

CREACIÓN DE UNA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO Y SUS
DERIVADOS EN EL MUNICIPIO DE LOS CÓRDOBAS, CÓRDOBA

YOENDIS MOSQUERA GONZALEZ
LINA GRACIELA BARRERA CORREA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE
EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROINDUSTRIALES
MONTERÍA – CÓRDOBA

2018

CREACIÓN DE UNA PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO Y SUS
DERIVADOS EN EL MUNICIPIO DE LOS CÓRDOBAS, CÓRDOBA

YOENDIS MOSQUERA GONZALEZ
LINA GRACIELA BARRERA CORREA

PRESENTADO A
MAYERLIN COGOLLO LOPEZ

ASIGNATURA
OPCCION DE GRADO 1

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE
EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS AGROINDUSTRIALES
MONTERÍA – CÓRDOBA

2018

NOTA DE ACEPTACION

Aprobado por el comité de grado, en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN, para obtener el título de técnico profesional en producción de materias primas agroindustriales.

Tutor del proyecto

Jurado 1

Nota:

Jurado 2

Nota:

Jurado 3

Nota:

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos primeramente a Dios, por darnos la oportunidad y el conocimiento de poder llevar a cabo la estructura de nuestro proyecto, de brindarnos las posibilidades y las destrezas para destacarnos con buenos principios y valores, a pesar de los obstáculos que fueron presentados durante el proceso de investigación del objetivo.

A la Corporación Unificada de Educación Superior CUN, y en especial a la facultad de administración de empresas por los procesos que han llevado a cabo con sus estudiantes y la capacidad de inculcarnos los conocimientos adecuados a la carrera que elegimos.

A Mayerlin Cogollo López, Docente de la facultad de Administración de Empresas por su aporte, dedicación, sugerencias y entrega hacia sus estudiantes, lo cual nos facilitó la culminación exitosa de este proyecto.

A profesor Bedys Barrios por su asesoría en proyectos, y por ser del Municipio nos facilitó información eficaz para la realización y tabulación de datos del proyecto.

Por ultimo queremos agradecer a la comunidad del Municipio de los Córdoba por el espacio y aceptación del proyecto.

DEDICATORIA

Muchas son las lecciones que se pueden extraer del estudio de las plantas, si se procura el verdadero espíritu de la sabiduría. (Balfour, 2018)

John Hartton Balfour

(1808 - 1884)

Dedicamos este proyecto a Dios y nuestros padres que siempre fueron el apoyo y el motor para conseguir lo deseado, a pesar de los obstáculos presentes siempre hicieron lo mejor y dieron el máximo y eso nos motivó a culminarlo de la mejor manera.

TABLA DE CONTENIDO

NOTA DE ACEPTACIÓN 3

AGRADECIMIENTOS 4

DEDICATORIA 5

TABLA DE CONTENIDO **¡Error! Marcador no definido.**

LISTA DE TABLAS 8

LISTA DE GRAFICOS 1

INTRODUCCIÓN 2

JUSTIFICACION 4

2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFORACIÓN DEL CLIENTE 6

2.1 IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL STAKEHOLDERS 6

2.2 IDENTIFICACIÓN DE BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS7

2.3 IDENTIFICACIÓN DE SOLUCIONES ACTUALES 8

2.4 ANÁLISIS DE INCONFORMIDADES, FRUSTRACIONES Y LIMITACIONES8

2.5 MERCADO 9

3. VALIDACION DEL MERCADO 10

3.1 ENTREVISTA 10

3.2 ANALISIS DE RESULTADO 13

4. TABULACION DE DATOS 15

4.1 DESCRIPCION DE PRODUCTO O SERVICIO 21

4.2 FICHA TECNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO 22

5. MATRIZ ESTRATEGICA 23

5.1 IDENTIDAD ESTRATEGICA 23

5.2 FUTURO PREFERIDO	23
5.3 OBJETIVO GENERAL	25
5.4 OBJETIVOS ESPECIFICOS	25
5.5 VALORES	25
5.6 ANALISIS DE PESTEL	26
5.7 ANALISIS DE PORTER	28
6. CONCLUSIONES	30
7. BIBLIOGRAFIA	32

LISTA DE TABLAS

Tabla 1NOTA DE ACEPTACION 3

Tabla 2AGRADECIMIENTOS **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 3DEDICATORIA **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 4TABLA DE CONTENIDO **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 5LISTA DE TABLAS **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 6LISTA DE GRAFICOS **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 7INTRODUCCION **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 8JUSTIFICACION **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 9VALIDACION DE MERCADO **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 10TABULACION DE DATOS **¡Error! Marcador no definido.**

Tabla 11MATRIZ ESTRATEGICA 23

Tabla 12CONCLUSIONES 29

Tabla 13BIBLIOGRAFIA **¡Error! Marcador no definido.**

LISTA DE GRAFICOS

GRAFICO 1... Rango de edad. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 2... Estratos. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 3... Consumo. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 4...Consumo. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 5...Frecuencia. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 6...Precios. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 7...Precios. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 8...Adquisición del plátano. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 9...Gustos. **¡Error! Marcador no definido.**

GRAFICO 10... Lugares específicos. **¡Error! Marcador no definido.**

INTRODUCCIÓN

El siguiente trabajo se presenta como un plan de negocio para la puesta en marcha de una micro empresa dedicada a la producción y comercialización de plátano ubicada en el municipio de los Córdoba Córdoba.

El plátano en Colombia es después del café y las flores el tercer producto agrícola de exportación en importancia. Sus primeras exportaciones se realizaron a finales de los años 70 donde se exporto más del 90% de una cifra estimada de 1.9 millones de toneladas de plátano producido en el año 2000 los cultivos de plátano en Colombia ocupan aproximadamente 65.000 hectáreas, ósea el 8% de la superficie total plantada de cultivos frutícolas, gran parte de ellos ubicados en la región de Córdoba, Urabá, llanos orientales y magdalena por lo que este ofrece cosechas en todas las épocas del años debido al clima de las regiones y sus tierras fértiles rodeadas por grandes fuentes hídricas como lo es rio Sinú y el golfo de Urabá y rio magdalena, este producto no es aprovechado por la región de Córdoba debido a la carencia de proyectos tecnológicos para el procesamiento y transformación del plátano, el cual permitirá evolucionar en múltiples productos comerciales la materia prima originaria de la región, la mayoría de plátanos se cultiva para su venta en mercados locales o para el autoconsumo y solo una pequeña parte de los plátanos producidos se venden en el mercado mundial.

