



**Elaborar patacón precocido a base de plátano en el municipio de
Saravena.**

EDDY MAGALY CACERES GALVIS

LUIS ERNESTO SOTO CONTRERAS

Corporación Unificada Nacional de Educación superior CUN

Yopal

Creación de Empresa 2.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Eddy Magaly Cáceres Galvis identificado con cédula de ciudadanía N. 27634092 de Bochalema y alumno programa académico Administración de empresas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar el director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



MAGALY CÁCERES G.

Yo, Luis Ernesto Soto Contreras identificado con cédula de ciudadanía N. 88312816 de Los Patios y alumno programa académico Administración de empresas declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar el director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

A handwritten signature in black ink, appearing to read "L E Soto C", is centered on the page. The signature is written in a cursive style with some loops and flourishes.

Tabla de contenido

1. Introducción	1
Objetivo.....	2
Objetivos específicos.....	2
Claves para el éxito	2
A. Descripción de la idea de negocio.....	3
B. Modelo de Negocio	5
¿Cuál es su modelo de venta por internet?	7
C. Innovación sostenible	9
D. Estrategia del océano azul	11
E. Fuerzas de Porter	12
F. Marketing Mix.....	14
Estrategias de producto para clientes	14
Estrategia de precios	16
Estrategia de distribución.....	19
Estrategia de comunicación.	19
G. Matriz de desarrollo de marca.....	21
H. Estrategia de marketing digital.....	22
I. Estrategia marketing digital	23
J. Métricas claves.....	24

CAC Customer acquisition cost.....	26
LTV Life time value	26
K. Localización del proyecto	26
Distribución de la planta	29
L. Ingeniería del proyecto	30
¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?	30
¿cuáles son las materias primas y sus cantidades para producir plátano precocido .	32
M. Ficha técnica	35
N. Plantilla de producto mínimo viable	38
2. Conclusiones y recomendaciones	39
3. Bibliografía y anexos	40

Tabla de figuras

figuras 1. imagen del producto.....	4
figuras 2 modelo de negocio.....	5
figuras 3. método Eric.....	11
figuras 4. diagrama de análisis.....	11
figuras 5. cinco fuerzas de Porter.....	12
figuras 6. producto harina	15
figuras 7. logo digital	22
figuras 8.imagen de la página internet	23
figuras 9.estrategia de marketing digital.....	24
figuras 10.costo publicidad en Facebook.....	24
figuras 11. visitas totales de Facebook.	25
figuras 12. le gusta la página empresarial harinera de sarare	25
figuras 13. posible localización de la planta harinas de sarare	27
figuras 14. Requerimientos Técnicos.....	28
figuras 15. plano de la empresa harinas de sarare.....	29
figuras 16. proceso de adquirir la maquinaria.....	30
figuras 17. elaboración de los productos.....	31
figuras 18. producto mínimo viable	38

Lista de tablas

Tabla 1. Modelo de venta por internet	7
Tabla 2. Innovación sostenible	9
Tabla 3. Ficha Técnica del producto.....	16
Tabla 4.Costo de producción de patacón gourmet.....	17
Tabla 5.costo de producción patacón pasaboca	17
Tabla 6. costo de producción patacón para asado.....	18
Tabla 7.costo de producción patacón llanero.....	18
Tabla 8.costo de producción patacón tradicional.....	19
Tabla 9. marketing mix	20
Tabla 10. Matriz de desarrollo de marca	21
Tabla 11. características de la bodega.....	27
Tabla 12. cuantos kilos se requiere de plátano	32
Tabla 13.caracteristicas de la materia prima.....	32
Tabla 14. Requerimientos de operación.....	33
Tabla 15. Ficha técnica	35

1. **Introducción**

En el municipio de Saravena es dispensa agrícola, en los últimos tiempos se viene fortaleciendo en el cultivo de plátano, harinas el sarare, es una idea a futuro en convertirla en una empresa que elabora productos a base de plátano.

Es aprovechar que el municipio se cultiva nuestra principal materia prima y, además apoyar al productor de plátano, brindando relaciones comerciales que estos se convierta en nuestros principales proveedores.

el plátano es un producto que se pueda desarrollar otras alternativas como: “Harina de plátano mezclas de concentrados para animales, hojuelas de plátanos, patacones congelados, plátanos conservados para el frío y harinas para consumo humano” (Robles, 2007).

La metodología de trabajo, en primer lugar, mediante técnicas de la observación, revisión de documentos y entrevista abiertas, segundo, buscar asesoría del docente y, luego, realizar el proceso que lleva a la elaboración de plátano precocido.

Objetivo

Elaboración de patacón o plátano precocido embolsado y conservado

Objetivos específicos

Consultar y analizar fuentes disponibles

Diseñar estrategias para elaboración de patacón o plátano precocido

Diseñar procesos innovadores para la distribución de mercado.

Claves para el éxito

El plátano (*M. paradisiaca*) es una planta herbácea, que puede alcanzar una altura hasta de 4 metros. Es un fruto partenocárpico, su propagación es asexual. En el centro alberga el meristemo apical o punto vegetativo, el sistema radicular está conformada por raíces adventicias, fasciculadas y fibrosas, que le permiten el soporte y el anclaje que evita el volcamiento. Las yemas dan origen a los colinos y se encuentra en la zona interna de la superficie del corno para la base del entrenudo. Las hojas se originan en el punto central de crecimiento o meristemo terminal, situado en la parte superior del rizoma. La inflorescencia se desarrolla en el interior del pseudotallo, compuesta por el raquis que sostiene la flor o bellota. (Rodríguez, 2018, p.11).

Proceso:

Selección: en esta operación deberá separarse todo el producto que presente grados de maduración diferentes al establecido y que presenta defectos que impidan su procesamiento tales como roturas o daños por bacterias, hongos, etc. Así mismo deberá eliminarse todas aquellas unidades magulladas.

Lavado: se realiza con el fin de eliminar todo tipo de material extraño o contaminante puede llevarse a cabo por inmersión o por aspersión.

Pelado: su objetivo es eliminar la cáscara. Se utilizan dos métodos:

Manual: se realiza con cuchillos, cortando primero los extremos y luego efectuando un corte poco profundo a lo largo, procurando no cortar la pulpa o mesocarpio. Finalmente, con la ayuda de un cuchillo sin filo se debe levantar la cáscara. En el producto maduro la remoción de la cáscara se facilita.

Calor: someter el producto a un escaldado en agua caliente o vapor (95 °c) por 2-3 minutos para facilitar la remoción de la cáscara. Proceder según lo descrito en el pelado manual.

Troceado: consiste en cortar transversalmente el producto en trozo de ½ a 1 cm de ancho.

Fritura: su objetivo es cocinar el interior del vegetal. En términos generales los trozos se sumergen en la grasa caliente a una temperatura de 150-160 °C por un tiempo determinado según el grado de cocción que se le desee dar al producto y que no ocasione una caramelización excesiva del producto. Según el tipo de freidor y la relación grasa-producto, el tiempo y la temperatura pueden variar. Es importante que el proceso de fritura se lleve a cabo de forma adecuada, debido a que si la temperatura es elevada puede haber deterioro de las grasas y si la misma es muy baja aumenta el tiempo de cocción y hay mayor absorción de grasa.

Centrifugación: su objetivo es eliminar el exceso de grasa superficial del producto, con el fin de recuperar la mayor cantidad de grasa posible y de obtener un producto con el mínimo de grasa superficial posible.

Congelación: el producto ya formado deberá ser congelado rápidamente para favorecer la formación de pequeños cristales de hielo y evitar el daño a la estructura física del producto y la liberación de agua en el proceso de fritura final.

Empaque: el producto ya congelado deberá empacarse en bolsas de polietileno o en bolsas de empaque al vacío.

Almacenamiento: el producto ya empacado deberá mantenerse congelado a temperaturas inferiores a los 18 °C durante su almacenamiento y distribución con el fin de mantener su calidad (Robles, 2007, p. 19-20)

A. Descripción de la idea de negocio

Elaboración y distribución de patacón o plátano precocido y embolsado en el municipio de Saravena y sus alrededores.

Producto elaborado a partir de trozos de plátano pintón los cuales se somete a fritura, obteniendo un proceso blanco y de color oscuro debido a la caramelización de los azúcares, el cual se congela después de la fase de fritura, y es el consumidor final el que le dará último proceso de cocción (fritura) o de calentamiento previo su consumo (Robles, 2007, p. 18).

Nuestro servicio es personalizado al hogar, aprovechando estos tiempos tan complejos que las personas por bioseguridad evitar salir a supermercados o tiendas, por la conglomeración.

La innovación del producto, consiste en diseñar una estrategia al cuidado del medio ambiente, respecto el empaque biodegradable y el proceso de distribución nuestro vendedor tendrá el equipo de uniformes con logos de la empresas y buena presentación, se diseña una bicicleta con un sistema de refrigeración que ayude a conservar el producto en óptimas condiciones hasta llegar el consumidor final, esto minimiza el impacto ambiental.

Aprovechando que la materia prima principal se encuentra en esta región, se puede manejar precios asequibles y los costos de distribución son reducidos, debido que nuestros medios transportes no utilizan gasolina y, además, dando garantías al consumidor final que nuestro producto es elaborado de materias primas de esta región, generando a nuestros cultivadores de plátano ingresos adicionales u otras alternativas de negocios.

Se utiliza un sistema de distribución residencia, es decir, por el momento se dividirá en cuatro zonas, los vendedores realizarán el trabajo de la oferta y ellos cuenta con la ayuda de una secretaria con una base de clientes, por el ella realiza la oferta vía telefónica, tomando los pedidos, y luego, los comunica a los vendedores a la zona que le corresponde.

