b>UDEC</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 2 de 3

implementaron un plan estratégico para la elaboración de sus actividades comerciales.

Por tal razón es necesario que cada emprendedor o gerente que se dedique a la producción y comercialización de diversas plantas, pueda comprender las ventajas que le brinda el poder establecer nuevas estrategias de trabajo, por medio de la Aplicación de un modelo de competitividad y con el objetivo de proporcionar amplio conocimiento a nivel administrativo y financiero, permitiendo que cada viveristas logre un excelente modelo de negocios y poder comparar el cambio que se genera al implementar esta nueva metodología de trabajo.

## **2. CAPÍTULOS DEL TRABAJO**

1. Título
2. Área y línea
3. Formulación del problema
4. Objetivos
5. Justificación
6. Marco de Referencias
7. Metodología
8. Recursos
9. Cronograma
10. Bibliografía


## **3. METODOLOGÍA**

### **ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACION.**

El enfoque de investigación es de carácter mixto, es decir: Cualitativo como Cuantitativo. Cualitativo enfocado a explorar las relaciones sociales y el entorno natural. Cuantitativo identificando variables numéricas relacionadas con aspectos económicos y sociales de los viveristas. La investigación es de carácter descriptivo y aplicado, teniendo en cuenta condiciones sociales y económicas de los viveristas que conforman la población objeto de estudio. (Galvez, Escobar, Gutierrez, & Velasquez, Estrategias para el fortalecimiento de la competitividad del subsector viverista Fusagasuga, 2017)

### **POBLACION Y MUESTRA.**

La población corresponde a los integrantes de la Asociación de Viveristas del Sumapaz (ASOVIZ), con 110 afiliados. La muestra intencionada corresponde

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 3 de 3

a diez asociados, quienes voluntariamente atendieron la convocatoria para la implementación del modelo. (Galvez, Escobar, Gutierrez, & Velasquez, Estrategias para el fortalecimiento de la competitividad del subsector viverista Fusagasuga, 2017)

#### **INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE INFORMACION.**

Para el desarrollo del proyecto centrado en el trabajo de campo, se utilizarán técnicas como la observación estructurada participante, aplicación de instrumento técnico, entrevistas, los cuales serán validados en el programa SPSS.

El trabajo se desarrollará en el marco del proyecto: ESTRATEGIAS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SUBSECTOR VIVERISTA FUSAGASUGÁ – REGIÓN, presentado en la convocatoria interna para financiar proyectos 2017, por los grupos de investigación ARADO y TEMCON dentro del eje de construcción de la cultura científica e investigativa que se propone en el plan de desarrollo institucional 2015-2019.


#### **4. RESULTADOS OBTENIDOS**

##### **4.1 Antecedentes**

Las investigaciones previamente relacionadas con el estudio de viveristas de Fusagasugá - región fueron las siguientes:

Según la Asociación Colombiana De Viveristas y De Productores Ornamentales COLVIVEROS, se estima que en Colombia existen alrededor de 5.000 personas consideradas como viveristas de la cual dependen económicamente 20.000 familias colombianas. (Colviveros, 2017) Este sector, considerado como un potencial exportador y que cuenta con alrededor de 1.380 hectáreas de producción ha tenido un gran auge en los últimos años, pues más familias campesinas se han vinculado al gremio como una opción de empleo y crecimiento económico y social.

Los viveros en Colombia, inicialmente surgieron como pequeñas empresas familiares que se constituían con el fin de suplir sus necesidades básicas generando un sostenimiento económico y. El pasar de los años reveló el impacto de la comercialización de plantas ornamentales y frutales en el país, pues debido a la variedad de climas

 <b>UDEC</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 4 de 3

y posesión de grandes recursos naturales fue posible el sostenimiento de plantas de variadas especies y familias. El gremio floricultor fue uno de los primeros en generar grandes resultados pues los niveles de exportación de flores aumentaron generando mayores posibilidades de inversión y crecimiento económico.

En la actualidad las compras mundiales de plantas vivas superan los 7.000 millones de dólares, y las de follajes suman 1.000 millones.


“Hay que mejorar la rentabilidad de los sectores con potencial exportador, y eso se logra con organismos estatales enfocados en apoyar este propósito, con menos trámites y con una mejor infraestructura vial, mejores zonas de carga en puertos y aeropuertos, con la reducción de los costos de transporte y de logística, que son aspectos que frenan la competitividad del país” (negocios, 2016)

Según un estudio realizado se puede decir que la floricultura considerada subsector del gremio Viverista ha venido creciendo desde sus primeros inicios, mediante la innovación y la aplicación de tecnologías que han permitido que las flores sean de óptima calidad tipo exportación lo que ha posicionado a Colombia en uno de los principales países más competitivos en producción de flores. (Cardenas & Rodriguez, 2011) Colombia se posiciona como el segundo país exportador de flores y esto es gracias a factores como: Los climas y las tierras propicias que permite la germinación de variedad de especies, especialmente en municipios como Madrid, Bojacá, Funza, Mosquera, Chía, Tenjo y Suesca. Según la Historia, Colombia inicio con el cultivo de flores como el clavel, pompones, crisantemos y rosas que con la evolución de los mercados se tuvo que implementar políticas de diversificación de cultivos lo que permite que se exporten más de 50 especies distintas de flores y follajes. (Cardenas & Rodriguez, 2011) (Galvez, Escobar, Gutierrez, & Velasquez, Estrategias para el fortalecimiento de la competitividad del subsector viverista Fusagasuga, 2017)

#### **4.2 Marco Teórico**

##### **Modelo de competitividad de Michael Porter**

“La esencia de la formulación de una estrategia competitiva consiste en relacionar a una empresa con su medio ambiente” (Porter 1982)

 <b>UDEEC</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 5 de 3

Porter especifico la estrategia competitiva como las acciones o actividades de una empresa para crear un posicionamiento dentro de una industria, analizando cada área de la empresa, determinando el grado de competencia de la organización. (Carreto, 2017)

Porter propuso tres estrategias genéricas:

- El liderazgo en costos
- La diferenciación
- El enfoque

#### **El liderazgo en costos**

Esta estrategia consiste en disminuir los precios del producto para obtener una gran cantidad de ventas, influyendo en la calidad, servicio y reduciendo costos en distintas áreas, además se invertirían en tecnología mejorada. (Carreto, 2017)

#### **La diferenciación**

Este método consiste en comercializar el producto o servicio que parezca unico en el mercado, es la característica que los hace distinto a la competencia, teniendo en cuenta la lealtad de la marca (Carreto, 2017)


#### **El enfoque**

Esta estrategia consiste en que la empresa debe de centrarse en un segmento de mercado, enfocándose en un objetivo estratégico reducido, obteniendo mayores ventas. (Carreto, 2017)

#### **LAS 5 FUERZAS DE PORTER**

La situación de la competencia en un sector industrial depende de cinco fuerzas competitivas básicas:

- La rivalidad entre los competidores existentes en el sector industrial.
- La amenaza de productos o servicios sustitutos.
- La amenaza de nuevos ingresos en el sector.
- El Poder negociador de los clientes
- El Poder negociador de los proveedores.

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 6 de 3

### **1. Amenaza de la entrada de nuevos competidores**


Es un sector en que puede suceder que los mercados no sean atractivos por la gran cantidad de competencia es por ello que pueden llegar empresas interesadas en oportunidades del mercado incrementando la capacidad productiva, sabiendo que se presentan barreras de entrada como falta de experiencias, falta de canales de distribución, cantidad de capital requerido, teniendo en cuenta que pueden ingresar fácilmente si cuentan con productos de calidad superior a los existentes, o precios más bajos. (Pérez, 2011)

### **2. Amenaza de posibles productos sustitutos**

Los productos sustitutos son aquellos que realizan las mismas funciones del producto en estudio. Estos pueden reemplazar los productos y servicios para satisfacer la demanda y las necesidades a un precio menor, ofreciendo un buen rendimiento, mejor calidad, fácil acceso esto puede influir ya que se presenta gran cantidad de competencia directa e indirecta representando una gran amenaza en el desarrollo continuo de ventas; si los costos son reducidos los compradores adquirirán el bien sustituto, mientras que si son altos lo más probable es que no lo hagan. (Perez, 2011)

### **3. Poder de negociación de los proveedores**

Esta fuerza hace referencia a la capacidad de negociación con que cuentan los proveedores, quienes definen en parte el posicionamiento de una empresa en el mercado, de acuerdo a su poder de negociación con quienes les suministran los insumos para la producción de sus bienes. Además de la cantidad de proveedores que existan, su poder de negociación también podría depender del volumen de compra, la cantidad de materias primas sustitutas que existan, el costo que implica cambiar de materias primas, etc. Tener capacidad de negociación permite a los proveedores mejores precios, pero también mejores plazos de entrega, compensaciones, formas de pago. En una empresa la capacidad de negociación de los proveedores puede lastrar su competitividad, por lo que es otro factor a tener en consideración. El poder negociador de los proveedores va a depender de las condiciones del mercado, del resto de los proveedores y de la importancia del

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 7 de 3

producto que proporcionan; y las variables más significativas de esta fuerza son las siguientes: Se requiere identificar si la mayor parte de la provisión de insumos o recursos para las empresas del sector las realizan pocas o muchas compañías. Importancia del volumen para los proveedores: Es la importancia del volumen de compra que hacen las compañías del sector a los proveedores, o sea, las ventas al sector con relación a las ventas totales de los proveedores (Perez, 2011).

#### **4. Poder de negociación de los clientes**


La competencia en un sector industrial está determinada en parte por el poder de negociación que tienen los clientes con las empresas que producen el bien o servicio. En los mercados de productos son dos los factores que influyen en la determinación de la fortaleza del poder de negociación de una empresa frente a sus clientes: sensibilidad al precio y poder de negociación. Las principales variables que definen estos factores son: Concentración de clientes: Identificar el número de clientes que demanda la mayor parte de las ventas del sector. Si el número de clientes existentes no es elevado se afecta la palanca de negociación puesto que pueden exigir más. Volumen de compras: Mientras más elevado sea el valor económico de las compras que realiza el cliente, este podrá forzar mejores condiciones ante sus proveedores Diferenciación: Mayor será el poder de negociación de los clientes mientras menos diferenciados estén los productos o servicios. Los productos diferenciados son los que el cliente identifica por su diseño, marca y calidad superior a los demás. Información acerca del proveedor: Si el cliente dispone de información precisa sobre los productos, calidad y precios que le permita compararlos con la competencia, podrá tener mayores argumentos de importancia en el poder negociador con el proveedor. (Perez, 2011)

#### **5. Rivalidad entre competidores existentes**

Las empresas emprenden acciones para fortalecer su posicionamiento en el mercado y proteger así su imagen en el mercado.

Actualmente la situación del mercado predomina la competencia y la influencia entre los beneficios que ofrecen, pero el sector ha estado perjudicando a la entrada de nuevas empresas, En los sectores en los



 <b>UDEC</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 8 de 3

que no se compite en precios se compite en publicidad, innovación, calidad del producto o servicio.

