

# Presentación del proyecto "Banana Papa"

Producción de snacks de banano en  
Colombia.

# Descripción de la empresa y producto.

- La esencia del proyecto es la creación de una empresa para la producción de bocadillos de banano en Colombia con la posterior venta de productos a los mercados de Estados Unidos, Europa, Rusia y Asia.
- El producto (Banana Papa) es un plátano maduro en rodajas, secado con aire caliente, hecho de la variedad más común de bananas Cavendish (Banana, Cavendish) (que solíamos ver en los estantes de los supermercados)



**Banana  
Papa**



# La relevancia de este producto.

- ¡Existe un problema de obesidad masiva debido a la falta de alimentos asequibles con calorías de alta calidad! ¡Hay un problema de enfermedad cardíaca debido a la ingesta inadecuada de potasio! ¡Hay una escasez de tiempo para que las personas preparen una comida completa! ¡Al menos con estos tres problemas, Banana Papa está peleando! Esta inversión no solo lo beneficiará a usted, sino que también le dará vida a un producto que beneficiará a millones de personas.



foto del producto



# La capacidad del mercado y las perspectivas de productos

- El plátano es el producto más vendido en redes de todo el mundo. EE.UU. es el número uno en el consumo de plátanos - que es el 24,6% de los bananos producidos en el mundo.
- La capacidad del mercado de aperitivos en el mundo es el 82,5 \$ millones de dólares al año. América del Norte es el mayor mercado de productos de aperitivo, el segundo y tercer lugar se divide por el sudeste de Asia y Europa Occidental. Según Euromonitor Internacional del segmento de snacks de frutas desarrollará con la velocidad más grande en el mercado, el 16% al año, durante los próximos cinco años.

# Indicadores económicos del proyecto con los cálculos "optimistas"

- Tasa de descuento, 10%
- Periodo de recuperación (PP) 1,7 años
- Tasa Interna de Retorno (TIR) del 76%
- El valor actual neto - VAN, \$ 11.580.090,44
- Índice de rentabilidad (PI) 3,68
- El costo total del proyecto es de \$ 4,318,000.
- El rendimiento del dinero invertido hasta el 25% anual.
- Beneficio en el año 10496565,24 \$ (EBITDA)

# ¿Por qué la producción en Colombia?

- 1) la proximidad a la materia prima para la producción
- 2) materias primas básicas de calidad, debido a la ubicación en una zona de clima agradable
- 3) es la moneda local (pesos colombianos), que afecta favorablemente a la exportación de productos a los mercados extranjeros. (A diferencia de Ecuador, donde la moneda local es el dólar estadounidense)
- 4) Temperatura. (En Colombia, la temperatura media de 29 °C)
- 5) La economía de Colombia es uno de los de más rápido crecimiento en América Latina, lo cual es beneficioso para la obtención de la inversión
- 6) La proximidad al mayor mercado potencial (América del Norte)



# el equipo

- 1) Jefe de proyecto Andrey Popov (La experiencia de la red de distribución a partir de cero. Lanzamiento de nuevos productos. Desarrollo y optimización de procesos de negocio. Gestión de Recursos Humanos)
- 2) Tecnología Shelud'ko Elena (Experiencia de 5 años como técnico en la empresa №1 en Rusia para la producción de productos de aperitivo "KDV Grupo", la marca de fábrica "Tres costras" en Moscú);
- 3) El economista Gregory Proskurin (Experiencia en el desarrollo de nuevos productos al mercado, el jefe de departamento de marketing y ventas de la LLC "Lado" Lipetsk (Comercio al por mayor y al por menor de equipo de protección personal, ropa de protección, equipos de elevación);
- 4) Ingeniero Alexander Naumov (Especialista para la conexión a las redes eléctricas, sintonización automática).
- 5) Especialista Duvan Triana (La experiencia de la apertura de una sucursal "BELLACOSMT SAS" empresa internacional, organización de ventas en Colombia tienda de perfumes y cosméticos en línea, experiencia de trabajo Jefe del grupo de control en la ciudad de Bogotá, en el Departamento de Protección del Medio Ambiente (SDA ), el soporte de los idiomas español y ruso)

# La misión de la empresa

- Crear un producto útil, asequible y de alta calidad que ayude a calmar la sensación de hambre durante un viaje largo, una clase o un trabajo, ahorrando tiempo en la preparación de la cena.

# Nuestra ventaja competitiva es:

- 1. Un producto útil (totalmente natural, una gran cantidad de fibra cruda, contiene vitaminas naturales y minerales, calorías de alta calidad, sólo una parte de los plátanos, la ausencia de cualquier aditivo);
- 2. Producto Disponible (Precio por un paquete de 70 gramos Bananapapa, como los chips de la Lay de 80 g.);
- 3. producto sabroso (sabores concentrados de aroma de plátano maduro, dulzor único origen natural).
- Resumen: Los compradores ahorrar tiempo y dinero por obtener un producto sabroso y saludable.

# Etapa de desarrollo del proyecto

- La tecnología presentada a las muestras de trabajo.
- La primera prueba de 500 paquetes de productos se vendieron en las redes locales del comercio de alimentos al por menor con una prima del 75% (en \$ 1.65 por un paquete de 70 g.).
- entidad en Colombia será registrado para el proyecto. Para trabajar exclusivamente en la zona del franco, con actividad en el producto de exportación.
- Actualmente contamos con 1 millón de \$ inversiones de inversores privados.



# contactos

- Líder: Andrey Popov
- Viber / WhatsApp: + 7-904-219-96-14
- Correo electrónico: andrey2576@mail.ru
- Skype: andrey2576pro
- Sitio web: <https://bananapapa.com>
- Para obtener más información, póngase en contacto con los contactos anteriores.