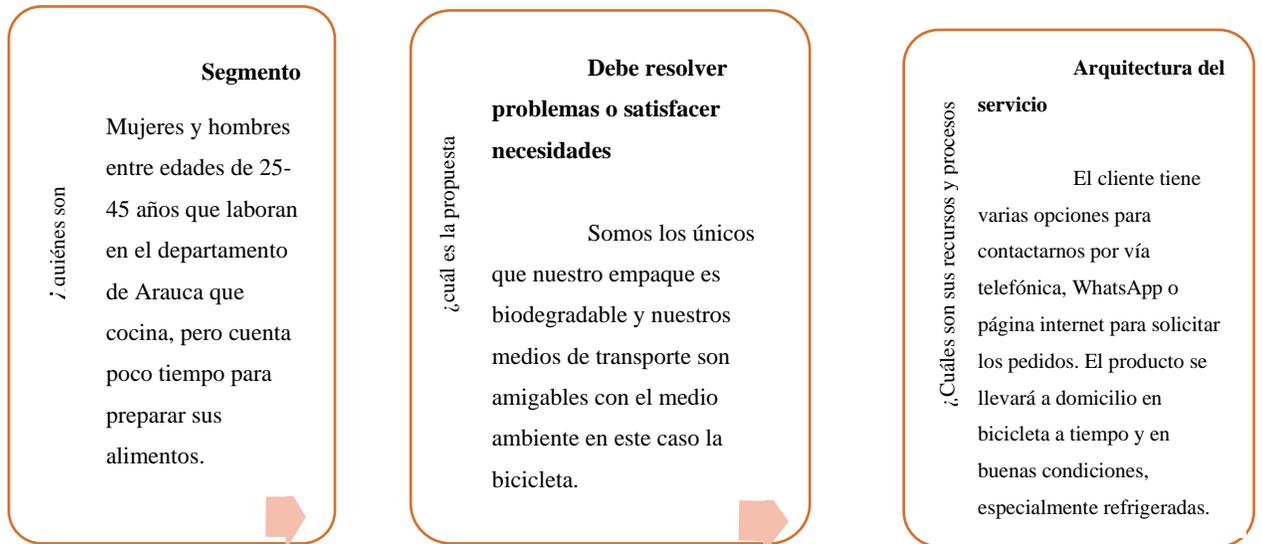
figuras 1. imagen del producto



Fuente patacones precocidos, 2018.

B. Modelo de Negocio

figuras 2 modelo de negocio



Costo y precio

¿Cuáles son los costos para entregar

- Adquisición de maquinaria
- Adquisición de materia prima
- Mano de obra en producción, administrativa y comercial
- Publicidad: online
- Un valor de producción por unidad aproximada \$1500



Mecanismos de entrega

¿Cómo se entrega la propuesta

Se debe invertir por unidad costos operativos \$350; costos administrativos \$150; publicidad \$400; costos comercialización \$600



Ganancias esperadas

¿Cómo se entrega la propuesta

Para obtener un 35% de utilidad debo vender aproximadamente 500 unidades al mes.

Recursos

¿Cómo puede ser

Para producir 500 unidades requiere \$750000

En compra de maquinaria y bicicleta requiero \$5000000

Tenemos dos opciones de financiación. Socio o préstamo bancario a bajo interés



Fidelidad

¿Cómo se puede generar relaciones

A partir de la primera compra a los clientes se le entrega una tarjeta donde viene 10 círculos, estos se marcan a medida que el cliente adquiera el producto y a completar se lo obsequia el promedio de la compra. ejemplo Cliente tiene un promedio de compra de 2 unidades este sería el obsequio. Además, en el momento de la tarjeta se pregunta los datos personales.



Cadena

¿Qué alianzas estratégicas se

los clientes que le primer mes realizaron 20 compras se realiza una negociación exclusividad se le otorga un descuento 10%, mensualmente se revisara estas negociaciones para estar pendiente que no baje el promedio.

Fuente. Autoría propia

¿Cuál es su modelo de venta por internet?

Tabla 1. Modelo de venta por internet

<p>¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?</p> <p>Nuestro modelo negocio es por medio de pick up el cliente tiene la opción que su pedido se lleva a domicilio o desplazarse hasta el punto de venta, en nuestra página cuenta con la alternativa de compra-venta además se incluye una opción para que el cliente se suscriba y está conectado por las redes sociales.</p> <p>Se crea un page face que tenga nuestra información de la empresa, que este genere una interacción con el cliente, un ejemplo cuando la persona ingrese tenga la posibilidad de visualizar en vivo en directo en el momento que se produce el producto.</p>
<p>¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?</p> <p>El cliente que suscriba en nuestra base de datos, tiene un descuento en la compra 8% esta debe tener la autorización del mismo y el cliente puede solicitar el pedido por nuestra página; cliente encuentra varias opciones de pedidos, aclarar este debe tener mínimo de dos unidades de compra.</p> <p>3 a 5 unidades un descuento de 5%</p> <p>5 a 8 unidades un descuento de 8%</p> <p>8 hacia adelante un descuento de 10%</p>

¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Con la ayuda de las plataformas digitales, podemos brindar al cliente el pago de transacción virtual o también nuestro vendedor domiciliario tendrá el pago fácil o datafono, es decir, el cliente cuando reciba el pedido puede cancelar con la tarjeta de crédito o débito, la compra debe ser mínima \$50.000.

Fuente. Autoría propia.

C. Innovación sostenible

Tabla 2. Innovación sostenible

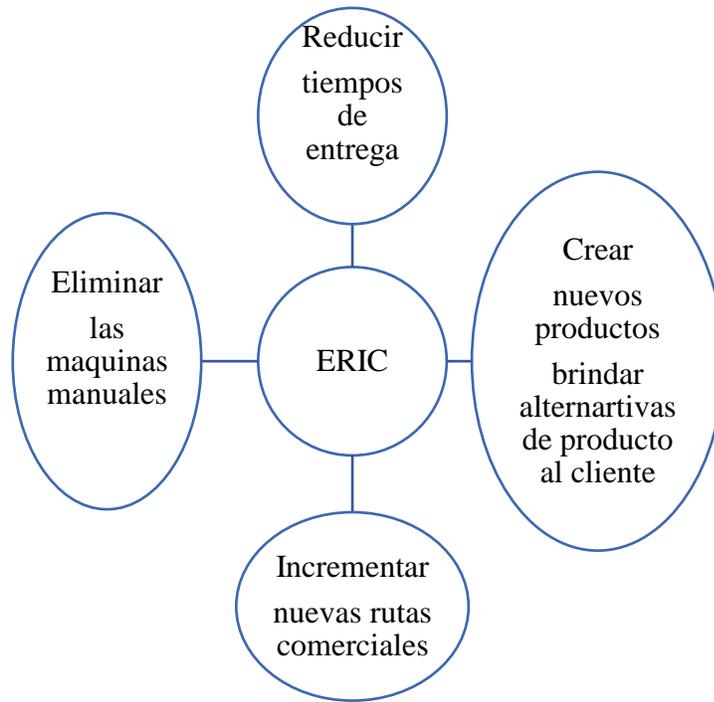
	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>Producto o servicio</p> <p>¿El producto tiene un ecodiseño?</p> <p>si, nuestro empaque es biodegradable</p>	<p>¿Usa eficiente el agua? ¿Cómo?</p> <p>Si, capacitar nuestros empleados sobre la importancia de ahorrar el agua. Revisar y mantener el sistema de tubería para garantizar la fuga de agua.</p>	<p>¿Reduce el consumo de energía? ¿cómo? ¿Qué equipos utiliza?</p> <p>Si, mantener las redes eléctricas en buenas condiciones para que no cause una sobrecarga. Instalar luces que ayude el ahorro de energía. Capacitar nuestros empleados sobre el ahorro de la energía.</p>	<p>¿Reduce insumos? si ¿Cómo? Tenemos un plan de seguimiento y control de la utilización de los insumos</p> <p>¿Utiliza químicos? no ¿Cuáles? ¿Qué empaque y embalaje utiliza? Nuestro empaque es biodegradable y amigable con el medio ambiente</p>	<p>¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?</p> <p>La empresa no tiene ninguna medición de huella de carbono. Se encuentra en fase de crear políticas o normas que ayuden al control de este tema tan vital para el medio ambiente.</p>	<p>¿Qué residuos recicla?</p> <p>El papel lo reutilizamos en el área administrativa.</p> <p>Tenemos un plan de reciclaje que consiste en la separación de los materiales que se puedan reutilizar como el cartón, papel y plástico.</p>
<p>Marketing</p> <p>¿Realiza algún tipo de campaña de Favorezca</p>		<p>¿Qué medios de transporte utiliza?</p> <p>Nuestro equipo distribución es amigable con el medio ambiente, este caso las</p>	<p>¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?</p> <p>Utilización de papel Graf Aumentando la publicidad digital o online para reducir la utilización de</p>		

al medio ambiente? en nuestra página de internet, redes sociales o pick up. Sobre el buen uso de las herramientas tecnológicas como no dejar estos equipos conectados si no requiere, desconectar los cargadores de computadores, Tablet y celulares		bicicletas.	papel, plásticos o pendones		

