



Direccionamiento estratégico

Silvia Patricia Urquijo Angarita

Maria José Robles Leal

Sergio Alejandro Espinosa Suarez

Profesor

Gregory Alexander Neita Guauque

Especialización en Gerencia de
Empresas

Escuela de Administración

Fecha completa de aprobación final

03-05-2025

Yopal, Casanare, Colombia

2025

Declaro(amos) bajo gravedad de juramento, que he(mos) escrito el presente proyecto integrador de especialización por mi(nuestra) propia cuenta, y que por lo tanto, su contenido es original. Declaro(amos) que he(mos) indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información, y que este proyecto integrador de especialización no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación”.

Por:

Silvia Patricia Urquijo Angarita

Maria José Robles Leal

Sergio Alejandro Espinosa Suarez

03/05/2025

Declaración de exoneración de responsabilidad: “Declaro(amos) que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su(s) autor(es). La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él”.

Por:

Silvia Patricia Urquijo Angarita

Maria José Robles Leal

Sergio Alejandro Espinosa Suarez

03/05/2025

1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA



Fundada en el año 2020, con el objetivo de brindar una oferta técnica diferenciada a los mercados agrícolas del departamento de Casanare



La empresa se ha consolidado en la región gracias a su enfoque técnico especializado, herramienta clave para generar cultivos sostenibles y de calidad.



Se han consolidado relaciones comerciales en cultivos como plátano y maíz, y hay un crecimiento acelerado en sectores agroindustriales clave como la palma de aceite y el arroz.

2.

MISION

Somos una empresa que brinda servicios de consultoría y proveeduría de insumos, maquinaria y nuevas tecnologías agrícolas a la región de los llanos orientales; comprometidos con el cuidado del medio ambiente y el bienestar de nuestros colaboradores quienes garantizan una atención especializada a los clientes.

VISION

Para el año 2028, ser reconocidos en los Llanos Orientales colombianos como una compañía líder en el sector agrícola, destacándonos por la generación de ventas consultivas y constante innovación en procesos agrícolas útiles que contribuyan al fortalecimiento técnico de nuestros clientes



3. DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL

Agrícola Piedemonte S.A.S. avanza en el fortalecimiento de sus principales áreas internas, con el objetivo de mejorar su eficiencia operativa y consolidar su posición en el mercado agrícola de Casanare.



MARKETING

PROPUESTA DE VALOR DIFERENCIADO

- Asesoría técnica especializada en nutrición de cultivos, altamente valorada por los agricultores.
- Refuerza el posicionamiento de marca como técnica, confiable e innovadora.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

- Multicanal, integrando medios como WhatsApp, Instagram, Facebook, llamadas telefónicas, correo electrónico y atención presencial en las instalaciones
- Genera relaciones mas cercana y alcanza los dos perfiles de clientes

PERFILES DE CLIENTES

- Perfil 1: Agricultores tradicionales (consumen radio).
- Perfil 2: Nuevas generaciones (activas en redes sociales).

ESTRATEGIA DE PRECIOS Y ALIANZAS

- Precios competitivos y responsables.
- Participación activa en ferias del sector.
- Alianzas regionales fortalecen el reconocimiento de marca.

GESTION HUMANA

FACTOR MOTIVACIONAL

- Cultura organizacional centrada en el bienestar y el reconocimiento.
- Alta retención de talento.
- Incentivos por desempeño que impactan en productividad y calidad del servicio.

CAPACITACION Y BENEFICIOS

- Formación flexible y adaptativa.
- Oportunidad de formalizar planes de desarrollo.
- Desarrollo de una política de beneficios en curso.
- Impacto positivo en compromiso y retención.

POLITICA SALARIAL

- Basada en la competitividad del mercado y equidad interna
- Incentivos por desempeño alinean objetivos individuales y corporativos.
- Se incorpora el “salario emocional” como valor diferencial.

ENFOQUE ESTRATÉGICO

- Gestión Humana vista como pilar estratégico, no como gasto.
- Talento: atraído, desarrollado, motivado y retenido.
- Genera una ventaja competitiva sostenible en el mercado regional.

