

**CREACION DE UNA EMPRESA “PROVEEDORA WLC” EN EL MUNICIPIO DE
PLANETA RICA CORDOBA**

YANIOR YEPES CAMPERO

EVIS JOHANA ARTEAGA JULIO

EDIER DAVID LOPEZ FARIA

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROINDUSTRIALES

MONTERIA

2018

**CREACION DE UNA EMPRESA “PROVEEDORA WLC” EN EL MUNICIPIO DE
PLANETA RICA CORDOBA.**

MAYERLIN COGOLLO

NOTA DE ACEPTACION

Firma del Presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos este logro a todas las personas que creen en mí especialmente a nuestros familiares en especial en nuestros padres, hermanos, amigos y a nuestra institución de educación superior (CUN) donde cursamos nuestros estudios, a los tutores y compañeros que tuvieron la suficiente dedicación y paciencia para comprender nuestras debilidades y errores, le damos gracias al señor Dios nuestro padre por permitir que cada día demos paso hacia adelante que con nuestras virtudes somos y seremos el futuro de nuestros hijos, nietos etc...

DEDICATORIA

Este esfuerzo lo dedico a nuestros docentes los cuales estamos agradecidos por tanta dedicación al enseñarnos derechos y deberes que se rigen fuera y dentro de la institución.

Dedicado también a nuestros familiares los cual nos han formado una gran personalidad y nos apoyan en todo momento en nuestros proyectos para tener un futuro digno de nuestros esfuerzos

Tabla de Contenido

AGRADECIMIENTOS 3

DEDICATORIA 4

Introducción..... 6

1. JUSTIFICACIÓN 10

2. DESARROLLO DE LA MATRIZ DE LA PERFILACIÓN DEL CLIENTE 11

2.1 Identificación de las necesidades de stakeholders..... 12

2.2 Identificación de beneficios y expectativa 12

2.3 Identificación de soluciones actuales..... 13

2.4 Análisis de inconformidad, frustraciones y limitaciones 13

2.5 Mercado 14

3. VALIDACIÓN DEL MERCADO 15

3.1 Entrevista..... 15

3.2 Análisis de resultados 16

4. PROTOTIPO 19

4.1 Descripción del producto o servicio 19

4.2 Ficha técnica del producto o servicio 20

4.2.1 Planos 21

5. MATRIZ ESTRATÉGICA I 22

5.1 Identidad Estratégica 22

5.2 Futuro Preferido..... 22

5.3 Objetivo General 22

5.4 Objetivo Especifico 22

5.5 Valores 23

5.6 Análisis De PESTEL..... 23

5.7 Análisis De PORTER 24

6. CONCLUSIÓN 26

7. Bibliografía..... 27

Introducción

En el campo se da una producción eficaz sobre todo si hablamos de Colombia ya que no tiene todas las estaciones climáticas por consiguiente significa que la producción es excelente pero los campesinos no tienen la adecuada ayuda por el estado y aun así los campesinos luchan por el día a día. Los altos costos de los insumos afectan la producción en pequeñas escalas de los agricultores, piscicultores, porcicultores, avicultores, cunicultores, etc.

Los campos colombianos hay que fortalecerlos sabiendo que del campo sale casi toda la mayoría de nuestros productos de consumo alimenticio,

Con el estudio de mercado, trataremos de demostrar la posible existencia de una empresa ubicada más cerca de nuestros campesinos y cultivadores sin costo adicional y con créditos de muy fácil adquisición que en ningún otro negocio se ve reflejado y no solo eso, estamos ahí para capacitarlos en sus proyectos de hacer las prácticas y manejo de los suelos, subsuelos y cuidar nuestro medio ambiente.

Igualmente, en el estudio técnico, financiero y de rentabilidad se evidencia que el negocio si tiene viabilidad y genere ganancias lo cual es conveniente hacer inversiones a gran escala.

Resumen

Teniendo en cuenta las ventajas encontradas en el municipio de planeta rica córdoba Colombia, la gran cantidad de campesinos y cultivadores con grandes necesidades factibles, para ubicar la empresa comercializadora en sus veredas aledañas para la comercialización de los productos a grande escala como productos agroindustriales y pecuarios que son los más demandados en esa región y poca oferta local de los suministros agrícolas. Así mismo la preferencia de los campesinos que nunca han contado con empresas que le brinden servicios para el desarrollo del campo, en los estudios realizados se encontraron que son muchas las necesidades de desarrollarse un proyecto para mayor producción de alimentos que se cultivan en este medio como son, carne de bovino, ovino, cerdo, pescado, verduras, y a alimentos para la trasformación de materia prima.

El estudio de mercado, financiero, técnico y evaluación de rentabilidad realizada dentro del presente trabajo de grado demuestran la viabilidad, sostenibilidad ambiental y económica del mismo.

Se hizo necesario desarrollar la metodología de investigación planteada en el presente trabajo de grado, pues se realizó un reconocimiento del entorno, marco conceptual y teórico y finalmente se llevó a cabo un estudio de mercado, técnico y financiero, todo lo anterior con el único propósito de dar respuesta al problema de investigación planteado.

Gracias al análisis realizado se concluyó que efectivamente la empresa proveedora seria de vital importación y desarrollo en las regiones del municipio de planeta rica córdoba es viable y totalmente rentable, ya que se lograría acreditar que la implementación de la empresa suple una necesidad de gran escala para desarrollo de nuevos proyecto de campo para producción para satisfacer una necesidad con producto que es de gran aceptación por tener precios muy bajos y sin alzas con microcréditos para los campesinos en beneficios para la comunidad y en la mejora de la calidad de vida de los productores y sus familias.