Fuente: Autoría propia

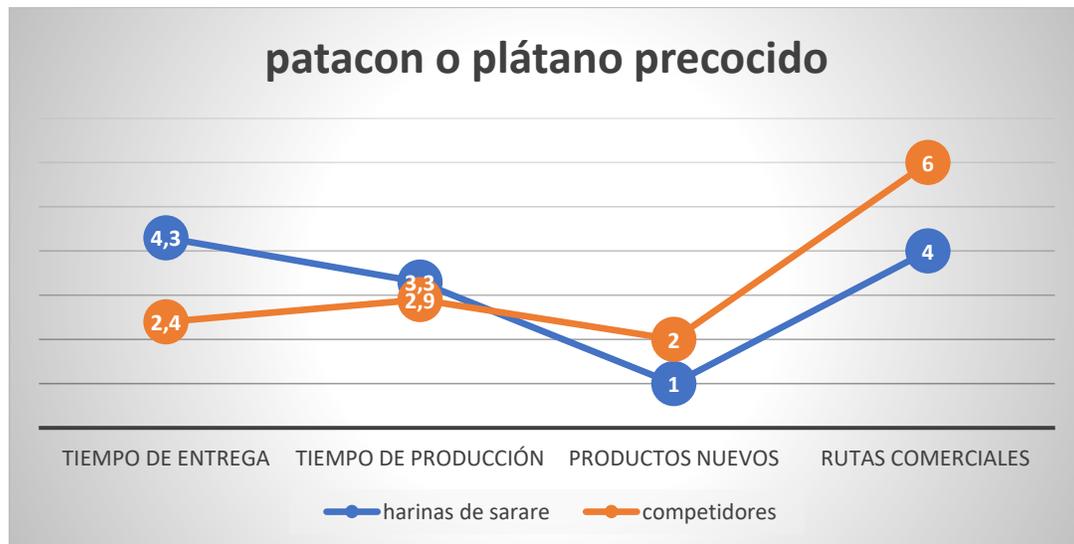
D. Estrategia del océano azul

figuras 3. método Eric



Fuente. Autoría propia.

figuras 4. diagrama de análisis

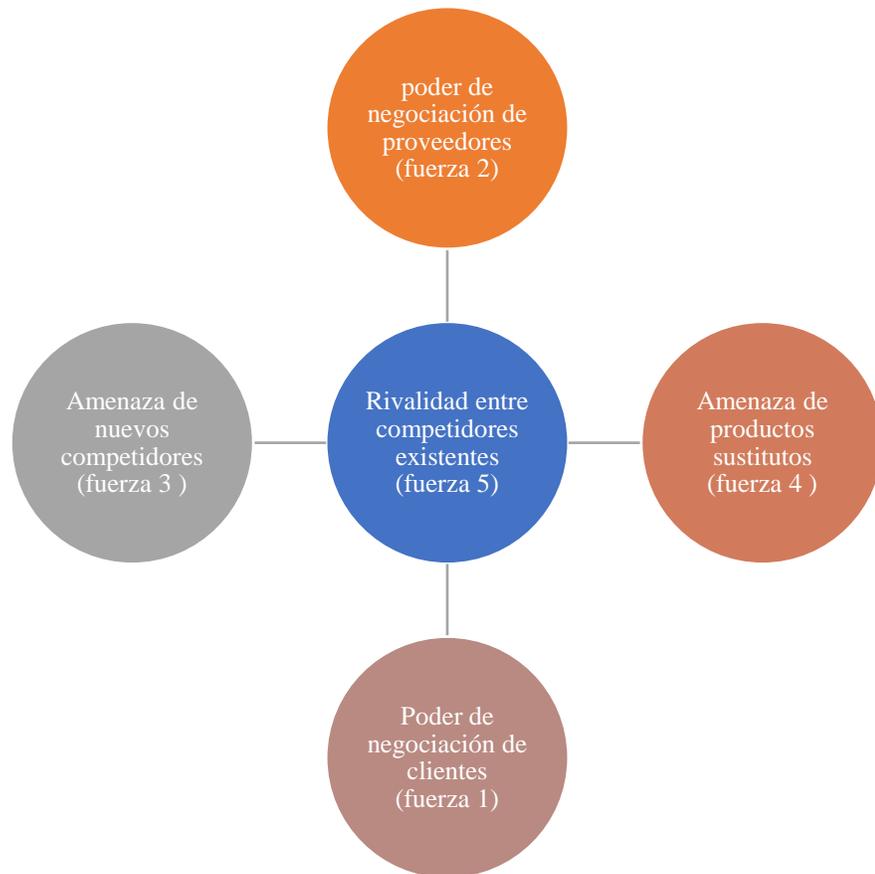


Fuente. Autoría propia

La empresa de harinas de sarare debe implementar nuevas rutas comerciales y variedad de productos y, además, reducir los tiempos de entrega y producción.

E. Fuerzas de Porter

figuras 5. cinco fuerzas de Porter



Fuente. Autoría propia

A continuación, se analiza el estado de la empresa harinas de sarare respecto a su nuevo producto, patacón o plátano precocido embolsado y conservado, con la ayuda del método de las cinco fuerzas de Porter, con el fin de implementar estrategias competitivas y rentables.

Poder de negociación de los clientes: nuestros clientes hombres y mujeres de estratos

3,4,5 mayores de 20 años que trabajan en el municipio de saravena que gustan preparar sus propios alimentos, pero no cuenta con suficiente tiempo para realizar e ir de compras a tiendas o supermercados. Es media, porque se debe buscar una estrategia de lograr contactarlos y obtener buenas relaciones, en este caso nuestro apoyo son las herramientas o plataformas digitales.

Poder de negociación de los proveedores: como se conoce el municipio de saravena es un municipio que en los últimos se viene fortaleciendo en la producción de plátano, por tal motivo contamos con muchos proveedores, esto es una ventaja porque el poder de negociación es bajo, la estrategia que se utiliza es realizar buenas relaciones y alianzas respecto obtener buenos precios.

La dificultad que se encuentra contamos con pocos proveedores respecto a la bolsa biodegradable, es decir, es muy alto el poder de negociación. En este caso la estrategia es realizar primero, una investigación de las empresas que elaboran este material, esto incluye la disponibilidad de producto y precio, segundo tener un acercamiento y, luego, para establecer unas excelentes relaciones con el objetivo de obtener buenos precios y tener suficiente materia prima.

Amenazas de nuevos competidores: en este caso es media, pero a largo plazo se puede convertir en alto, porque es un producto de fácil elaboración. En este caso la estrategia es fortalecer el servicio al cliente y cada día mantener la calidad de nuestro producto.

Amenaza de productos sustituto: es baja, debido que la papa no se produce en esta región, en caso de producir papa precocida los precios no serían tan competitivos, por el costo que implica traer esta materia prima, el producto que aun largo plazo se convierte en una amenaza es la yuca, porque se produce en la región. Una de las estrategias realizar campañas los beneficios que tiene el plátano y los aportes que brinda a la economía de la región, especialmente en el

sector platanero.

Rivalidad de competidores existente: es baja, debido que las empresas o personas que la produce de manera artesanal, pero aun largo tiempo se puede convertir en una alta amenaza. Es trabajar que nuestros clientes tengan una alta recordación, fidelidad y preferencia de nuestra marca.

F. Marketing Mix

Estrategias de producto para clientes

El producto patacón sarare su materia prima es 100% de esta región, es natural y tradicional. Contiene entre 4 a 6 unidades y su empaque es biodegradable acorde con los lineamientos de la empresa al cuidado ambiente.

Los patacones precocidos están hechos principalmente de plátano, el cual posee propiedades nutricionales que lo convierten en un buen suplemento alimenticio ya que contiene agua, proteína, carbohidratos, calcio, hierro, potasio, fibra fosforo, ácido málico, vitamina C, tiamina y vitamina A. El producto es muy común en el país debido a que es un alimento típico del país por lo tanto puede estar dirigido hacia toda la población. El alimento al estar precocido facilita la preparación convirtiéndolo en una alternativa y complemento rápido. (Mejía,2017p. 51)

El producto se identifica con imágenes de nuestra gente, especialmente a los productores de esta región de sarare y, adicionalmente, con el nombre de harinas de sarare.

Portafolio

Harinas de sarare es una empresa que nace debido a la necesidad que tiene los productores de plátano de tener otras alternativas en vender sus cosechas y crear una cultura de fortalecer la variedad y seguir un lineamiento de continuar crear nuevos productos y aumentando el portafolio.

El producto de patacón precocido, tendrá una variedad de usos para acompañar sus comidas preferidas.

Patacón gourmet: es un producto para alta cocina en restaurante, eventos o hoteles. Su contenido es 4 unidades y tiene un promedio de peso de 70 gramos por unidad.

Patacón pasaboca: es un tipo de snack para eventos. Su contenido es 12 unidades y tiene un promedio de peso de 18 gramos por unidad

Patacón para asados: este producto viene con un sabor a pimienta, contiene 6 unidades y tiene un promedio de peso de 35 gramos por unidad.

Patacón llanero: es un producto que se acompaña con un picante típico de llano, contiene 6 unidades y tiene un promedio de peso de 35 gramos por unidad.

Patacón tradicional: es producto que contiene de 6 unidades, tiene un promedio de peso de 35 gramos por unidad.

figuras 6. producto harina



Fuente. Autoría propia

Tabla 3. Ficha Técnica del producto

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO

- A. Nombre del producto o servicio patacón de sarare
- B. Composición del producto (materias primas) / líneas de servicio o portafolio. Plátano verde, aceite vegetal y sal.
- C. Presentaciones comerciales (litro, kilo, ml) / combos, paquetes especiales. 0 Gramos
- D. Tipo de empaque ó embalaje /canal de información. Empaque bolsa plástica embalaje al vacío para evitar la oxidación y caja bioplásticos que tiene subdivisiones.
- E. Material de empaque/ publicidad, brochure. En de bolsa empaque biodegradable y cierre hermético
- F. Condiciones de conservación. Conserva en un lugar fresco y seco. Después de abierta mantenga el empaque cerrado y consumase antes de tiempo.
- G. Vida útil estimada / garantía. 2 meses
- H. Porción recomendada /recomendaciones por tipo de cliente. 70 gramos por porción

ELABORÓ: Eddy Magaly Cáceres Galvis

REVISÓ: Eddy Magaly Cáceres Galvis

APROBÓ: Luis Ernesto soto contreras.

