



*Certifica que* **Luciana María Sosa**

*COMPLETO el Programa de Capacitación Ejecutivo “**Gestiona de Manera Eficiente tu Empresa Familiar**”, organizado por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán y el Instituto Pyme del Banco Ciudad, con una duración de 6 horas.*

*San Miguel de Tucumán, 20 de Octubre de 2021*

**Cr. Ariel German Apichela**  
Secretario de Extensión y Relaciones Institucionales  
Facultad de Ciencias Económicas-UNT

**Mg. José Luis Antonio Jiménez**  
Decano  
Facultad de Ciencias Económicas-UNT



**Autor:** Sosa, Luciana María  
**Tutor:** Lic. Aguilar, Pablo Martín  
**Tema:** Trabajo de Aplicación de Conceptos  
y Técnicas de Administración en Situación  
Laboral en Revista o Ambiente Real

# Gestión del Conocimiento Organizacional en Empresa Familiar Agropecuaria

# AGROCLASIC SRL

COMPRA-VENTA Y CONSIGNACIÓN DE  
MAQUINARIA AGRÍCOLAS

- ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA AGRÍCOLA DEL EXTERIOR
- AMPLIACIÓN DE INFRAESTRUCTURA Y CARTERA DE PRODUCTOS
- CONSOLIDADA EN EL RUBRO AGRÍCOLA



EMPRESA FAMILIAR

PARQUE INDUSTRIAL TUCUMÁN

# Situación Problemática





# Preguntas de Investigación

1. ¿Cuáles son las causas, características y consecuencias de aplicar herramientas de gestión del conocimiento?
2. ¿Cómo se identifica, define y adquiere el conocimiento dentro de la organización?
3. ¿Cuáles son los impedimentos y resistencia que existen a la hora de gestionar el conocimiento?
4. ¿Cuáles son los beneficios que brinda este tipo de gestión a la organización?

## Propósito

DETERMINAR EL MECANISMO DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LA EMPRESA FAMILIAR AGROPECUARIA, ESTABLECIENDO SUS BENEFICIOS, OBSTÁCULOS E IMPEDIMENTOS A FIN DE ELABORAR UNA PROPUESTA SUPERADORA QUE LE PERMITA LOGRAR UNA MAYOR RENTABILIDAD

## Objetivo General

Definir causas, características y consecuencias de aplicar las herramientas de gestión del conocimiento en empresa familiar agropecuaria

# Objetivos Específicos

01

Establecer en qué etapa de su ciclo de vida se encuentra la empresa familiar agropecuaria.

02

Definir las herramientas y metodología aplicada en empresa familiar agropecuaria para gestionar el conocimiento dentro de la organización.

03

Identificar cómo se adquiere el conocimiento dentro de la organización.

04

Analizar el sistema de control de gestión que posee la empresa familiar agropecuaria.

05

Elaborar una propuesta de las alternativas de solución.

06

Detallar los beneficios que brinda la gestión del conocimiento a la organización.

# Metodología de Investigación



## Enfoque

Mixto



## Diseño

Transformativo  
secuencial  
(DITRAS)