Abstract

Taking into account the benefits found in the municipality of planeta rica córdoba Colombia, the large number of farmers and growers with large feasible needs to locate our company on its surrounding sidewalks for the commercialization of our products to large scale as livestock and agro-industrial products that are the most demanded in that region and few offer local agricultural supplies. Also the preference of the peasants who have never counted with companies that provide services, for the development of the field, studies have found that much was the need to develop a productive project like these for greater production of foods that are grown in those fields as they are beef, sheep, pork, fish, vegetables, and food for the transformation of raw materials.

The study of market, financial, technical and evaluation of profitability made within this degree work demonstrate the viability and environmental sustainability and economic sustainability of the same.

To reach this conclusion, it became necessary to develop research methodology raised in this degree work, as he was a recognition of the environment, conceptual and theoretical framework, and was finally carried out a market study, technical and financial, all of the above for the sole purpose of responding to the problem of research.

Thanks to the analysis concluded that indeed our provider has been of vital import and development in the regions of the municipality of planeta rica cordoba is viable and fully profitable, since is was able to prove that the implementation of our company supplies a need for large-scale development of new field for production project for meet a need with product that is widely accepted as having very low prices and without increases with microcredits for our peasants in benefits for the community and the improvement of the quality of life of our producers and their families.

Título del proyecto

Creación de una empresa “proveedora WLC” dedicada a la comercialización de productos en la canasta familiar y productos agrícolas en el municipio de planeta rica córdoba, Colombia.

Provedora WLC

YANIOR YEPES CAMPERO

EVIS JOHANA ARTEAGA JULIO

EDIER DAVID LOPEZ FARIA

1. JUSTIFICACIÓN

Sociales

En el municipio de planeta rica córdoba Colombia se encuentra muchas proveedora en el casco urbano del municipio esta proveedora seria establecida en un corregimiento o vereda central, para que los campesinos puedan adquirir los productos de una manera más eficaz, económicas, teniendo en cuenta el servicio que les ofrece a través de páginas web y catálogos ya que esta empresa presta beneficios, y se destaca más que todo en ayudar al campesino ya que no solo se venderá productos para la canasta familiar, también insumos agrícola y siendo la empresa capacitada técnicamente, se brindara al cliente asistencia tecnificada para ayudarle a todo aquel que quiera ser un cultivador, orientándolo para que haga unas buenas prácticas en su cultivo o planteamiento y brindarles el beneficio de colaborar en semillas, plantas y llevarlas de la mano en lo que más la empresa pueda ayudar, teniendo en cuenta que el campo es la mayor economía del país ya teniendo establecida la empresa en la vereda o corregimiento con éxito se tendrá en cuenta contactos políticos y legales que decidan implementar la empresa.

Ambientales

La empresa WLC brindara a la comunidad proyectos pequeños como Una escuela de cursos por horas, técnicos énfasis en el campo y de otros medios, para que los jóvenes y adultos se enamoren más del campo se inspiren cada uno de ellos se preparen y pueden tener su propia micro-empresa de producción a grandes cultivos o por rotación. Los insumos agropecuarios deben ser totalmente ecológicos.

Económico

Teniendo en cuenta las necesidades del campesino y sus proyectos sobre cada cultivo le daremos un acomodo en la manera de pago de los productos ya sean de la canasta familiar o de los cultivos atreves de financiaciones y un tiempo muerto de 1 mes por lo mínimo para no intervenir en la cosecha y los ingresos económicos. También todos los campesinos que se quieran unir a la empresa tiene que acatar todos los requisitos y parámetros que la asociación ringue trabajar seriamente, responsable, trabajar entre todos unidos como asociación dar por cada uno un incentivo

por cada cultivo para que con el fin de esas dineros recolectados comprar las maquinarias, equipos, fertilizantes, concentrados. Etc...

para que la economía abunden y entre si recopilen y sigan adelante, las otras opciones serian con la ayudan del municipio de planeta rica córdoba se logre adquirir maquinarias como tractor y sus herramientas de trabajo, Para que el campesino labore con facilidad y sea ágil, ya que es muy costoso pagar un día de trabajo de estas maquinarias y estando establecidos se organicen entre si y puedan seguir con su proyecto.

2. DESARROLLO DE LA MATRIZ DE LA PERFILACIÓN DEL CLIENTE

Matriz del cliente

El valor asociado al cliente. Valor Histórico valor de las transacciones entre cliente y empresa el día de hoy. Valor Corriente valor de las transacciones esperadas asumiendo que no cambian los patrones de comportamiento.

La proveedora WLC es una empresa que será destacada en productos personales para satisfacer las necesidades humanas son productos tanto como para el consumo diario y los quehaceres laborales ya que tienen el mecanismo dirigido a aquellas personas que manejan el crédito o salario fijo por medio de empresas o finanzas campestres es un beneficio que será planteado a través de un YO PAGARE con el fin de darle un buen uso con este beneficio la empresa brindara un servicio el cual cumpla con llevar los productos ya que para algunas personas se les hace imposible salir de su casa o vereda por circunstancias del medio de trasporte y situación económica, con esta propuesta será beneficiosa para todas esas personas más lejanas del pueblo ya que la empresa será más cercana a sus viviendas y con beneficios gratuitos y fácil compra como lo habíamos mencionado que son vía web con nuestras a aplicación APP o servicio a domicilio gratis , ya que las personas cuando salen de sus veredas hacia los pueblos más cercanos gastan mucho dinero en trasporte y viáticos ese dinero que van a invertir en pasajes lo puedan invertir en productos que satisfacen en su hogar el beneficio que adquiere el campesino del yo pagare, en la empresa WLC, es con el fin de más adelante no tener estragos o malos entendidos el crédito que se adquiere en la empresa WLC es muy fácil solo con su firma y su CC tiene que ser empleador de la

empresa debe estar afiliado o también obtener un cargo fijo o por contrato o ser perteneciente a la asociación de campesinos emprendedores y ya estando ahí podrán recibir sus beneficios los campesinos que por dicha circunstancia dañen vida crediticia la aseguradora la cual la empresa asegura a sus inversionistas responderá por los perjuicios económicos, esto estará presente en el contrato. la persona que obtengo un crédito con en la empresa y el primer mes no se reporte con su cuota mensual le llamaríamos la atención de llamadas correspondida ya que pase a otro nivel y sea los 2 meses sin reportarse y no ha acudido nuestro llamado la deuda tendrá sobre costos se le aplica 5% que en el registro del YO PAGARE está perfectamente establecido ya con la deuda y corriendo el tiempo y son 3 meses a la persona que está frente del crédito se le hace el llamado extra y no acude si está laborando se manda un comunicado expulsándolo del contrato.