Fuente. Autoría propia.

Estrategia de precios

En el municipio de saravena la competencia produce el patacón precocido es de manera rudimentaria, es decir, no hay una organización de industria, el precio se maneja cinco unidades a \$1000.

La estrategia de precio es de penetración, es decir, que conozca el producto en el mercado. Se maneja un precio acorde cada producto.

Patacón gourmet: su precio de compra es de \$4500.

Tabla 4. Costo de producción de patacón gourmet.

Costo de producción	
Costo unitario de mano de materiales	\$1250
Costo unitario de mano de obra	\$700
Costo unitario de CIF (costo indirecto de fabricación)	\$300
Costo total	\$2250

Fuente. Autoría propia

Patacón pasaboca: su precio de compra es de \$3000.

Tabla 5. costo de producción patacón pasaboca

Costo de producción	
Costo unitario de mano de materiales	\$750
Costo unitario de mano de obra	\$450
Costo unitario de CIF (costo indirecto de fabricación)	\$300
Costo total	\$1500

Fuente. Autoría propia.

Patacón para asado: su precio de compra es de \$3500.

Tabla 6. costo de producción patacón para asado

Costo de producción	
Costo unitario de mano de materiales	\$850
Costo unitario de mano de obra	\$500
Costo unitario de CIF (costo indirecto de fabricación)	\$300
Costo total	\$1650

Fuente. Autoría propia.

Patacón llanero: su precio de compra es de \$3500.

Tabla 7. costo de producción patacón llanero

Costo de producción	
Costo unitario de mano de materiales	\$850
Costo unitario de mano de obra	\$500
Costo unitario de CIF (costo indirecto de fabricación)	\$300
Costo total	\$1650

Fuente. Autoría propia

Patacón tradicional: su precio de compra es de \$3000.

Tabla 8. costo de producción patacón tradicional

Costo de producción	
Costo unitario de mano de materiales	\$750
Costo unitario de mano de obra	\$450
Costo unitario de CIF (costo indirecto de fabricación)	\$300
Costo total	\$1500

Fuente. Autoría propia.

Estrategia de distribución

La empresa de harinas de sarare su estrategia de distribución es el canal de marketing directa, debido a la importancia de tener el control y organización, es decir, se diseña un sistema de distribución por rutas comerciales y con la ayuda de una persona que toma pedidos telefónicamente a una base de datos adquirida y llamadas entrantes.

Nuestros vehículos de distribución son amigables con el medio ambiente, es decir, en bicicletas que son adecuadas especialmente para llevar nuestro producto.

Estrategia de comunicación.

Nuestra estrategia de comunicación se fundamenta en cuatro pilares que son:

Marketing directo: consiste por llamadas a una base de datos y lograr concretar ventas.

Ventas personales: nuestros distribuidores pueden realizar ventas personalizada.

Con la ayuda de internet se crea una página que el cliente pueda solicitar su pedido y convierta un prosumidor, es decir, que nos ayude a mejorar cada día nuestro producto.

Tabla 9. marketing mix

Marketing mix						
estrategia	Objetivo Smart	Como (describa como llegara al objetivo)	Quien (con quien medios o personas se apoyará)	Cuando (tenga presente la fecha)	Donde (defina específicamente el lugar donde lo realizara)	Valor (aproximación al costo)
producto	Producir 2000 unidades de nuestro producto con excelente calidad.	Adquirir materias primas suficiente. Realizar un plan de producción	Adquirir una maquinaria suficiente. Tener un personal capacitada. En producción,	En 15 días, una producción diaria de 134 unidades.	En nuestra planta de producción se encuentra en el municipio de saravena en el departamento de Arauca.	\$3100000 (\$1550x2000)
Precio	Diseñar un estudio de precio adecuado al producto del plátano precocido	Determinar los competidores y precios que maneja en el mercado.	Realizar estudio de precios en el mercado. Solicitar asesoramiento en producción y costos para elaborar un precio competitivo.	Un mes	El estudio y diseño de precio se realiza en el municipio de saravena.	\$1000000
Promoción y comunicación	Determinar una publicidad y comunicación adecuada para el lanzamiento del patacón precocido.	Seleccionar la estrategia de promoción y comunicación que llegue a un 40% de los clientes que utilice las redes sociales que tenga relación con el departamento de Arauca.	Contratar un asesor de marketing que nos diseñe la estrategia, especialmente en marketing digital.	Un mes	La estrategia se desarrollará en page face que esté conectado a la red social e Instagram de la empresa.	\$2000000

Fuente. Autoría propia.

G. Matriz de desarrollo de marca

Tabla 10. Matriz de desarrollo de marca

Nombre de la idea:

Patacón precocido el sarare

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer paso: diagnóstico del mercado	A. Identificación del sector	Agroindustria-consumo masivo.
	B. Identificación marcas en competencia.	La competencia no está bien definida, debido que el producto que se encuentra el mercado es de manera artesanal y rudimentario.
	C. Soluciones principales y alternativas	Patacón precocido congelado.
	D. Tendencias del mercado	Alimentos frescos, natural y fácil de preparación.
	E. Arquetipo de la marca	Cotidiano
Segundo paso: realidad psicológica de la marca	A. Percepción de las marcas de la competencia.	Rudimentario.
	B. Identificar variables del neuromarketing.	Sencillo.
Tercer paso: posicionamiento	A. Identificar top of mind	Es baja.
	B. Identificar top of heart	Es baja.
Cuarto paso: realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta valor en la marca	Creador, explorador y fresco.
Quinto paso: estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales.	Una estrategia marketing digital que está enfocado a un producto fresco, natural y tradicional.

Fuente. Autoría propia.

figuras 7. logo digital



Fuente. Autoría propia

H. Estrategia de marketing digital

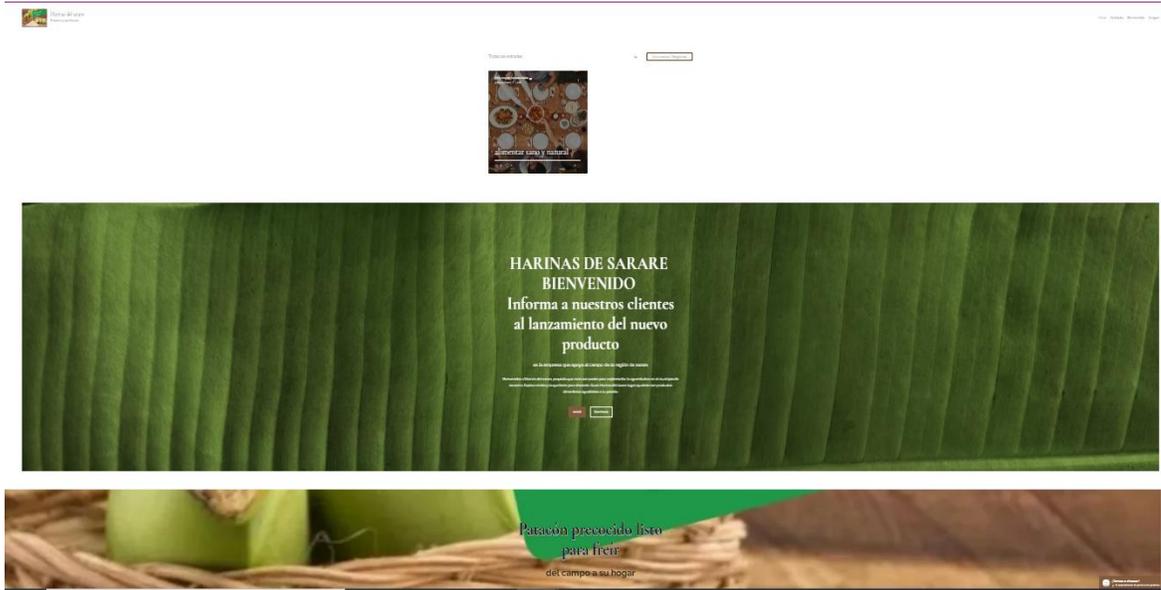
Nuestra estrategia de marketing digital es enfocada al lanzamiento de nuevo producto patacón precocido. A continuación, presentamos imagen de la página de internet. Enlace

<https://eddycaceres0.wixsite.com/harinasdelsarare>

El enlace de Facebook empresarial

[https://www.facebook.com/108439484383617/photos/pcb.109446314282934/109446230949609
/?type=3&theater](https://www.facebook.com/108439484383617/photos/pcb.109446314282934/109446230949609/?type=3&theater)

figuras 8.imagen de la página internet



Fuente. Autoría propia.

I. Estrategia marketing digital

La estrategia es que el cliente interactúa en nuestra página, especialmente en Facebook por medio de un email marketing que se envía el mensaje que llega es sobre una campaña de oferta especial de lanzamiento.