GESTION FINANCIERA



| NOMBRE | NOTA | Diciembre 31 de 2024 | % | Diciembre 31 de 2023 | % |
|---|------|-------------------------|---------------|-------------------------|----------------|
| ACTIVOS | | | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | 3 | 305.486.845,00 | 24,48 | 51.199.753,79 | 4,10 |
| Activos por impuestos corrientes | 4 | 224.152.379,00 | 17,96 | 54.451.753,35 | 4,36 |
| Inventarios corrientes | 5 | 1.245.516.063,00 | 99,79 | 431.470.334,21 | 34,57 |
| Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar | 6 | 1.199.674.619,00 | 96,12 | 911.217.452,99 | 73,01 |
| Total Activo corriente | | 2.974.829.906,00 | 87,17 | 1.448.339.294,34 | 84,75 |
| Activos por impuestos diferidos | 7 | 27.319.295,00 | 0,80 | 23.089.993,99 | 1,35 |
| Propiedad, planta y equipo | 8 | 410.623.402,00 | 12,03 | 237.518.055,41 | 13,90 |
| Total Activo No Corriente | | 437.942.697,00 | 12,83 | 260.608.049,40 | 15,25 |
| TOTAL ACTIVOS | | 3.412.772.603,00 | 100,00 | 1.708.947.343,74 | 100,00 |
| PASIVOS | | | | | |
| Obligaciones financieras e instrumentos derivados | 9 | 1.290.467.441,00 | 137,00 | 608.695.363,93 | 64,62 |
| Pasivos por impuestos corrientes | 10 | 4.948.146,00 | 0,53 | 25.730.985,53 | 2,73 |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar | 11 | 1.018.174.767,00 | 108,10 | 1.148.286.015,33 | 121,91 |
| Beneficios a empleados | 12 | 61.218.148,00 | 6,50 | 51.645.955,00 | 5,48 |
| Otros pasivos no financieros corrientes | 13 | 46.550.258,00 | 4,94 | 52.922.834,72 | 5,62 |
| Total Pasivo corriente | | 2.421.358.760,00 | 257,07 | 1.887.281.154,51 | 200,36 |
| TOTAL PASIVOS | | 2.421.358.760,00 | | 1.887.281.154,51 | |
| PATRIMONIO | | | | | |
| | 14 | | | | |
| Capital emitido | | 100.000.000,00 | 32,66 | 100.000.000,00 | 32,66 |
| Ganancias Acumuladas | - | 230.719.379,00 | - 75,34 | 222.185.088,25 | 72,56 |
| Resultado del Ejercicio | | 1.122.133.222,00 | 366,44 | - 500.518.899,02 | - 163,45 |
| TOTAL PATRIMONIO | | 991.413.843,00 | 323,75 | - 178.333.810,77 | - 58,24 |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | | 3.412.772.603,00 | | 1.708.947.343,74 | |