El plátano es un material primario del cual se obtienen gran cantidad de derivados como, fibras para muebles, artesanías, alimentos para bebés, productos que son obtenidos de países vecinos ya

que la zona solo cuenta con la materia prima pero carece de personal calificado y las maquinarias necesarias para realizar ciertos procesos de transformación que logren llevar al resultado de productos tan reconocidos como lo son los anteriores, por lo que debemos sujetarnos a los productos que llegan importados ya procesados con un valor agregado. (universal, 2016)

JUSTIFICACION

El plátano, también llamado *Musa paradisiaca*, es uno de los alimentos de primera necesidad más importantes en las zonas tropicales y su producción para la venta en mercados locales es, junto con la producción lechera y la horticultura, una de las pocas actividades que proporciona a las unidades familiares ingresos regulares durante todo el año.

Cabe resaltar que el municipio de los córdobas tiene sembrado en plátano más de 3.188 hectáreas, produciendo mensualmente cinco toneladas por hectáreas.

En la actualidad La producción se concentra en córdoba, Antioquía llanos orientales y Magdalena, que son zonas de conflicto. Córdoba abarca casi el 70 por ciento de la superficie plantada de plátano y la mayoría del producto para exportación. Los plátanos se cultivan con buenos resultados en Colombia en zonas de tierras altas y se venden en el mercado interno.

Con esta propuesta se busca ofrecer el diseño de una micro empresa para el procesamiento, transformación y comercialización de este material en la zona; en el que se desarrolle la transformación necesaria para adquirir la mayor cantidad de derivados posibles extraídos de la materia prima, junto a esta planta de transformación se realizaran avances científicos que logren investigar otros derivados que se puedan obtener de la materia y que puedan ser comercializados principalmente en la zona de producción para luego ser exportados hacia el exterior, de allí la importancia de este proyecto.

Por otro lado, la relevancia se enfoca en el ofrecimiento de productos comerciales de alta calidad, elaborados en nuestro propio territorio, sin la necesidad de exportar la materia prima.

En cuanto a la novedad de esta propuesta se tiene que Colombia se convertiría en un exportador de productos comerciales a nivel nacional y mundial de mercancías elaboradas en plátano, además generaría fuentes de empleos directos e indirectos a muchas familias y ofrecería la capacitación necesaria para procesar la materia prima en diferentes derivados.

No todos los aportes de esta zona son justamente positivos la zona del municipio de los córdobas, córdoba se ha convertido muy particular hablar de ella por las grandes periodos violentos que se han desarrollado en tiempo atrás, que aún se conserva el temor de las familias por lo que todavía hay la presencia de grupos armados, ocasionando temor para las familias, por lo que se busca la implementación de una base de seguridad constante para la zona, que los habitantes puedan salir hacia la zona platanera sin temor a estos grupos delictivos al margen de la ley. Es conveniente resaltar que en este proceso de industrialización se quiere cuidar y conservar los habitas sostenibles que se tienen en la región, a través de la creación de estrategias que afecten en lo menos posible el medio ambiente, implantando a si una serie de materiales bioclimáticos y espacios que generen confort para sus residentes.

2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFORACIÓN DEL CLIENTE

IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DEL STAKEHOLDERS

La idea de negocio surge mediante las necesidades por parte del municipio de los Córdoba, Córdoba en pequeños plataneros, actualmente son muchas de estas las que necesitan ya que no cuentan con una planta procesadora de plátano y derivados del mismo. Esto se quiere implementar con el propósito de mejorar la calidad económica, social, y emprendedora de las personas del Municipio.

Los platanicultores del municipio de los Córdoba no cuentan con una planta donde se puede clasificar y comercializar el producto es decir el municipio nunca ha tenido una procesadora de plátano. La procesadora más cercana se encuentra en el municipio de san Juan, Antioquia zona de Urabá y es difícil acceder a esta por la distancia de un municipio a otros, ya situada en los Córdoba daría una fuente más alta de empleo y menos gastos para los platanicultores de este mismo.

Perdida del producto por falta de maquinaria ya que en la mayoría de ocasiones o casi siempre se ve mucha pérdida cuando clasifican manualmente los plátanos el llamado “puntilla” que es una de las mayores pérdidas por que estas no clasifican para ventas al detal y mucho menos al por mayor u exportación e incluso se podría implementar subproductos con este desecho que seria, harinas jaleas etc...

Los platanicultores no poseen vehículos para la transportación del producto ya que las ventas del producto tienen que ser desplazadas a las orillas de las carreteras a esperar que lleguen vehículos de carga a trasportarlo a ciudades y municipios donde existen plantas procesadoras o donde hay un mercado más frecuente y ventas continuas de plátano.

2.2 IDENTIFICACIÓN DE BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS

Con la procesadora de plátano en el municipio de los Córdoba Córdoba. Los beneficios que se busca obtener son mayores ingresos económicos brindando así más fuentes de empleo y la posibilidad de que todos los vinculados a la empresa tengan un sueldo fijo, también tendrán la posibilidad de llevar sus productos en todos los meses de cosecha para mitigar la pérdida, ya que en el municipio de los Córdoba muchos agricultores no constan de estos ingresos ni de estos beneficios, implementándose la planta procesadora de plátano ya no trabajarían solo los que tiene los mayores medios de comunicación ni mayor extensiones de cultivos para ventas del mismo si no todos los que se quieran unir a la empresa emprendedora que les brindara no solo el beneficio de vender el producto si no de exportarlo y hacer reconocer este en diferentes lugares del país se dictaran capacitaciones gratuitas y se realizaran subproductos derivados del plátano, se aumentara más fuentes de empleo ya que no van a ser solo los productores de plátano si no mujeres cabeza de hogar trabajando desde sus casas haciendo derivados de este producto. , abra más aprovechamiento del producto por completo ya que

Muchas veces por falta de recursos y maquinaria se dan pérdidas de desecho del mismo, es decir en la clasificación del plátano se encuentran tres tipos, los cuales son (grandes, medianos, y puntilla) la puntilla viene siendo el desecho o el plátano más pequeño, con todas estas ideas se puede sacar muchos subproductos del plátano y se brindara una mejor calidad de vida para todos los habitantes del Municipio.

2.3 IDENTIFICACIÓN DE SOLUCIONES ACTUALES

Una de las soluciones actuales es la venta del producto a comerciantes de otros departamentos y municipios los cuales han llegado con el fin de suplir la necesidad que hay en el municipio de una planta procesadora de plátano.

En la actualidad Instituciones públicas como el servicio nacional de aprendizaje (SENA) ofrece capacitaciones en cuanto a los beneficios del campo y los procesos de calidad que garantiesen un mayor rendimiento de los cultivos.

Otro organismo de ayuda como el ICA también hace presencia en el departamento, lo cual brinda la posibilidad de conseguir a través de proyectos, la maquinaria necesaria para la planta que se construirá también en el municipio de los Córdoba, Córdoba y ayudaran a la preparación ideal de la tierra.

