



ARQUITECTA: JUAN MANUEL JAIME DIAZ

NOMBRE DEL TEMA: EMPRESA LECO TAGNA

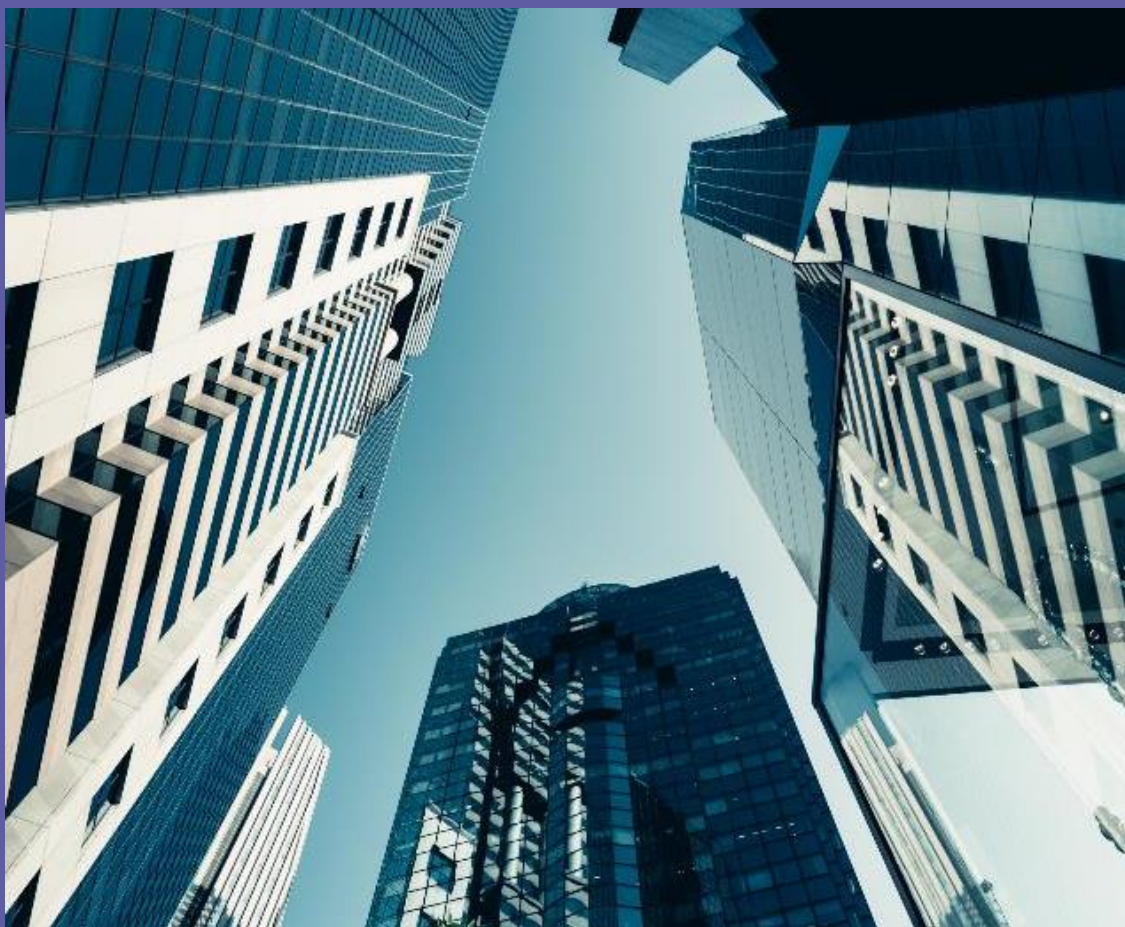
NOMBRE DE LA MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

PARCIAL: III

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: ARQUITECTURA

ARQUITECTO: JOSE LISANDRO LOPEZ ALFARO

CUATRIMESTRE.: IX



ECO
AGNA

1. Fundamentos de Operación



¿Cómo funciona una empresa de préstamos agropecuarios?