## Justificación y Viabilidad

- ✓ Información
- ✓ Sistema Informático
- ✓ Disponibilidad de Gerencia



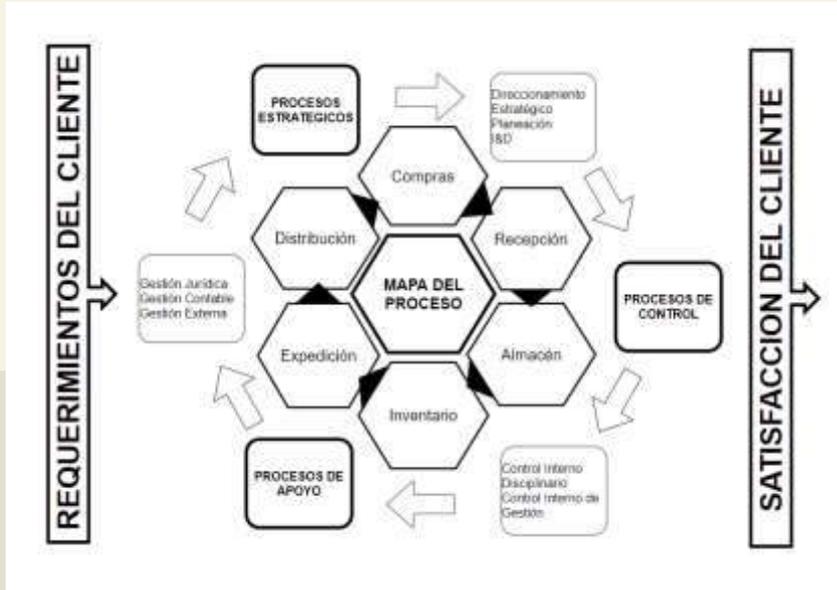
## Instrumentación

- Observaciones
- Entrevistas
- Documentación

# Diagnóstico Situacional

## Mapa de Procesos

## Nube de Palabras



# Desarrollo del Trabajo

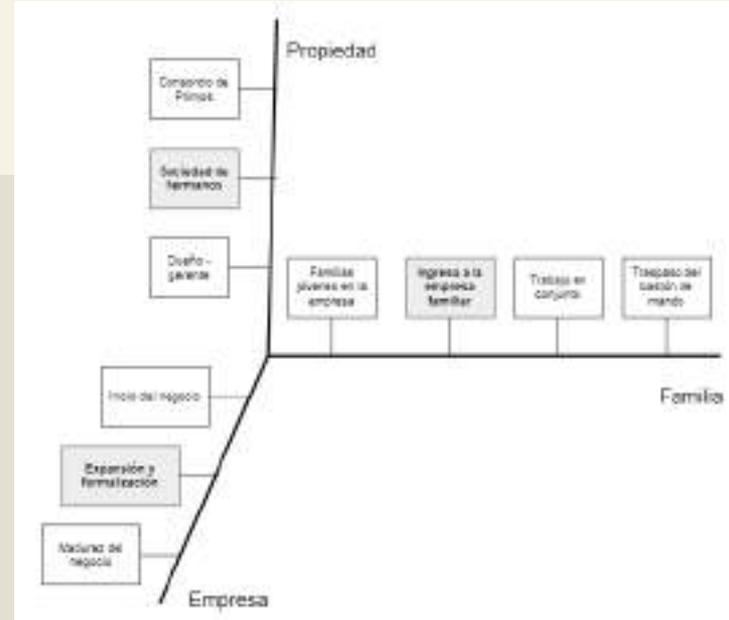
**EMPRESA  
FAMILIAR**

**COMPONENTES  
DEL SISTEMA**

**PALANCAS  
DE  
CONTROL**

**GESTIÓN DEL  
CONOCIMIENTO**

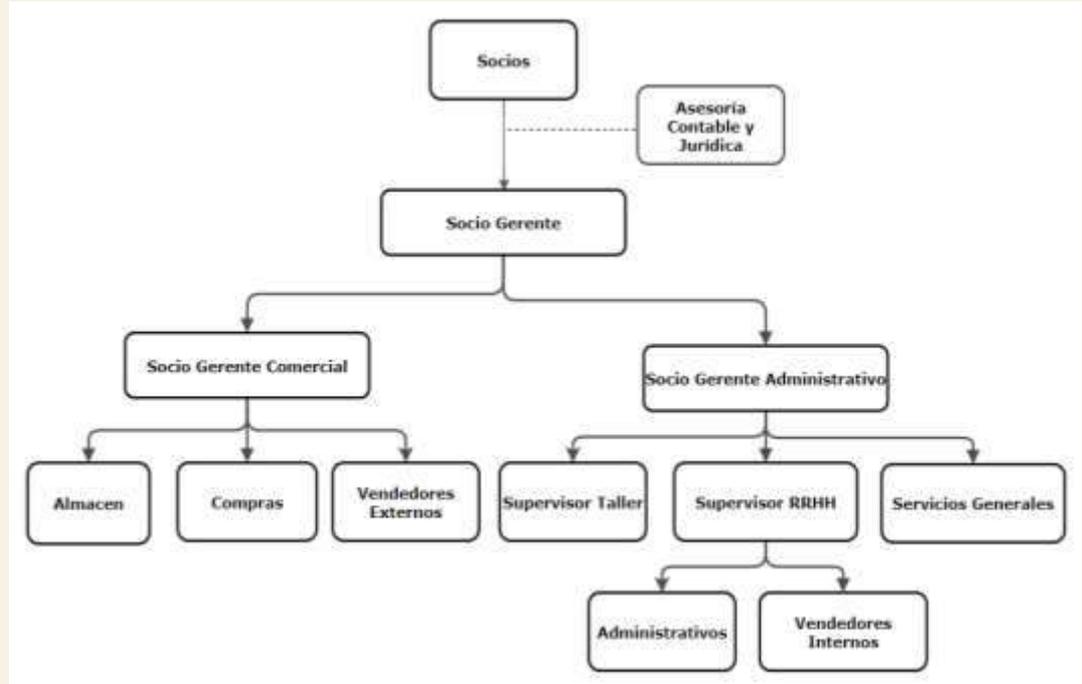
# Empresa de Familia



# Componentes del Sistema Organizacional



## Arquitectura Organizacional





2

## Sistema de Información

Software de gestión: web 2.0

Sistema anterior: Synagro

Falta de proceso de inducción

Pérdida de valor en la información



3

## Sistema de Incentivos y Recompensas

Proporcional al rendimiento de cada trabajador

Adquisición de productos al costo

Remuneración de horas extras

Reconocimiento al mérito



# Palancas de Control

## Sistema de Creencias

### Misión

Proveer asesoría y servicio a los clientes en la compra y venta de maquinarias agrícolas, ofreciendo una variedad de productos de calidad y garantizando responder a sus necesidades

### Visión

Consolidarnos como referentes en la compra y venta de maquinarias agrícolas, para llegar a ser una empresa líder en el mercado nacional por medio de:

