

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAR113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 1 de 8

FECHA	lunes, 21 de noviembre de 2016
--------------	--------------------------------

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Ciudad
 Fusagasugá

SEDE/SECCIONAL/EXTENSIÓN	Sede Fusagasugá
---------------------------------	-----------------

DOCUMENTO	Trabajo De Grado
------------------	------------------

FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
-----------------	--

NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
---	----------

PROGRAMA ACADÉMICO	Contaduría Pública
---------------------------	---------------------------

El Autor(Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	NO. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
Manrique Rondón	Karol Yineth	1.016.070.665
Guzmán Preciado	Anjy Lorena	1.069.739.711
Casas Gómez	Diana Marcela	1.069.753.342

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAR113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 2 de 8

Director(Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
Gutiérrez Castaño	Olga Liliana
Gálvez Sabogal	Jean Fernanda

TÍTULO DEL DOCUMENTO
INTELIGENCIA COMPETITIVA Y VIGILANCIA TECNOLÓGICA A PARTIR DE LA VENTAJA COMPARATIVA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR AGRÍCOLA REGIÓN SUMAPAZ CASO SILVANIA Y TIBACUY.

SUBTÍTULO (Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)
ANALISIS DE LOS EFECTOS DE LA COMERCIALIZACION EN LAS ASOCIACIONES AGRICOLAS DE LOS MUNICIPIOS: SILVANIA Y TIBACUY.

TRABAJO PARA OPTAR AL TITULO DE: Aplica para Tesis/Trabajo de Grado/Pasantía
Contador Publico

AÑO DE EDICION DEL DOCUMENTO	NÚMERO DE PÁGINAS (Opcional)
14/10/2016	214

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLES: (Usar como mínimo 6 descriptores)	
ESPAÑOL	INGLES
1. Competitividad.	Competitiveness.
2. Mipyme.	Mipyme.
3. Agrícola.	Agriculture.
4. Comercio.	Commerce.
5. Mercado.	Business.
6. Intermediario.	Intermediary.

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAR113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 3 de 8

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS: (Máximo 250 palabras – 1530 caracteres):

El sector agrícola en la región del Sumapaz es fundamental, debido a que es una de las principales actividades económicas que tiene esta región, por ello en este trabajo investigativo se realiza un análisis a las asociaciones agrícolas de los municipios seleccionados, con el fin de identificar en estas empresas cuáles son sus mayores dificultades que les ha impedido ser más productivas y competentes.

Por tanto, se realizó una investigación de campo donde se tomaron como referencias las teorías de competitividad de Porter, Esser Klaus, Hillerbrand, Messner & Meyer – Stamer que permiten identificar una serie de aspectos que se deben tener en cuenta para identificar el nivel de competitividad que tiene una organización, por lo cual se aplicaron encuestas tipo entrevista a las asociaciones agrícolas y los asociados pertenecientes a las mismas de los municipios de Sylvania y Tibacuy donde se obtuvieron respuestas del campesinado, en las cuales estos manifestaron y confirmaron que efectivamente el comercio es una de las problemáticas que los afecta de forma directa y no les permite ser competitivos en el mercado con respecto a los agricultores que realizan de manera directa la comercialización de sus productos. Además también los costos de los fletes y el estado de las vías, contribuyen a que la comercialización sea más compleja y es por ello que se recurre a los intermediarios pues estos asumen el gasto del transporte de los productos agrícolas, por lo cual estos son los más beneficiados al momento de vender los alimentos agrícolas en el mercado.

The agricultural sector in the region of Sumapaz is essential, because it is one of the main economic activities that has this region, so in this research work an analysis is performed to agricultural associations of selected municipalities in order to identify in these companies what their greatest difficulties preventing them be more productive and competent.