2.1 Identificación de las necesidades de stakeholders.

La empresa WLC esta viable para los ciudadanos, pero sobre todo de la mano del campesino porque del campo salen la mayoría de los productos comerciales, la empresa será un apoyo cultural, social y más que todo económico para dar avances en la solución de las problemáticas del campesino.

2.2 Identificación de beneficios y expectativa

Beneficios

Los beneficio que se tiene en la empresa es que las personas tengan más satisfacción y comodidad tanto económica como laboral ya que se pueda ayudar con un mayor benéfico a todas la comunidades lejanas ya que cuenta con un guiador y les pueda garantizar que cada producto que compre les va a salir más económico y así lo que le garantiza es de un libre comercio en nuestra empresa tendremos los beneficios que ayudaran a salir adelante a nuestros campesinos con poco recursos dándoles empleo para que la comunidad no se sienta afectada por nuestro proyecto de la empresa en el municipio de planeta rica córdoba.

Expectativas

A pesar del beneficio que se ofrecen se tiene un acuerdo donde se estipule que si el campesino llega a tener lesiones y por dichas lesiones tenga incapacidad entonces nos veremos en la obligación de colaborar con la producción y aplazarse fechas de pagos acordado por que si el campesino no tiene capacidad para laborar correctamente tendrá disminución en la producción por lo tanto se llevara de la mano de una manera viable y ser generara una confianza entre el cliente y la empresa.

2.3 Identificación de soluciones actuales

Las soluciones y beneficios que la empresa WLC puede aportar para satisfacer a nuestros clientes, es una empresa trifásica “local, virtual, catalogo” esto se refiere a:

“local” puede acercarse al punto de venta y adquirir sus productos.

“virtual” aquel campesino que tenga un celular móvil inteligente o PC. Puede descargar la APP. Para que ellos elijan los productos y se mantiene en contacto con la empresa.

“catalogo” es un medio que va dirigido por medio de revistas, periódicos o volantes eso va ser entregado a cada uno de los presidentes de acción comunal de cada vereda o corregimiento ya que ellos tienen la facilidad de llegar a la comunidad. Claro está ahí, estamos dando empleo directo a cada representante de acción comunal.

2.4 Análisis de inconformidad, frustraciones y limitaciones

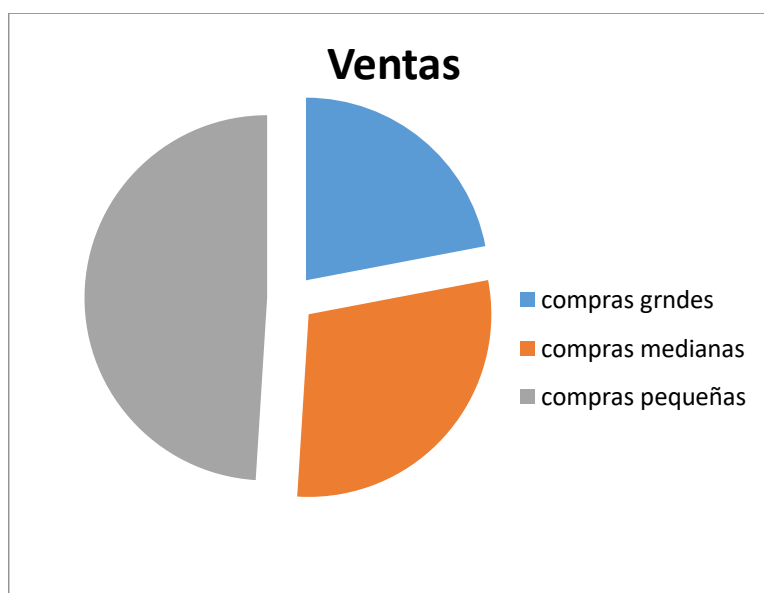
En el campo existen gran cantidad de cultivos y proyectos agroindustriales he agropecuarios, pero no hay buenas producciones por que el campesino no tiene como sostenerse, no tiene como comprar los implementos para realizar dichas actividades por lo costoso y difícil acceso a los implementos.

2.5 Mercado

Ante todo, la segmentación de mercado en la empresa WLC es muy secuencial por que el mercado tiene muchas segmentos y necesidades muy diferentes.

EJEMPLOS. En algunos almacenes o gran escala o pequeñas empresas agrícolas venden sus insumos pero no venden al detal todo lo venden es llámese frasco de presentaciones pequeñas o grandes o insumos completos, hay veces que el campesino o agricultor no tiene el dinero suficiente para la compra de estos enseres o suministros agrícolas en nuestra empresa es al contrario estamos de la mano del campesino le colaboramos con profunda gratitud como este tipo de situación que aquellos productos que venden por unidad mas no al detal nuestra empresa WLC si le colabora al campesino vendiéndole esa mínima y pequeña porción que ellos necesiten que va de un 1 centímetro o lo que ellos real mente necesiten porque esos insumos no se atreven a comprarlos porque son muy caros, y hay veces que solo necesitan una pequeña porción y hay veces que se pierde o se vence y se pierde la plata y la esperanza.

En esta tabla comparativa veremos a niveles la complejidad de los campesinos y agricultores cuando ellos hacen una compra para sus cultivos, o granjas etc.



