

RESUMEN AUDIOS

COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL, FRUTIREYES S.A.S

Entrevistado: Ingeniero Agrónomo, Jose Valencia.

- Fami-empresa: Mamá, Papá y dos hijos.
- Representante legal Sr. Luis Reyes, aprox. 70 años
- La empresa lleva 15 años en ejercicio, nació en la época del boom de la uchuva y es su principal fuerte hasta el día de hoy, aunque en la región se ha bajado notoriamente la siembra de esto.
- Existe en el municipio una diversidad de cultivos, generalmente buscando el producto que tiene mejor precio en el momento.
- Se lleva la Contabilidad en una oficina en la sede de Bogotá, todo en cuanto a nómina, atención clientes, etc.
- El transporte de la producción es por parte de la empresa desde el cultivo a la bodega de selección y clasificación, ya posteriormente realizan procesos de contratación en contenedores (tracto mulas) para el envío de la misma al aeropuerto o puertos marítimos según el destino.
- La exportadora maneja principalmente la uchuva, gulupa, granadilla, tomate de árbol y pitaya.
- Los cultivos propios son de uchuva, tomate de árbol y granadilla.
- Fuera de Granada tienen un cultivo de Gulupa en Pasca, Cundinamarca.
- No tienen distritos de riego como tal, el clima los favorece.
- La fortaleza principal en la altura del municipio, que combina el clima y suelos fértiles.
- Los terrenos en su mayoría son arrendados por sus grandes extensiones, pero poseen varios terrenos propios.
- No se transforman los productos, se le realiza únicamente un proceso de selección.
- Dependiendo el cliente se maneja canastilla o caja de fruta.
- En el proceso de selección un 80% es para exportación y un 20% para comercialización nacional aproximadamente. Dependiendo calidad de la producción se hace variable estos porcentajes.
- Las cosechas se planean, llevan programación para todo, siembra, fumigación, abonada, inyectada una o dos semanas antes de su realización.
- En materia de Costos se toman son rendimientos de Mano de Obra, tiempo, experiencia.
- El mayor costo en la producción se va en Agro-insumos y en Mano de Obra.
- Se utilizan Agro-químicos según el monitoreo realizado.
- Se realizan análisis de residualidad, exigencia por parte de los clientes.
- El análisis de residualidad lo realiza la empresa G.Q.

- El análisis de suelos se realiza cada vez que se va a hacer una siembra.
- Se maneja certificación del Global Gap. Parte Normativa y de Certificación para exportación.
- Se manejan contratos salarial y al destajo.
- No se manejan inventarios en bodega, fruta que llega, fruta que se selecciona y se entrega rápidamente.
- Se maneja un sistema de trazabilidad.
- Los ingresos producen una buena rentabilidad, se sostiene adecuadamente la bodega y los cultivos.
- En cuanto a tecnología se manejan estacionarias, tanques, mangueras, fumigadoras, tractor, poli-sombras, camiones propios.
- La empresa tiene clientes estables.
- Exportan directamente al cliente, sin intermediario.
- Se tiene un vivero en Antioquia que maneja semillas certificadas.
- En cuanto a normas de calidad el Global Gap cubre todas las certificaciones nacionales como registro ICA y BPA, debido a que es de ámbito internacional.
- Cada exportación debe tener el cultivo o finca certificada.
- Se tienen aproximadamente 145 hectáreas, es decir 226 fanegadas en arriendo.
- Más 7 hectáreas propias.
- Se está sembrando cada 4 meses más o menos.
- Las aplicaciones se realizan de forma manual generalmente.
- Se llevan registros históricos en cuanto a pérdidas, tiempo de mano de obra para prevenir y poder tomar decisiones por parte del asistente técnico más no de la empresa.
- Los Agro-químicos se aplican cuando es necesario y según lo recomienda el Asistente Técnico (e).
- Se tienen reservorios, nacederos dependiendo la finca.
- No se usan abonos orgánicos, porque no es tan efectivo y es costoso.
- Para ser más competitivos en primer lugar un productor necesita asistencia técnica y saber a quién venderle, es decir, apoyo en la comercialización.
- La asociatividad es decisión de cada productor.
- El enfoque de Frutireyes S.A.S siempre ha sido la calidad del producto, cumpliendo parámetros de calidad, selección, sanidad, etc.
- Debería existir un apoyo por parte de la Universidad en cuanto a extensión rural, capacitación, visitas, darse a entender a las personas.