2.4 ANÁLISIS DE INCONFORMIDADES, FRUSTRACIONES Y LIMITACIONES

La puesta en marcha del plan de investigación se ha podido realizar de manera concreta, claro está con algunas limitaciones no muy difíciles de solucionar, una de ellas es el cambio de ritmo o de estilo de vida para las madres cabeza de hogar, ya que dejan sus hijos en la casa por trabajar en nuestra empresa de igual manera la compra de maquinarias para la productora y transformadora de la materia prima del plátano son muy costosas y tocaría hacer un balance o un estudio para empezar con las que más iríamos a utilizar; se manejan proyecciones futuras en cuanto a precios del producto como resultado de las encuestas realizadas a la muestra poblacional del municipio, así como también, todos los datos sobre el rendimiento de la producción de plátano considerando las características de los cultivos y la tecnificación del suelo.

2.5 MERCADO

Definición de la idea de negocio

Con el ánimo de poder formular una idea de negocio de carácter viable que se pueda desarrollar y que prometa un futuro alentador y sostenible en el municipio de Los Córdoba, más allá de los inconvenientes que los estudios puedan arrojar; se opta por trabajar sobre MUSA PARADICIACA S.A una procesadora y comercializadora impulsada por dos estudiantes de la facultad de administración de empresas agroindustriales que han querido transformar la materia prima del plátano en subproductos como harinas, mecatos, artesanías entre otros. Teniendo en cuenta los diferentes aspectos que nos exige el medio, los cuales son social, económico, ambiental, y cultura por lo que podemos decir que en el municipio de Los Córdoba el plátano es una tradición cultivarlo debido a la tierra fértil para su proceso de siembra, en cuanto a lo económico generaría ingresos mayores tanto a los cultivadores como a los comerciantes, de igual modo habría un impacto social porque cambiaría el estilo de vida de aquellas personas que se verían beneficiadas por la generación de empleo, en lo ambiental se debe desarrollar estrategias para el aprovechamiento de los residuos generados por la procesadora teniendo en cuenta que la producción de plátano no afecta tanto el medio ambiente debido a que todos sus desechos se aprovechan de la mejor manera.

3. VALIDACION DEL MERCADO

3.1 ENTREVISTA

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR CUN

OBJETIVO: el objetivo de esta empresa es brindar nuevas prácticas agroindustriales en el municipio de los córdobas, que permitan un desarrollo sostenible para todos los pequeños platanicultores, por esta razón queremos conocer las diferentes opiniones que tienen la población a cerca de esta materia prima.

SEXO:

EDAD:

Dentro de que rango de edad se encuentra usted:

De 10 a 20 Años

De 21 a 30 Años

De 31 a 40 Años

De 41 a 45 Años

A que estrato socio económico pertenece:

1

2

3

Otros

Consume harinas:

Si b) No

Consume plátano:

Si

No

Con que frecuencia consumes plátano:

Una vez a la semana

Dos veces a la semana

Una vez al mes o más

A qué precio adquiere el plátano en el mercado o en tiendas:

\$ _____

Como considera el precio anterior:

Bajo b) Justo c) Alto

En qué lugar adquiere el plátano:

Tienda b) parcelas c) Calle

Le gustaría encontrar en las tiendas locales productos derivados del plátano:

Sí _____ 2. No _____

Le gustaría tener en la región un punto de venta de estos productos:

a. Sí _____ b. No _____

3.2 ANALISIS DE RESULTADO

Después de haber revisado e interpretado los resultados obtenidos a través del instrumento de la encuesta a cargo de los investigadores, en el municipio de Los Córdoba y dirigida a un segmento poblacional que tiene un universo de 4140 habitantes, al cual se le aplica una muestra de 50 habitantes con edades definidas entre los 10 y 45 años con un estrato socioeconómico que oscila entre 1,2 y 3: todo esto con el fin de saber el nivel de aceptación y posicionamiento en el mercado de los Córdoba. Se deduce que las encuestas fueron aplicadas a personas dentro del sistema de estratificación establecido.

Se observa que el plátano es el producto con más fuerza en el mercado del municipio de los Córdoba en la actualidad seguido de la pesca y diferentes productos del agro como lo son siembra de yuca, coco, ñame, berenjena etc.

El precio de adquisición de este producto por ciento tuvo su mayor frecuencia en un costo de 45.000 pero igual así tampoco fue un valor escandaloso de hecho son muchos los precios que se tiene y entre todos ellos la diferencia es mínima. De aquí podemos decir que nuestro producto puede venderse con precios más bajos o iguales a los ya existentes. En cuanto a la opinión sobre precio, la opción justo es la más aceptada, ahora bien, si somos capaces de comprar un producto de mayor calidad por lo menos al mismo precio de los compradores de afuera, lograremos los objetivos propuestos.

Para MUSA PARADISIACA S.A debe ser un compromiso para con sus usuarios brindar subproducto derivados del plátano de buena calidad, buena presentación, saludable para el

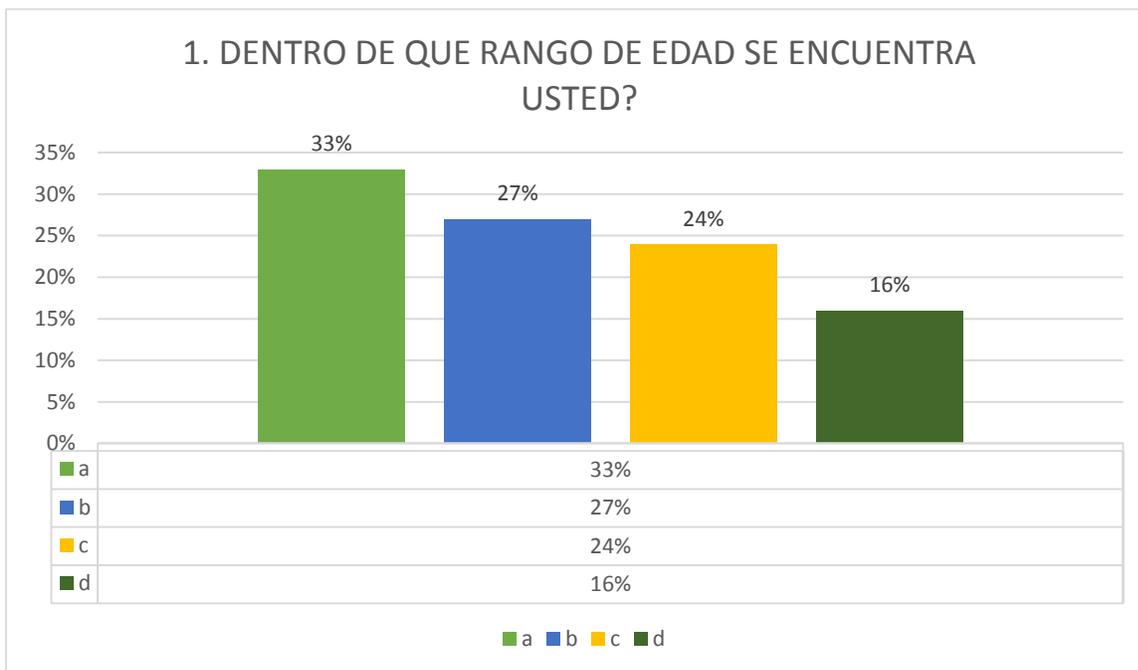
cuerpo y muy rico en su sabor, llevando nuestro producto a cada una de las tiendas del municipio de Los Córdoba, pues estas son un canal muy bueno de ventas. La muestra también nos dice que los encuestados prefieren los productos naturales que son los más importante y que de ser así estarían dispuestos a cambiar sus tradiciones, hecho que motiva a seguir adelante en la ejecución del proyecto. De igual manera nos satisface saber que la mayoría de los encuestados ya han degustado del delicioso sabor del plátano y de algunos subproductos que ya existen, luego entonces esto garantiza que el producto al momento de lanzamiento ya cuenta con punto a favor de publicidad en el mercado.