Además, esta campaña incluye un video de recetas para que el cliente se interese en consumir más de nuestro producto. Enlace

<https://shoutout.wix.com/so/bbNLWmVXW?cid=9f937088-f269-4ad0-9879-1f2988387511#/main>

figuras 9. estrategia de marketing digital

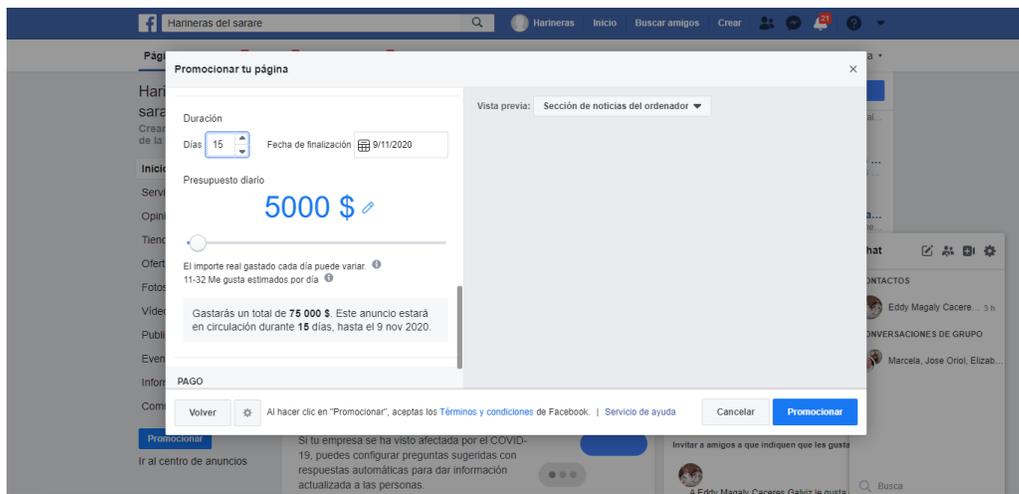


Fuente. Autoría propia.

J. Métricas claves

El costo de la publicidad en el Facebook por 15 días tiene un valor \$75000 y diseñador costo \$ 80000, un total de \$155000.

figuras 10. costo publicidad en Facebook



Fuente. Autoría propia.

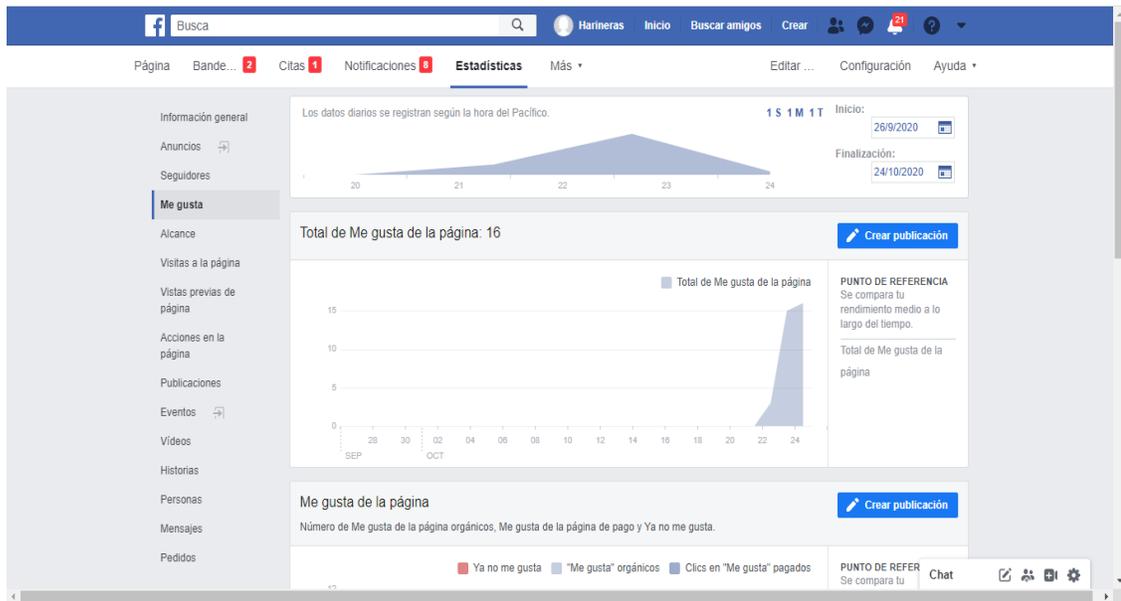
El Facebook empresa se crea el día 19 de hasta el día 24 octubre, su resultado de visita totales es 71.

figuras 11. visitas totales de Facebook.



Fuente. Autoría propia
las 71 personas que ingresaron a Facebook empresaria harinera de sarare a 34 personas informar que le gusta.

figuras 12. le gusta la página empresarial harinera de sarare



Fuente. Autoría propia.

CAC Customer acquisition cost

$$\$155000/34 = \$4558$$

LTV Life time value

Si la unidad de patacones precocido lo vende a \$3000 y el costo es \$2500 la unidad entonces la ganancia de la publicidad es $\$17000 - \$4558 = \$12442$.

K. Localización del proyecto

este proyecto se desarrolla en el municipio de saravena, y para su localización se tiene en cuenta los siguientes aspectos.

- Su principal materia prima se encuentra en esta región de grandes proporciones y calidad.
- El municipio de saravena es de vía de acceso para los demás municipios del departamento de Arauca y la posibilidad a futuro de distribuir en otros departamentos.
- Debido a sus costos de arrendamientos o adquisición de terrenos o bodegas son de bajos precios a comparado con otros municipios.
- La mayoría de proveedores llegan al municipio de saravena.
- Como se implementa una planta de procesamiento debe ser un sitio no residencial, pero cerca de una vía principal de acceso.
- El lugar es estrato 2 sus servicios públicos son económicos.

figuras 13. posible localización de la planta harinas de sarare



Fuente. Google maps. 2020

Tabla 11. características de la bodega

ubicación	Barrio Santander, municipio saravena
Precio de arriendo de la bodega	\$2.500.000 mensual
Estrato	2
medidas	17x16 mts ²

Fuente. Autoría propia.

figuras 14. Requerimientos Técnicos

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	bodega	1	\$ 2.500.000	aproxidamente una bodega de 17 x12m, tenga acceso a servicios publico
	Adecuacion de areas de operacion (cuarto de maquina, produccion, empaque, bodega, inventario.. Etc)	1	\$ 15.000.000	la bodega se divide en areas de produccion, despacho, ventas y administrativa
Maquinaria y Equipo	freidora	1	\$ 1.377.550	marca: yescom, modelo: 26fr4003-1015-DT, color: acero inoxidable. (mercado libre)
	empacadora al vacio	1	\$ 3.500.000	marca:BBG, modelo pack 3-1, voltaje 110v. (mercado libre, sf)
	pataconera industrial	1	\$ 5.500.000	pataconera multinacional industrial P.A. capacidad de produccion 1300 por h. (grue)
	congelador	2	\$ 9.449.000	marcar: exhibir equipo, referencia: cv-2ps; puertas. (exhibir, sf)
Equipo de comunicacion y computacion	Computador de mesa	7	\$ 1.549.000	computador portatil de mesa
	Impresora	3	\$ 1.809.000	Impresora Multifuncional Ecotank Epson L6191 Inalambrica. (mercado libre, sf)
	celular	5	\$ 359.000	celular motorola E6 s 32gb. (linio, sf).
Muebles y Enseres y otros	Escritorio ecologico	7	\$ 199.900	Escritorio Con Cajón Practimac Color Rovere 85 X 75 X 45 Cm. (linio,sf)
	escritorio de reuniones	2	\$ 2.050.000	mesa de juntas moderna deco 240 alto tráfico. (mercado libre, sf)
	silla tipo escritorio	7	\$ 299.900	silla escritorio gerencial cromada. (mercado libre, sf)
	Archivador	6	\$ 854.900	archivador papelero negro metalico con 4 entrepaños graduables. (homecenter, sf)
Otros (incluido herramientas)	bicicletas de carga para domicilios	5	\$ 700.000	bicicletas de carga para domicilios. (mercado libre, sf)
	maletas termicas para domicilios	5	\$ 180.000	maleta termicas para domicilios. (mercado libre, sf)
Gastos pre- operativos	Constitucion	1	\$ 1.000.000	
	Apertura	1	\$ 3.000.000	
	Registro	1	\$ 500.000	