3. VALIDACIÓN DEL MERCADO

Para la empresa es necesario saber lo que piensan los inversionistas y así llevar a cabo propuestas u opiniones del campesino ya que la problemática se basa en ellos.

3.1 Entrevista

Formato para conocer la empresa (proveedora WLC) si tiene grandes aceptaciones por parte del público en general “campesinos – agricultores “sería bueno realizar unas cuentas preguntas como referente a una encuesta que nos ayudara a conocer las perspectivas y acogimientos hacia la comunidad si hay comentarios buenos o malos para ser corregidos automáticamente para estar pendiente para proyectos futuristas.

Anexos 1

Formato de encuesta para la aceptación de nuestra empresa hacia la comunidad.

Proveedora WLC en el municipio de planeta rica córdoba

Nombre _____

Edad _____

Sexo _____

Ocupación _____

1 ¿estás de acuerdo con la empresa WLC?

Bueno _____

Malo _____

Observaciones _____

2 ¿la comunidad se verá afectada por la empresa WLC? ¿en que aspecto?

() Si

() No

R/= _____

3 ¿Qué necesidades piensa usted que les satisface la proveedora WLC?

Ninguna _____ ¿Por qué? _____

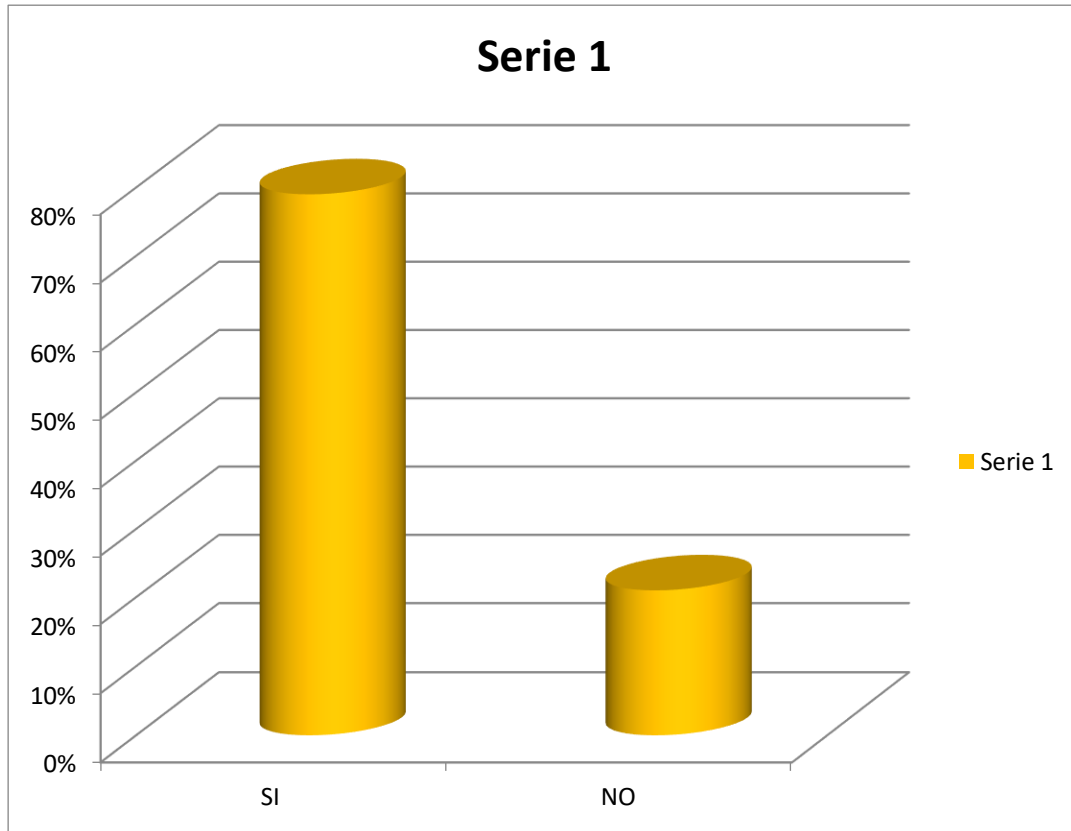
Algunas _____ ¿Por qué? _____

3.2 Análisis de resultados

Grafica 1

Estás de acuerdo con la empresa “proveedora WLC”