**SIERRA TIERRA VERDE S.A.S – ALEX SIERRA (REPRESENTANTE LEGAL)
OLGA GUTIERREZ CASTAÑO (COORDINADORA SEMILLERO)**

- **COMERCIALIZADORA:** corresponde a una empresa familiar, existente desde hace 2 años, desde el año 2014.
- En la empresa familiar participan 3 mujeres. En parte legal solo 1.
- La empresa cultiva hortalizas (28 variedades, como: acelga espinaca, lechuga perejil, cilantro, coliflor... entre otros.)
- Los de mayor comercialización son: brócoli coliflor, espinaca y acelga junto con la lechuga.
- Se manejan en siembra pequeña, para mejor manejo de capital y producto, en razón de que si la siembra no responde o se daña, no entrarían en pérdidas masivas.
- El producto no se maneja en verde, se transforma, en lavado empacado y etiquetado.
- La empresa vende en dos canales directos, en la ciudad de Fusagasugá, el mercado campesino de la ciudad de Bogotá, manejando también mercados indirectos (vía internet) escarola y esencia, intermediarios donde ofrecen el producto para vender.
- La empresa paga transporte para el producto. (Lunes, Miércoles y Viernes)
- De \$100 pesos la empresa invierte en transporte entre \$20 y \$30 aproximadamente.
- Y de cada \$100 en mano de obra se invierte un total de entre \$40 y \$50, generando una Utilidad neta de 8% y 12%.
- En un fertilizante se mira la eficacia.
- Cultivos orgánicos, en un 100% la empresa asegura que puede crear un producto orgánico.
- La empresa pasara de agrícola a pecuario, porque se obtiene mayor rentabilidad en ello.
- El producto de la empresa busca la eficiencia total.
- En la aplicación de fertilizante, hay un esquema que por obligación plantea unos parámetros, como fumigación preventiva y otra para erradicar plagas.

OBSERVACIONES RESUMEN AUDIO (SR. JOSE VANEGAS)

1. Ha formalizado su empresa ante cuáles entidades:

Rta: Ante Cámara de Comercio por requisito de los clientes, ante Secretaría de Hacienda Municipal para poder ser parte de incentivos del gobierno, ante la Dian por requisitos de las entidades financieras al momento de adquirir prestamos, de los clientes y parte legal.

2. Tipo de propietario (a):

Rta: Persona Natural

3. La empresa es de carácter familiar

Rta: No

4. Tipo de empresa:

Rta: Individual (1 propietario) No comparte el concepto de asociatividad.

5. Si es una sociedad, ésta es:

Rta: N/A

6. Si es una asociación, ésta es:

Rta: N/A

7. ¿No. empleados a cargo?

Rta: Entre 0 y 10 trabajadores, dependiendo la época si es siembra o cosecha; No se requiere de muchos porque la extensión de tierras no es muy grande.

8. Valor activos totales a la fecha

Rta: Menos 500 smmlv (Un solo dueño, no se cuenta con tecnologías).

9. Género del propietario(a) único

Rta: Masculino

10. Participación % de género asociados activos

Rta: N/A

11. Tiempo de existencia entidad

Rta: Entre 4 y 8 años, siempre vinculado a la agricultura.

12. ¿Esta empresa se creó para?

Rta: Entrar y permanecer en el mercado debido a la actividad agrícola en la región y a su vez como opción de sustento familiar.

13. La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)

Rta: El Sr. Jose Vanegas está al día tanto en impuestos así como con la renovación del registro mercantil.

14. Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)

Rta: Cultivos como el frijol, arveja y mora.

15. Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario o empresa

Rta: Actividades de comercio, intermediario entre productores y compradores en la región.

16. En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:

Rta: Producto en verde (sin transformar) No se cuenta con tecnología ni conocimientos de transformación del producto.

17. Para la distribución del producto, usted:

Rta: Se tiene un contrato con un prestado de servicio de transporte para las épocas de cosecha.

18. Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:

Rta: Directamente se busca hacerlo, porque un gran porcentaje de las ganancias se quedan en mano de los intermediarios.

19. Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:

Rta: En Corabastos, debido a que se tienen unos contactos confiables desde hace unos años.

20. De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:

Rta: Entre 0 y \$5 pesos, gracias a que se cuenta con un vehículo propio aunque no de gran capacidad pero que si disminuye en un porcentaje importante el costo de transporte del producto a su destino.