Stamer that identify a series of aspects that must be taken into account to identify the level of competitiveness - therefore a research field where were taken as reference the theories of competitiveness Porter, Esser Klaus, Hillerbrand, Messner & Meyer was conducted which it is an organization, which interview type surveys were applied to agricultural and associations partners belonging to the same in the municipalities of Sylvania and Tibacuy which answers the peasantry, in which these expressed were obtained and confirmed that the trade actually is one of the problems that affect them directly and does not allow them to be competitive in the market with respect to farmers who made directly marketing their products. In addition also the costs of freight and road conditions contribute to that marketing is more complex and that is why recourse

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAr113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 4 de 8

to intermediaries as they assume the cost of transportation of agricultural products, so these are the most benefit when selling agricultural food on the market.

AUTORIZACION DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito autorizo (Autorizamos) a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer sobre mí (nuestra) obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado un alianza, son:

Marque con una "x":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La conservación de los ejemplares necesarios en la Biblioteca.	X	
2. La consulta física o electrónica según corresponda.	X	
3. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	X	
4. La comunicación pública por cualquier procedimiento o medio físico o electrónico, así como su puesta a disposición en Internet.	X	
5. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	X	
6. La inclusión en el Repositorio Institucional.	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAR113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 5 de 8

de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, *“Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores”*, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada,

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAR113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 6 de 8

estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado.

SI ___ **NO** ___ **X** ___.

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos), en carta adjunta tal situación con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).

b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.

c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.

d) El(Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAR113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 7 de 8

e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en las “Condiciones de uso de estricto cumplimiento” de los recursos publicados en Repositorio Institucional, cuyo texto completo se puede consultar en biblioteca.unicundi.edu.co

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

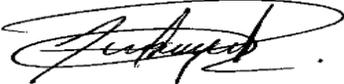
Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

	MACROPROCESO DE APOYO	CODIGO: AAAR113
	PROCESO GESTION APOYO ACADEMICO	VERSION:1
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	PAGINA: 8 de 8

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional, está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. Título Trabajo de Grado o Documento.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1. Articulo co-investigacion.pdf	Texto
2. Informe-de-co-investigación.pdf	Texto
3. Resumen de audios.pdf	Texto

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA
MANRIQUE RONDON KAROL YINETH	
GUZMAN PRECIADO ANJY LORENA	
CASAS GOMEZ DIANA MARCELA	



INTELIGENCIA COMPETITIVA Y VIGILANCIA TECNOLÓGICA A PARTIR DE LA
VENTAJA COMPARATIVA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR AGRÍCOLA
REGIÓN SUMAPAZ

MANRIQUE RONDON KAROL YINETH
GUZMAN PRECIADO ANJY LORENA
CASAS GOMEZ DIANA MARCELA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONOMICAS Y CONTABLES
CONTADURIA PÚBLICA
FUSAGASUGA
2016



INTELIGENCIA COMPETITIVA Y VIGILANCIA TECNOLÓGICA A PARTIR DE LA
VENTAJA COMPARATIVA DE LAS MIPYMES DEL SECTOR AGRÍCOLA
REGIÓN SUMAPAZ