Metodo de Escalación

PLANTA DE PRODUCCIÓN

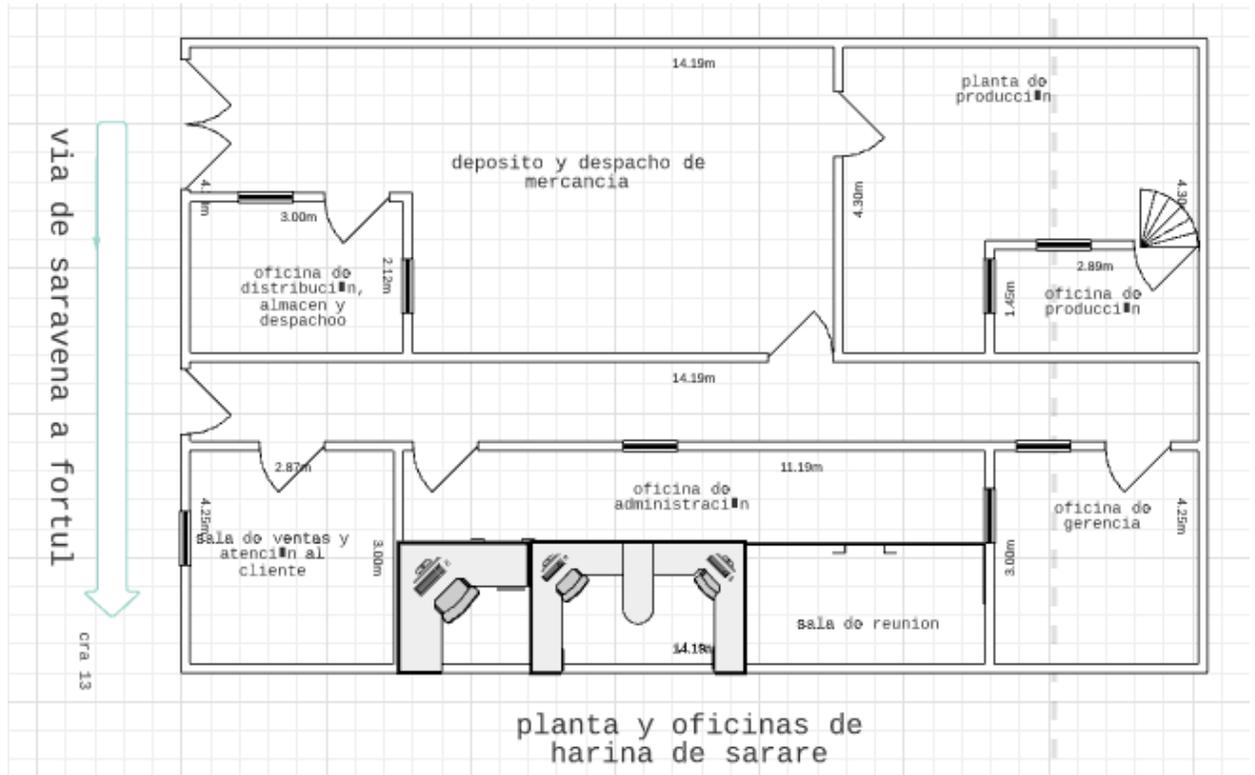
ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	10.400
Capacidad anual	37.440.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	3.120.000
Horas de producción	124.800,0

IMPORTANTE

Tenga en cuenta la especificación de producción establecidas para los equipos y el condicionante de las NIIF. Adicionalmente es importante resaltar que para la estimación de la línea de producción diseñada de producción la línea de

Fuente. Autoría propia.

figuras 15. plano de la empresa harinas de sarare



Fuente. Autoría propia.

Distribución de la planta

Planta de producción: su medida es 4.30 mts x 5mts incluido una oficina que está ubicada en un segundo piso

Depósito y despacho de mercancía: su medida es 14.19 mts x 4.30 mts incluida una oficina.

Sala de ventas y atención al cliente: su medida es 2.85 mts x 4.25 mts.

Oficinas de administración: su medida es 11.19mts x 4.25mts, tiene tres oficinas que se dividen en cubículos.

Oficina de gerencia: su medida es 4.25 mts x 3 mts.

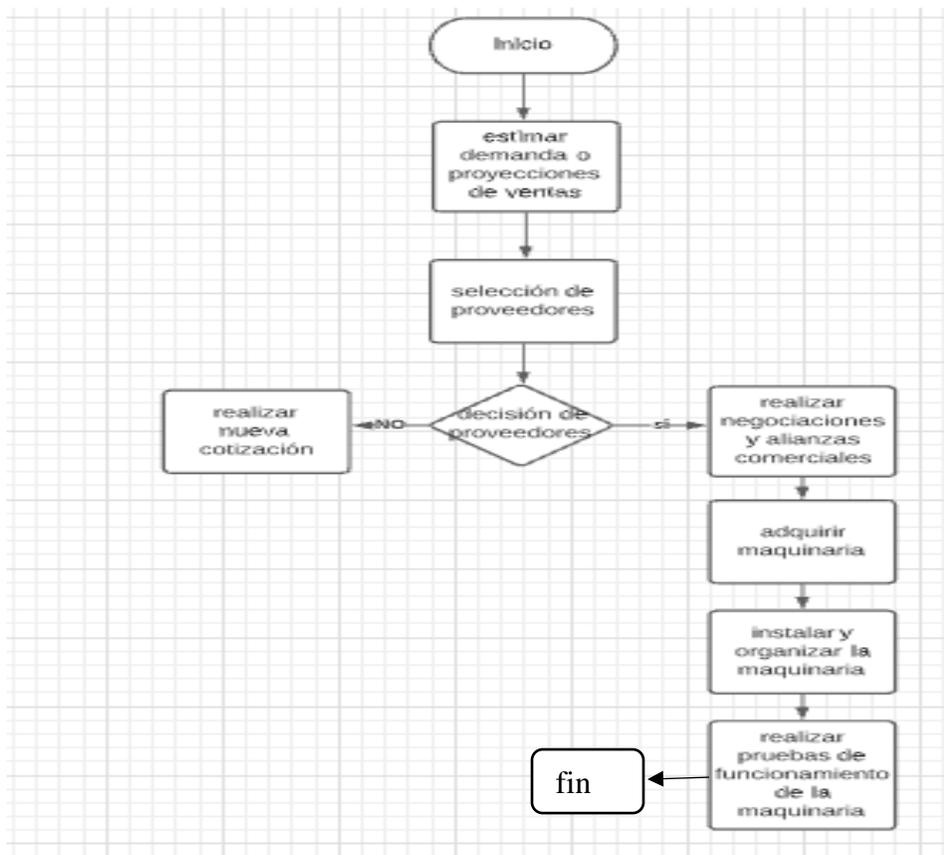
L. Ingeniería del proyecto

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

El siguiente son las especificaciones de los procesos para adquirir la maquinaria y elaboración de los productos.

Proceso de adquisición de la maquinaria.

figuras 16. proceso de adquirir la maquinaria



Fuente. Autoría propia.

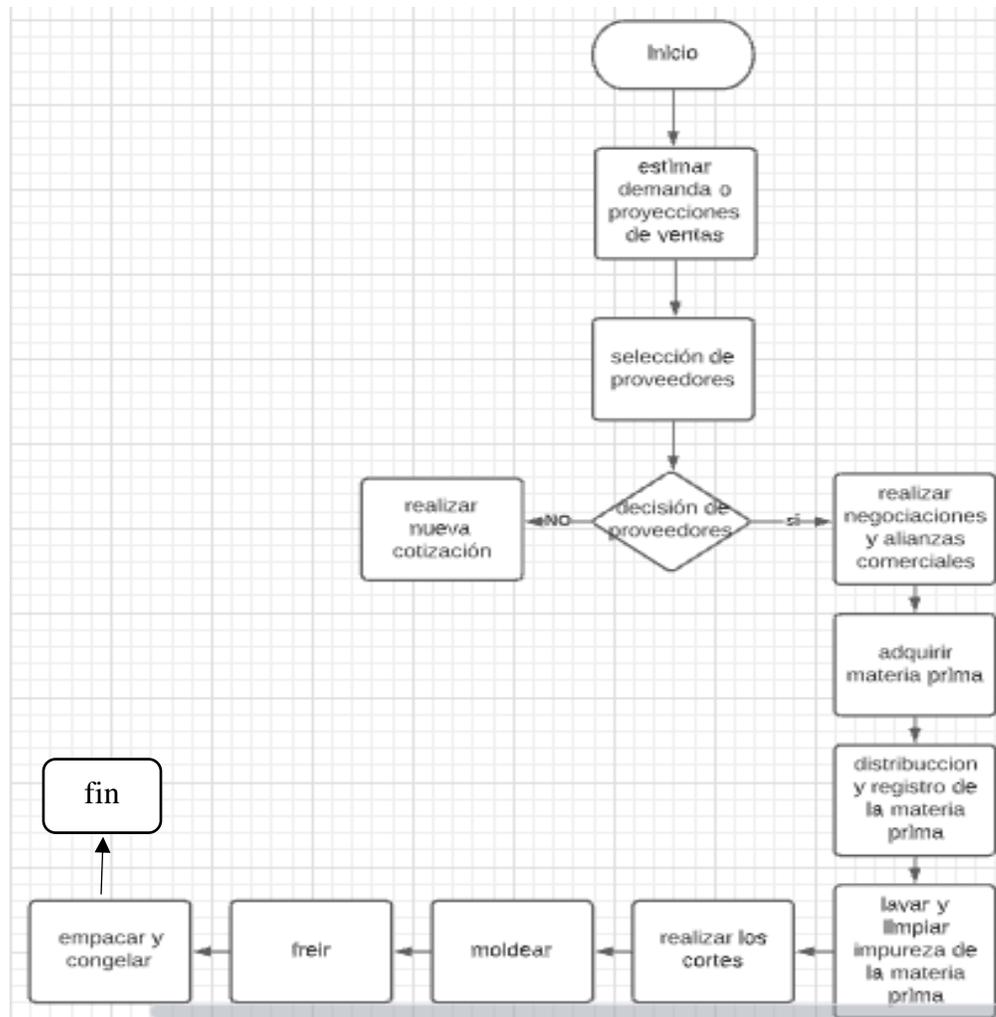
Para los procesos de adquirir la maquinaria y elaboración de los productos se debe realizar una estimación de las ventas, segundo, decidir los proveedores para establecer relaciones

Comerciales y, luego, continuar con la instalación de la maquinaria y su respectivo procesamiento de los productos.

Proceso de elaboración de productos.

En el flujograma aplica o tiene el mismo proceso para todos los productos.

figuras 17. elaboración de los productos



Fuente. Autoría propia.

¿cuáles son las materias primas y sus cantidades para producir plátano precocido?