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIER A AÑOS 2023 Y 2024

GESTION FINANCIERA



| NOMBRE | NOTA | Diciembre 31 de 2024 | % | Diciembre 31 de 2023 | % |
|---|------|-------------------------|---------------|-------------------------|----------------|
| ACTIVOS | | | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | 3 | 305.486.845,00 | 24,48 | 51.199.753,79 | 4,10 |
| Activos por impuestos corrientes | 4 | 224.152.379,00 | 17,96 | 54.451.753,35 | 4,36 |
| Inventarios corrientes | 5 | 1.245.516.063,00 | 99,79 | 431.470.334,21 | 34,57 |
| Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar | 6 | 1.199.674.619,00 | 96,12 | 911.217.452,99 | 73,01 |
| Total Activo corriente | | 2.974.829.906,00 | 87,17 | 1.448.339.294,34 | 84,75 |
| Activos por impuestos diferidos | 7 | 27.319.295,00 | 0,80 | 23.089.993,99 | 1,35 |
| Propiedad, planta y equipo | 8 | 410.623.402,00 | 12,03 | 237.518.055,41 | 13,90 |
| Total Activo No Corriente | | 437.942.697,00 | 12,83 | 260.608.049,40 | 15,25 |
| TOTAL ACTIVOS | | 3.412.772.603,00 | 100,00 | 1.708.947.343,74 | 100,00 |
| PASIVOS | | | | | |
| Obligaciones financieras e instrumentos derivados | 9 | 1.290.467.441,00 | 137,00 | 608.695.363,93 | 64,62 |
| Pasivos por impuestos corrientes | 10 | 4.948.146,00 | 0,53 | 25.730.985,53 | 2,73 |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar | 11 | 1.018.174.767,00 | 108,10 | 1.148.286.015,33 | 121,91 |
| Beneficios a empleados | 12 | 61.218.148,00 | 6,50 | 51.645.955,00 | 5,48 |
| Otros pasivos no financieros corrientes | 13 | 46.550.258,00 | 4,94 | 52.922.834,72 | 5,62 |
| Total Pasivo corriente | | 2.421.358.760,00 | 257,07 | 1.887.281.154,51 | 200,36 |
| TOTAL PASIVOS | | 2.421.358.760,00 | | 1.887.281.154,51 | |
| PATRIMONIO | | | | | |
| | 14 | | | | |
| Capital emitido | | 100.000.000,00 | 32,66 | 100.000.000,00 | 32,66 |
| Ganancias Acumuladas | - | 230.719.379,00 | - 75,34 | 222.185.088,25 | 72,56 |
| Resultado del Ejercicio | | 1.122.133.222,00 | 366,44 | - 500.518.899,02 | - 163,45 |
| TOTAL PATRIMONIO | | 991.413.843,00 | 323,75 | - 178.333.810,77 | - 58,24 |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | | 3.412.772.603,00 | | 1.708.947.343,74 | |

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL AÑOS 2023 Y 2024

GESTION FINANCIERA



| I. LIQUIDEZ | | | |
|-------------------------------|--------------------------------|------------------|-------|
| Liquidez Corriente | Activo Corriente | 2.974.829.906,20 | 2,64 |
| | Pasivo Corriente | 1.128.793.341,33 | |
| Prueba Ácida | Activo Corriente - Inventarios | 1.729.313.843,54 | 1,53 |
| | Pasivo Corriente | 1.128.793.341,33 | |
| II. SOLVENCIA | | | |
| Endeudamiento del Activo | Pasivo Total | 2.421.358.759,93 | 0,71 |
| | Activo Total | 3.412.772.603,58 | |
| Endeudamiento Patrimonial | Pasivo Total | 2.421.358.759,93 | 24,21 |
| | Patrimonio | 100.000.000,00 | |
| Endeudamiento a Corto Plazo | Pasivo Corriente | 1.128.793.341,33 | 1,14 |
| | Patrimonio Neto | 991.413.843,66 | |
| Endeudamiento a Largo Plazo | Pasivo No Corriente | 1.292.565.418,60 | 1,30 |
| | Patrimonio Neto | 991.413.843,66 | |
| Endeudamiento del Activo Fijo | Patrimonio | 100.000.000,00 | 0,23 |
| | Activo Fijo Neto | 437.942.697,38 | |
| Apalancamiento | Activo Total | 3.412.772.603,58 | 34,13 |
| | Patrimonio | 100.000.000,00 | |
| Apalancamiento Financiero | (UAI / Patrimonio) | 11,22 | 34,13 |
| | (UAI / Activos Totales) | 0,33 | |

I
N
D
I
C
A
D
O
R
E
S

F
I
N
A
N
C
I
E
R
O
S

GESTION FINANCIERA



| III. GESTIÓN | | | |
|--|--|--------------------|-------|
| Rotación de Cartera | Ventas | 9.159.871.143,95 | 9,28 |
| | Cuentas por Cobrar | 987.237.382,26 | |
| Rotación de Activo Fijo | Ventas | 9.159.871.143,95 | 20,92 |
| | Activo Fijo | 437.942.697,38 | |
| Rotación de Ventas | Ventas | 9.159.871.143,95 | 2,68 |
| | Activo Total | 3.412.772.603,58 | |
| Período Medio de Cobranza | (Cuentas por Cobrar * 365) | 360.341.644.524,90 | 39,34 |
| | Ventas | 9.159.871.143,95 | |
| Período Medio de Pago | (Cuentas y Documentos por Pagar * 365) | 9.322.965.853,82 | 1,44 |
| | Compras | 6.454.882.417,60 | |
| Impacto Gastos Administración y Ventas | Gastos Aditivos y de Ventas | 638.989.830,33 | 0,07 |
| | Ventas | 9.159.871.143,95 | |
| Impacto de la Carga Financiera | Gastos Financieros | 88.466.797,00 | 0,01 |
| | Ventas | 9.159.871.143,95 | |

