

Anexo 1

Entrevista, correo electrónico a Gustavo Eduardo Gómez, Representante Legal I.C Técnicas
Baltime de Colombia S.A y Carbaco S.A

Cuestionario:

1. ¿En qué año se fundó la empresa Tecbaco y que aportó a su crecimiento?

--- Nuestra Empresa nació en el año 1887, fue imprescindible para un desarrollo de nuestras estrategias el mantenimiento de nuestros terrenos y gestión de la calidad en todas las áreas (PHVA)

2. ¿Cómo Tecbaco se diferencia de sus más fuertes competidores en el Magdalena?

--- Debido a la extensión y capacidad de producción así mismo como el apoyo de Dole en el control de algunos procesos en Baltime Santa Marta y Guajira.

3. ¿Qué aspectos observó Dole para convertirlos en su filial en Colombia?

--- Los cultivos y como éstos tenían aspectos que otras granjas aún no adoptaban cómo el control de plagas y la constante revisión de los bananos para que estéticamente fueran atractivos para un proveedor

4. ¿Cuáles han sido las fortalezas de la empresa desde que inicio?

--- Nuestro compromiso con los trabajadores de operaciones y Responsabilidad social, así mismo como la óptima calidad y control del producto.

5. ¿En cuántos países se encuentran actualmente y cuál es el que más les genera demanda?

--- Tecbaco S.A del Caribe distribuye en más de 200 países bajo la marca Dole, el que más nos genera ingresos y es cliente clave es Bélgica.

6. ¿Qué rol importante desempeña Dole en Tecbaco?

--- Dole es un actor clave ya que nos propone a Manera de Filial, otorgándonos el Know-How y otros aspectos importantes en materia de control de la producción y otros procesos de mercadeo y posicionamiento en países “Overseas”.

7. ¿En materia de calidad, cual es el principal problema que no ha podido ser controlado?

--- La variación de la calidad de nuestras frutas ya que ésta misma depende de factores climáticos impredecibles como la sequía o cambios bruscos de temperatura que afectan el banano.

8. ¿Cómo la empresa ha logrado mitigar o controlar éste problema?

--- Baltime S.A implementó un sistema de riego controlado, éste se activa cuando los niveles de pluviosidad bajan y no contribuyen a un crecimiento Sano del Banano.

9. En 5 años, ¿Cómo ve a Tecbaco?

--- Como una empresa líder en el sector agrícola colombiano expandiendo nuestra producción y siendo una de las mejores empresas para Dole y los colombianos que trabajan allí, nuestro activo más importante.

10. ¿Ha sido difícil para la compañía adaptarse a una transformación digital donde algunos de sus procesos son tan rudimentales aún?

--- Ha Sido materia de discusión, sin embargo Dole es la empresa que oferta nuestros productos y tiene un plan de mercadeo establecido alrededor del mundo, en materia de procesos la empresa para 2020 implementará sistemas de control RFID que optimizan y mejoran nuestra operación y el análisis de Datos que se efectúa actualmente.

Anexo 2

Análisis matriz (DOFA) I.C Técnicas Baltime de Colombia S.A

Tabla 1. Matriz DOFA I.C Técnicas Baltime de Colombia S.A.

	FORTALEZAS 1. Está Ubicada en una zona portuaria y de fácil acceso marítimo 2. Sus cultivos son muy fértiles y crecen bananas de Calidad 3. Tiene como filial y principal aliado Dole 4. La calidad de sus productos es excepcional	DEBILIDADES 1. Muchos de sus procesos aún no están automatizados 2. Sus operaciones representan alto riesgo para trabajadores 3. Dependencia de un solo producto 4. Su estrategia e incursión en el mundo digital es mínima
OPORTUNIDADES 1. Sus condiciones climáticas y geográficas son las mejores 2. Es la única empresa que tiene a Dole como aliado 3. Cuentan con presencia en más de 100 países	ESTRATEGIAS FO 1. Implementar la siembra de nuevos frutos o productos 2. Vender a otras empresas sus cajas de calidad Dole 3. Sacar partido de las condiciones climáticas y sol	ESTRATEGIAS DO 1. Imñmplemntar tecnologías de recolección que reduzcan tiempo y esfuerzo 2. Crear estrategias de marketing en redes sociales y otros canales de comunicación para dar a conocer sus servicios.