MANRIQUE RONDON KAROL YINETH
GUZMAN PRECIADO ANJY LORENA
CASAS GOMEZ DIANA MARCELA

TRABAJO COINVESTIGACION PARA OPTAR POR EL TITULO DE CONTADOR
PÚBLICO

JEANE FERNANDA GALVEZ SABOGAL
ASESORA DEL PROYECTO, DOCENTE INVESTIGADORA

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONOMICAS Y CONTABLES
CONTADURIA PÚBLICA
FUSAGASUGA
2016



Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado



CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	14
1. OBJETIVOS	15
1.1. OBJETIVO GENERAL.....	15
1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	16
2.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	16
2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	16
3. JUSTIFICACIÓN	17
CAPITULO I	18
4. MARCO TEÓRICO.....	18
4.1. TEORIA DE LA VENTAJAS.....	18
4.1.1. Competitiva	18
4.1.2. Comparativa	18
4.1.3. Absoluta	19
4.2. LINEA DEL TIEMPO. TEORIAS DE LA COMPETITIVIDAD	20
4.3. MODELO A IMPLEMENTAR	21
4.4. TEORIAS RELACIONADAS A LAS EMPRESAS	21
4.4.1. Teoría de los determinantes del tamaño de las empresas.....	21
4.4.2. El enfoque organizacional	22
4.4.3. El enfoque institucional.....	22
5. MARCO LEGAL.....	23
6. MARCO CONCEPTUAL.....	36
7. MARCO GEOGRAFICO	37
7.1. REGION DEL SUMAPAZ	37
7.2. SILVANIA	38
Descripción.....	38
7.3. TIBACUY.....	39
8. MARCO HISTORICO	41
8.1. HISTORIA REGIÓN DEL SUMAPAZ.....	41
8.1.1. HISTORIA DE SILVANIA.....	42



8.1.2.	HISTORIA DE TIBACUY	43
9.	REFERENTES	44
10.	ANTECEDENTES.....	48
11.	MARCO METODOLOGICO	49
11.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN:.....	49
11.3.	POBLACIÓN Y MUESTRA	49
11.4.	TECNICAS DE INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS	49
11.5.	TECNICA DE PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE DATOS	49
CAPITULO II	50
12.	ANALISIS INTERNACIONAL DE COMPETITIVIDAD.....	50
12.1.	RANKING DE PAÍSES COMPETITIVOS	50
12.2.	MODELOS DE COMPETITIVIDAD GLOBAL.....	51
12.2.1.	Suiza: Nivel de desarrollo Alto	51
12.2.2.	Singapur: Nivel de desarrollo Alto	52
12.2.3.	Estados Unidos: Nivel de desarrollo Alto.....	53
12.2.4.	Alemania: Nivel de desarrollo Alto.....	54
12.2.5.	Holanda: Nivel de desarrollo Alto	55
12.2.6.	Matriz de modelos competitivo	57
12.3.	COMPETITIVIDAD POR CONTINENTES.....	59
12.3.1.	Asia.....	59
12.3.2.	Norte de Europa.....	59
12.3.3.	Sur de Europa.....	60
12.3.4.	Estados Unidos.....	60
12.4.	COMPETITIVIDAD LATINOAMERICA.....	61
12.4.1.	Chile: Nivel de desarrollo medio-alto.....	61
12.4.2.	Costa Rica: Nivel de desarrollo medio-alto.....	62
12.4.3.	México: Nivel de desarrollo medio-alto.....	63
12.4.4.	Matriz de Competitividad en Latinoamérica.....	65
CAPITULO III	66
13.	ANÁLISIS COMPETITIVO NACIONAL	66
CAPITULO IV	69
14.	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	69



15.	CRONOGRAMA.....	135
16.	CONCLUSIONES	137
17.	RECOMENDACIONES	138
18.	BIBLIOGRAFIA	139
	ANEXOS	143
	Anexo. ENCUESTA REGIONAL AGRICOLA (ERAS) DE LAS ASOCIACIONES.....	143
	Anexo. FOTOS DE LAS ASOCIACIONES ENTREVISTADAS.....	209



LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Normograma.....	23
Tabla 2. Normograma.....	24
Tabla 3. Entidades que apoyan el emprendimiento.....	25
Tabla 4. Entidades que apoyan el emprendimiento.....	26
Tabla 5. Entidades que apoyan el emprendimiento.....	27
Tabla 6. Entidades que apoyan el emprendimiento.....	28
Tabla 7. Entidades que apoyan el emprendimiento.....	29
Tabla 8. Entidades que apoyan el emprendimiento.....	30
Tabla 9. Entidades que apoyan el emprendimiento.....	31
Tabla 10. Entidades internacionales que apoyan el emprendimiento.....	32
Tabla 11. Entidades internacionales que apoyan el emprendimiento.....	33
Tabla 12. Entidades internacionales que apoyan el emprendimiento.....	34
Tabla 13. Entidades internacionales que apoyan el emprendimiento.....	35
Tabla 14. Límites del municipio de Tibacuy.....	40
Tabla 15. Lista de Países Competitivos.....	50
Tabla 16. Matriz de Competitividad internacional.....	57
Tabla 17. Matriz de Competitividad internacional.....	58
Tabla 18. Matriz de Competitividad en Latinoamérica.....	65
Tabla 19. Calificación Competitiva de Colombia.....	68
Tabla 21. Formalización de la empresa ante entidades.....	69
Tabla 22. Tipo de Propietario.....	70
Tabla 23. La empresa es de carácter familiar.....	71
Tabla 24. Tipo de Empresa.....	72
Tabla 25. Tipo de Asociación.....	73
Tabla 26. No. Empleados a cargo.....	74
Tabla 27. Valor de Activos totales.....	75
Tabla 28. Participación de género asociados activos.....	76
Tabla 29. Edad promedio del propietario.....	78
Tabla 30. Tiempo de existencia de la entidad.....	78
Tabla 31. La empresa se creó para.....	79
Tabla 32. La entidad está al día en.....	80
Tabla 33. Actividad económica principal.....	81
Tabla 34. Actividad económica secundaria.....	83
Tabla 35. Sistema de contabilidad.....	84
Tabla 36. Estados financieros básicos.....	85
Tabla 37. Libro de actas.....	86
Tabla 38. Estructura administrativa.....	86
Tabla 39. Resultados económicos.....	87
Tabla 40. Ganancias o excedentes netos.....	88
Tabla 41. Predio donde cultiva.....	89



Tabla 42. Extensión de cultivo	90
Tabla 43. Calidad del entorno geográfico	91
Tabla 44. Ha sembrado lo mismo en el predio de cultivo	92
Tabla 45. Periodo de cultivo	93
Tabla 46. Acostumbra a requerir análisis de suelos	94
Tabla 47. Utiliza semillas certificadas	95
Tabla 48. Utiliza agroquímicos.....	96
Tabla 49. Cantidad de fertilizante que necesita el área de cultivo	97
Tabla 50. Método para aplicar el fertilizante.....	98
Tabla 51. Necesidades de la empresa para ser más competitivas.....	99
Tabla 52. Necesidad de asociarse	101
Tabla 53. Proyección de exportación	102
Tabla 54. Información científica y tecnológica.....	103
Tabla 55. Conocimiento de las NIIF	104
Tabla 56. Sistemas de gestión de calidad.....	105
Tabla 57.Cuál es la mayor atención que requieren los clientes.....	106
Tabla 58. Plan de manejo de los cultivos.....	107
Tabla 59. Preparación del proceso de siembra.....	108
Tabla 60. Cuando adquiere un agroquímico, escoge.....	109
Tabla 61. Bienes de la empresa	110
Tabla 62. Generación de variedad de semillas.....	111
Tabla 63. Generación de tipos de abonos orgánicos	112
Tabla 64. Sistema de riego	113
Tabla 65. De donde capta el agua para la cosecha	114
Tabla 66. Acceso a créditos para la inversión agrícola	115
Tabla 67. Sistema crediticio al que ha aplicado	116
Tabla 68. Utilización del sistema pagadiario	117
Tabla 69. Nivel de endeudamiento	118
Tabla 70. Relación de Ingresos agrícolas Vs endeudamiento agrícola	119
Tabla 71. Origen de los ingresos que percibe mensualmente.....	120
Tabla 72. Destinación de los ingresos percibidos	121
Tabla 73. Mayor costo o gasto del negocio.....	122
Tabla 74. Transformación de la materia prima.....	123
Tabla 75. Tipo de proceso de la materia prima	124
Tabla 76. Materia prima que transforma	125
Tabla 77. Quien desarrolla el proceso de transformación	126
Tabla 78. Relación con proveedores.....	127
Tabla 79. No. Trabajadores que intervienen en el proceso de transformación.....	128
Tabla 80. Comercialización del producto	129
Tabla 81. Distribución del producto.....	130
Tabla 82. Distribución de la producción	131
Tabla 83. Lugares donde vende el producto.....	132