Por ello es necesario determinar la competencia, tener en cuenta la identificación de empresas que dominan el mercado y comparar el precio de los productos (Perez, 2011)

### **Peter Drucker y la competitividad**


Sin empresas y empresarios, ningún país puede prosperar. Las empresas son el medio más eficiente que ha concebido el ser humano para generar riqueza, crear empleos, reducir la pobreza y, en el conjunto, hacer próspero a un país. Pero para ser exitosas, las empresas tienen que ser eficientes, productivas y competitivas. De hecho, la competitividad es lo que hace que una empresa pueda ser exitosa en el mundo en que se desenvuelve. Y la competitividad es resultado de las condiciones que existen en el entorno, así como de la habilidad del empresario para distinguirse de sus competidores. (Rubio & Baz, s.f.).

En este caso se habla de un un pensador universal, analista sagaz de la realidad política, económica y social, y un educador nato. Si bien es considerado el “padre fundador” de la disciplina del Management, prefirió ser catalogado como escritor y “ecologista social” Peter Drucker (E. New, 2016).

Peter Drucker, el padre de la administración como ciencia y como arte, ha dicho que “la única ventaja competitiva sostenible en el largo plazo es la capacidad de aprender” A partir de ello definió seis factores claves para la productividad personal de los trabajadores de conocimiento:

- El trabajador del conocimiento debe ser capaz de responder a la pregunta “¿Cuál es la tarea?”
- Debe ser responsable de su trabajo. Eso significa que tiene que gestionarse a sí mismo.
- La innovación continua es parte del trabajo.
- El aprendizaje continuo es parte del trabajo, como también lo es enseñar.
- La productividad no es una cuestión de cantidad de resultados. La calidad es, al menos, igual de importante.



 <b>UDEC</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 9 de 3

- El trabajador del conocimiento ha de querer trabajar para una determinada organización y, para ello, la organización debe considerar que el trabajador es un activo, no un coste. (Peter Drucker, s.f.)

La organización... no es una simple máquina... No tiene únicamente una dimensión económica, definida por los resultados de mercado. La organización, por encima de todo, es un ente social. Es un grupo de personas. Su objetivo... tiene que ser que los puntos fuertes de las personas sean eficaces y sus debilidades irrelevantes... es lo único que se puede lograr mediante las organizaciones, la única razón por la que existen las organizaciones y por la que es necesario que existan”.


Y entre los objetivos más relevantes de cualquier Organización, la Innovación juega un papel crucial. Es lo que define al verdadero empresario del que no lo es.

Drucker no siempre asoció la Innovación a la producción de “cosas”. En su pensamiento, eso era constreñir a límites reducidos este gran concepto. Recalcó en muchos de sus trabajos que la innovación es un asunto de disciplina sistemática, organizada y rigurosa. El logro de una **actitud** más que de una actividad de ID.

Y esta actitud debe ser la de *“abandonar lo de ayer, en vez de defenderlo”* (Drucker, 2002). (Teoría de Peter Drucker, s.f.)

### **Esser Klaus y la Competitividad Sistémica**

El concepto de "competitividad sistémica" constituye un marco de referencia para los países tanto industrializados como en desarrollo. Hay dos elementos que diferencian este concepto de otros dirigidos a identificar los factores de la competitividad industrial: el primero es la distinción entre cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro), siendo en el nivel meta donde se examinan factores como la capacidad de una sociedad para la integración y la acción estratégica, y en el nivel meso donde se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, completar y multiplicar los esfuerzos de las empresas; el segundo es la vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial con los argumentos esgrimidos en reciente debate sobre gestión económica que se ha

 <b>UDECA</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 10 de 3

desarrollado en el plano de las ciencias políticas en torno a las redes de políticas. (Santiago Altimir , s.f.)

- a. Nivel meta.** Para optimizar la eficacia en los niveles micro, macro y meso son decisivas la capacidad estatal de conducción de la economía y la existencia de patrones de organización que permitan movilizar la capacidad creativa de la sociedad. La modernización económica y el desarrollo de la competitividad sistémica no pueden dar resultados sin la formación de estructuras en la sociedad entera.
- b. Nivel macro** Estabilización del contexto macroeconómico La existencia de mercados eficientes de factores, bienes y capitales es clave para una asignación eficaz de recursos. Esta es una condición allí donde el concepto de gestión es pluridimensional y apuesta por la competencia, la cooperación y el diálogo social a fin de canalizar las potencialidades nacionales y desarrollar así la capacidad necesaria para operar con éxito en el mercado mundial. Las experiencias de los años setenta y ochenta han demostrado que la inestabilidad del contexto macroeconómico perjudica considerablemente la operatividad de estos mercados y ejerce un efecto negativo sobre el crecimiento de la economía.
- c. Nivel meso.** Formación activa de estructuras En un análisis presentado en fecha reciente, el Banco Mundial atribuye el exitoso crecimiento económico y la elevada competitividad internacional de los países del este y sudeste asiáticos a una buena gestión macroeconómica y a una política activa de fomento a la exportación, combinada con una política arancelaria moderada (Banco Mundial, 1993). Según este análisis, las políticas macroeconómicas orientadas a la estabilidad estimularon particularmente el ahorro, permitiendo fuertes inversiones públicas y privadas. Como complemento a lo anterior, la considerable apertura frente a las tecnologías extranjeras, aparejada a un sistema de incentivos para la exportación contribuyó sustancialmente a desarrollar un sector privado dinámico.
- d.** Para poder afrontar con éxito las nuevas exigencias, las empresas y sus organizaciones necesitan readecuarse en gran

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 11 de 3

medida, tanto a nivel interno como en su entorno inmediato. Para hacerlo no bastan los cambios incrementales como los que se proyectaban en los años ochenta con la automatización intensiva y la creación de redes informáticas (bajo el lema de "automatizar el taylorismo"). La consecución simultánea de eficiencia, flexibilidad, calidad y velocidad de reacción supone más bien introducir profundos cambios en tres planos diferentes:

- a. **En la organización de la producción:** El objetivo es acortar los tiempos de producción, sustituyendo por ejemplo las tradicionales cadenas de ensamblaje y los sistemas de transferencia por celdas e islas de fabricación y ensamblaje, para responder así con prontitud a los deseos del cliente de reducir las existencias en depósito para disminuir el costo del capital de giro.
- b. **En la organización del desarrollo del producto:** La estricta separación entre desarrollo, producción y comercialización encarecía en muchos casos los costos que implicaba el diseño de los productos; en otros casos, los productos no eran del gusto del cliente. La organización paralela de diferentes fases del desarrollo, contribuyen a disminuir fuertemente los tiempos de adelanto, a fabricar productos con mayor eficiencia y a comercializarlos con más facilidad.
- c. **En la organización de las relaciones de suministro:** Las empresas reducen la profundidad de fabricación para poder concentrarse en la especialidad que asegura su competitividad; reorganizan el suministro introduciendo sobre todo sistemas de producción justo a tiempo y reorganizan su pirámide de subcontratación, reduciendo la cantidad de proveedores directos y elevando a algunos de ellos a la categoría de proveedores de sistemas integrados al proceso de desarrollo del producto. (Santiago Altimir , s.f.)

#### 5.4 Marco Geográfico

El área geográfica donde en la cual se realizará la investigación es en el departamento de Cundinamarca; en el municipio de Fusagasugá en el corregimiento de Chinauta

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 12 de 3

## FUSAGASUGA

**Población:** 134.523 habitantes para el año 2015

**Gentilicio:** Fusagasugueño

**Clima:** El territorio Municipal se encuentra entre los 550 mts a los 3.050 metros sobre el nivel del mar con una altura promedio de 1.728 mts. Su temperatura promedio es de 19°C. Posee los siguientes climas:

- Cálido: 9.21% con temperaturas entre los 20°C y 28°C
- Templado: 54.0 % con temperaturas entre los 13°C y 19°C
- Frío: 32.2 % con temperaturas entre los 9°C y 12°C
- Páramo: 4.19% con temperaturas entre los 0°C y 8°C

La humedad relativa del ambiente de la cabecera municipal y otras subzonas climáticas del municipio, es de 85% con máximos mensuales de 93% y mínimos de 74% (Fusagasuga 2012-2015, 2012).

Se presenta variedad de suelos con limitaciones o potencialidades; desde el punto de vista del intercambio de nutrientes entre el suelo y la planta el 41,2% de suelos (7.483 ha) tiene fertilidad moderada; el 35,3% (6.412 ha), fertilidad baja a muy baja; el 16,5% (3.000 ha), alta fertilidad, y el 7,1% (1.290 ha), fertilidad muy alta.

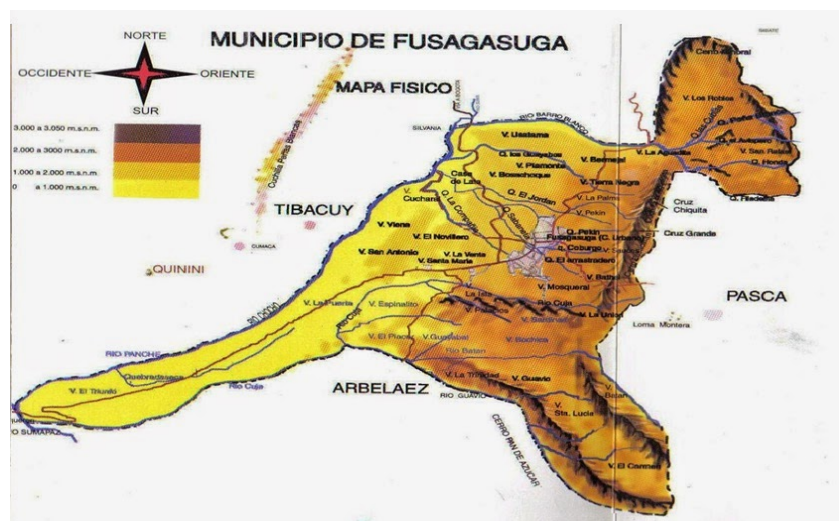


Ilustración 1 Mapa de Fusagasuga

**Fuente:** <http://geografiafusagasuga.blogspot.com.co/2015/03/mapa-del-relieve-de-fusagasuga.html>

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 13 de 3

## 5.5 Marco Legal


*Tabla 1 Marco legal*

Norma	Descripción
CONSTITUCIÓN POLITICA NACIONAL TITULO 2, CAPITULO 3	De los derechos colectivos y del medio ambiente
LEY 9 DE 1979	Código Sanitario Nacional
LEY 2811 DE 1974	Código de los recursos naturales renovables y protección al medio ambiente.
Ley 99 de 1993	Creación SINA y MMA. Fundamentos de la política ambiental.
Ley 101 de 1993	Desarrollo agropecuario
Ley 165 de 1994	Biodiversidad
Ley 139 de 1994	Incentivo forestal
Ley 491 de 1999	Seguro ecológico
Ley 357 de 1997	Humedales
Ley 373 de 1997	Uso eficiente y ahorro de agua
Ley 388 de 1997	Ordenamiento territorial
Ley 430 de 1998	Residuos peligrosos
Ley 1333 de 2009	Procedimiento sancionatorio ambiental
Ley 30/2006	De semillas y plantas de viveros y recursos filogenéticos ( (Ley 20 del 2006), s.f.)
Ley 299/1996	Esta ley reglamenta la conservación, la protección, la propagación, la investigación, el conocimiento de la flora colombiana; asignando recursos para la elaboración de planes y programas de desarrollo para los viveristas (Ley 299/ 1996, s.f.)
Resolución 002457 Ica	Esta resolución es la que establece los requisitos para el registro de siembra de plántulas y especies forestales en áreas productoras de semillas y viveros forestales (Información Jurídica Tributaria y empresarial, 2015)
Resolución 004215 de 2014 Ica	Esta resolución establece los requisitos para la creación de viveros; como (Nombre, Razón social, Rut, Ubicación, Lista de especies entre otros) (Requisito para el registro de viveros , s.f.)