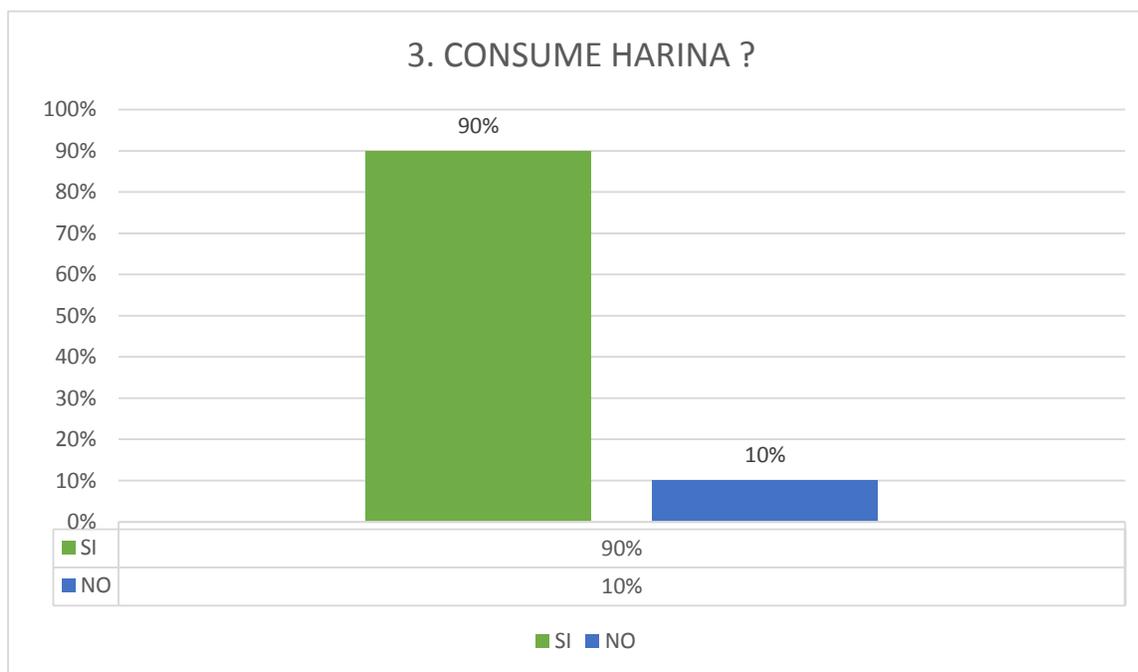
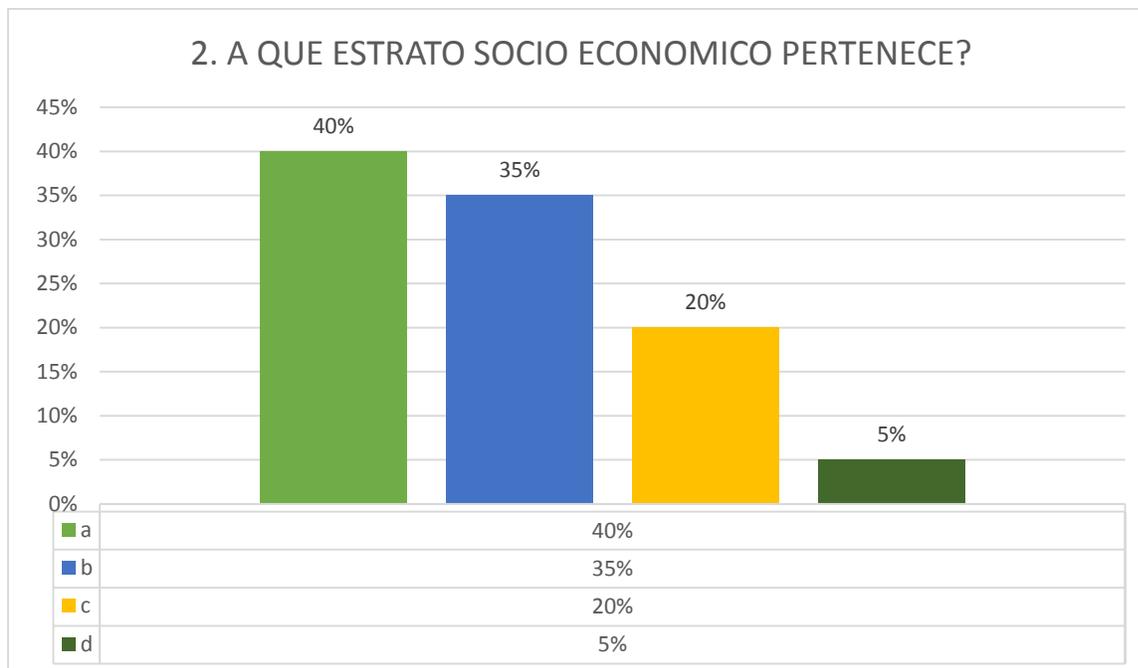
Pero por otro lado saber que la mayoría de las personas desconocen de las grandes bondades del plátano se convierte en gran material valioso de trabajo para impactar la audiencia a través del departamento de marketing. Es agradable para MUSA PARADISIACA S.A saber que se despiertas en el mercado actual el deseo de conocer sus productos, con un porcentaje del 95% es totalmente suficiente para decidirse a empezar y ganarse cada uno de las personas que pueda escuchar y degustar de estos productos.