21. El predio donde cultiva o genera su actividad agrícola es:

Rta: Propio, en los cuales un buen porcentaje ya tiene posible comprador y arrendado se tiene un cultivo en compañía en el cual se ayuda a hacer la intermediación respectiva y se reciben unas ganancias extras.

22. Extensión donde cultiva o genera su actividad agrícola (en fanegadas)

Rta: Entre 1-5 fanegadas, son un par de lotes aproximadamente de 2 fanegadas y media por lo que no se cuenta con mucho capital para invertir en más terrenos, pero se aprovecha al máximo el espacio de los lotes.

23. Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:

Rta: Un suelo caracterizado por ser muy fértil, que se combina a la perfección con las lluvias constantes generando una muy buena opción para cultivar gran variedad de productos agrícolas.

24. ¿Ha sembrado siempre lo mismo en sus predios de cultivo?

Rta: No siempre, he combinado con otras semillas, siempre hay que estar pendiente de las exigencias del mercado.

25. ¿Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?

Rta: En algunas ocasiones, los técnicos de las casas de agroquímicos facilitan un técnico para el análisis de suelos del cultivo.

26. Periodo de cultivo

Rta: Normalmente se siembra trimestralmente, para así tener una entrada de efectivo a corto plazo.

27. ¿Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?

Rta: Si, son las que se manejan por lo general debido a las exigencias de los clientes, aunque también se tiene un manejo de semillas nativas, donde se seleccionan las mejores.

28. ¿Utiliza agroquímicos?

Rta: Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección, buscando optimizar los procesos y prevenir riesgos en el cultivo.

29. ¿Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?

Rta: Midiendo el área en el que planea cultivar y el estado del cultivo.

30. ¿Cuál es el método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo?

Rta: Aplicación directa a mano, por lo que no se cuenta con herramientas ni tecnología para establecer otro método de aplicación.

31. ¿Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?

Rta: Algunas veces, ya dependiendo la extensión del cultivo y su tipo.

32. ¿Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:

Rta: Lo hago pero no sé si este bien proyectada, se planea de forma básica más no técnica.

33. Cuando la empresa va a sembrar:

Rta: Normalmente hay que conseguirlos luego de generada la cosecha, pero se tiene contactos y posibles clientes y la idea es buscar más y más.

34. Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:

Rta: El que sirva para lograr una mayor producción, porque es lo que más se busca.

35. Marque cuál de los bienes posee su empresa:

Rta: Estacionaria, guadaña, solamente.

36. ¿La empresa ha generado nueva variedad de semilla?

Rta: No, la empresa no genera variedad de semillas porque solo usa las certificadas por exigencia de sus clientes.

37. ¿La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos?

Rta: No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos, únicamente compra.

38. Sistemas de captación artesanal de agua. ¿Cuenta con un sistema de riego?

Rta: Si, por goteo y de una manera muy artesanal.

39. ¿De dónde capta el agua para cosecha la empresa?

Rta: Directamente de un afluente, el clima es una ventaja porque mantiene el nivel del agua

40. ¿Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?

Rta: Algunas veces, cuando se ha necesitado.

41. Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:

Rta: Banco privado, no se suministró información precisa.

42. ¿Ha utilizado la empresa el sistema paga diario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas?

Rta: Nunca lo he utilizado, no me parece confiable este tipo de créditos.

43. Si la empresa ha utilizado el paga diario, lo ha usado como:

Rta: N/A

44. Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:

Rta: En un nivel normal, puesto que se adquieren obligaciones para suplir parte de la inversión de algunas cosechas.

45. En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:

Rta: Los ingresos son moderados en relación con las deudas que se tienen a razón de los altos costos en agro-químicos.

46. Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:

Rta: La mayor parte en la producción agrícola, por venta de la cosecha.

47. El ingreso que recibe la empresa, es destinado principalmente a: Califique de 1 a 5, donde es 1 es el prioritario y 5 el menos urgente.

Rta: Principalmente se destinan los ingresos a la inversión agrícola para aumentar su producción y en el pago de nómina de producción porque es importante estar al día y ser puntuales en la cancelación del mismo. En segundo lugar, y no menos importante el cumplimiento de las obligaciones financieras adquiridas. Y por último créditos domésticos que no son muy usuales.