I
N
D
I
C
A
D
O
R
E
S

F
I
N
A
N
C
I
E
R
O
S

GESTION FINANCIERA

| IV. RENTABILIDAD | | | |
|---|--|--|--------|
| Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont) | $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$ | $(1.603.921.343/7.419.813.930)*(7.419.813.930/341.2772.604)$ | 0,47 |
| Rentabilidad sobre Ventas (RV) | Utilidad Neta | 1.603.921.343,08 | 0,0022 |
| | $(\text{Ventas Netas} * 100)$ | 741.981.393.035,00 | |
| Rentabilidad por Dividendo (RD) | Utilidad Neta | 1.603.921.343,08 | 16,04 |
| | Acciones en circulación | 100.000.000,00 | |
| Margen Bruto | Ventas Netas – Costo de Ventas | 1.603.921.343,08 | 0,22 |
| | Ventas | 7.419.813.930,35 | |
| Margen Operacional | Utilidad Operacional | 1.142.728.461,75 | 0,15 |
| | Ventas | 7.419.813.930,35 | |
| Rentabilidad Neta de Ventas (ROA) | Utilidad Neta | 1.603.921.343,08 | 0,22 |
| | Ventas | 7.419.813.930,35 | |
| ROE | Utilidad Neta | 1.603.921.343,08 | 1,62 |
| | Patrimonio | 991.413.843,66 | |
| Rentabilidad Operacional del Patrimonio | Utilidad Operacional | 1.142.728.461,75 | 1,15 |
| | Patrimonio | 991.413.843,66 | |

I
N
D
I
C
A
D
O
R
E
S

F
I
N
A
N
C
I
E
R
O
S

4. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (MEFI)

| FACTOR CRITICO | PONDERACION | EVALUACION | RESULTADO |
|--|--|------------|-------------|
| ALIADOS ESTRATEGICOS | 8% | 4 | 0,30 |
| CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO | 9% | 4 | 0,36 |
| AMPLIO PORTAFOLIO DE PRODUCTOS | 12% | 4 | 0,48 |
| DIFERENTES MEDIOS DE PAGO | 3% | 3 | 0,09 |
| ASESORIA TECNICA EN SUELOS Y SISTEMAS DE RIEGO | 8% | 4 | 0,30 |
| INFRAESTRUCTURA APTA | 6% | 3 | 0,18 |
| REMUNERACION VARIABLE (COMISIONES POR VENTA) | 8% | 4 | 0,30 |
| INVENTARIO VENCIDO | 8% | 1 | 0,08 |
| ELABORACION E IMPLEMENTACION DE SGSST | 8% | 2 | 0,15 |
| GARANTIAS REALES | 5% | 1 | 0,05 |
| GESTION DOCUMENTAL DESACTUALIZADA | 5% | 2 | 0,09 |
| TOMA DE DECISIONES DESCENTRALIZADA | 11% | 1 | 0,11 |
| ENDEUDAMIENTO Y CARTERA | 12% | 1 | 0,12 |
| TOTAL | 100% | | 2,62 |
| ELABORACION E IMPLEMENTACION DE SGSST | Contratar personal idóneo para la elaboración y correcta implementación de el SGSST | | |
| TOMA DE DECISIONES DESCENTRALIZADA | Delegar una sola persona para que sea la encargada de tomar las decisiones en la empresa, dentro de los procesos estipulados en la empresa | | |
| ENDEUDAMIENTO Y CARTERA | Blindar la cartera mediante garantías reales y ajustarse al proceso de solicitud de créditos | | |



4. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

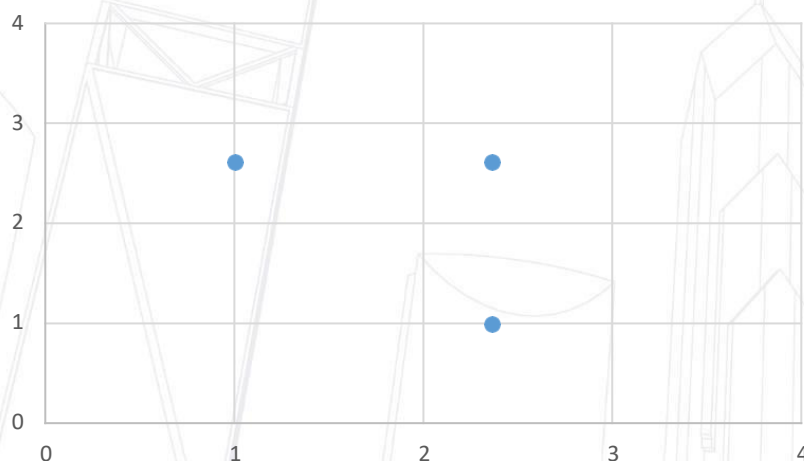
MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (MEFE)

| FACTOR CRITICO | PONDERACION | EVALUACION | RESULTADO |
|---|--|------------|-----------|
| CLIMA | 8% | 1 | 0,08 |
| GUERRAS MUNDIALES | 9% | 2 | 0,18 |
| DEVALUACION DEL PESO | 12% | 1 | 0,12 |
| INCERTIDUMBRE DEL MERCADO | 3% | 2 | 0,06 |
| MUCHOS COMPETIDORES | 8% | 1 | 0,08 |
| NORMATIVIDAD (ICA) | 6% | 2 | 0,12 |
| INSEGURIDAD | 8% | 2 | 0,15 |
| IMPLEMENTACION DE TECNOLOGIAS AGRICOLAS | 8% | 4 | 0,30 |
| COBERTURA RADIAL EN ZONA RURAL | 8% | 3 | 0,23 |
| VOCACION DEL SUELO (AGRICOLA) | 5% | 4 | 0,18 |
| MUCHOS PROVEEDORES EN EL MERCADO | 5% | 4 | 0,18 |
| TEMPORADA DEL MERCADO | 11% | 3 | 0,32 |
| POLITICA NACIONAL | 12% | 3 | 0,36 |
| TOTAL | 100% | | 2,36 |
| CLIMA | En temporada de verano hacer jornadas pedagógicas dirigidas a los agricultores sobre la necesidad de los sistemas de riego en los cultivos para minimizar el riesgo un menor rendimiento cosecha | | |
| DEVALUACION DEL PESO | Abrir una cuenta internacional el dolares, y tener allí un porcentaje del capital financiero de la empresa, con el fin de tener una mayor estabilidad económica frente a la flctuacion del peso colombiano | | |
| MUCHOS COMPETIDORES | Al haber muchos competidores en el mercado, es posible para hacer benchmarking para evaluar e implementar posibilidades de mejora interna frente a la competencia | | |



4. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

MATRIZ INTERNA – MATRIZ EXTERNA (MIME)



| MEFE | MEFI |
|------|------|
| X | Y |
| 2,36 | 1 |
| 1 | 2,62 |
| 2,36 | 2,62 |

DE ACUERDO AL ANALISIS DE LA MATRIZ MIME SE EVIDENCIA QUE LA EMPRESA SE ENCUENTRA EN UN PUNTO DE RESISTENCIA CON UNA LEVE TENDENCIA AL ATAQUE, ESTO SE VE RESPALDADO POR EL APROVECHAMIENTO DE LAS FORTALEZAS



4. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

DISEÑO CUALITATIVO DE LA ESTRATEGIA



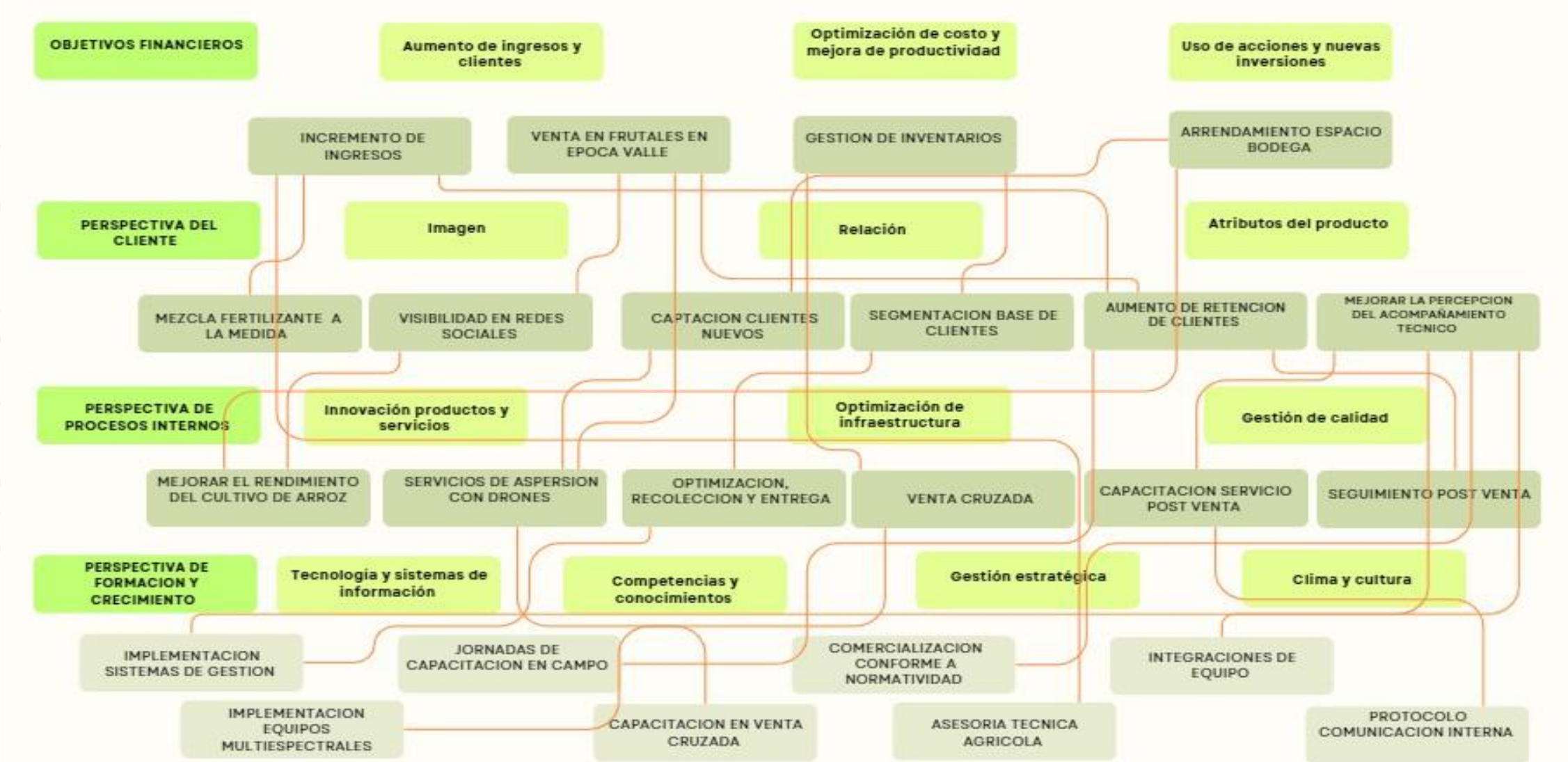
ESTRATEGIA EN DESARROLLO DE MERCADOS



Fortalecer y ampliar la participación en el mercado de la zona de los llanos orientales, destacándonos por una asesoría diferenciada y especializada en suelos y sistemas de riego.