4. Cuentan con mano de obra altamente enfocada en la calidad 5. No necesitan de marketing ya que Dole está posicionada y tiene el mercado más grande del mundo. 6. Producen sus propios empaques	implementando energía Solar.	3. Mejorar el diseño e información otorgada en la página Web de la compañía.
AMENAZAS 1. En el Magdalena existen otros 20 competidores con el mismo modelo de negocio 2. Constantes rumores y conspiraciones relacionados con transgénicos 3. La desinformación y desconexión del mundo digital 4. La incertidumbre económica en época de elecciones	ESTRATEGIAS FA 1. Publicar artículos o proveer información dónde se aclare el tratamiento de las bananas 2. Destacar el factor diferenciador de su calidad más a fondo en su página Web y otros medios como Blogs especializados	ESTRATEGIAS DA 1. Penetración en los mercados de otros países como Holanda con mayor fuerza 2. Implementar y establecer partnerships con otros distribuidores 3. Realizar campañas internas de endomarketing

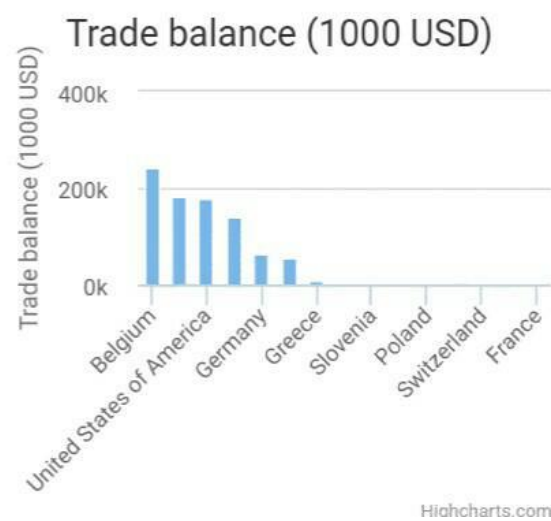
Anexo 3

Gráficas y Tablas

Figura 2. Export - Trade balance Bananos y plátanos,

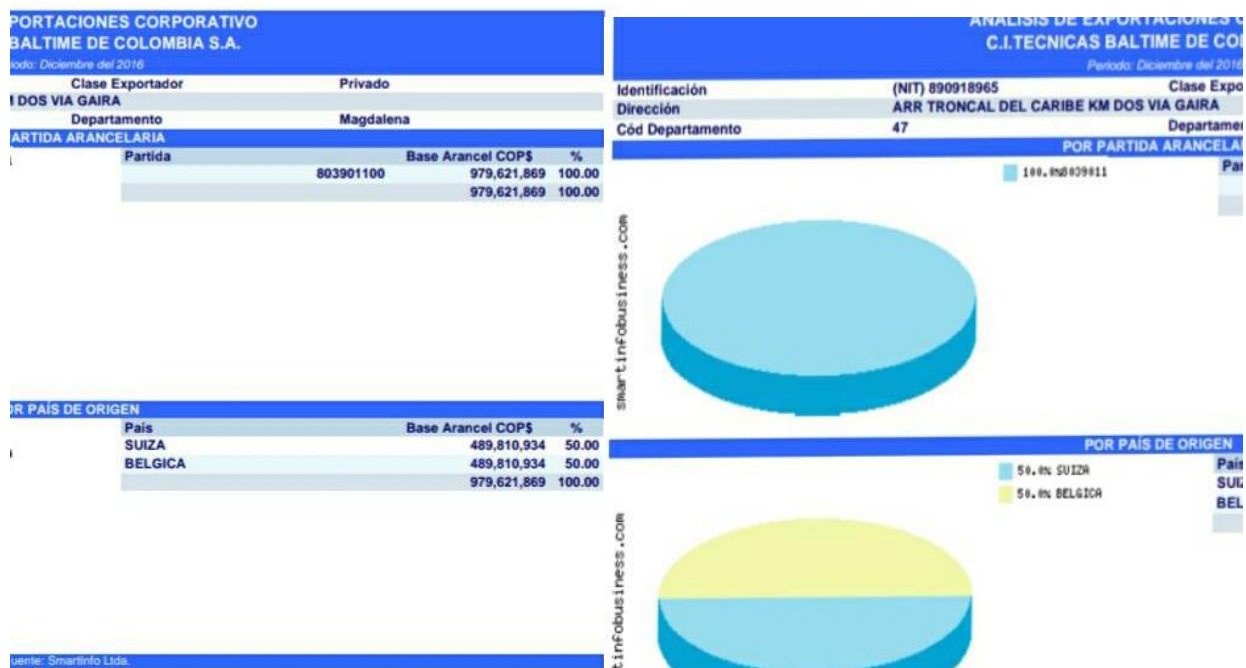
Export - Trade balance (1000 USD) - 2016