El patacón precocido congelado se elaborará a partir del plátano dominico hartón, el cual tiene una textura suave y flexible para manipular, además se utilizará un aceite vegetal y neutro, que no tenga sabor, olor, ni color y un tiene una berma de 50% (Bernal, c. & Pineda, C. p. 95)

Tabla 12. cuantos kilos se requiere de plátano

presentación	Bolsas semana	Kilos semana	Materia prima año por kilo
Patacón gourmet 70 gramos aprox.	2164	151	7776
Patacón pasaboca 180 gramos aprox.	1082	195	10039
Patacón asado 35 gramos aprox.	2164	151	7776
Patacón llanero 35 gramos aprox.	2164	151	7776
Patacón tradicional 35 gramos	2164	151	776

Fuente. Autoría propia.

Tabla 13. características de la materia prima

Materia prima	Características	Proveedores	Costos
Plátano	Estado de maduración verde, desarrollado fisiológicamente, coloración verde de la cáscara y firmeza del producto. Plátano pelar rendimiento del 50%	Cultivadores o productores de plátano en la región	Aproximadamente \$1000
Aceite	Grasa de origen vegetal, con bajo punto de fusión, resistente al oscurecimiento, a la hidrólisis y a la oxidación, no debe formar espuma y debe tener alto punto de humo. Debe ser reutilizable se	Aceite de palma de africana oleoflores.	\$97647 20 litros

Cloro	proyecta en costo 5% del valor del plátano en fresco. Elimina el material extraño o contaminante del plátano. Solución de 100 ppm. Se requiere 1 mililitro por kilo del plátano. Cantidad dada en litros.	ultraclean	\$48000 20 litros
Ácido ascórbico	Evita el pardeamiento (ennegrecimiento) del plátano. 1 gramo por kilo de plátano. Cantidad dada en kilos.	Proveedores varios	\$47900
Bolsas	Un promedio de 20x30cm biodegradable	Proveedores varios	\$13100 50 unidades

Fuente. Bernal, C. & Pineda, C. 2017. P. 95

Tabla 14. Requerimientos de operación

Bien/servicio: plátano precocido				
Unidades a producir: 9738				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipo y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (cantidad de producto/unidad de tiempo)
Actividad 1 adquirir la materia prima	30 minutos	Almacenista Jefe producción	2	Montacarga 8 horas-máquina al día.
Actividad 2 distribución y registro de la materia prima	30 minutos	Almacenista	1	Computador 8 horas-máquina.
Actividad 3 lavar y limpiar impureza de la materia prima.	120 minutos	Operario de producción	2	Lavado manual
Actividad 4 realizar los	120 minutos	Operario de producción	2	Corte manual

cortes.				
Actividad 5 moldear	120 minutos	Operario de producción	2	Pataconera industrial 10 horas-máquinas. 1300 unidades
Actividad 6 freír.	120 minutos	Operario de producción	2	Freidora industrial 30 horas-máquinas $30/0.08=375$ unidades.
Actividad 7 empacar y congelar	180 minutos	Operario de producción	2	Empacadora- congelador 20 horas- máquinas 400 unidades
Total	720 minutos		13	

Fuente. Autoría propia.

M. Ficha técnica

Tabla 15. Ficha técnica

	Harinas de sarare		
	CODIGO	VERSIÓN	FECHA
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO			
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)			
Patacon precocido			
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE			
70 gramos de plátano verde, 5% se utiliza de aceite vegetal de palma africana respecto al peso del plátano, 1% acido ascórbico			
C. PRESENTACIONES COMERCIALES			
patacon precocido gourmet su presentación es 4 unidades y se comercializa por 6 bolsas la caja; patacon precocido pasabocas su presentación es 12 unidades y se comercializa por 6 bolsas la caja; patacones precocidos asados, llanero y tradicional, su pre			
D. TIPO DE ENVASE			
<p>en envase es bioplastico en forma de una caja para mantener el producto organizado, protegido y optimas condiciones que tiene subdivisiones y su envoltura es en base de plátano.</p> 			

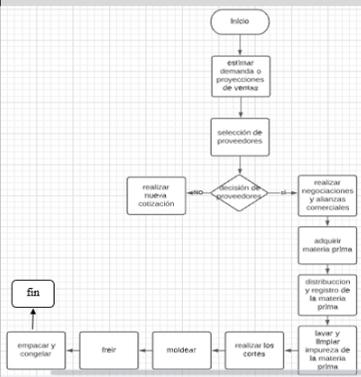
material sostenible, poli(3-hidroxitirato-co-3 hidroxivalerato) (phbv), que se produce a partir de suero de queso y microcelulosa de cáscaras de almendra (infosalus, 2020, párr. 2) y su envoltura en base de plátano.

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

como es un producto perecedero, garantizar su cadena de frío y mantener alejado de productos tóxicos, corrosivos y penetrantes.

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)

adquirir la materia prima, plátano verde que cuenta condiciones de calidad. Distribuir la materia prima en tamaños, lavar las impurezas con hipoclorito de sodio, realizar los cortes y pelado de la cascara, agregar un 1% ácido ascórbico para evitar la oxi



su vida útil depende de mantener su ciclo de congelación, es decir, el producto se debe estar menos de 18 grados. Los productos refrigerados su vida útil es de 45 días y congelados un año. (Bernal, C. & Pineda, C. 2017, Pág. 84)

I. PORCION RECOMENDADA

en una porcion de 75 gramos de patacón precocido hay 135 calorías que se desglose en 42% en grasas, 56% carbohidratos y 2% proteínas. (fatsecret mexico, sf)

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

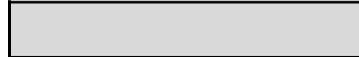
requisitos de contratación: nombre de cargo jefe de producción, dedicación y remuneración: tiempo completo, perfil requerido: ingeniero de producción de alimentos experiencia 2 años, tipo de contratación indefinido.



K. GRUPO POBLACIONAL

nuestros clientes hombres y mujeres de estratos 3,4,5 mayores de 20 años que trabajan en el municipio de saravena y sus alrededores que gustan preparar sus propios alimentos, pero no cuenta con suficiente tiempo para realizar e ir de compras a tiendas o s

**Firma del responsable
del producto:**



Nombre del Responsable del producto

luis ernesto soto contreras

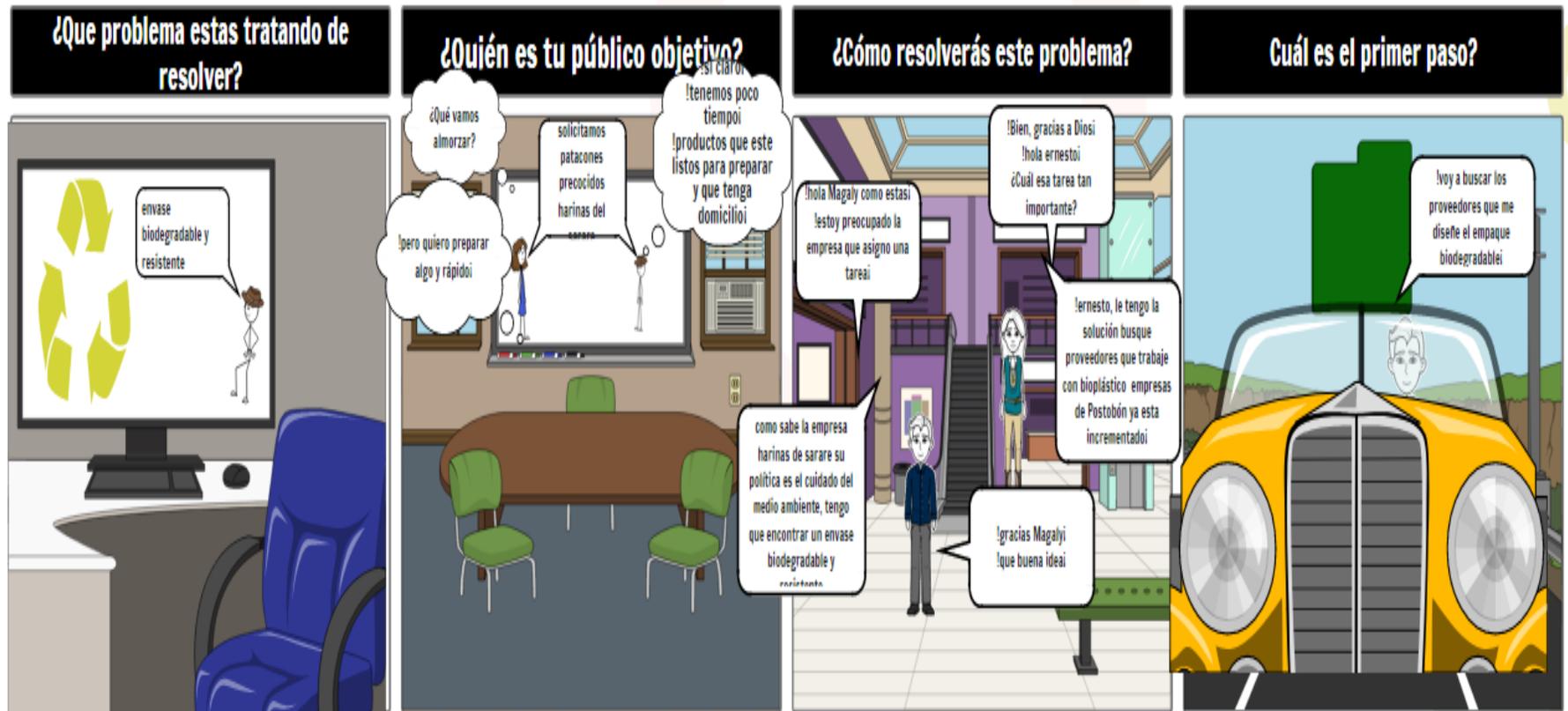
Firma:



Fuente. Autoría propia

N. Plantilla de producto mínimo viable

figuras 18. producto mínimo viable



Fuente. Autoría propia.