5. BALANCE SCORECARD



5. BALANCE SCORECARD

| CLASIFICACION DE LOS OBJETIVOS BALANCED SCORE CARD | | | | | |
|---|---------------------------|---|---|--|--|
| PERSPECTIVA | OBJETIVO | INDICADORES | METAS | INICIATIVAS | RESPONSABLE |
| FINANCIERA, OPTIMIZACION DE COSTOS | GESTION DE INVENTARIOS | % de inventario vencido o por vencer gestionado= cantidad de productos vencidos o por vencer gestionados / total de productos vencidos o por vencer identificados) * 100 | <50% inventario vendido entre el 51% - 80% vendidos Entre el 81% - 100 % vendido | 1.Auditoria de inventario 2.Descuento en productos por vencer 3. Armar combos con productos vencidos 4. Revisión mensual de los inventarios vencidos | Logística, comercial , contabilidad y gerente administrativo |
| PROCESOS INTERNOS, OPTIMIZACION DE INFRAESTRUCTURA | VENTAS CRUZADAS | Incremento de ventas promedio por ventas cruzadas : ventas promedio con ventas cruzadas/ventas promedio sin ventas cruzadas) * 100 | < 50 participación de clientes de drones entre el 51% - 70% participación clientes de drones >71% participación de clientes | 1. Análisis de portafolio 2. capacitación al equipo comercial 3. diseño de estrategia | Gerente técnico comercial y ventas, talento humano y marketing |
| FORMACION Y CRECIMIENTO, CLIMA Y CULTURA | INTEGRACIONES DE EQUIPO | # de integraciones realizadas vs planificadas : total de integraciones realizadas / total de integraciones planificadas) * 100 | < 50% de participantes entre el 51 - 90 % de participantes >90% de participantes | 1. planear las actividades y las fechas 2. organización de los eventos 3. fomentar la participación en el evento 4. revisar el impacto en las integraciones | Talento humano y Gerencia administrativa y contabilidad |

6. ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO

CADENA DE VALOR

INVERSION EN INVESTIGACIÓN, INNOVACION Y DESARROLLO

ALIANZAS ESTRATÉGICAS CON PROVEEDORES

GESTION Y BIENESTAR DEL TALENTO HUMANO

DESARROLLO TECNOLÓGICO

**LOGÍSTICA
INTERNA DE
EN LA
ENTRADA DE
PRODUCTOS**

**ACTIVIDADES
OPERATIVAS
DE ASESORÍA
ESPECIALIZADA**

**LOGÍSTICA
PARA EL
TRANSPORTE
DE LA
MATERIA
PRIMA**

**SEGUIMIENTO
EN EL
PROCESO DE
VENTA Y POST-
VENTA**

6. ALINEAMIENTO ESTRATÉGICO

GRUPOS DE INTERÉS



Clientes
(agricultores)



Proveedores
de agroinsumos



Equipo técnico
y comercial



Propietarios
/ socios



Entidades
financieras



Gobierno y
entes reguladores

SECUNDARIOS



Comunidad
local (Casanae)



Medios de
comunicación



Competencia



ONGs y entes
ambientales



Instituciones
educativas

Conclusiones

Agrícola Piedemonte S.A.S. se proyecta como una empresa comprometida con la innovación, la eficiencia operativa y el acompañamiento técnico especializado, consolidando así su posicionamiento como aliado estratégico del productor agropecuario en el oriente colombiano.

La agricultura no solo es un pilar fundamental de la economía colombiana, sino también un sector estratégico con enorme potencial de desarrollo social, económico y ambiental. A pesar de las limitaciones en infraestructura y tecnología frente a otros países, el campo colombiano continúa sosteniendo industrias, capturando carbono, generando empleo calificado y alimentando millones de hogares.

Agrícola Piedemonte S.A.S. tiene un papel clave: su compromiso con la asistencia técnica especializada, la innovación en productos y servicios, y el fortalecimiento de las capacidades del agricultor, la posiciona como un actor vital para impulsar la transformación del sector. El futuro del país está en el campo, y empresas como Agrícola Piedemonte están llamadas a liderar ese camino, integrando conocimiento, tecnología y sostenibilidad para generar un verdadero impacto en los territorios rurales de Colombia.