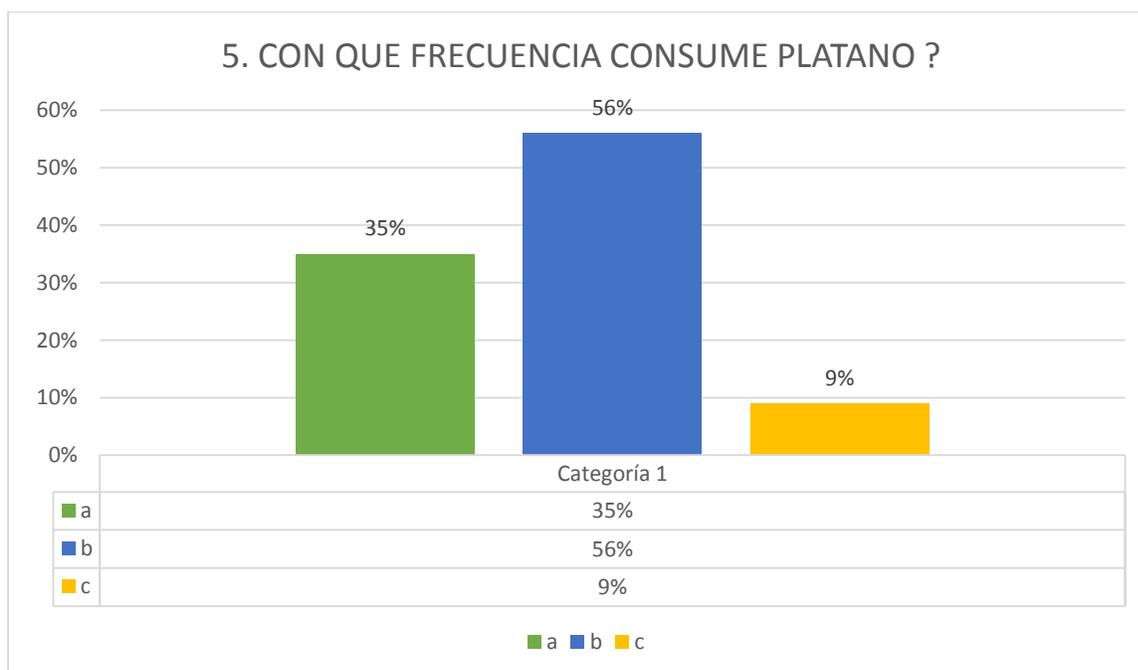
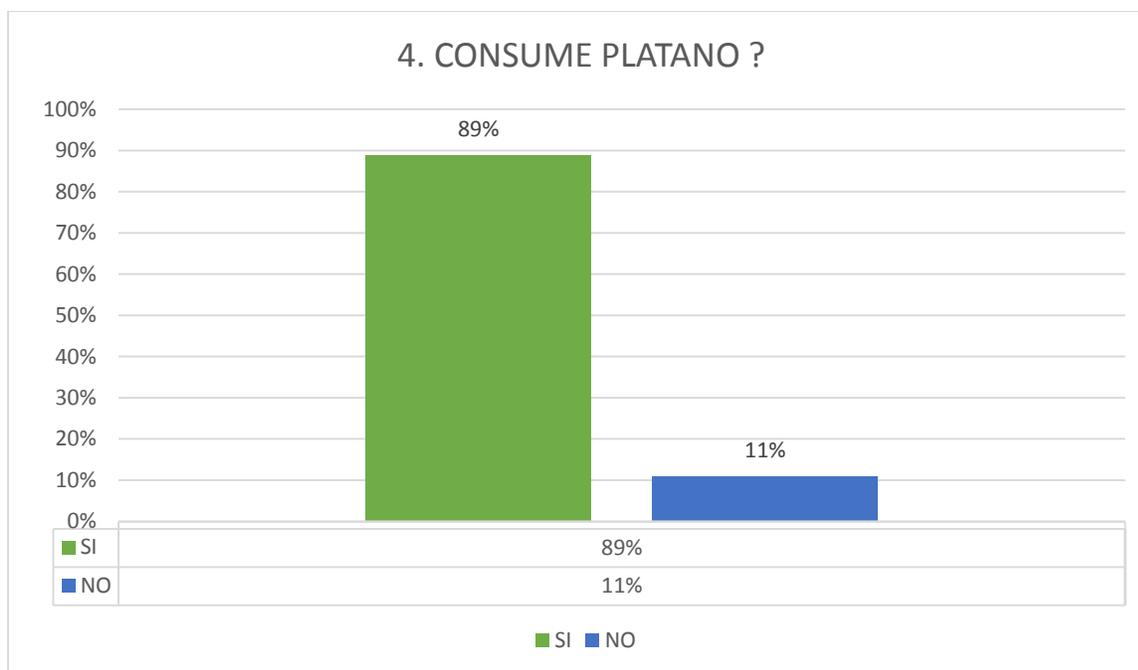
4. TABULACION DE DATOS

DESARROLLO DE EL CUESTIONARIO

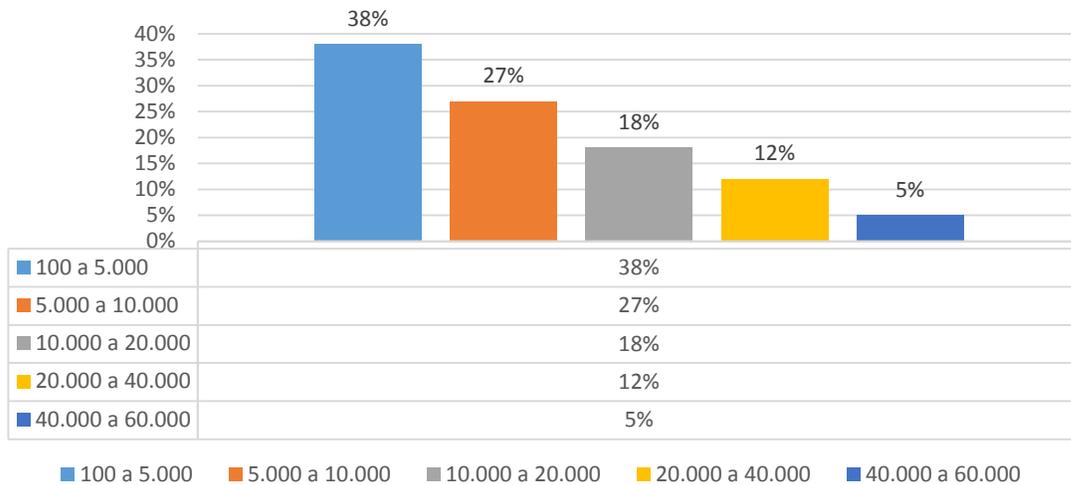
(Número de cuestionarios 50 personas)