- Estabilidad y trayectoria en el rubro
- Anticipación a cambios y problemáticas del sector
- Capacidad y estructura para asumir nuevos riesgos

### Valores

- ✓ Trabajo en Equipo
- ✓ Reconocimiento al Logro
- ✓ Compromiso con el Cliente
- ✓ Orientación a Resultados
- ✓ Innovación

# Sistema de Límites

## Límites a la Conducta Comercial

- Incentivos y Recompensas
- Organigrama
- Manuales
- Códigos de Conducta

## Límites Estratégicos

No existe un plan estratégico definido y comunicado  
Principal objetivo: crear una experiencia de venta satisfactoria al cliente

# Sistema de Control y Diagnóstico



Sistema de Gestión en desarrollo

## Factores Claves de Éxito



Experiencia en canales de  
distribución y logística  
Transmitir Confianza a Clientes  
Equipos disponibles  
Calidad en el producto y servicio



## **FORTALEZAS**

- Inserción en el medio productivo
- Cartera de clientes y proveedores
- Maquinaria y equipo disponible

## **OPORTUNIDADES**

- Producción continua
- Demanda constante
- Variabilidad de cultivos

## **DEBILIDADES**

- Falencias en el sistema de gestión
- Falta de Información
- Ausencia de planificación estratégica

## **AMENAZAS**

- Incertidumbre económica y política
- Alta carga impositiva
- Dolarización de la economía

# Sistema de Control Interactivo

**Reuniones de Avance**  
**Herramientas de Análisis**



**Análisis FODA**