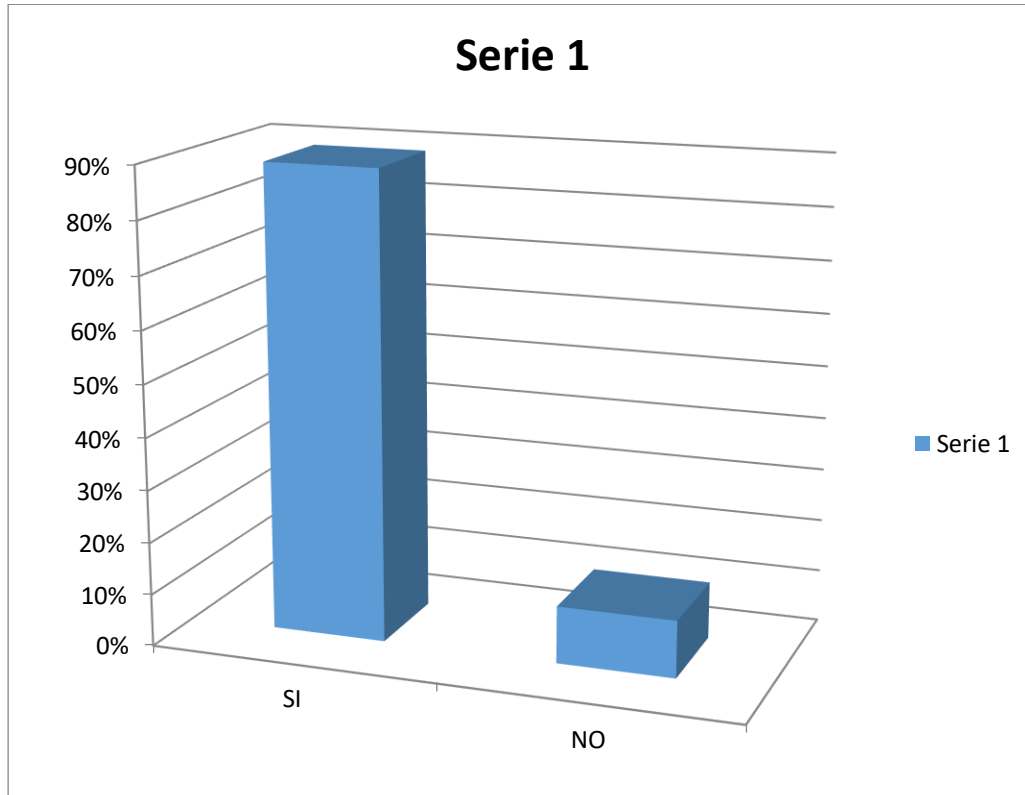
Fuente: elaboración propia



De las 20 personas que les realizan la encuesta 14 personas respondieron (si) comprarían en la proveedora WLC arrojando aceptación por parte de la comunidad a la empresa.

Grafica 2

¿la comunidad se verá afectada por la empresa WLC? ¿en qué aspecto?

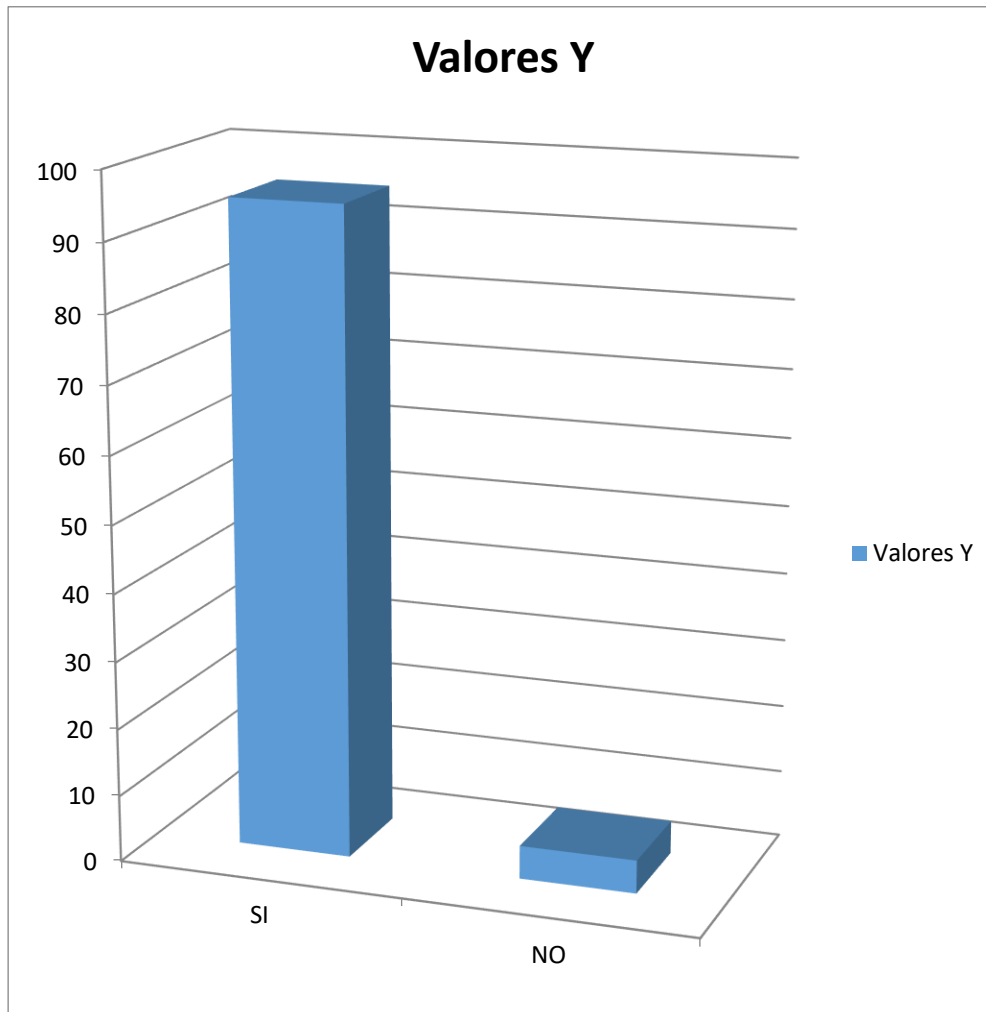


Fuente: elaboración propia

La mayoría de las encuestas fueron excelentes para la proveedora. Dicen que es como una ayuda y que no tiene que salir de sus veredas o fincas para ir hasta el pueblo para la compra de dichos insumos que todos lo manejan desde sus teléfonos y canales de distribución.