### Resultado de los objetivos propuestos

La investigación hace parte del proyecto avalado institucionalmente y liderado por los grupos de investigación Arado y Temcon titulado Estrategias para el Fortalecimiento de la Competitividad del Subsector Viverista Fusagasugá – Región.

Por tal razón para la investigación se realizó una base de datos, teniendo en cuenta investigaciones anteriores de los grupos ARADO – TEMCON y los nuevos instrumentos aplicados, para ello se tiene en cuenta una clasificación dependiendo el tipo de pregunta y de respuesta que se obtiene,

 <b>UDEEC</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 14 de 3

### Clasificación del tipo de pregunta

1. Vivero
2. Persona
3. Edad
4. Educativo
5. Filosofía Empresarial
6. Actividades Primarias
7. Estrategias
8. Presupuesto Y Mediciones
9. Actividades De Apoyo
10. Actividades Primarias
11. Stakeholders
12. Innovación
13. Tecnología
14. Costo
15. Precio Transferido Al Cliente
16. Plan De Mercadeo
17. Costos Ambientales
18. Valoración De Costos En Los Sistema De Información
19. Evaluación Del Estado De Flujos De Efectivo
20. Rendimiento De Los Activos Dentro De La Actividad Principal
21. Análisis De Generación De Valor,
22. Interacción En Redes Empresariales E Institucionales
23. Asociatividad
24. Normatividad. POT Y PD
25. Presupuestos
26. Incentivos Y Subvenciones
27. Ciclo Deming,
28. NTC 14001
29. Buenas Prácticas Agrícolas BPA,
30. ISO 9000
31. Sustentabilidad Y Sostenibilidad Ambiental
32. ODS Objetivos De Desarrollo Sostenible
33. ONU, Empleabilidad (Talento Humano - OHSAS 18001
34. Fitosanitario
35. Control

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 15 de 3

- 36.ISO 31000-2009 (Incluir Otras)
- 37.Planificación Del Uso Y Aplicación De Recursos
- 38.Indicadores De Efectividad
- 39.Monitoreo Al Riesgo Inherente Y Residual

### Encuesta Realizada

**Objetivo general:** Identificar la capacidad que tienen las Mipymes del sector agrícola para capturar y procesar información interna y externa en ciencia y tecnología, para aplicarla, disminuyendo el riesgo derivado y la gestión de la organización para diseñar y desarrollar sus estrategias.

**Política de privacidad y protección de datos:** La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en el constructor de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

### CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA

Nombre ó Razón social de la empresa:	
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio                      Secretaría de Hacienda Municipal DIAN (RUT)  Aún no se ha formalizado la empresa
Tipo de propietario (a):	Persona natural:                      Persona jurídica
La empresa es de carácter	Familiar    Si                      NO
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario)                      Sociedad                      Asociación                      otro _____
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima                      Limitada                      SAS                      En comandita                      De hecho
Si es una asociación, ésta es:	EAT                      Precooperativa                      Cooperativa                      Fundación Corporación
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores                      b) entre 11 y 50                      c) Entre 51 y 200 empleado
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv                      b) Entre 501 y 5.000 smlmv                      b) Entre 5.001 y 30.000 smlmv
Género del propietario(a) único:	Femenino                      Maculino



	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 16 de 3

Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres 50% hombres 50%	No. asociados activos				
Edad promedio del propietario ó socios	18 y 27 años    28 y 37    38 y 47 años años	48 y 57    +57				
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año    1-3 años    4-8 años    9-13 años +20 años					
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento c) Entrar y permanecer en el mercado e) Otro, _____	b) Subsistencia familiar d) Exportar				
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos:  Si_ No__</td> <td>Renovación registro mercantil Si__ No__</td> <td>Informes antes de vigilancia Si_ No__</td> <td>Informes Asamblea general Sí__ No__</td> </tr> </table>		Impuestos:  Si_ No__	Renovación registro mercantil Si__ No__	Informes antes de vigilancia Si_ No__	Informes Asamblea general Sí__ No__
Impuestos:  Si_ No__	Renovación registro mercantil Si__ No__	Informes antes de vigilancia Si_ No__	Informes Asamblea general Sí__ No__			
Actividad <b>principal</b> que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: Empresa dedicada a la comercialización de productos agrícolas, fertilizantes.					
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describala:					

### ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5    6 y 10    10 y 15    Más de \$15

### CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS

El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado    b) Propio    c) En comodato    d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva ó genera su	a) Entre 1-5 faneg.    b) 6-10 fan.    c) 11 y 20 fan.    d) +20 fan.

	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 17 de 3

actividad agrícola (en fanegadas)	
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles    b) Condiciones climáticas adecuadas b) suficiente para riego    d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	a) Toda la vida b) En algunas ocasiones c) No siempre. He combinado con otras semillas d) _____ Otra _____ respuesta _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito    b) En algunas ocasiones c) Nunca los he solicitado    d) Mis terrenos no lo necesitan e) Realmente no los conozco
Periodo de cultivo	a) Trimestral    b) semestral    c) anual    d) otro Cuál: <u>Dependiendo del cultivo</u>
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a) Sí, son las únicas que manejo    b) Manejo semillas nativas c) Solo manejo semillas propias    d) Las combino con otras
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito d) No utilizo agroquímicos
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo

### CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN

Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no sé si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico,	a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 18 de 3

usted escoge:	b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
<b>ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA</b>	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles _____
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Sí, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	a) Por goteo b) Por aspersión c) Por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____ e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro _____
<b>ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS</b>	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	<p><b>1. Finagro:</b></p> <p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera</p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p> <p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p><b>2. Banco Agrario de Colombia</b>  <b>3. Bancoldex</b>  <b>4. Otros bancos,</b>          Cuál _____</p>

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 19 de 3

Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Nunca lo he utilizado</li> <li>b) Algunas veces lo he utilizado</li> <li>c) Siempre recurro a este sistema</li> </ul>
Si la empresa ha utilizado el pagadiario, lo ha usado como:	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente</li> <li>b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados</li> <li>c) Para compra de insumos agrícolas</li> <li>d) Para cubrir necesidades domésticas</li> <li>e) Otro uso _____</li> </ul>
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) En alto grado</li> <li>b) En nivel aceptable</li> <li>c) En un nivel normal</li> <li>d) No estoy endeudado</li> </ul>
En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa</li> <li>b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa</li> <li>c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa</li> <li>d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa</li> <li>e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa</li> </ul>
<b>ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA</b>	
Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) La mayor parte en la producción agrícola</li> <li>b) En una mediana cuantía en la producción agrícola</li> <li>c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola</li> <li>d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____</li> </ul>
El ingreso que recibe la empresa, es destinado principalmente a: Califique de 1 a 5, donde es 1 es el prioritario y 5 el menos urgente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Inversión agrícola</li> <li>b) Pago créditos agrícolas</li> <li>c) Pago de nómina de producción</li> <li>d) Pago créditos doméstico ó varios</li> <li>e) No hay una destinación específica</li> <li>f) Otro _____</li> </ul>
El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Compra de insumos agrícolas</li> <li>b) Mantenimiento de maquinaria agrícola</li> <li>c) Nómina de producción</li> <li>d) Nómina administrativa</li> <li>e) Pago de cuotas de crédito</li> <li>f) Asistencia técnica</li> <li>g) Gastos de la familia</li> <li>h) Otro, Cuál _____</li> </ul>
<b>ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA</b>	
Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Sí, mediante un libro de ingresos y egresos</li> <li>b) Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador)</li> <li>c) Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable</li> <li>d) No, no lleva información contable por ningún medio.</li> </ul> <p>Por qué no lleva contabilidad _____</p>

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 20 de 3

	_____
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:	a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles _____ d) Ninguno Por qué _____
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____
Tiene Libro de actas registrado	a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____
<b>DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS</b>	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias ó excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica
<b>CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES</b>	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si <input checked="" type="radio"/> b) NO <input checked="" type="radio"/>
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada
Quién desarrolla el proceso de transformación?	a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10
<b>PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES</b>	

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 21 de 3

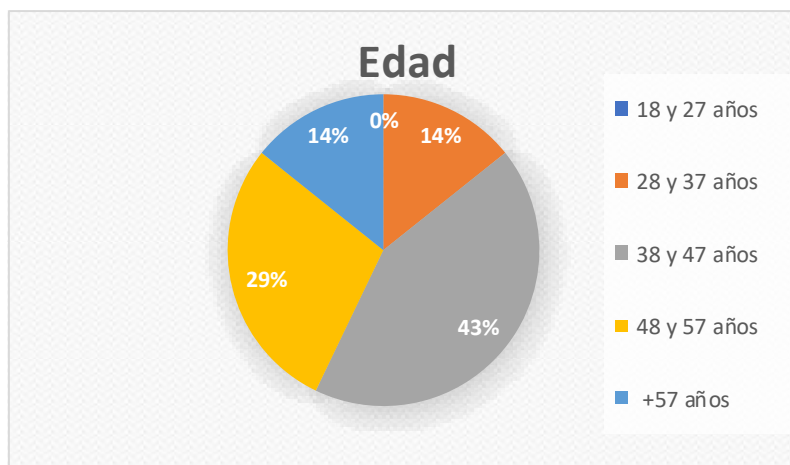
<b>AGRÍCOLAS</b>	
En una escala de 1 a 5 de prioridades, donde 5 es la mayor prioridad y 1 la menor necesidad; enumere cuáles son las necesidades más apremiantes de su empresa para lograr competitividad	a) Asistencia técnica <b>5</b> b) Acceso a tecnología <b>5</b> c) Incentivos gubernamentales d) Capacitación en mercadeo <b>5</b> e) Apoyo en Comercialización de productos <b>5</b> f) Infraestructura vial terciaria <b>3</b> g) Atención clientes <b>5</b> h) Otro, Cuál _____
<b>EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD</b>	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	a) Siempre    b) Algunas veces    c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco    b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado    d) No sé qué es eso
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA    b) ISO 9000 v-4    c) ISO 8402-1994 d) BPM    e) BPH    f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011    Otras, Cuáles _____
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención    b) sistemas de pago c) calidad del producto    d) Innovación e) Otro _____
<i>Muchas gracias</i>	

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 22 de 3

De la base de datos se analizaron 35 encuestas a viveristas pertenecientes a la región del Sumapaz de las cuales se obtuvieron los siguientes resultados.