- **Objetivo:** Financiar actividades productivas del sector ganadero y agrícola como compra de ganado, maquinaria, insumos, riego, etc.
- **Modelo de negocio:**
 - Se otorgan **créditos con condiciones especiales** (bajos intereses, períodos de gracia).
 - Evaluación de **riesgo rural**: Se consideran factores como el clima, ciclo productivo, tipo de cultivo o ganado.
 - Ingresos por: **intereses, comisiones, asesoría y convenios** con aseguradoras o proveedores de insumos.

Objetivos de LECO TAGNA



LECO TAGNA es una empresa comprometida con el desarrollo productivo del campo. Brindamos soluciones financieras accesibles, sostenibles y adaptadas a las necesidades del sector **ganadero y agropecuario**, fomentando la inclusión financiera en comunidades rurales y productoras.



Nuestra misión es **transformar el acceso al crédito rural**, impulsando proyectos que generen bienestar, rentabilidad y progreso en el medio rural.



La palabra “**TAGNA**”, de origen maya, significa **hogar**, reflejando nuestro compromiso con la tierra, la producción y el arraigo comunitario.

2. Estrategia de Financiamiento

- ¿Cómo se financia tu empresa para prestar?
- Fuentes de capital:
- Fondos propios o de inversionistas.
- Créditos con bancos de desarrollo (ej. FIRA, Financiera Nacional).
- Programas gubernamentales o subsidios para financiamiento rural.
- Emisión de bonos sociales o rurales.
- Estrategia:
- Buscar alianzas con instituciones financieras especializadas en el sector.
- Participar en programas de apoyo gubernamentales para fondear tu cartera de créditos.
- Crear un fondo rotatorio interno con parte de los intereses cobrados.



3. Estrategia de Marketing



Posicionamiento: “Impulsamos el campo con esperanza y resultados” 🌱

Segmento de clientes:

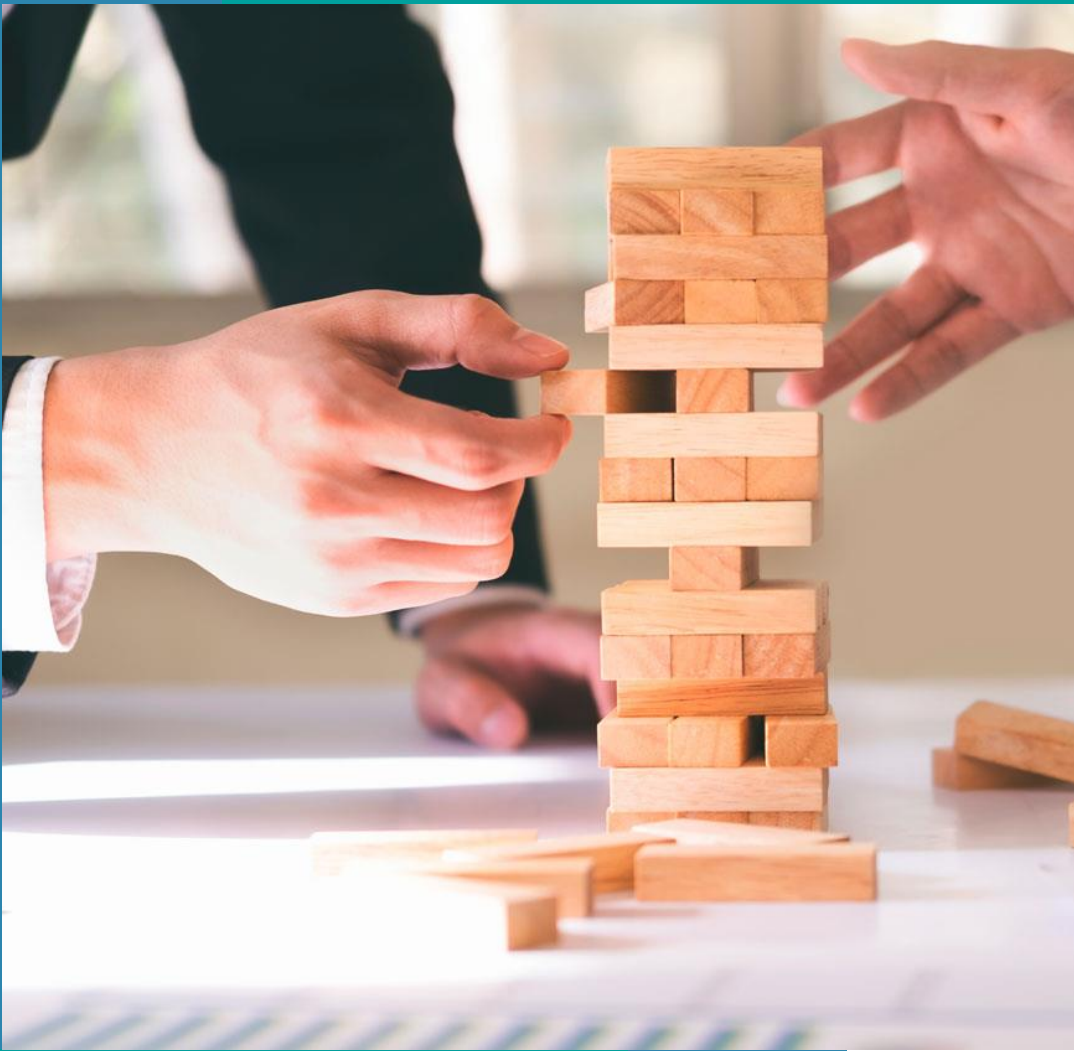
- Pequeños y medianos productores agropecuarios.
- Ganaderos familiares.
- Cooperativas rurales.