Gráfica. 3

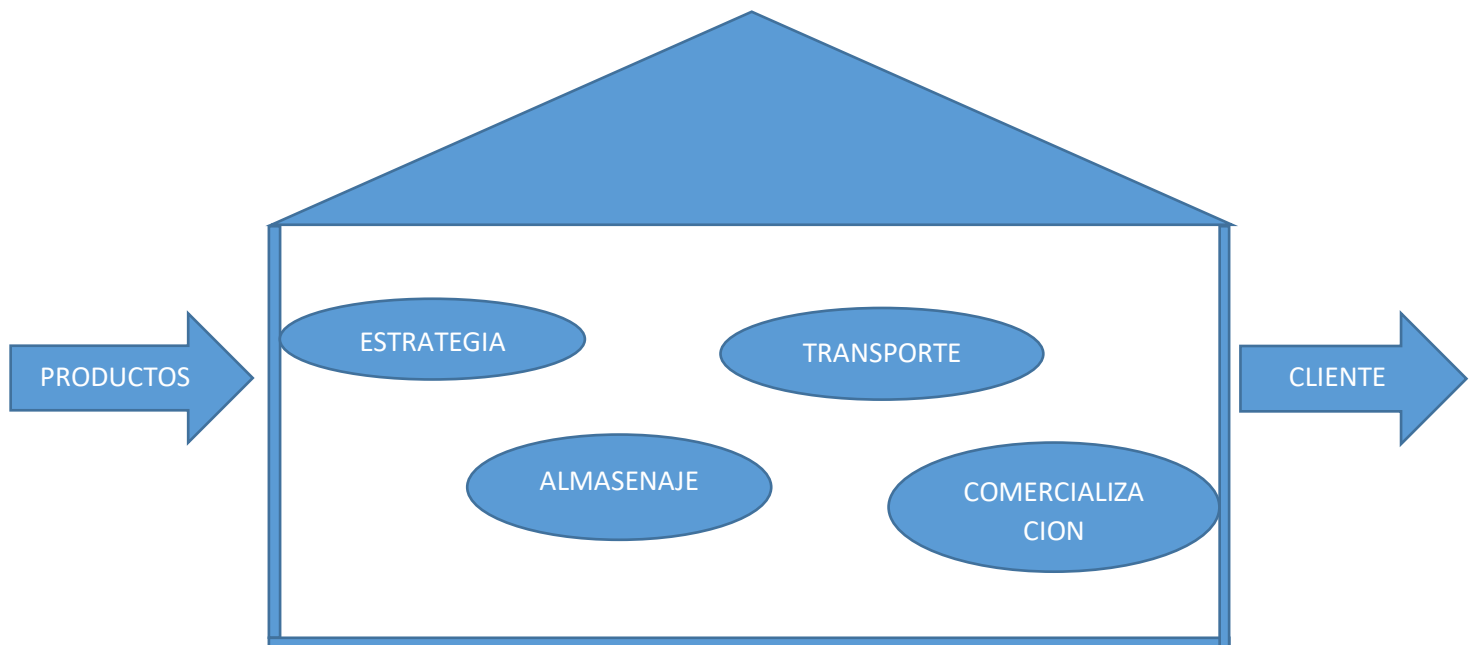
¿Qué necesidades piensa usted que les satisface la proveedora WLC?



Fuente: elaboración propia

Por parte de la comunidad la encuesta arroja toda una grande aceptación y agradecimientos de la comunidad.

4. PROTOTIPO



4.1 Descripción del producto o servicio

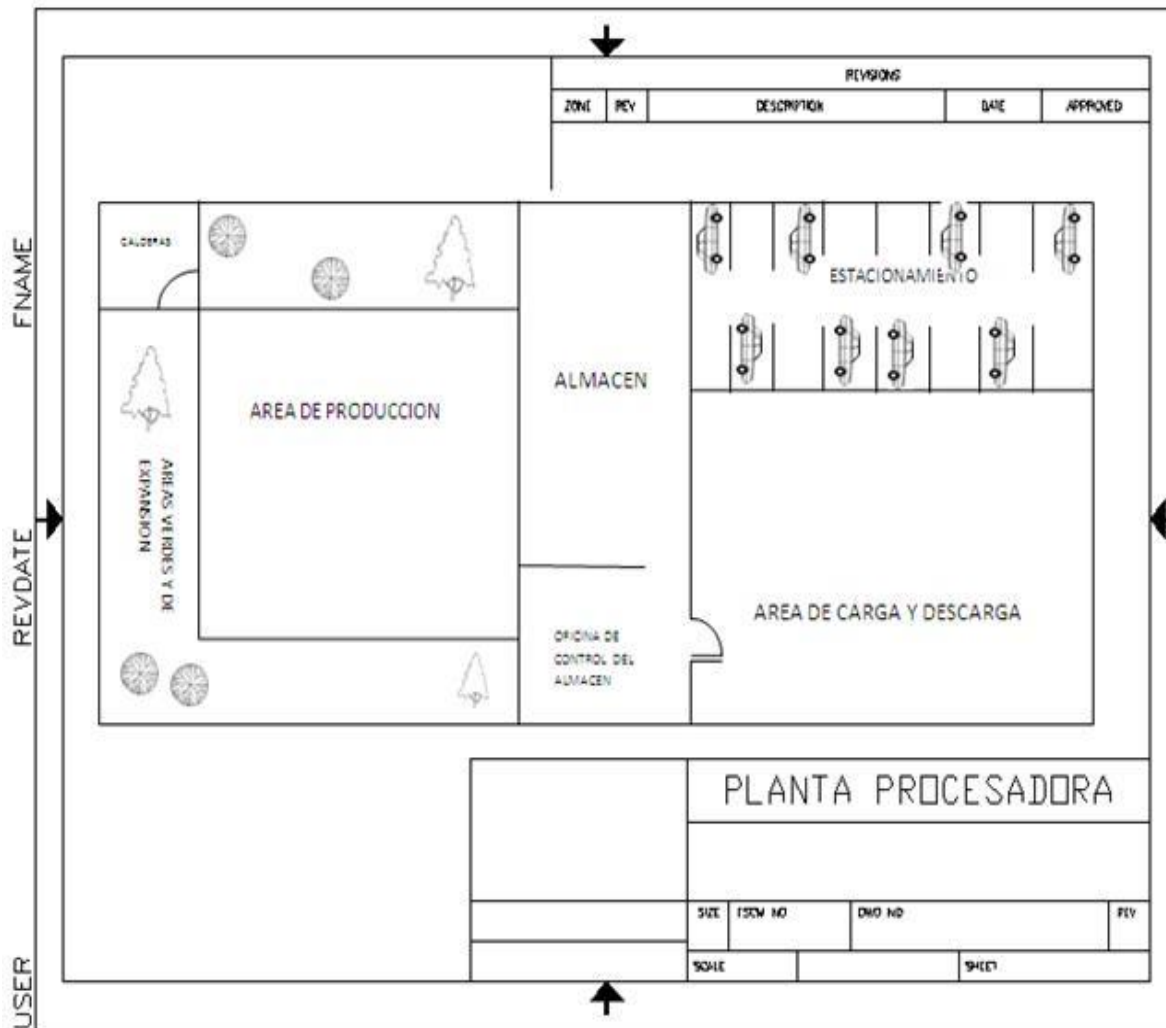
La empresa (proveedora WLC) funciona como un mini mercado que provee utensilios y artículos para la canasta familiar, pero en lo que más se enfoca en vender para sus clientes es brindarles un servicio en productos agrícolas e insumos para el campo colombiano.