HS 0803 - Bananas and plantains, fresh or drier



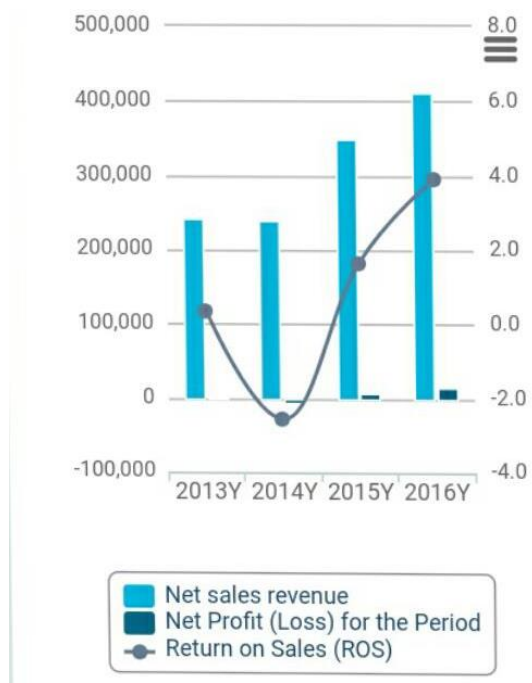
Tomado de Emis, 2018.

Figura 3. Análisis de exportaciones C.I. Técnicas Baltime de Colombia.



Tomado de Smartinfobusiness.com, 2018.

Figura 4. Ventas y utilidades netas en la categoría bananos y plátanos, Colombia

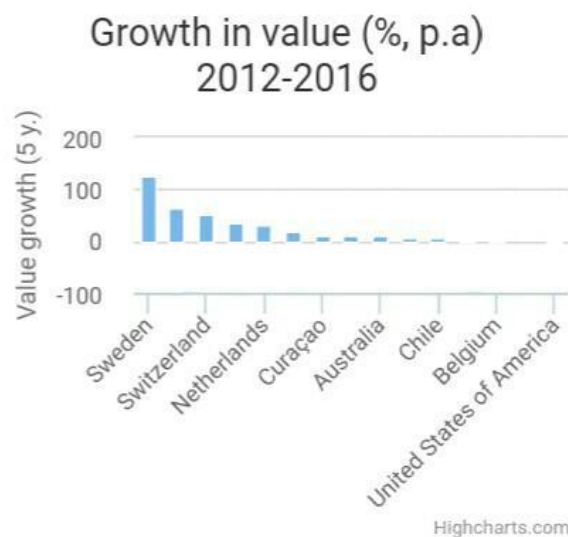


Tomado de Smartinfobusiness.com, 2018.