48. El mayor costo o gasto que actualmente tiene su negocio o empresa, corresponde a:

Rta: Sin duda la compra de insumos agrícolas es el costo más elevado por su alto precio.

49. ¿Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?

Rta: Si, mediante un libro de ingresos y egresos, en el cuaderno se anota lo que se gasta y lo que se recibe.

50. Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:

Rta: Se realiza balance general y Estado de ganancias y pérdidas tanto para analizar la situación actual del negocio como para la solicitud de un préstamo ante alguna entidad financiera.

51. Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:

Rta: Reservado en ese aspecto.

52. ¿Tiene Libro de actas registrado?

Rta: No lleva libros de actas por ser único propietario.

53. ¿Cuenta la empresa con una estructura administrativa?

Rta: No, porque es individual, no lo necesita.

54. Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:

Rta: Se han generado escasas ganancias por motivo del aumento en el precio de insumos y de mano de obra.

55. Las ganancias o excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:

Rta: Reinversión en la producción, se espera siempre los ingresos de una venta para iniciar otra futura producción.

56. ¿Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?

Rta: No, por falta de tecnología e infraestructura no se transforma el producto.

57. Si lo hace, su proceso de transformación es:

Rta: N/A

58. La materia prima que transforma su empresa es:

Rta: N/A

59. ¿Quién desarrolla el proceso de transformación?

Rta: N/A

60. ¿Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?

Rta: Algunas veces, no siempre se cuenta con el mismo proveedor, depende de la necesidad

61. Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación

Rta: N/A

62. En una escala de 1 a 5 de prioridades, donde 5 es la mayor prioridad y 1 la menor necesidad; enumere cuáles son las necesidades más apremiantes de su empresa para lograr competitividad:

Rta: Lo más prioritario es que haya incentivos gubernamentales, como subsidios y ayuda tecnológica para ofrecer mejores productos, de igual forma es importante la asistencia técnica y el acceso a la tecnología junto con capacitación en mercadeo,

atención a clientes y apoyo en comercialización de productos para mejorar el nivel de competitividad.

63. En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse:

Rta: Para incentivos o beneficios gubernamentales es de gran importancia asociarse, pero no se tiene cultura colectiva, cada uno busca el propio interés.

64. En relación con la proyección de exportación:

Rta: Si existe interés para un futuro, sería bueno capacitarse y la colaboración por parte del gobierno.

65. Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc.)

Rta: Siempre se trata de estar al día, sobre todo en el aspecto legal y tributario, para no tener inconvenientes con el acceso a créditos.

66. ¿Conoce las NIIF o Normas internacionales de información financiera?

Rta: No se tiene conocimiento sobre el tema.

67. Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:

Rta: Las BPA, más que una obligación nos permite garantizar buenos productos.

68. Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:

Rta: La calidad en atención, para garantizar una estabilidad comercial.

OBSERVACIONES RESUMEN AUDIO (SR. CARLOS LUQUE DIAZ)

1. Ha formalizado su empresa ante cuáles entidades:

Rta: Ante Cámara de Comercio para realizar las actividades comerciales y por requisito de los clientes, ante la Dian por requisitos de las entidades financieras y cumplir todo en cuanto a los aspectos tributarios.

2. Tipo de propietario (a):

Rta: Persona Natural

3. La empresa es de carácter familiar

Rta: Si, podría catalogarse como familiar en razón de que ha usado los conocimientos de su familia pero es el único propietario.

4. Tipo de empresa:

Rta: Individual (1 propietario) No es prioridad para el señor asociarse con demás individuos.

5. Si es una sociedad, ésta es:

Rta: N/A

6. Si es una asociación, ésta es:

Rta: N/A

7. ¿No. empleados a cargo?

Rta: Entre 0 y 10 trabajadores, El propietario no considera necesario adquirir mayor mano de obra, ya que la considera suficiente.

8. Valor activos totales a la fecha

Rta: No se brindó información al respecto, por lo que los encuestadores asimilaron esta cantidad como la correspondiente. Menos de 500 smmlv.

9. Género del propietario(a) único

Rta: Masculino

10. Participación % de género asociados activos

Rta: N/A

11. Tiempo de existencia entidad

Rta: Más de 20 años, lleva casi toda su vida cultivando.

12. ¿Esta empresa se creó para?

Rta: Principalmente subsistencia familiar y a su vez permanecer en el mercado.