### 1. Edad

EDAD	
18 y 27 años	0
28 y 37 años	5
38 y 47 años	15
48 y 57 años	10
+57 años	5
<b>Total</b>	<b>35</b>

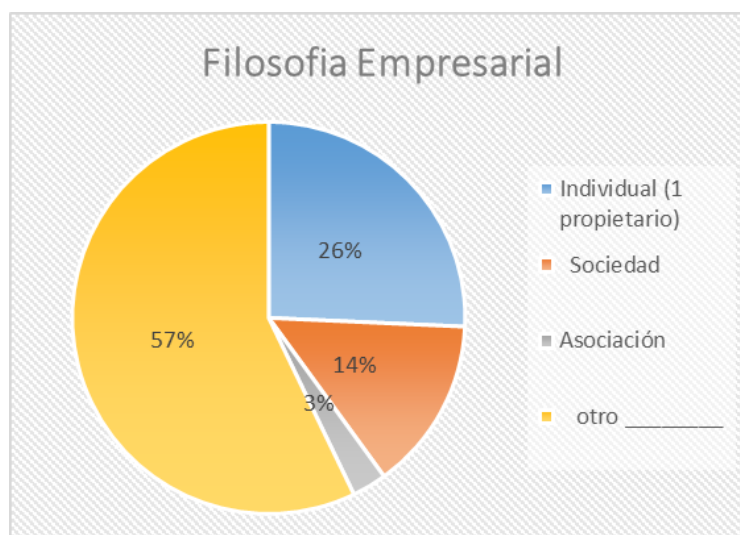


Según la gráfica se evidencia que el 14% de los viveristas se encuentran en edades de 18 a 27 años igualmente se observa que las edades de 28 a 37 años tienen el mismo porcentaje, el 29% corresponde a viveristas con edades de 48 a 57 años y un 43% tienen más de 57 años, de igual manera se determina que son muy pocas las personas jóvenes que desarrollan este trabajo.



## 2. Filosofía Empresarial

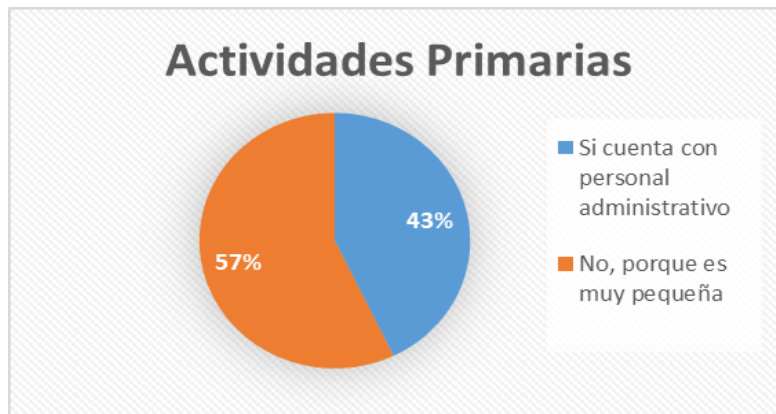
Filosofía empresarial	
Individual (1 propietario)	9
Sociedad	5
Asociación	1
otro _____	20
<b>Total</b>	<b>35</b>



Dentro de la filosofía empresarial se tiene en cuenta el tipo de propietario en este caso el 3% de los viveros son de tipo asociación, el 14% son sociedades el 26% pertenecen a una sola persona y el 57% corresponden a otro tipo de sociedad

### 3. Actividades Primarias

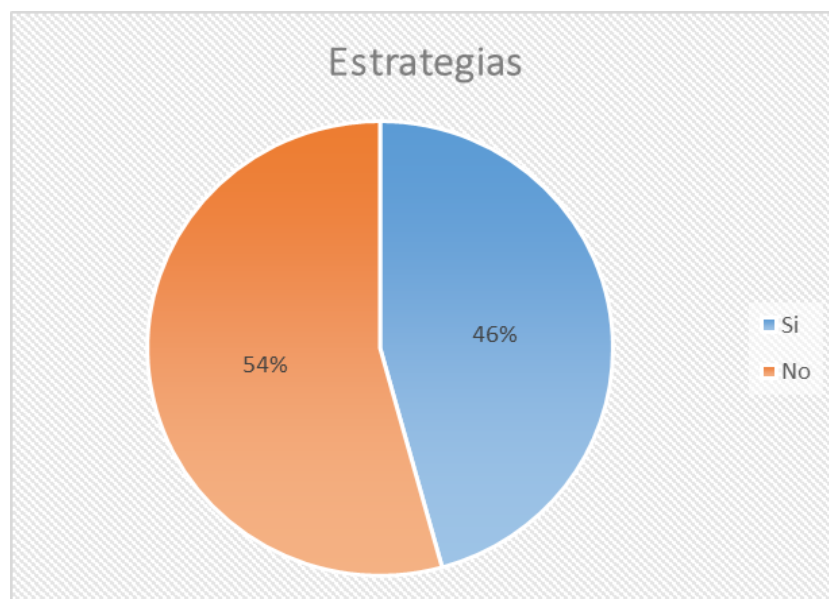
Actividades Primarias	
Si cuenta con personal administrativo	15
No, porque es muy pequeña	20
No, porque es muy costoso el pago de personal	
Otro, Cuál _____	
<b>Total</b>	<b>35</b>



Dentro de las actividades primarias se tiene presente si los viveristas cuentan con personal administrativos en el cual se evidencia que un 43% cuenta con personal encargado en esta área y el 57% no manejan personal administrativo

#### 4. Estrategias

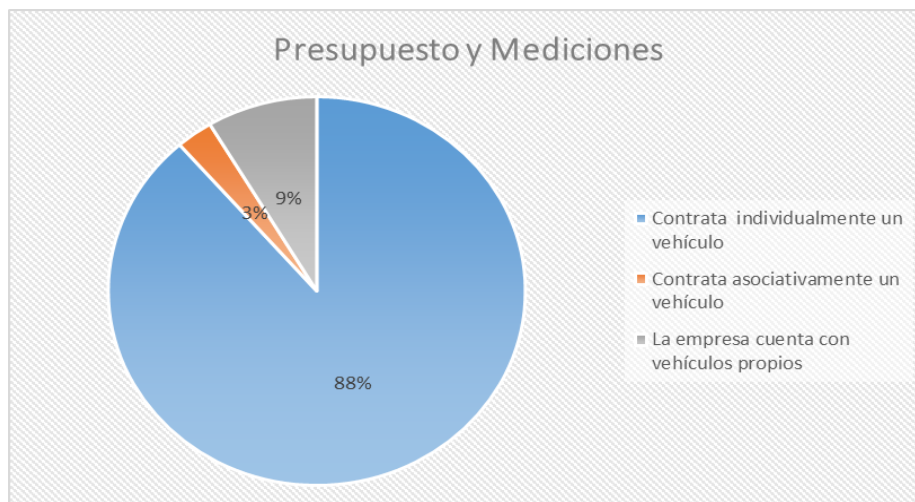
Estrategias	
Si	16
No	19
<b>Total</b>	<b>35</b>



Dentro de las estrategias se tiene en cuenta si las empresas de los viveristas son de tipo familiar o no en este caso se observa que el 40% son familiares y el 54% son empresas de personas naturales

## 5. Presupuesto y mediciones

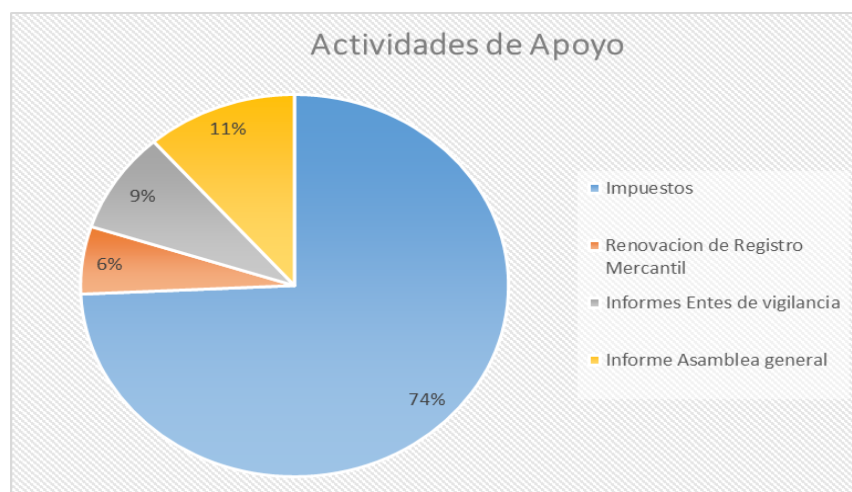
Presupuesto y mediciones	
Contrata individualmente un vehículo	31
Contrata asociativamente un vehículo	1
La empresa cuenta con vehículos propios	3
<b>Total</b>	<b>35</b>



En el presupuesto y medición se analiza la distribución del producto el 3% de los viveristas contratan un vehículo asociativamente el 9% cuenta con vehículos propios y el 88% contratan vehículos individualmente para la realización de esta actividad

## 6. Actividades de apoyo

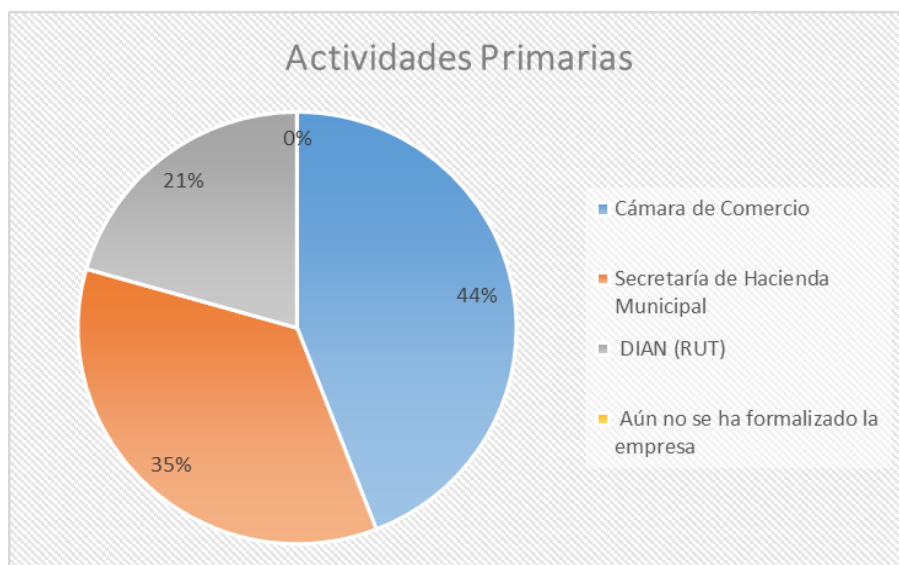
Actividades de apoyo	
Impuestos	26
Renovación de Registro Mercantil	2
Informes Entes de vigilancia	3
Informe Asamblea general	4
<b>Total</b>	<b>35</b>



Dentro de las actividades de apoyo se evalúa la inscripción y pago de impuestos, el 6 % de los viveristas tienen la renovación del registro mercantil el 9 % presentan los informes correspondientes el 74% está al día en el pago de los impuestos

### 7. Actividades Primarias

Actividades primarias	
Cámara de Comercio	15
Secretaría de Hacienda Municipal	12
DIAN (RUT)	7
Aún no se ha formalizado la empresa	0