Referencias Bibliográficas



Agronegocios. (2022, 8 de febrero). *Según Minagricultura cerca de 15% del sector agro utiliza tecnología de última generación.*

<https://www.agronegocios.co/agricultura/segun-minagricultura-cerca-de-15-del-sector-agro-utiliza-tecnologia-de-ultima-generacion-3299246>

ANEIA. (2023, 22 de junio). *La mano de obra como determinante de la producción agrícola del país.* <https://aneia.uniandes.edu.co/la-mano-de-obra-como-determinante-de-la-produccion-agricola-del-pais/>

Área sembrada de arroz en Colombia creció 3,3%. (2024). *Portafolio.co.* <https://www.portafolio.co/economia/agro/aumenta-area-sembrada-de-arroz-en-colombia-en-un-3-3-598099>

Banco Agrario de Colombia. (2024, 4 de octubre). *Beneficio del Fondo de Acceso a Insumos Agropecuarios (FAIA).*

<https://www.bancoagrario.gov.co/beneficio-del-FAIA#:~:text=Programa%20del%20Ministerio%20de%20Agricultura,Sisben%20A%2C%20B%20o%20C>

Bernal, L. S. (2024, 4 de abril). *Internet rural en Colombia: Precios, empresas y cobertura en el país. Impacto TIC.* <https://impactotic.co/innovacion/internet-en-zonas-rurales-en-colombia/>

Colombia, S. (2021, 6 de agosto). *Variaciones climáticas y el aporte hormonal en el cultivo de arroz.* Stoller Colombia.

<https://www.stollercolombia.com/variaciones-climaticas-y-el-aporte-hormonal-en-el-cultivo-de-arroz/>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (s. f.). *Cuentas nacionales departamentales: PIB por departamento.*

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-departamentales>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística [DANE]. (2023). *Indicadores del mercado laboral.*

Dólar en Colombia: ¿qué rumbo tomaría la divisa en 2024? (s. f.). *Portafolio.co.* <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/dolar-en-colombia-podria-ser-mas-barato-en-2024-594693#:~:text=De%20acuerdo%20con%20la%20C3%BAItima,extranjera%20se%20ubique%20en%20%244.150>

Referencias Bibliográficas



Forbes. (2022, 15 de diciembre). *¿Qué le puede aportar la tecnología a la industria agro?* <https://forbes.co/2022/12/15/red-forbes/que-le-puede-aportar-la-tecnologia-a-la-industria-agro>

Finagro. (2022). *Gracias a las inversiones forzosas, Finagro ha desembolsado \$53,4 billones de pesos en créditos agropecuarios desde agosto de 2022.*

<https://www.finagro.com.co/noticias/articulos/gracias-las-inversiones-forzosas-finagro-ha-desembolsado-534-billones-pesos-creditos-agropecuarios>

Finagro. (s. f.). *Relevo generacional: La clave del sector agrícola.* <https://www.finagro.com.co/noticias/relevo-generacional-clave-del-sector-agricola>

Gobernación de Casanare. (2024). *Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027.*

Gobernación de Casanare. (2024). *Plan Departamental de Expansión Agropecuaria 2024-2027.*

La restitución de tierras en Colombia es una realidad, durante este Gobierno más de 25 mil personas recuperaron la tierra que les pertenecía - URT. (s. f.).

<https://www.urt.gov.co/-/la-restituci%C3%B3n-de-tierras-en-colombia-es-una-realidad-durante-este-gobierno-m%C3%A1s-de-25-mil-personas-recuperaron-la-tierra-que-lespertenec%C3%ADa>

Portafolio. (2023, 15 de marzo). *Arroceros colombianos preocupados por el TLC con Estados Unidos: Habría importaciones ilimitadas.* Infobae.

<https://www.infobae.com/colombia/2023/03/15/arroceros-colombianos-preocupados-por-el-tlc-con-estados-unidos-habria-importaciones-ilimitadas/>

Universidad EAN. (2024). *Análisis de los principales desafíos del sector agropecuario colombiano para la transición a tecnologías de conectividad de la Industria 4.0.*

[Plan de desarrollo 2024 - 2027. \(2024\). Gobernación de Casanare. https://www.casanare.gov.co/Dependencias/Planeacion/Paginas/Plan-de-Desarrollo-2024-2027.aspx](https://www.casanare.gov.co/Dependencias/Planeacion/Paginas/Plan-de-Desarrollo-2024-2027.aspx)