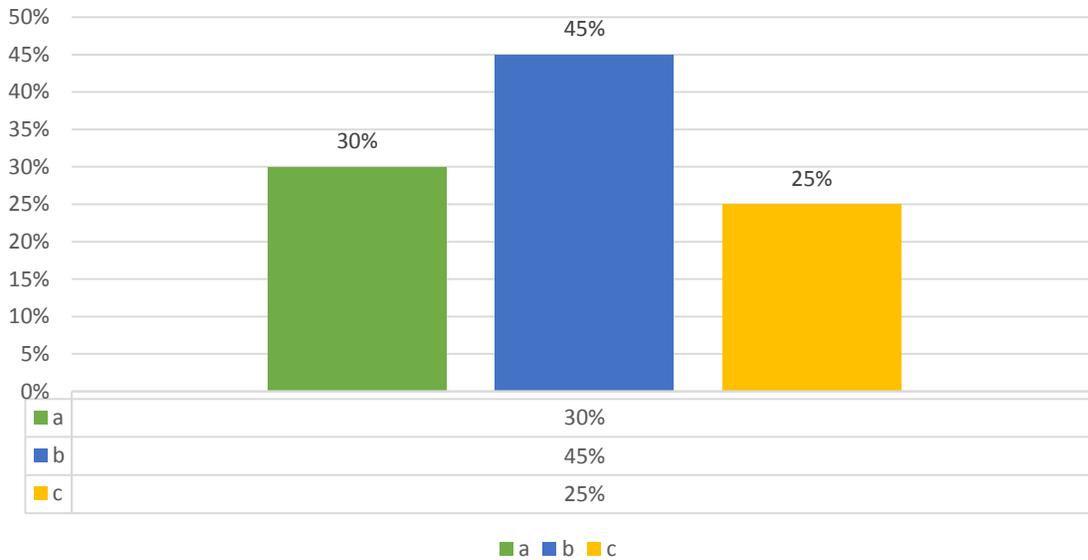




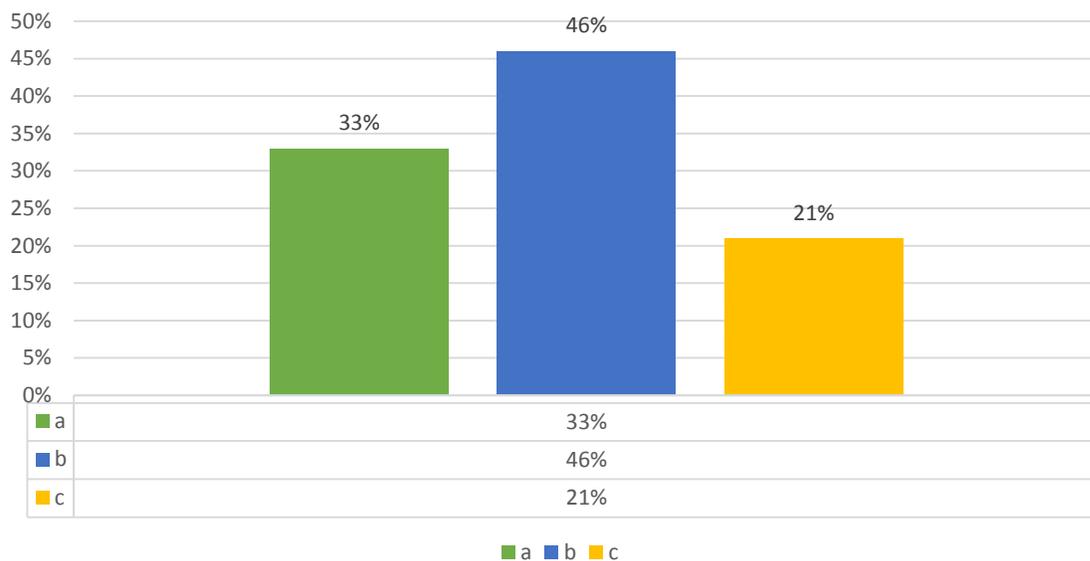
6. A QUE PRECIO ADQUIERE EL PLATANO EN EL MERCADO O TIENDAS



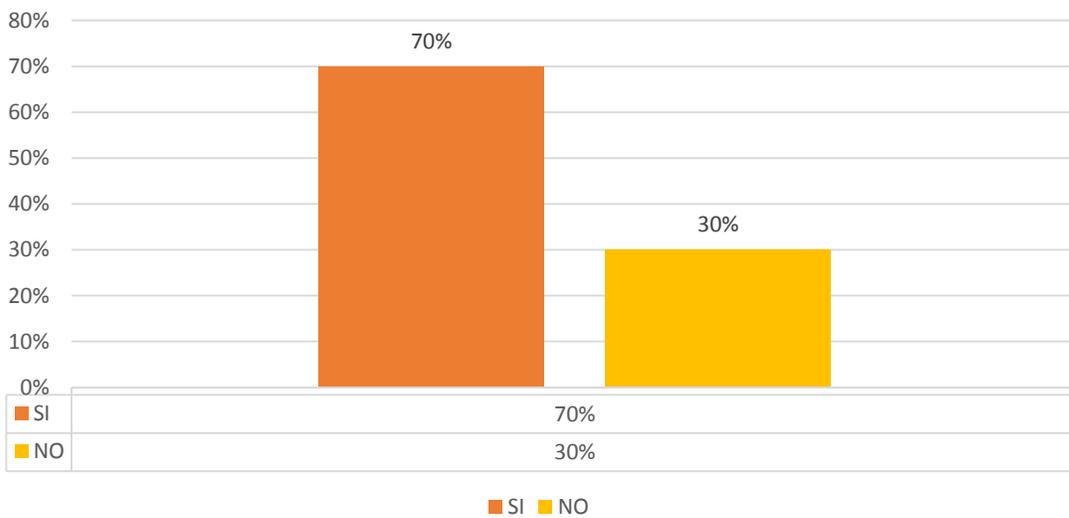
7. COMO CONSIDERA EL PRECIO ANTERIOR ?