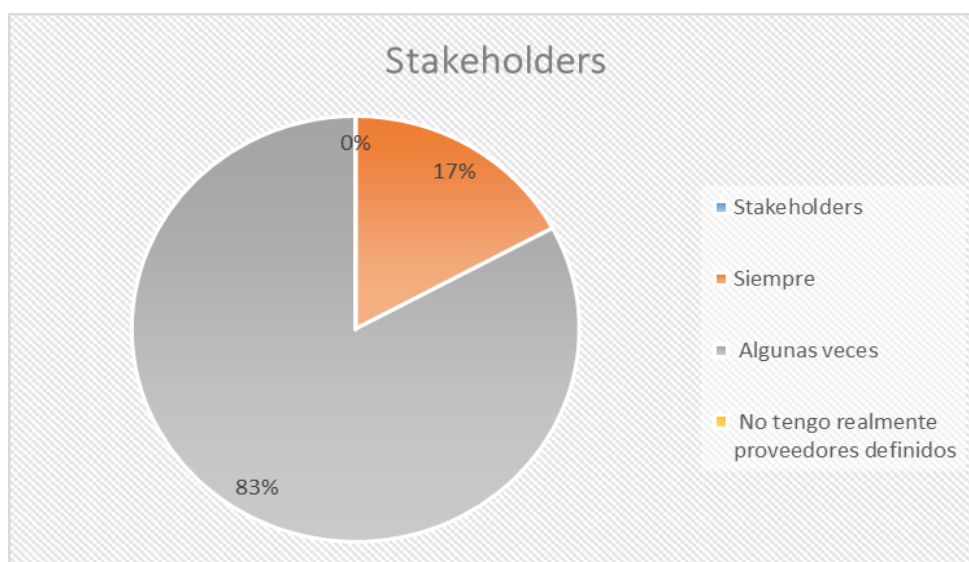


Dentro de las actividades primarias se estudia la inscripción a cámara de comercio, secretaria de hacienda y Dian el 21% tienen el Rut , el 35% están inscritos a secretaria de hacienda y el 44% están al día con la documentación de la cámara de comercio

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 29 de 3

## 8. Stakeholders

<i>Stakeholders</i>	
Siempre	6
Algunas veces	29
No tengo realmente proveedores definidos	0
<b>Total</b>	<b>35</b>

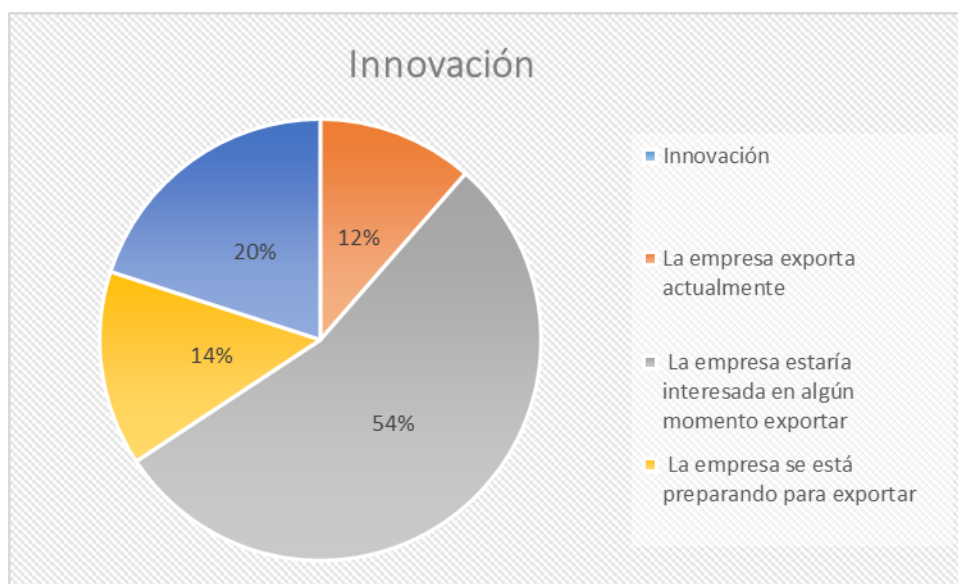


En el Stakeholders se estudia el aprovechamiento que tienen los viveristas con sus clientes y proveedores el 17% siempre manejan los beneficios que obtienen con sus proveedores el 83% algunas veces tienen en cuenta esta relación para el desarrollo de sus actividades



## 9. Innovación

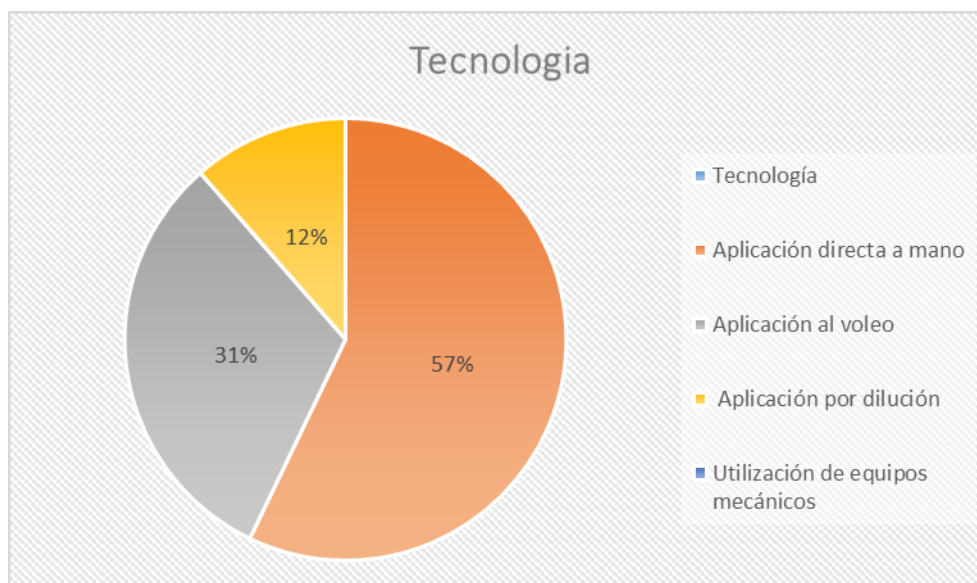
Innovación	
La empresa exporta actualmente	4
La empresa estaría interesada en algún momento exportar	19
La empresa se está preparando para exportar	5
Realmente no hay interés en exportar	7
<b>Total</b>	<b>35</b>



Dentro de la innovación se observa si los viveristas exportan el 12% de las empresas actualmente exportan sus productos el 14% se está preparando para la realización de esta actividad el 54% está interesada en exportar en algún momento

### 10. Tecnología

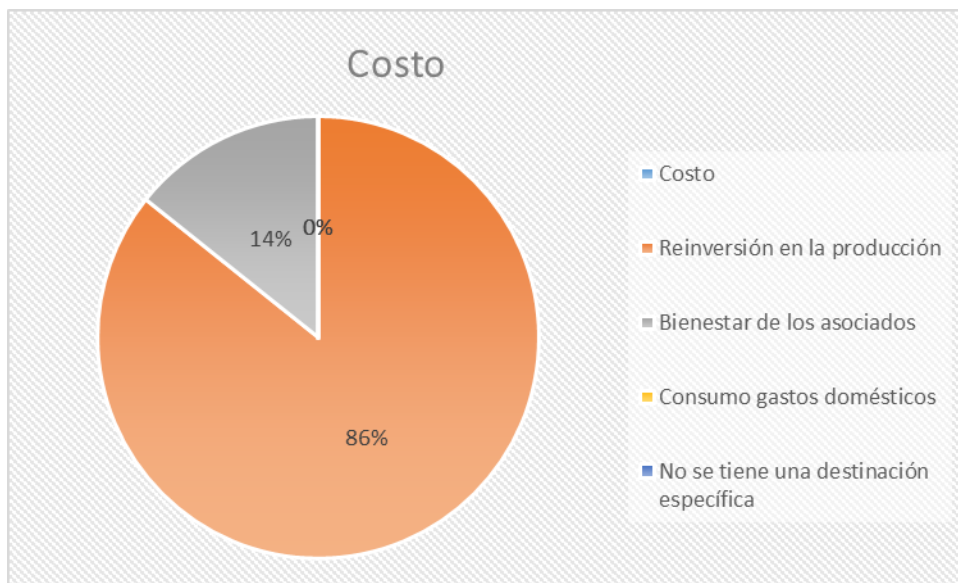
Tecnología	
Aplicación directa a mano	20
Aplicación al voleo	11
Aplicación por dilución	4
Utilización de equipos mecánicos	
<b>Total</b>	<b>35</b>



En el manejo de la tecnología se tiene en cuenta la aplicación de los químicos a las respectivas plantas el 12% lo hacen por medio de dilución el 31% aplicación al voleo el 57% a mano directa

### 11.Costo

Costo	
Reinversión en la producción	30
Bienestar de los asociados	5
Consumo gastos domésticos	0
No se tiene una destinación específica	0
<b>Total</b>	<b>35</b>

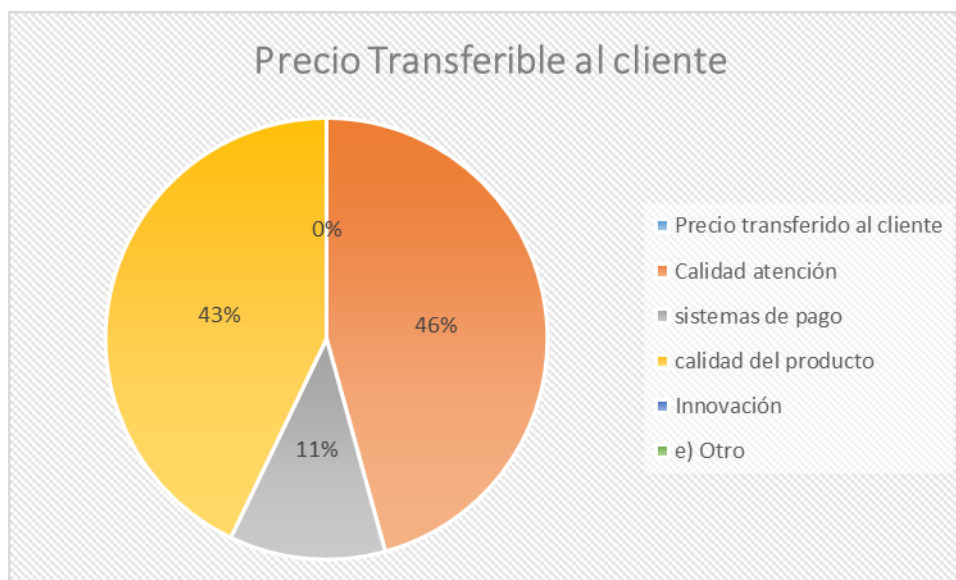


En el costo se determina que hacen los viveristas con los ingresos, el 14% se preocupa por el bienestar de los asociados y el 86% reinvierten en la producción de sus productos

