

## 10. ANEXOS

### Entrevista realizada a la administradora de la empresa:

*“Solo producen y venden la fruta*

*Dolly: empresa comercializadora encargada de contactar clientes en el mdo internacional, esta da las especificaciones de calidad, tamaño, grosor. Europa (% ventas 1 contenedor semanal y 12 contenedores mensual) y USA (% ventas 12 contenedores mensual, 1 tiene 960 cajas, 3840 cajas. 2900 cajas venden semanal) mdos exigentes, banano con menos edad. AMBOS MDOS REPRESENTAN EL 98%, 1% MDO NACIONAL, 1% OTRO MERCADO*

*Tienen un Cliente que exportan a Grecia*

*Mercado nacional: de rechazo*

*Vendieron hectáreas*

*MILENA MOLINA*

*Se constituyó en 1981, S.A.S, 103 obreros, 40 oficina, 119 hectáreas*

*Producir banano es costoso. Para entrar a mdo europeo, global gap y otra. Fumigación aérea por enfermedades como la CIGATOCA que requerían para entrar a Europa. No es una finca orgánica, en Europa estos tienen mayor acogida por lo que están en desventaja.*

*Otra finca de producción de ACEITE DE PALMA (se encargan de vender el corozo a sus clientes y estos hacen la transformación del mismo en aceite) y MADURO (esta finca si es orgánica)*

*Tiene 4 socios, es familia, padre e hijos tener mayor % de participación en la sociedad.*

*Solo venden en Santa Marta, vendían a Olímpica pero ya se acabó contrario seria reanudarlo.*

*% de ventas tiene más participación en el mdo internacional. Clientes son supermercados y minoristas. Diferentes tipos de caja de acuerdo a clientes, dedos mas cortos, sellos promocionales, dibujos animados, películas*

*Tipo de productos:*

*BANANO: 90% AGUA*

*· Valerie (mas se vende, 90/10)*

- *cabendige*

#### *INVERSION EN:*

- *Maquinaria, no mucha. Tecnificar puede afectar golpear el banano por la velocidad, hay proyectos con góndolas, piensa en tecnificar respecto control de calidad como peso, tamaño, pero es demasiado costosa*
- *No mucha tecnología*
- *Técnicas bartain son los que los asesoran. Ellos pasan una orden de corte semanal que la hacen de acuerdo a una estimación que hace de producción de fruta (¿cuantas matas? ¿De cuanta edad? 12 y 13 semanas, donde nos pasan requerimientos)*
- *Empresa tiene equilibrio de lo que produce con lo que gasta*
- *Se necesita sentido de pertenencia por parte de los empleados, realizan capacitaciones, los salarios son estándar y cada productora tiene políticas de trabajo*
- *3 fincas CHAVELA (BANANO), LA MARIA (PALMA), CASABLANCA (MANGO); otra unidad de negocio CI (BANAFRUTS)*
- *La responsabilidad llegas hasta cuando cierran el contenedor*
- *Patio de contenedores primera inspección de calidad, tiene que ir verde y sin daños hasta allá llega su responsabilidad*
- *1 contenedor 23 millo de pesos*
- *Software agrosoft lleva 12 años en la empresa*
- *Torres gemelas afecto su nivel de ventas*
- *Paraguay, chile*
- *Pagan el container hasta el buque*
- *La lluvia factor esencial para mayor producción*

*Si hay sequía, hay sistemas de riego, mantenimiento de pozos, túnel de agua con bombeo permanente para apaciguar la falta de agua*

*1 semestre suben los pedidos*

*2 semestre bajan los pedidos por cuestiones ambientales*

*TECNICAS VALTINE PROVEE TODO, es la misma Dolly, cajas, acompañamiento al productor*

*CAJA PREMIUM (105 DEDOS, 18 GAJOS/CLUSTER) VERDE/ VERDE max calidad*

*CAJA CAVAN*

*CAJA CONSUMO (premium en bolsa que va al consumidor final )”*

### **¿Qué es el aceite de palma?**

Es un aceite de origen vegetal de forma líquida que se cosecha en una temperatura ambiente que no contiene colesterol y es fuente de vitaminas A y E que es utilizado como materia prima para la empresas refinadoras en la industria de aceites y grasas comestibles, con el fin de crear productos tales como aceites líquidos y margarinas, concentrados para animales, jabones, biodiésel, entre otros. (Acepalma, 2009)

### **Análisis interno de la empresa Banafruits S.A.S**

Tabla 1

<b>Factores internos claves</b>	<b>Ponderación</b>	<b>Evaluación</b>	<b>Resultado</b>
<b>Fortalezas</b>			
Calidad del producto	0,1	4	0,4
Varios clientes a nivel internacional y nacional	0,15	3	0,45
Alianza estratégica con Dolly	0,2	4	0,8
Asesoría de Técnicas Bartain	0,05	3	0,15
<b>Debilidades</b>			
Selección y alta rotación del personal	0,1	1	0,1
La empresa no hace investigación para problemas medio ambientales	0,05	2	0,2

Control de toda la cadena de suministro e integración vertical	0,2	1	0,2
Portafolio de productos muy reducido	0,15	1	0,15
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2.45</b>

Tabla 2

Factores Claves de Éxito	Ponderación	Banafutas		Uniban		Banacol	
		E	R	E	R	E	R
Integración vertical	0,3	1	0,3	4	1,2	3	0,9
Posición financiera	0,1	2	0,2	3	0,3	1	0,1
Calidad de los productos	0,2	4	0,8	4	0,8	4	0,8
Poder de cobertura nacional e internacional	0,15	3	0,45	4	0,6	4	0,6
Precio	0,05	3	0,15	3	0,15	3	0,15
Variedad de productos	0,2	1	0,2	4	0,8	4	0,8
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>2,1</b>		<b>3,85</b>		<b>3,35</b>

## MATRIZ INTERNA Y MATRIZ EXTERNA:

	Crecimiento y Desarrollo (ataque)
	Resistencia
	Desposeimiento

		MEFI			
		4	3	2	1
MEFE	3				
	2				
	1				
	4				