13. La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)

Rta: El Sr. Carlos Luque Díaz está al día tanto en impuestos así como la renovación del registro mercantil ante cámara de comercio.

14. Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)

Rta: Actividad Frutícola, únicamente producción y comercialización de Mora.

15. Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario o empresa

Rta: Se dedica a la crianza y comercialización de gallinas ponedoras en bajo volumen.

16. En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:

Rta: Producto en verde (sin transformar) Se comercializa la Mora, sin ningún valor agregado al producto.

17. Para la distribución del producto, usted:

Rta: Contrata individualmente un vehículo, piensa que no es necesario tener un camión propio, puesto que solo es necesario para el proceso de llevar el producto de donde se cultiva hasta donde se comercializa.

18. Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:

Rta: Al intermediario, solo se encarga de llevar y negociar el producto con el intermediario.

19. Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:

Rta: N/A, de esto se encarga el intermediario.

20. De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:

Rta: Entre \$10 y \$15 pesos, Del 100% del total, se dedican entre el 10% y 15% para el transporte del producto, los fletes son costosos.

21. El predio donde cultiva o genera su actividad agrícola es:

Rta: Propio, El terreno donde se cultiva toda la Mora es del señor Carlos Luque.

22. Extensión donde cultiva o genera su actividad agrícola (en fanegadas)

Rta: Entre 6 y 10 fanegadas, el agricultor cuenta con entre 6 y 10 fanegadas de tierra para su cultivo. Aproximadamente 5 hectáreas.

23. Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:

Rta: Un suelo caracterizado fértil y condiciones climáticas adecuadas gracias a las precipitaciones constantes, no se presentan helada, así que se genera un ambiente propicio para cultivar la Mora.

24. ¿Ha sembrado siempre lo mismo en sus predios de cultivo?

Rta: Toda la vida, A pesar de la variación en los precios, siempre ha mantenido el contacto con el intermediario para vender su producción.

25. ¿Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?

Rta: En algunas ocasiones, El agricultor requiere de vez en cuando los análisis por parte de un Ingeniero Agrónomo dependiendo la cantidad y variedad que pretende sembrar de la Mora.

26. Periodo de cultivo

Rta: Casi siempre se siembra semestralmente, así sea un lote de poca extensión.

27. ¿Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?

Rta: Si, siempre se maneja semillas certificadas, debido a las exigencias requeridas por el intermediario.

28. ¿Utiliza agroquímicos?

Rta: Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección, Por lo general en prevención o corrección del manejo de plagas o enfermedades.

29. ¿Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?

Rta: De acuerdo con el criterio personal o experiencia del agricultor / Ing. Agrónomo. El supervisor del cultivo realiza los respectivos cálculos para las aplicaciones según su criterio personal.

30. ¿Cuál es el método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo?

Rta: Aplicación directa a mano, para pequeñas y medianas extensiones y se manejan equipos mecánicos para los grandes cultivos.

31. ¿Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?

Rta: Algunas veces, con el transcurrir del tiempo se ha hecho necesario la programación del cultivo, para saber los costos de todo el proceso del mismo.

32. ¿Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:

Rta: El costo de su inversión en materiales e insumos, es importante tener claro la extensión de terreno a ocupar y su respectiva cantidad de semilla por sembrar para analizar estos costos. La inversión en mano de obra, así mismo es necesario saber la mano de obra requerida para cierta siembra, midiendo eficiencia y calidad.

33. Cuando la empresa va a sembrar:

Rta: Ya tiene cliente para el producto, se trata de tener desde un principio negociado la producción con el intermediario de confianza, sin importar altos o bajos precios del mercado.

34. Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:

Rta: El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo, dependiendo el problema presentado y se analiza el impacto que genera su aplicación.

35. Marque cuál de los bienes posee su empresa:

Rta: Estacionaria, guadaña, un tractor adquirido hace poco debido al costo elevado por contrato del mismo cada vez que se necesitaba.

36. ¿La empresa ha generado nueva variedad de semilla?

Rta: No, la empresa no genera variedad de semillas porque solo usa las certificadas, por costumbre y exigencia de los intermediarios en el momento de negociación de la cosecha.

37. ¿La empresa ha generado nuevos tipos de abonos orgánicos?

Rta: No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos, se compran al proveedor de confianza.

38. Sistemas de captación artesanal de agua. ¿Cuenta con un sistema de riego?

Rta: Si, por Micro-aspersión, un sistema sofisticado para las siembras.