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 33 de 3

## 12. Precio transferible al cliente

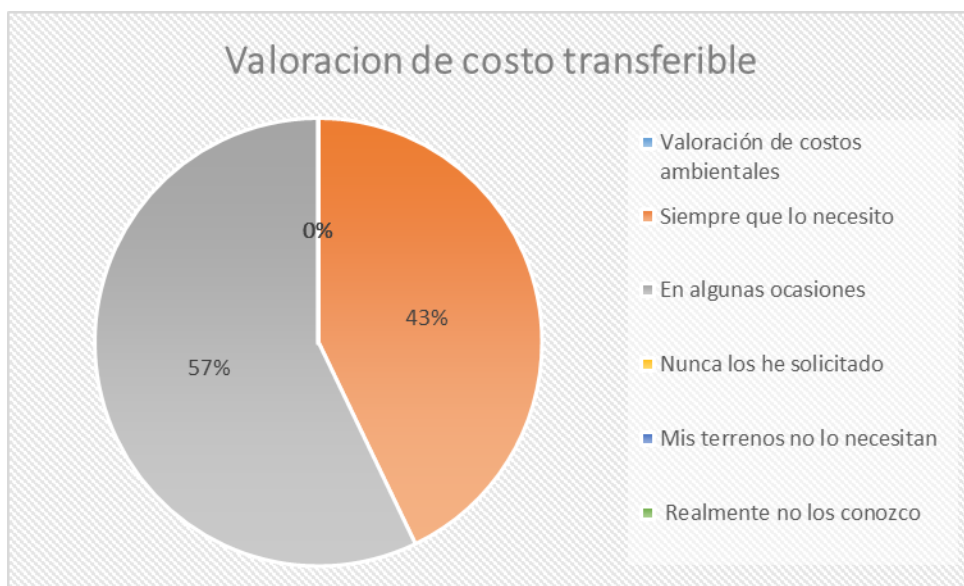
Precio transferido al cliente	
Calidad atención	16
sistemas de pago	4
calidad del producto	15
Innovación	0
e) Otro	
<b>Total</b>	<b>35</b>



En el precio transferible al cliente se estudia que tan importante es la calidad del producto, la atención y el sistema de pago para los viveristas, el 11% especifican que su mayor importancia está en el sistema de pago, el 43% en la calidad del producto y el 46% en la calidad de atención

### 13. Valoración de Costo por estructura

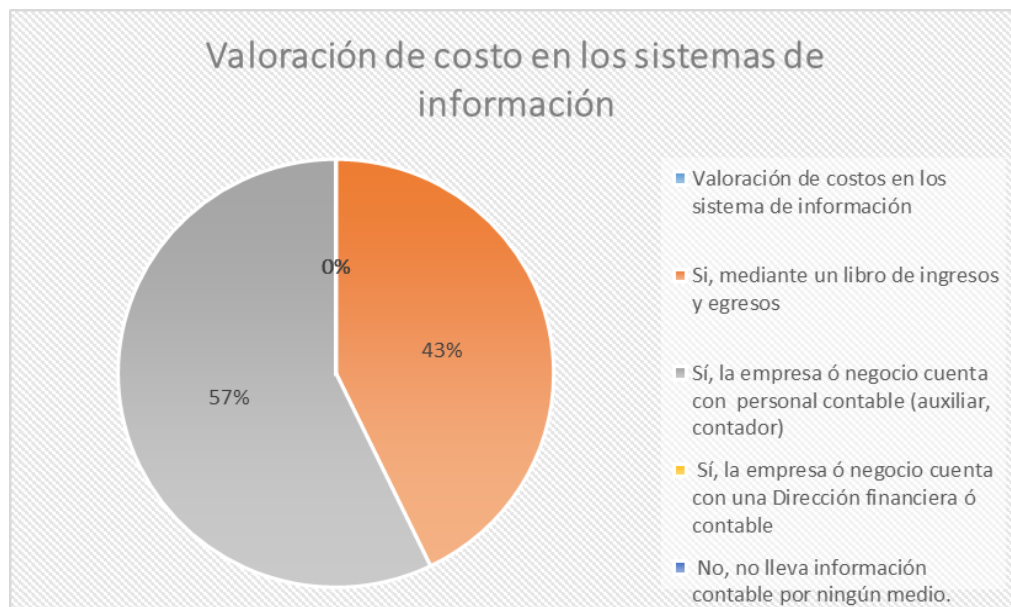
Valoración de costos ambientales	
Siempre que lo necesito	15
En algunas ocasiones	20
Nunca los he solicitado	0
Mis terrenos no lo necesitan	0
Realmente no los conozco	0
<b>Total</b>	<b>35</b>



Dentro de la valoración de costos por estructura se estudia si los viveristas realizan estudios del uso del suelo; el 43% considera que siempre lo necesitan y el 57% lo solicitan en algunas ocasiones .

#### 14. Valoración de costo en los sistemas de información

Valoración de costos en los sistema de información	
Si, mediante un libro de ingresos y egresos	15
Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador)	20
Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable	0
No, no lleva información contable por ningún medio.	0
Por qué no lleva contabilidad	0
<b>Total</b>	<b>35</b>

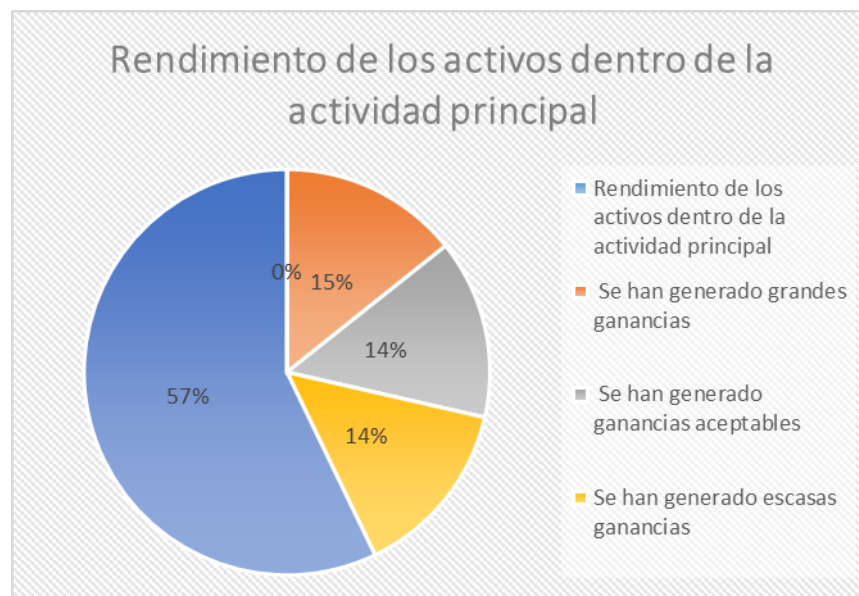


En la valoración de costo en los sistemas de información se mide la manera en la que llevan la contabilidad los viveristas el 43% la llevan mediante un libro de ingresos y egresos y el 57% tienen en cuenta la opinión de un contador publico.

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 36 de 3


### 15. Rendimiento de los activos dentro de la actividad principal

Rendimiento de los activos dentro de la actividad principal	
Se han generado grandes ganancias	5
Se han generado ganancias aceptables	5
Se han generado escasas ganancias	5
Se ha estado en punto de equilibrio	20
Se han obtenido pérdidas	0
<b>Total</b>	<b>35</b>



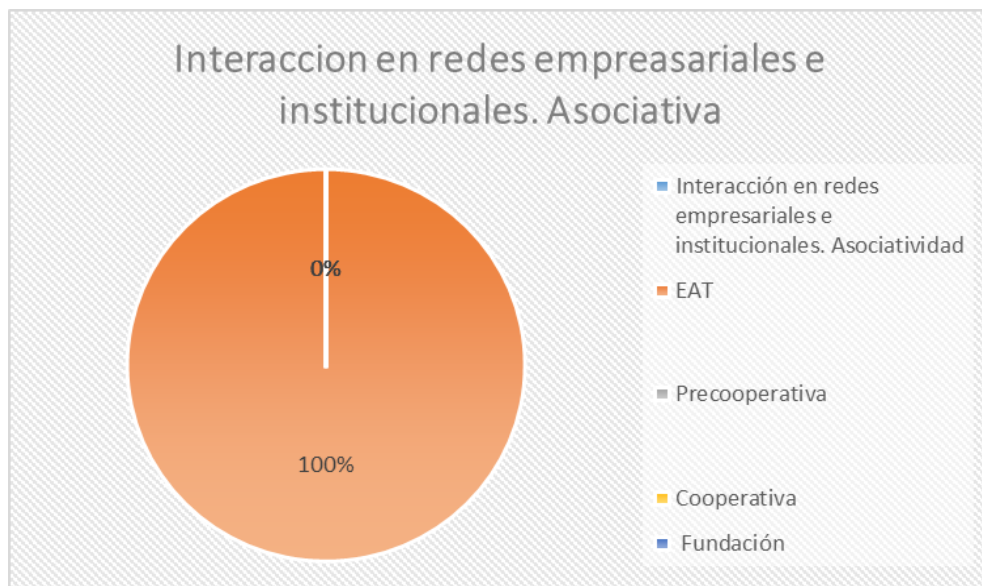
En los rendimientos de los activos se busca conocer si la actividad viverista es rentable en este caso al 14% le ha generado ganancias escasas y algunas aceptables, y al 15% le ha generado grandes ganancias



 <b>UDEEC</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 37 de 3

## 16. Interacción en redes empresariales e institucionales. Asociatividad

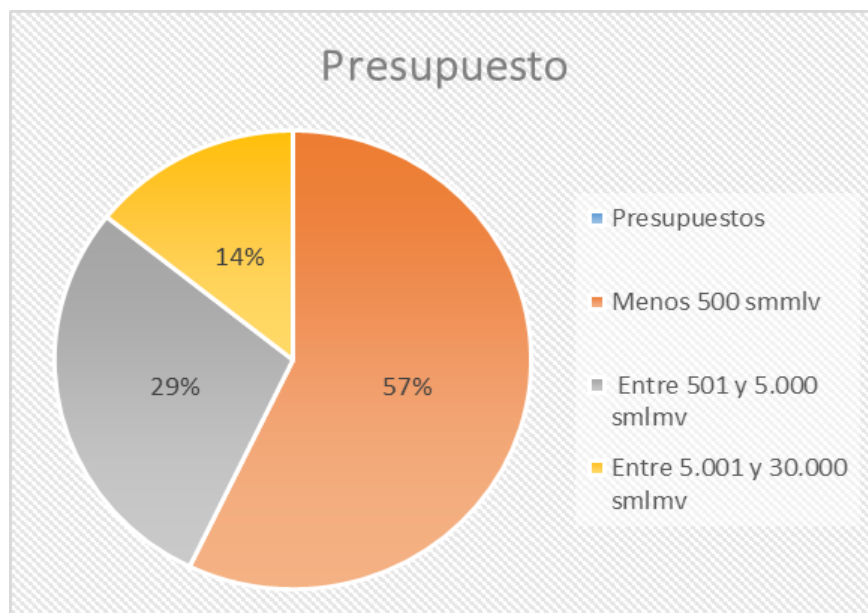
Interacción en redes empresariales e institucionales. Asociatividad	
EAT	35
Precooperativa	0
Cooperativa	0
Fundación	0
Corporación	0
<b>Total</b>	<b>35</b>