Canales de promoción:

- Ferias agropecuarias y expos rurales.
- Radio y periódicos locales en zonas rurales.
- WhatsApp y Facebook Rural (comunidades específicas).
- Alianzas con tiendas de agroinsumos o veterinarias.

Acciones específicas:

- Testimonios de productores que han recibido préstamos.
- Infografías explicativas de cómo acceder al crédito.
- Talleres gratuitos sobre educación financiera rural.



4. Estrategia de Operación y Riesgo

- Crear una **unidad móvil de evaluación rural** que visite los predios y haga evaluaciones técnicas.
- Incorporar sistemas de **seguimiento productivo** (revisión de cultivos, manejo del ganado).
- Ofrecer **seguros agrícolas o ganaderos** vinculados al crédito.
- Mantener un sistema de **calificación crediticia adaptado al ciclo rural**.

Indicadores Clave de Éxito (KPIs)

- Crear una **unidad móvil de evaluación rural** que visite los predios y haga evaluaciones técnicas.
- Incorporar sistemas de **seguimiento productivo** (revisión de cultivos, manejo del ganado).
- Ofrecer **seguros agrícolas o ganaderos** vinculados al crédito.
- Mantener un sistema de **calificación crediticia adaptado al ciclo rural**.

¿Qué son los KPIs?

- KPI significa **Key Performance Indicator**, o en español: **Indicador Clave de Desempeño**.
- Son métricas **cuantificables** que te ayudan a medir el rendimiento de tu empresa en función de los objetivos que te has planteado. Te dicen si vas por buen camino o si necesitas ajustar algo.
- **¿Para qué sirven los KPIs?**
 - Para **tomar decisiones informadas**
 - Para **monitorear el progreso**
 - Para detectar problemas a tiempo
 - Para evaluar el **impacto de tus estrategias**

ESTRUCTURA DEL EQUIPO DE TRABAJO – LECO TAGNA

1. Dirección General

CEO / Gerente General

- Define la estrategia y visión empresarial.
- Representa a la empresa ante inversionistas, entidades públicas y aliados estratégicos.
- Supervisa todas las áreas operativas y de soporte.

2. Área de Finanzas

Director(a) Financiero (CFO)

- Administra el capital disponible.
- Controla flujos de ingresos y egresos.
- Supervisa la gestión de créditos, recuperaciones e inversiones.

Analista de Crédito

- Evalúa solicitudes de préstamos.
- Realiza análisis de riesgo financiero y productivo.
- Realiza visitas a campo para validación.

Auxiliar Contable

- Gestiona la contabilidad, impuestos y obligaciones fiscales.
- Elabora reportes financieros periódicos.

ESTRUCTURA DEL EQUIPO DE TRABAJO – LECO TAGNA



ORGANIDRAMA