2. Conclusiones y recomendaciones

Cuando una idea de negocio se elabora, antes tiene un proceso de análisis de 360 grados, es decir, observar mediante las técnicas como modelos de negocio, eco innovación, estrategias del océano azul.

La importancia que tiene marketing digital en los proyectos y sacar el mayor aprovechamiento, es una herramienta que puede llegar a más clientes, pero se tiene que evaluar la estrategia más viable.

El estudio técnico ayuda aterrizar un proyecto, porque es la primera vez que empieza evaluar los requerimientos reales y sus respectivos costos, es decir, lo que verdaderamente se necesita.

La recomendación es estudiar al fondo cada tema y saber aplicarlas en momento de análisis, con el fin si es viable o factible dicha idea de negocio, realizar una investigación en fuentes confiables y veraz.

3. Bibliografía y anexos

- Bernal, C. & Pineda, C. (2017). Estudio factibilidad para la puesta en marcha de una planta procesadora de alimentos precocidos derivados del plátano en el corregimiento de combia. Recuperado de <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/17253/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20PUESTA%20EN%20MARCHA.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Exhibir. (sf). Congelador vertical 2 puertas. Recuperado de https://exhibirequipos.com/producto/congelador-vertical-2-puertas/?gclid=Cj0KCQiAwMP9BRCzARIsAPWTJ_GqVwrvRnEHt-fusDmBFzlWrZhV_Rkvd61e2nnZyDRwm2BZNDE2WaIaAuirEALw_wcB
- Fatsecret México, (sf). Patacones. Recuperado de <https://www.fatsecret.com.mx/calor%C3%ADas-nutrici%C3%B3n/gen%C3%A9rico/patacones?portionid=4857263&portionamount=1,000>
- Gruenn. (sf). Pataconera multifuncional P.A. 2727. Recuperado de <https://www.gruenn.com.co/web/pa2727-maquina-pataconera-multifuncional-industrial/#fichaf70b-48cd>
- Homecenter. (sf). Archivador papelero negro. Recuperado de <https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/215210/Archivador-papelero-negro/215210>

Infosalus, (2020). Desarrollan envases biodegradables que alargan la vida útil de los alimentos.

Recuperado de <https://m.infosalus.com/nutricion/noticia-desarrollan-envases-biodegradables-alargan-vida-util-alimentos-20200521123043.html>

Linio. (sf). Celular motorola E6 s 32gb. Recuperado de <https://www.linio.com.co/p/celular-motorola-e6-s-32gb-azul->

[s1pn1g?qid=9e6bd7a71118be019b775ac30e8e1399&oid=MO087EL0QQQN5LCO&position=7&sku=MO087EL0QQQN5LCO](https://www.linio.com.co/p/celular-motorola-e6-s-32gb-azul-s1pn1g?qid=9e6bd7a71118be019b775ac30e8e1399&oid=MO087EL0QQQN5LCO&position=7&sku=MO087EL0QQQN5LCO)

Linio. (sf). Escritorio Con Cajón Practimac Color Rovere 85 X 75 X 45 Cm. Recuperado de

<https://www.linio.com.co/p/escritorio-con-cajo-n-practimac-color-rovere-85-x-75-x-45-cm->

[x1rnqo?adjust_t=1zira0_f1h7ws&adjust_google_network=g&adjust_google_placement=&adjust_campaign=col-semun-](https://www.linio.com.co/p/escritorio-con-cajo-n-practimac-color-rovere-85-x-75-x-45-cm-x1rnqo?adjust_t=1zira0_f1h7ws&adjust_google_network=g&adjust_google_placement=&adjust_campaign=col-semun-)

[spla&adjust_adgroup=53993198053&utm_term=home&gclid=Cj0KCQiAwMP9BRCzARIsAPWTJ_Et_F150rfdicc2bLiB8vZ06eIZtKi-5LnXlySh5pTMvMW17-rzQY aAgZOEALw_wcB](https://www.linio.com.co/p/escritorio-con-cajo-n-practimac-color-rovere-85-x-75-x-45-cm-x1rnqo?adjust_t=1zira0_f1h7ws&adjust_google_network=g&adjust_google_placement=&adjust_campaign=col-semun-spla&adjust_adgroup=53993198053&utm_term=home&gclid=Cj0KCQiAwMP9BRCzARIsAPWTJ_Et_F150rfdicc2bLiB8vZ06eIZtKi-5LnXlySh5pTMvMW17-rzQY aAgZOEALw_wcB)

Mejía, M, (2017). Plan de negocios para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de patacones precocidos. Recuperado de

<http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/7513/65811M516pn.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Mercado libre. (2019). Freidora eléctrica yescom de acero inoxidable. Recuperado de

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-468517504-freidora-electrica-yescom-de-acero-inoxidable-con-_JM#reco_item_pos=3&reco_backend=machinalis-seller-items&reco_backend_type=low_level&reco_client=vip-seller_items-

above&reco_id=9e2673f3-75e2-4f4b-b064-81c870c9f3cf

Mercado libre. (sf). Bicicletas de carga para domicilios. Recuperado de

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-549241111-bicicleta-de-carga-para-domicilios-_JM#searchVariation=49318582791&position=2&type=item&tracking_id=421c6414-490b-4636-9364-43eea78f09e2

Mercado libre. (sf). Empacadora al vacío pack 3-1. Recuperado de

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-591931176-empacadora-al-vacio-pack-3-1-industrial-_JM#position=10&type=item&tracking_id=e12eae8b-01a7-41e0-8faf-6efd9fb35342

Mercado libre. (sf). Impresora Multifuncional Ecotank Epson L6191 Inalámbrica. Recuperado de

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-566270541-impresora-multifuncional-ecotank-epson-l6191-inalambrica-_JM?variation=57910931806#reco_item_pos=0&reco_backend=machinalis-seller-items&reco_backend_type=low_level&reco_client=vip-seller_items-above&reco_id=11420883-ad51-42c8-8333-c282f30660c2

Mercado libre. (sf). Maletas térmicas para domicilios. Recuperado de

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-563660975-maletas-termicas-para-domicilios-_JM?variation=56657822740#reco_item_pos=0&reco_backend=machinalis-pads&reco_backend_type=low_level&reco_client=vip-pads-right&reco_id=5c7bce56-bc00-412e-b14d-b706c2bb6430&is_advertising=true&ad_domain=VIPCORE_RIGHT&ad_position=1&ad_click_id=MDc4YjEwY2MtMzc3Zi00MDFILTkzYjMtZTNhNWQ2MDc0NTQy

Mercado libre. (sf). Mesa de juntas moderna deco 240 alto tráfico. Recuperado de

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-455594185-mesa-de-juntas-moderna-deco-240-alto-trafico-_JM?matt_tool=90507667&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=11537579407&matt_ad_group_id=109266425741&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device=c&matt_creative=476785500427&matt_keyword=&matt_ad_position=&matt_ad_type=pla&matt_merchant_id=259199420&matt_product_id=MCO455594185&matt_product_partition_id=306003027722&matt_target_id=pla-306003027722&gclid=Cj0KCQiAwMP9BRCzARIsAPWTJ_FxEnub0lhZwOhGGUacO62ZWqWDM_sHzH6plOog1vIRsLL2IvMySIYaApknEALw_wcB

Mercado libre. (sf). Silla escritorio gerencial cromada. Recuperado de

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-576791713-silla-escritorio-gerencial-cromada-_JM?matt_tool=90507667&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=11537579407&matt_ad_group_id=109266425741&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device=c&matt_creative=476785500427&matt_keyword=&matt_ad_position=&matt_ad_type=pla&matt_merchant_id=260753545&matt_product_id=MCO576791713&matt_product_partition_id=306003027722&matt_target_id=pla-306003027722&gclid=Cj0KCQiAwMP9BRCzARIsAPWTJ_FkvsJQMaEpn4IUkymprSq89dKG3oo5NTcqMjplIgmPVCtIYDume-MaAsG-EALw_wcB

Patacones precocidos. (2018). Patacones precocidos. Recuperado de [https://en-](https://en-gb.facebook.com/pg/Patacones-Precocidos-2032549260396060/posts/)

[gb.facebook.com/pg/Patacones-Precocidos-2032549260396060/posts/](https://en-gb.facebook.com/pg/Patacones-Precocidos-2032549260396060/posts/)

Robles, K. (2007). Harina y productos de plátano en Cali. Recuperado de

[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=lqeicNgmDK0C&oi=fnd&pg=PA3&dq=Robles,+K.+\(2007\).+Harina+y+productos+de+pl%C3%A1tano.+Revista+Recitela.&ots=fM1z1-Rbke&sig=OCMA2XluOtZRH yiDISe_vxD-qNc#v=onepage&q&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=lqeicNgmDK0C&oi=fnd&pg=PA3&dq=Robles,+K.+(2007).+Harina+y+productos+de+pl%C3%A1tano.+Revista+Recitela.&ots=fM1z1-Rbke&sig=OCMA2XluOtZRH yiDISe_vxD-qNc#v=onepage&q&f=false)

Rodríguez González, J. R. (2018). El cultivo de plátano (*Musa paradisiaca*) como modelo de producción agrícola para el fortalecimiento de la vereda Monte Adentro, municipio de Saravena. Recuperado de https://ciencia.lasalle.edu.co/ingenieria_agronomica/94