Interacción en redes empresariales e institucionales, se estudia si los viveristas pertenecen a pre-Cooperativas, cooperativas o fundaciones, en esta caso el 100% de los viveristas encuestados son entidades EAT

## 17.Presupuesto

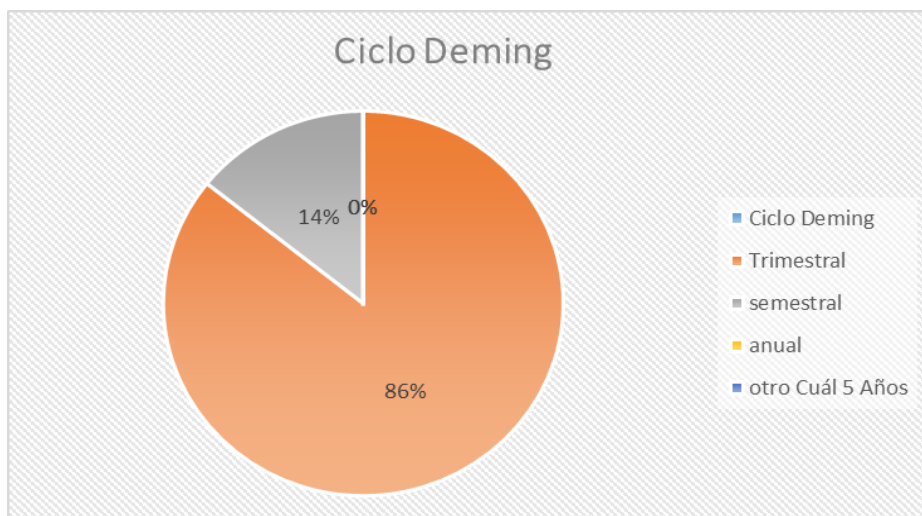
Presupuestos	
Menos 500 smmlv	20
Entre 501 y 5.000 smlmv	10
Entre 5.001 y 30.000 smlmv	5
<b>Total</b>	<b>35</b>



Dentro del presupuesto se evalúa los ingresos por salarios de cada viverista en 14% recibe entre 5.001 y 30.000 S.M.L.M.V, el 29% entre 501 y 5.000 S.M.L.M.V. Y el 57% menos de 500 S.M.L. M. V

### 18.Ciclo Deming

Ciclo Deming	
Trimestral	30
semestral	5
anual	0
otro Cuál 5 Años	0
<b>Total</b>	<b>35</b>

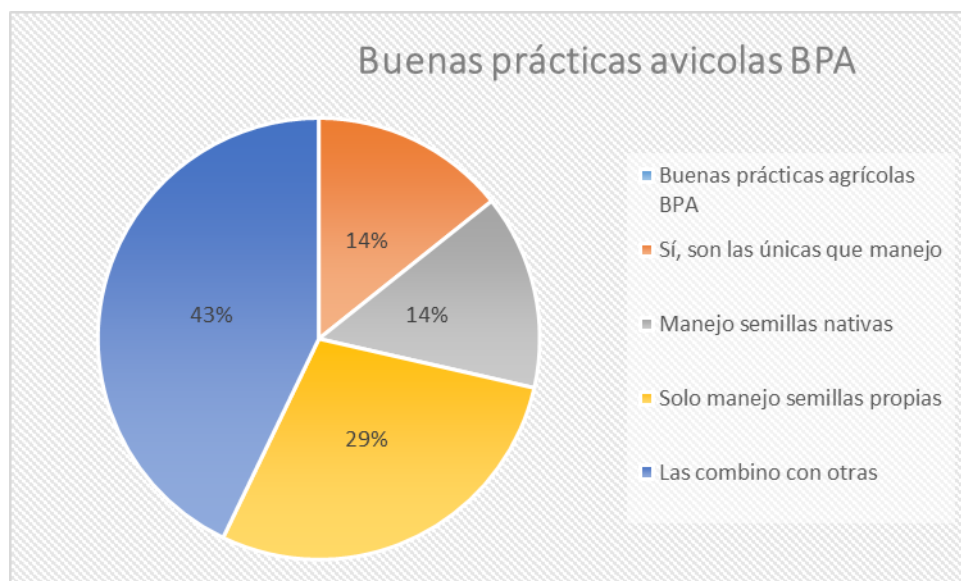


En el ciclo Deming se tiene en cuenta el tiempo de siembra y producción de los productos que comercializan en este caso el 14% tiene un ciclo semestral y el 86% trimestral

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 40 de 3

### 19. Buenas practicas avícolas BP

Buenas prácticas agrícolas BPA	
Sí, son las únicas que manejo	5
Manejo semillas nativas	5
Solo manejo semillas propias	10
Las combino con otras	15
<b>Total</b>	<b>35</b>

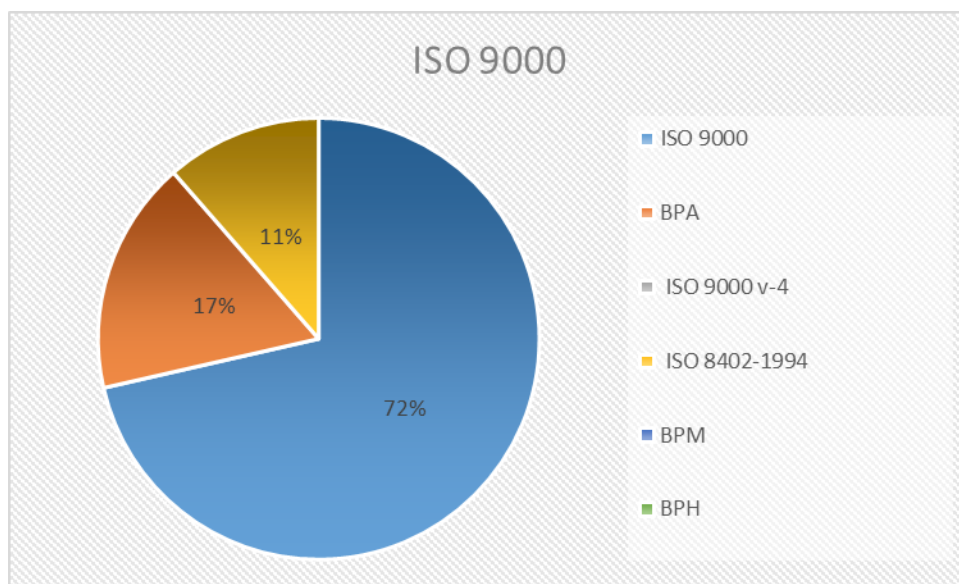


Dentro de las buenas prácticas agrícolas se analiza que tipo de semillas utilizan a la hora de sembrar el 14% maneja semillas nativas, el 29% semillas propias, y el 43% las combina con otras.

	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 41 de 3

## 20. ISO 9000

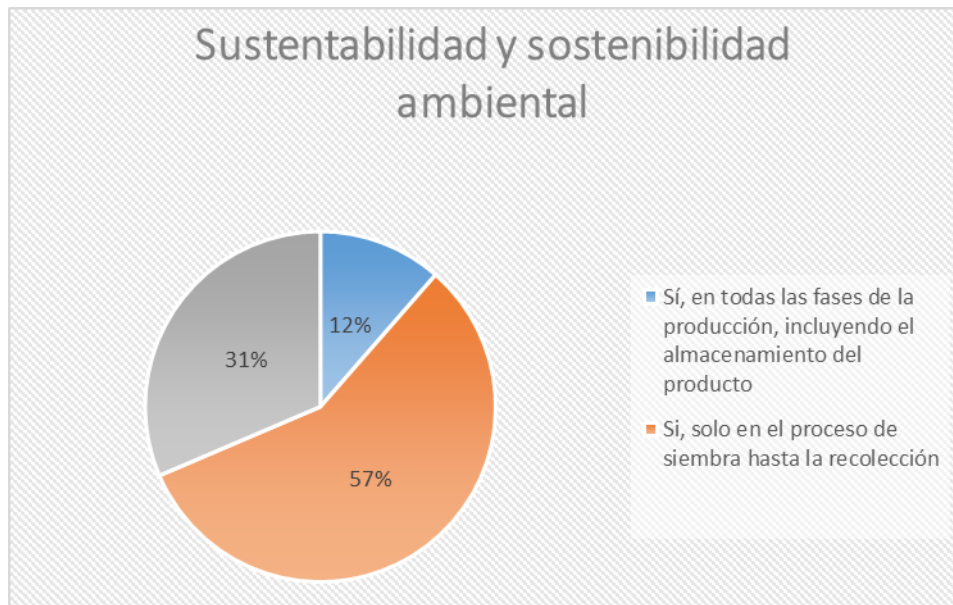
ISO 9000	
BPA	
ISO 9000 v-4	
ISO 8402-1994	
BPM	
BPH	
tiene Manual de calidad	25
Manual de procedimientos SGC	6
ISO 9004	
ISO 19011 Otras, Cuáles_____	4
<b>Total</b>	<b>35</b>



Dentro de la ISO 9000 se tiene en cuenta las normas de calidad que emplean el 72% implementa la ISO 9000 el 17% BPA, y el 11% la ISO 9000 v-4

## 21. Sustentabilidad y sostenibilidad ambiental

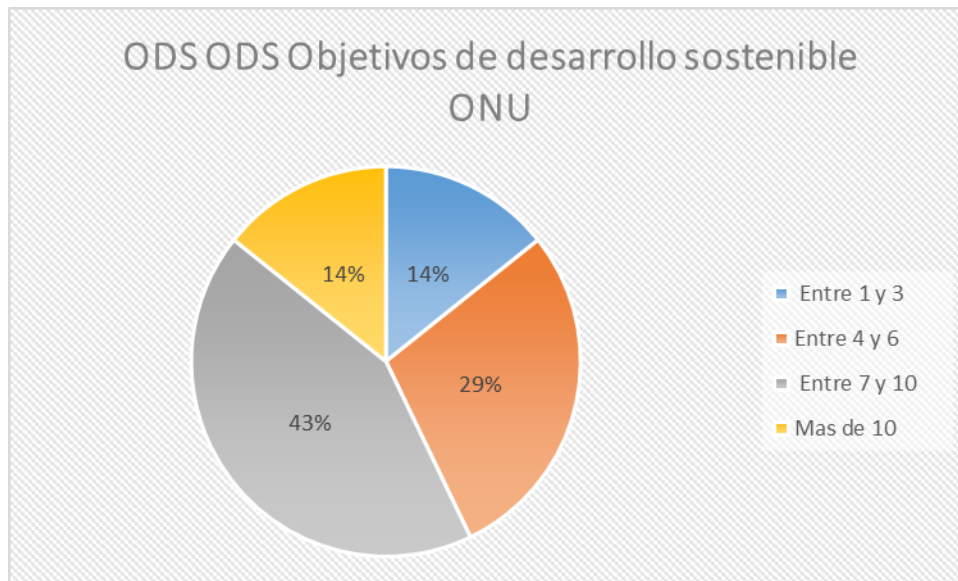
Sustentabilidad y sostenibilidad ambiental	
Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto	4
Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección	20
Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito	11
Realmente no tengo un criterio fijo al respecto	
<b>Total</b>	<b>35</b>