39. ¿De dónde capta el agua para cosecha la empresa?

Rta: Directamente de un afluente o de un aljibe propio según el lote, las constantes precipitaciones los mantienen en un nivel apropiado.

40. ¿Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?

Rta: Algunas veces, cuando se han realizado siembras grandes.

41. Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:

Rta: Finagro -capital de trabajo, por la facilidad y rapidez de préstamo.

42. ¿Ha utilizado la empresa el sistema paga diario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas?

Rta: Nunca lo he utilizado, es un sistema inadecuado y riesgoso para uno.

43. Si la empresa ha utilizado el paga diario, lo ha usado como:

Rta: N/A

44. Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:

Rta: En un nivel normal, puesto que no presenta atrasos en las cuotas de los créditos adquiridos.

45. En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:

Rta: Los ingresos son moderados en relación con las deudas, pero por factores como precio, oferta y demanda no son muy altos.

46. Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:

Rta: La mayor parte en la producción agrícola, por venta de la cosecha en más de un 90%.

47. El ingreso que recibe la empresa, es destinado principalmente a: Califique de 1 a 5, donde es 1 es el prioritario y 5 el menos urgente.

Rta: Esencialmente se destinan los ingresos a la inversión agrícola para mejorar la producción y en el pago de nómina de producción porque es importante el cumplimiento del mismo para un adecuado rendimiento. En segundo lugar y muy importante el cumplimiento de las obligaciones financieras, por último créditos domésticos entre otros.

48. El mayor costo o gasto que actualmente tiene su negocio o empresa, corresponde a:

Rta: La compra de insumos agrícolas por su constante aumento de precios.

49. ¿Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?

Rta: Si, mediante un libro de ingresos y egresos, se lleva una contabilidad básica, para saber cómo tal cuánto se invirtió, si se recuperó esa inversión y cuánto quedó como ganancia.

50. Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:

Rta: Se realiza Estado de ganancias y pérdidas, balance general para analizar diferentes aspectos importantes como utilidad, disponibilidad de efectivo para invertir, etc.

51. Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:

Rta: N/A, no se suministró información.

52. ¿Tiene Libro de actas registrado?

Rta: No, no lo tiene porque no aplica por persona natural.

53. ¿Cuenta la empresa con una estructura administrativa?

Rta: No, porque es individual, no lo necesita.

54. Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:

Rta: Se han generado escasas ganancias por motivo del aumento en el precio de insumos y de mano de obra.

55. Las ganancias o excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:

Rta: Reinversión en la producción, se espera siempre los ingresos de una venta para iniciar otra futura producción.

56. ¿Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?

Rta: No, por falta de tecnología e infraestructura no se transforma el producto.

57. Si lo hace, su proceso de transformación es:

Rta: N/A

58. La materia prima que transforma su empresa es:

Rta: N/A

59. ¿Quién desarrolla el proceso de transformación?

Rta: N/A

60. ¿Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?

Rta: Algunas veces, no siempre se cuenta con el mismo proveedor, depende de la necesidad

61. Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación

Rta: N/A

62. En una escala de 1 a 5 de prioridades, donde 5 es la mayor prioridad y 1 la menor necesidad; enumere cuáles son las necesidades más apremiantes de su empresa para lograr competitividad:

Rta: Lo más prioritario es que haya incentivos gubernamentales, como subsidios y ayuda tecnológica para ofrecer mejores productos, de igual forma es importante la asistencia técnica y el acceso a la tecnología junto con capacitación en mercadeo,

atención a clientes y apoyo en comercialización de productos para mejorar el nivel de competitividad.

63. En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse:

Rta: Para incentivos o beneficios gubernamentales es de gran importancia asociarse, pero no se tiene cultura colectiva, cada uno busca el propio interés.

64. En relación con la proyección de exportación:

Rta: Si existe interés para un futuro, sería bueno capacitarse y la colaboración por parte del gobierno.

65. Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc.)

Rta: Siempre se trata de estar al día, sobre todo en el aspecto legal y tributario, para no tener inconvenientes con el acceso a créditos.

66. ¿Conoce las NIIF o Normas internacionales de información financiera?

Rta: No se tiene conocimiento sobre el tema.

67. Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:

Rta: Las BPA, más que una obligación nos permite garantizar buenos productos.

68. Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:

Rta: La calidad en atención, para garantizar una estabilidad comercial.