La empresa fue creada sencillamente sin ninguna complicación, con el fin de brindarle servicios aquellas personas que están muy lejos del pueblo y quieren adquirir los productos tendrán a la mano nuestros canales de distribución con los 3 métodos vía internet con teléfonos inteligentes nuestra APP “WLC” y revistas, periódicos, volantes, radio etc.

4.2 Ficha técnica del producto o servicio

PROVEEDORA WLC	Ficha técnica de proveedora WLC
Empresa: comercializadora de productos para la canasta familiar y productos agrícolas e insumos.	ASESORIA : MAYERLIN GOLLOGO
ELABORADOR POR : YANIOR YEPES CAMPERO EVIS JOHANA ARTEAGA JULIO EDIER DAVID FLOREZ FARIA	NOMBRE DEL PRODUCTO: VARIEDAD PROVEEDORA WLC
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	PROVEEDORA CON DIVERSOS PRODUCTOS YA SEA PARA EL HOGAR O PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES
LUGAR DE ELABORACION	MUNICIPIO DE PLANETA RICA CORDOBA

4.2.1 Planos



5. MATRIZ ESTRATÉGICA I

5.1 Identidad Estratégica

La identidad estratégica hace parte de la visión como una buena formación para el desarrollo humano en especialmente a nuestros campesinos que trabajando día a día haciendo muchas falencias, nuestra estrategia es ayudar mutuamente, servirle como una base de apoyo sostenible, al campesino favoreciéndole con muchas opciones de laborar con éxito y no dejar morir sus propósitos de grandes campesinos los cuales en muchos de ellos suelen abandonar por la falta de recurso y maquinaria también al verse incompetente delante de grandes industrias y la gran mayoría de intermediarios que tienes al comprar y vender un producto.

5.2 Futuro Preferido

El futuro de la empresa sobrepasa los límites teniendo en cuenta hacia dónde se proyecta y hacia donde se piensa llegar con los proyectos a seguir y que es lo que queremos realizar, analizar, para el futuro de la empresa tener estrategias muy bien establecida que cada uno pueda implementar y engrandecer el negocio como solo se proyecta en el municipio de planeta rica córdoba y que también paso a paso a futuro lo podamos implementar en otros municipios aledaños y departamentos.

5.3 Objetivo General

Diseñar una empresa sostenible para el municipio de planeta rica córdoba Colombia para el mejoramiento industrial de las poblaciones y veredas aledañas.

5.4 Objetivo Especifico

Realizar los diferentes estudios de mercadeo del municipio de planeta rica córdoba Colombia, elaborar el estudio de mercadeo para establecer la factibilidad de la implementación de un proyecto comunitario con los campesinos y agricultores en el municipio de planeta rica córdoba Colombia.

Tener entidades públicas, la elaboración de fuertes lasos políticos para la sostenibilidad de la empresa como tal.