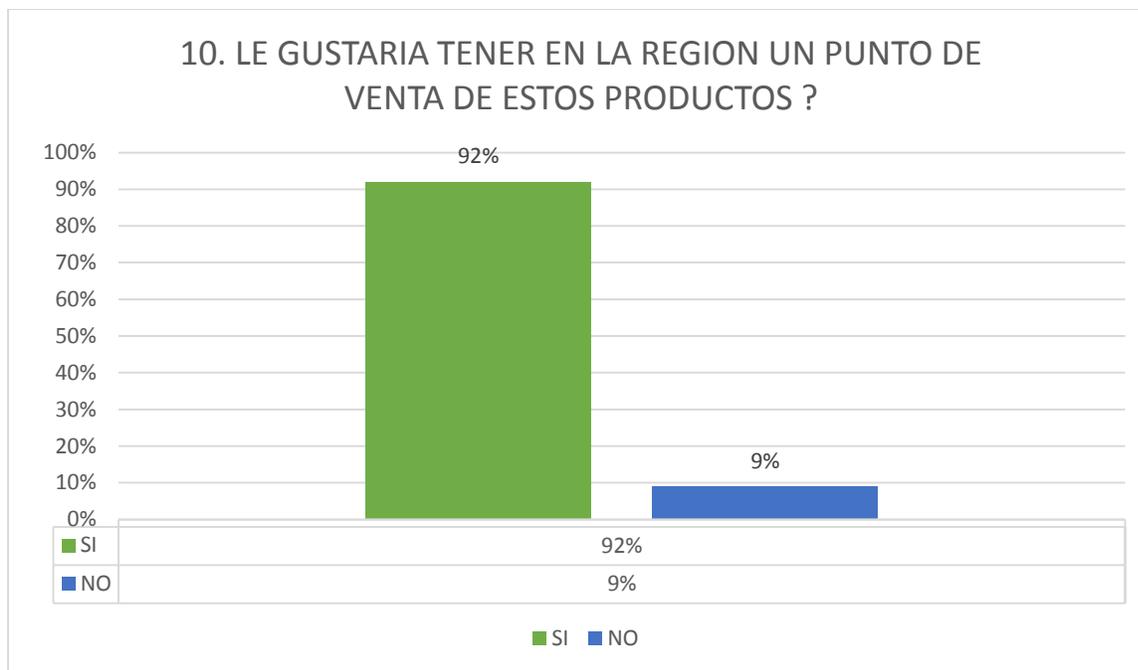


8. EN QUE LUGAR ADQUIERE EL PATANO?



9. LE GUSTARIA ENCONTRAR EN LAS TIENDAS LOCALES PRODUCTOS DERIVADOS DEL PLATANO ?





4.1 DESCRIPCION DE PRODUCTO O SERVICIO

Plátano tropical de tallo muy alto, sin ramificación, hojas dispuestas en forma de espiral que constituyen un haz apical, provistas de peciolo corto y grande con fuerte nerviación central, flores amarillas y fruto (banana o plátano) comestible y sin semilla, puede alcanzar hasta 9 metros de altura.

FIBRA: Filamento que entra en la composición de tejidos orgánicos animales o vegetales o que se presenten en su textura algunos minerales.

PULPA: Es un concepto que se refiere a un cierto tejido interno de la fruta, las plantas y las carnes. El uso más habitual del término se encuentra vinculado a la fruta, refiriéndose a la zona fibrosa que contribuye a dispersar las semillas.

CEPA: Parte del tronco de un árbol que está bajo la tierra y unida a la raíz.

CASCARA: Es la capa protectora de una fruta o vegetal del cual puede desprenderse, energía solar, fotovoltaica y energía renovable.

4.2 FICHA TECNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO

NOMBRE COMERCIAL DEL PRODCUTO	<p>PLATANO HARTON</p> <p>Musa paradisiaca var. Hartón</p>			
	DESCRIPCION DEL PRODUCTO			
	<p>Fruta tropical, uso en verde y maduro le da versatilidad en su consumo, con sus diversos derivados como Harina, tajadas, tiene muchos usos culinarios. La calidad interna de la fruta está garantizada con nuestros suelos de nutrición natural donde se extiende nuestros cultivos de plátano.</p>			
	Caja de cartón	Altura 0.30 m	Ancho 0.31 m	Largo 0.50
	Dedos por caja	65		
	Peso	25.0 kg		
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	685 TONELADAS			

PRECIOS PREFERENCIALES	
OTRAS CARACTERISTICAS	Disponibilidad de producción para frutas frescas a 4 meses, por falta de manejo enfundado para garantizar la calidad externa de la fruta.

5. MATRIZ ESTRATEGICA

5.1 IDENTIDAD ESTRATEGICA

Nuestra empresa MUSA PARADISIACA S.A, Es una planta procesadora y comercialización de plátano y sus derivados, tenemos como misión vender y ser la mayorista con mayor producción a nivel municipal superando las expectativas de nuestros clientes, de igual manera satisfacer las necesidades de los platanicultores del municipio de los córdobas, Córdoba y de los municipios aledaños con el propósito de llevar a cabo una planta procesadora de plátano 100% de la región, para el aprovechamiento de la materia prima transformándola en productos derivados del mismo con buena calidad.

5.2 FUTURO PREFERIDO

La empresa MUSA PARADISIACA S.A procesadora y comercializadora de plátano y sus derivados, para el año 2021 se convertirá en una de las procesadoras más grandes del país logrando un gran liderazgo económico como empresa, ofreciendo una gran cantidad de productos derivados del plátano para el aprovechamiento de la materia prima producida en Colombia. Manteniéndonos como una empresa reconocida regional y nacional por la calidad de

nuestro talento humano, de esta forma contribuyendo al desarrollo de la comunidad y la generación de empleo.

5.3 OBJETIVO GENERAL

Crear una procesadora para la transformación y comercialización del plátano y sus derivados en el Municipio de los Córdoba, Córdoba.

5.4 OBJETIVOS ESPECIFICOS

Promover estrategias de sostenibilidad para la transformación de la materia prima en productos comerciales.

Ofrecer empleo a la zona en el periodo de elaboración y funcionamiento de la planta de transformación.

Implementar una propuesta que logre convertir al departamento de Córdoba en una potencia nacional en la transformación de plátano.

Realizar un estudio de mercado que nos permita verificar la viabilidad del proyecto.

5.5 VALORES

El respeto

La tolerancia

Honestidad

Compromiso

Disciplina

La responsabilidad

Liderazgo

Compañerismo

5.6 ANALISIS DE PESTEL

POLITICO	El Gobierno Nacional y la Alcaldía Municipal han venido implementando proyectos los cuales han beneficiado a muchos habitantes del Municipio de los Córdoba, estas tierras a su vez son convertidas en cultivos de siembra de plátano, de esta forma se han ido estableciendo políticas para mejoramiento de vías para mejor acceso a los cultivos más retirados que tiene el Municipio, la Alcandía también ha implementado medidas para fomentar la inversión en innovación, la cual consiste en brindar beneficios tributarios para los pequeños platanicultores. Esto con el fin de que en todos los meses del año haya más producción de plátano y no sea escaseado como en los últimos tiempos.
ECONOMICO	Las actividades que hoy sostienen el que hacer económico del Municipio de los Córdoba se ubican básicamente en los sectores primario y terciarios de la economía, se destacan dentro del sector primario las siguientes: la producción agropecuaria, la ganaría vacuna, la tracción de madera y la pesca. En el Municipio de los Córdoba aún se sigue cultivando productos tradicionales como lo son el coco, ñame, yuca, ahuyama, maracuyá, pepino, mango, y plátano. En la modalidad de autoconsumo y en cosecha para la comercialización.
SOCIAL	El cultivo de plátano en el Municipio de los Córdoba, ha sido un sector tradicional de economía campesina, de subsistencia para pequeños productores, de alta dispersión geográfica y gran importancia