En la sustentabilidad y sostenibilidad ambiental se estudia si los viveristas utilizan agroquímicos el 12% en todas las fases, el 57% solo en el proceso de siembra

## 22. ODS objetivos de desarrollo sostenible ONU

ODS Objetivos de desarrollo sostenible ONU	
Entre 1 y 3	5
Entre 4 y 6	10
Entre 7 y 10	15
Más de 10	5
<b>Total</b>	<b>35</b>

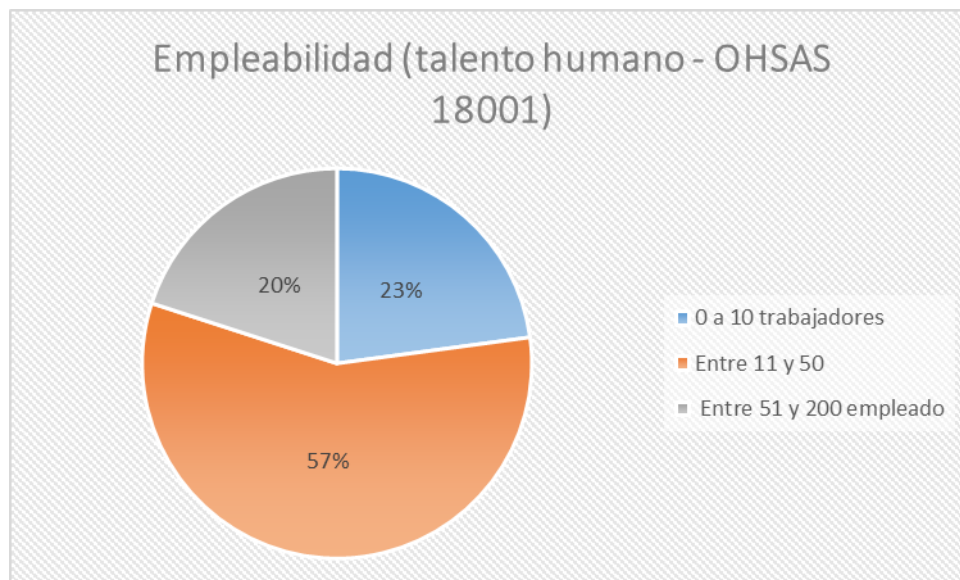


ODS objetivos de desarrollo sostenible ONU se determina cuantos empleados hacen partes del proceso de producción 14% más de 10, 15% entre 1y 3, 29% entre 4y6, 43% entre 7 y 10 empleados.



### 23. Empleabilidad ( talento humano- OHSAS 18001)

Empleabilidad (talento humano - OHSAS 18001)	
0 a 10 trabajadores	8
Entre 11 y 50	20
Entre 51 y 200 empleado	7
<b>Total</b>	<b>35</b>

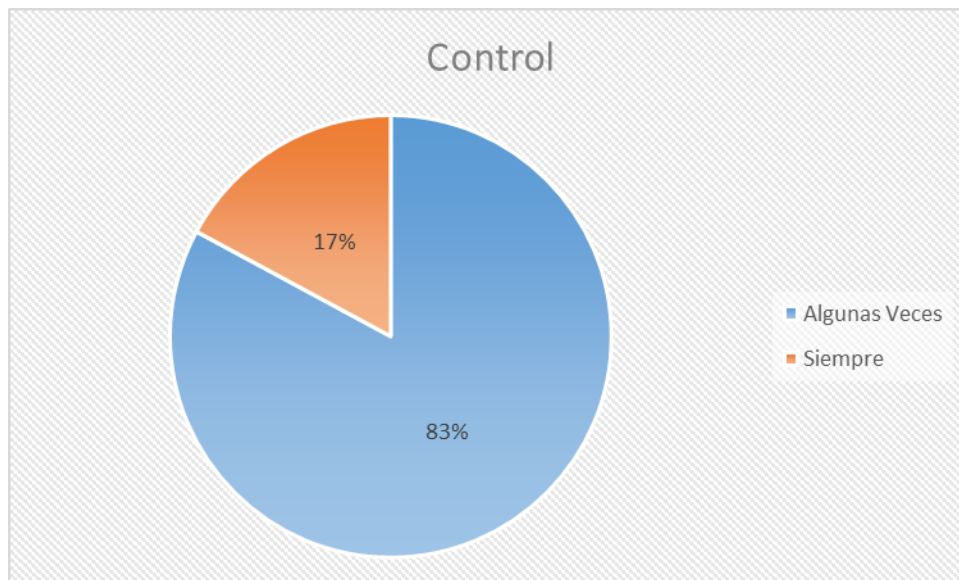


Dentro de la empleabilidad se tiene en cuenta cuantos empleados hacen parte del sector viverista 20% entre 51 a 200, 23% entre 0 a 10, 57% entre 11 a 50 empleados



## 24. Control

Control	
Algunas Veces	29
Siempre	6
Total	35

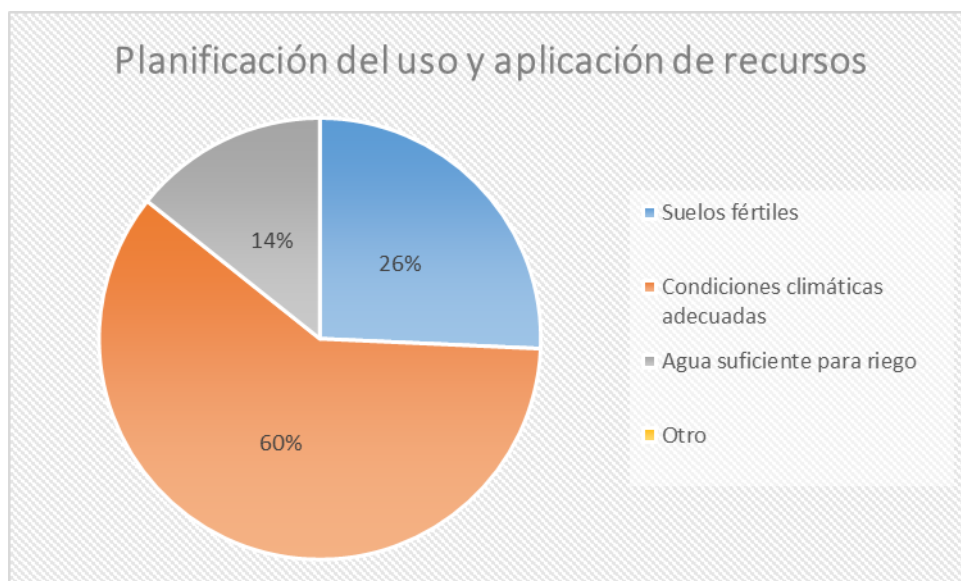


En el control se estudia la seguridad que manejan los viveristas el 17% siempre y el 83% algunas veces tiene en cuenta los elementos de seguridad necesarios para el uso de fertilizantes o químicos



## 25. Planificación del uso y aplicación de recursos

Planificación del uso y aplicación de recursos	
Suelos fértiles	9
Condiciones climáticas adecuadas	21
Agua suficiente para riego	5
Otro	
<b>Total</b>	<b>35</b>

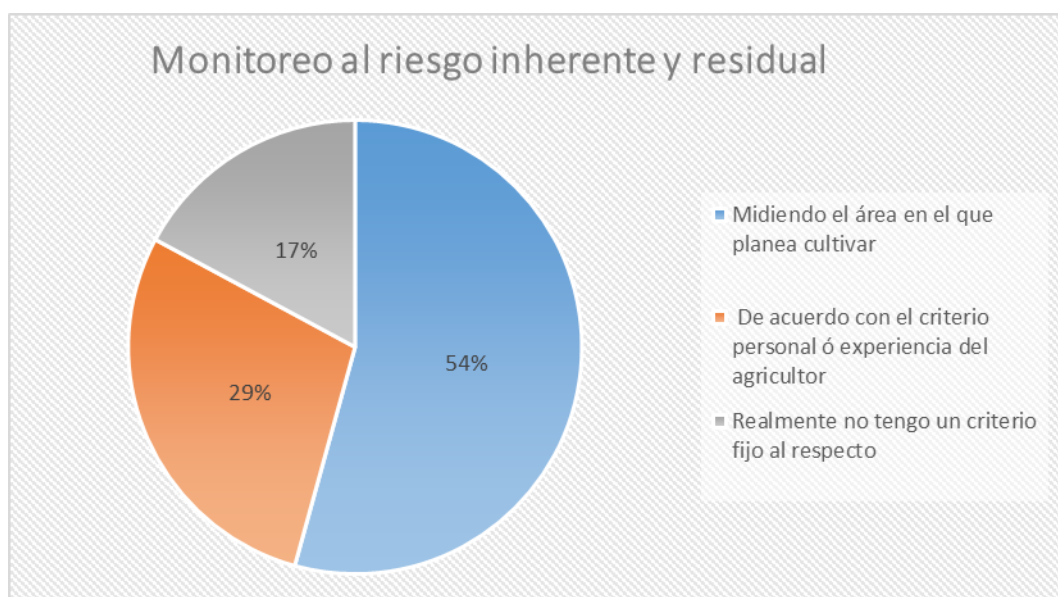


En la planificación del uso y aplicación de recursos se tiene en cuenta cual es la fortaleza de cada terreno el 14% asegura que es el agua para riego, el 26% suelos fértiles y el 60% condiciones climáticas


	FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES	CODIGO:rOGM03
	RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)	VERSION: 2
	MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN	PAGINA: 47 de 3

## 26. Monitoreo al riesgo inherente y residual

Monitoreo al riesgo inherente y residual	
Midiendo el área en el que planea cultivar	19
De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor	10
Realmente no tengo un criterio fijo al respecto	6
<b>Total</b>	<b>35</b>



En el monitoreo al riesgo se estudia como determinan los viveristas la cantidad de fertilizante que se necesita para los cultivos en este caso el 17% no tienen ningun criterio fijo, el 29% de acuerdo a la experiencia, el 54% midiendo el area en el que planean cultivar.


 <b>UDECA</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 48 de 3

## **5. CONCLUSIONES**

- Se determinaron los autores correspondientes para la ejecución del modelo
- Se Obtuvieron datos reales y verídicos de los viveristas
- Se conocieron las estrategias finales del proyecto
- Se ejecutaron ideas concretas para la creación del modelo

## **6. RECOMENDACIONES**

- Realizar el mismo modelo para los distintos municipios que corresponden a la región con el fin de obtener resultados a nivel general

 <b>UDEEC</b> UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	<b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,          ECONÓMICAS Y CONTABLES</b>	CODIGO:rOGM03
	<b>RESUMEN ANALÍTICO ESPECIALIZADO (R.A.E)</b>	VERSION: 2
	<b>MONOGRAFÍA – CO-INVESTIGACIÓN</b>	PAGINA: 49 de 3

## ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

### ÁREA

Gestión de las organizaciones y sociedad

### LÍNEA

Desarrollo organizacional

### PROGRAMA-TEMA

Programa Contaduría Pública

TEMA Competitividad

## EVALUACIÓN Y APROBACIÓN

**DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**  
**JEANE FERNANDA GALVEZ SABOGAL**

**FIRMA DIRECTOR**