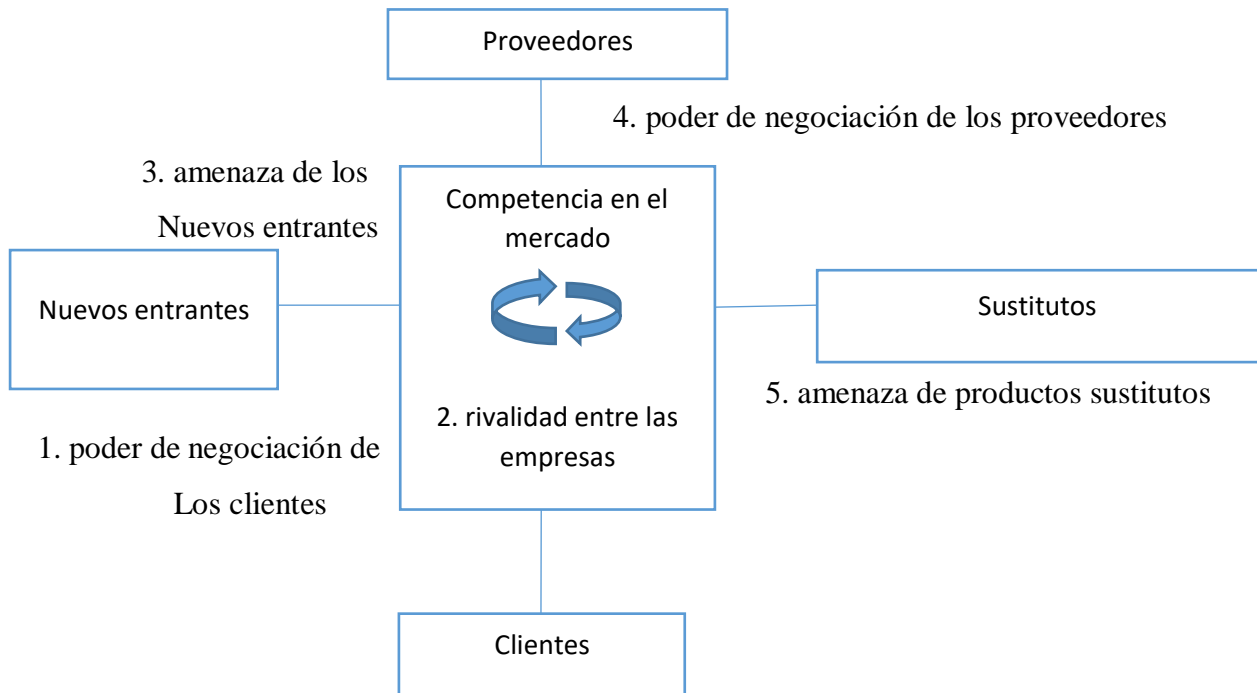
5.5 Valores

Nuestra empresa se caracteriza que todo vaya acorde y que se centralice para que todo fluya de una manera muy concurrida y tener mucha responsabilidad al momento de ejecutar en la toma de decisiones efectivamente trabajar en equipo con lealtad tener en cuenta la calidad, seguridad que manejamos al momento de hacer un proceso sea dentro de la empresa o por fuera ser muy honesto, teniendo en cuenta respeto a nuestros compañeros de trabajo, para alcanzar satisfactoriamente esas metas que nos proponemos.

5.6 Análisis De PESTEL

<p>Factores políticos</p> <p>Los factores políticos de la empresa son afectados por los impuestos porque son regulados por el gobierno los precios y nos hace que tomemos decisiones como subir el precio a nuestros productos para no tener pérdidas.</p>	<p>Factores económicos</p> <p>En este factor influye los ingresos de los clientes por que con el dinero recolectado se ha movido el flujo de la empresa para así subsistir.</p>
<p>Factores sociales</p> <p>A nivel social fortalecer el campo colombiano ya que el gobierno lo tiene muy abandonado y desprotegido es hacer fortalecimiento con nuevos estilos de vida en el campo y niveles de educación y técnicas hasta profesionales.</p>	<p>Factores tecnológicos</p> <p>La empresa analizo tendencias más factibles y útiles como la tecnología implementada y los teléfonos inteligentes y creando así plataformas virtuales para la compra de nuestros insumos. Para ser más fácil y rápido tan solo un clip.</p>
<p>Factores ecológicos</p> <p>En la empresa se protegen el medio ambiente como saber reciclar, no arrojando productos o utensilios a los canales de desagüe o arroyos que puedan a afectar a la flora y fauna y daños ecológicos.</p>	<p>Factores legales</p> <p>En la empresa son conscientes que todo lo que se hace es bajo reglamentos establecidos ante la súper intendencia de industria y comercio del gobierno o productos exportado con su sellos no vender productos alterados, ni robados todo bien en regla con cámara de comercio y registro establecidos invima etc.</p>

5.7 Análisis De PORTER



Poder de negociación de los compradores o clientes

Ya que se quiere lanzar un producto en el mercado demostramos que es un servicio dirigido a personas de cualquier edad que les gusta usar este tipo de accesorios.

Poder de negociación de los proveedores o vendedores.

Hacer alianza estratégica para adquirir de forma rápida, de buena calidad y a bajo gasto de insumos demostrar mediante el cumplimiento y la calidad de lo que es ser una empresa prestigiosa y comprometida con sus clientes, para ganar el reconocimiento y la confianza de los proveedores (arroyo, 2016, pag 10)

Amenaza de nuevos competidores

Ya que se abre un nuevo mercado y al ver el posicionamiento de los mínimos, no cabe duda de que tarde o temprano entran en competencia nuevas empresas, debemos demostrar que somos los pioneros y que estamos al avance de la tecnología y la creación de nuevos productos y estar actualizados ya así brindar un buen servicio.

Amenaza de productos sustitutos

Aquellos productos artesanales que se utilizan como accesorio como lo son manillas, calzado, ropas y muchas más.

Rivalidad entre los competidores

En el momento de que entren nuevos competidores mantener una competencia leal, Mantener el valor agregado el cual sostenga la fidelidad del cliente

6. CONCLUSIÓN

El campo colombiano está muy debilitado por que ya nadie se interesa en él. A pesar que es nuestra fuente de supervivencia en el mundo nadie quiere trabajar nuestro campo hay que fortalecerlo y hacerlos más fuertes, con este proyecto se motivaran aquellas personas que tienes una proyección agroindustrial, nuestros campesinos luchan por lo que ellos llaman tierra grata y así tener mucha más oportunidad de conseguir herramientas y utensilios para que ellos practiquen y sigan adelante en sus propios proyectos que llevan a cabo.

El estudio realizado en el presente trabajo de grado permite establecer la factibilidad del proyecto con la creación de la empresa WLC que hace parte de fortalecimientos para el campo de hoy, este proyecto es especialmente para nuestro campo para tenerlo ahí de la mano ayudas fáciles y compacta para nuestros campesinos y agricultores en el municipio de planeta rica córdoba

Esta empresa va de la mano con estrategias (producto, precio y comunicación). El producto como esencial que es se maneja de una muy buena calidad. Precio justo en el momento de venderlos a los clientes lo que hace de la proveedora una empresa ahorradora de la economía del campesino. Comunicación estableciendo dichos medios de comunicación se le tendrá un muy adecuado trato al cliente.

Una vez realizada los balances de presupuesto del proyecto. Se concluyó que es proyecto microempresario instalado en el municipio de planeta rica córdoba Colombia es muy rentable para quien pretenda materializar y además soluciona en gran medida el problema de desabastecimiento de las veredas.

7. Bibliografía

- <https://www.matesfacil.com/matrices/resueltos-matrices-determinantes.html>
- <https://www.rekursosenprojectmanagement.com/identificacion-de-los-stakeholders/>
- <https://www.userlike.com/es/blog/identificar-necesidades-del-cliente>
- <http://convergenciaprimerblog.blogspot.com/p/matriz-de-perfilacion-de-clientes.html>
- <http://www.empresariafeliz.com/portfolio-view/la-importancia-de-la-validacion-de-mercado/>