Figura 5. Crecimiento de las exportaciones de bananos y plátanos en Colombia

Export - Growth in value (% p.a) 2012-2016

HS 0803 - Bananas and plantains, fresh or drier



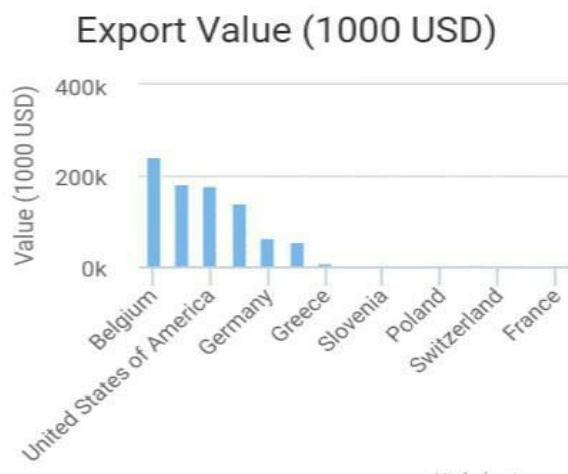
Tomado de Emis, 2018.

Figura 6. Valor de las exportaciones de bananos y plátanos en Colombia -

Colombia

Export - Value (1000 USD) - 2016

HS 0803 - Bananas and plantains, fresh or drier



Tomado de Emis, 2018.

Tabla 2. Valor Free on Board (en dólares) por NIT.

	NIT	Fecha del proceso	Número de registros	Total valor FOB dólares ↓
REGISTROS- (39)	890918965	201708	39	\$20.385.006
REGISTROS- (44)	890918965	201801	44	\$18.120.952
REGISTROS- (38)	890918965	201702	38	\$15.439.909
REGISTROS- (37)	890918965	201707	37	\$11.799.347
REGISTROS- (29)	890918965	201705	29	\$11.399.002
REGISTROS- (26)	890918965	201701	26	\$10.393.153
REGISTROS- (25)	890918965	201706	25	\$10.386.461
REGISTROS- (23)	890918965	201710	23	\$10.164.333
REGISTROS- (19)	890918965	201711	19	\$8.777.437
REGISTROS- (19)	890918965	201703	19	\$8.311.089
REGISTROS- (15)	890918965	201709	15	\$8.204.731
REGISTROS- (1)	890918965	201712	1	\$22.440

Tomado de Ministerio de Relaciones Exteriores, 2017.

Anexo 4

Finca Chavela (Inversiones Chavela LTDA.) – I.C Tecbaco S.A

Figura 7. Empaques de recubrimiento biodegradables



Fuente: Los autores.

Figura 8. Rieles de transporte de bananas finca - planta de producción



Fuente: Los autores.

Figura 9. Espera de corte.



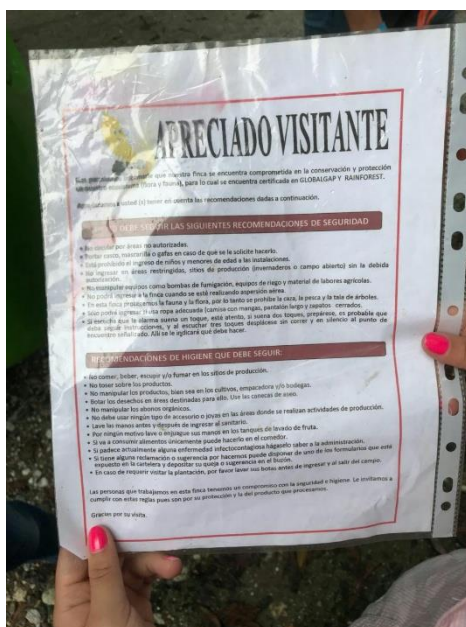
Fuente: Los autores.

Figura 11. Medición de racimos.



Fuente: Los autores.

Figura 10. Recomendaciones en finca.



Fuente: Los autores.

Figura 13. Transporte de químicos



Fuente: Los autores.

Figura 12. Planta de desinfección y embalaje.



Fuente: Los autores.

Figura 15. Piscina de esterilización de frutos.



Fuente: Los autores.

Figura 14. Residuos naturales usados como abono.



Fuente: Los autores.

Figura 16. Riel de transporte hasta la planta de producción.



Fuente: Los autores.

Figura 17. Planta de empaques Dole- (Carbaco)



Fuente: Los autores.

Figura 18. Senderos que conectan zonas de cultivo.



Fuente: Los autores.