	<p>socioeconómica desde el punto de vista de seguridad alimentaria y de generación de empleo se estima que el área cultiva en plátano en los Córdoba. Un 25% se encuentra como cultivo tradicional asociado con coco, ñame, yuca, ahuyama, maracuyá, y el restante 74% se encuentra como cultivos de plátano y el 1% como monocultivos del mismo.</p>
TECNOLOGIA	<p>Hay dos maneras de considerar la tecnología dentro de la esfera productiva. Una más general que se relaciona con la organización de los procesos de producción. La otra, restringida nosotros en nuestro proyecto hemos decidido aplicar la organización de los procesos de producción que se ajusta más a nuestras necesidades y nos permite obtener más ganancias esta tecnología se refiere a la aplicación del conocimiento en distintas áreas de la comercializadora de plátano.</p>
ECOLOGICA	<p>La tendencia más fuerte en la actualidad es la adaptación a la certificación ambiental ISO 14000 que se trata de una norma internacionalmente aceptada que expresa como establecer un sistema de gestión ambiental, que va enfocado a cualquier organización tamaño o sector que este en busca de la mejora de los impactos medio ambientales y el cumplimiento con la legislación en materia de medio ambiente. La ley 697 del 2001 fomenta el uso racional y eficiente de la energía, se promueve la utilización de energías alternativas. Nuestra empresa como emprendedora también para contribuir con el medio ambiente, ha realizado varias estrategias para reutilizar los desechos originados de la palma y concha del</p>

	plátano produciendo así productos biodegradables como artesanías, sillas, zapatos, hamacas, bolsos, etc... para mitigar el daño al medio ambiente.
LEGAL	

5.7 ANALISIS DE PORTER

Amenazas por Competidores Potenciales

Nuestra empresa MUSA PARADISIACA S.A que se encarga de los procesos y comercialización del plátano y sus derivados, no tiene amenaza de competidores puesto a que se requiere de una gran inversión inicial de capital, que no todas las personas están dispuestas a arriesgar. Esto con respecto a la adquisición de maquinaria, publicidad como estrategia de penetración en el mercado debido a la alta cantidad de productos sustitutos que existen.

Análisis del poder de los proveedores

El poder de negociación de los proveedores es muy movido, debido a que la materia prima necesaria para la comercialización de MUSA PARADISIACA S.A., es de fácil obtención, productos como el plátano, que se consigue fácilmente con los platanicultores, también las cajas e implementos para la maquinaria y el proceso que se lleva a cabo en la procesadora.

Análisis del poder de los compradores

En el mercado existen numerosas empresas que ofrecen productos derivados del plátano al igual que lo comercialicen, pero el precio de estos productos pertenece a un gran rango, lo que

representa para los clientes y consumidores una gran ventaja ya que estos tienden a aprovechar estos aspectos utilizando su poder negociación, nuestra empresa MUSA PARADISIACA S.A, tiene la posibilidad de procesar este producto de una manera ligera en la zona de Córdoba el cual genera mayores tiempo a los compradores ya no les tocara irse lejos a comprar estos, tendrán productos cerca y accesible.

Amenaza de productos sustitutos.

Actualmente en el sector de existe una gran oferta de harinas y derivados del plátano que prometen satisfacer las necesidades del consumidor, harinas y derivados como: fécula de plátano, jaleas, natuchips, estos productos que se encuentran a precios muy bajos en supermercados, tiendas etc., estos productos son producidos por empresas reconocidas a nivel nacional, con una amplia trayectoria y reconocimiento en Colombia como lo es: Frito lay, Nestlé, esto quiere decir que la amenaza de productos sustitutos siempre va a existir lo que no obliga a crear un producto innovador, llamativo y saludable.

Rivalidad entre competidores

La rivalidad entre competidores, para la empresa MUSA PARADISIACA S.A, no se ha visto existencia en el Municipio de Los Córdoba de procesadoras y comercializadoras de plátano, por lo tanto, no hay competencia. Sin embargo, plantaremos estrategias para la prevención en caso del surgimiento de alguna de estas.

6. CONCLUSIONES

Para la finalidad del proceso investigativo se puede consagrar que las condiciones que se presentan en nuestro entorno favorecen al desarrollo satisfactorio de la empresa, teniendo en cuenta que municipalmente no se cuenta con una procesadora y comercializadora de producción con quien competir, lo cual nos brinda la posibilidad de crear una relación fuerte con cada miembro de la comunidad, se tiene la ventaja de poder contar con productores de materia prima ubicados dentro del municipio, lo cual reduce gastos de importación nacional y mejor aún; la calidad de la materia se mide con un buen estándar de calidad. 100% del campo como táctica de marketing también ayuda a poder decir que el proyecto si tiene vida comercial, pues, se adapta al cambio psicológico que genera el mercado en cuanto a los productos derivados del plátano, podemos decir que no contienen altos contenidos de químico ya que son netamente naturales y cultivados de manera tradicional. MUSA PARADISIACA S.A por su parte trabajo con el objetivo de poder brindar mejores beneficios a los platanicultores y aprovechamiento máximo de la materia prima.

Los canales de distribución de los subproductos derivados del plátano también favorecen el buen desarrollo de la procesadora, siendo Los Córdoba un municipio con una alta población de tiendas de barrios brinda la posibilidad de penetrar de forma directa el mercado actual; en el desarrollo de estos canales de distribución no se cuentan con problemas sociales que impidan llegar a toda la población, ya que, es un municipio seguro donde sus habitantes gozan de la tranquilidad y la paz en toda su extensión.

Después de haber analizado el estado financiero se puede decir que el proyecto es viable ya que se necesita una gran cantidad de maquinarias, pero se puede iniciar los procesos desde cero y contamos con una gran cantidad de pequeños platanicultores, generando producción durante todas las épocas del año.

BIBLIOGRAFÍA

Balfour, J. H. (07 de 01 de 2018). *wikipedia* . Obtenido de

<http://www.frasescelebres.com/autores/john-hutton-balfour>

universal, e. (16 de 05 de 2016). *ww Balfour, J. H. (07 de 01 de 2018). wikipedia . Obtenido de*

w.eluniversal.com.co. Obtenido de www.eluniversal.com.co:

<http://www.eluniversal.com.co/regional/cordoba/cordoba-ha-exportado-32-toneladas-de-platano-estados-unidos-y-europa-226233>