Tabla 84. De \$100 que recibe por ventas, dedica al transporte	134
Tabla 85. Cronograma de actividades de la investigación	135
Tabla 86. Cronograma de actividades de la investigación	136



LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1. Línea del tiempo teorías competitivas.....	20
Ilustración 2. Mapa de la Región del Sumapaz.....	37
Ilustración 4. Mapa del Municipio de Silvania.....	38
Ilustración 5. Mapa del Municipio de Tibacuy.....	39
Ilustración 6: puntaje de competitividad del año 2015 en América Latina	47
Ilustración 7: Comparativa de la evolución del índice Competitivo Global de Colombia y Perú.....	47
Ilustración 8. Histórico del PIB de Suiza	52
Ilustración 9. Histórico del PIB de Singapur	53
Ilustración 10. Histórico PIB de Estados Unidos	54
Ilustración 11. Histórico PIB de Alemania	55
Ilustración 12. Histórico PIB de Holanda.....	56
Ilustración 13. Resultados de Innovación por región.....	61
Ilustración 14. Histórico PIB Chile.....	62
Ilustración 15. Histórico PIB de Costa Rica.....	63
Ilustración 16. Histórico PIB de México.....	64
Ilustración 17: Evolución de la productividad sectorial	67



TABLA DE GRAFICAS

Grafica 1: Actividad económica de las empresas.....	45
Grafica 1. Formalización de la empresa ante entidades.....	70
Grafica 2. Tipo de Propietario	71
Grafica 3. La empresa es de carácter familiar.....	72
Grafica 4. Tipo de Empresa	73
Grafica 5. Tipo de Asociación	74
Grafica 6. No. Empleados a cargo	75
Grafica 7. Valor de Activos totales	75
Grafica 8. Participación de género asociados activos	77
Grafica 9. Edad promedio del propietario.....	78
Grafica 10. Tiempo de existencia de la entidad	79
Grafica 11. La empresa se creó para.....	80
Grafica 12. La entidad está al día en	81
Grafica 13. Actividad económica principal.....	82
Grafica 14. Actividad económica secundaria	83
Grafica 15. Sistema de contabilidad.....	84
Grafica 16. Estados financieros básicos	85
Grafica 17. Libro de actas.....	86
Grafica 18. Estructura administrativa	87
Grafica 19. Resultados económicos.....	88
Grafica 20. Ganancias o excedentes netos.....	89
Grafica 21. Predio donde cultiva	90
Grafica 22. Extensión de cultivo.....	91
Grafica 23. Calidad del entorno geográfico.....	92
Grafica 24. Ha sembrado lo mismo en el predio de cultivo	93
Grafica 25. Periodo de cultivo	94
Grafica 26. Acostumbra a requerir análisis de suelos	95
Grafica 27. Utiliza semillas certificadas.....	96
Grafica 28. Utiliza agroquímicos	97
Grafica 29. Cantidad de fertilizante que necesita el área de cultivo	98
Grafica 30. Método para aplicar el fertilizante	99
Grafica 31. Necesidades de la empresa para ser más competitivas	100
Grafica 32. Necesidad de asociarse	101
Grafica 33. Proyección de exportación	102
Grafica 34. Información científica y tecnológica	103
Grafica 35. Conocimiento de las NIIF	104
Grafica 36. Sistemas de gestión de calidad	105
Grafica 37. .Cuál es la mayor atención que requieren los clientes	106
Grafica 38. Plan de manejo de los cultivos	107
Grafica 39. Preparación del proceso de siembra.	108



Grafica 40. Cuando adquiere un agroquímico, escoge.	109
Grafica 41. Bienes de la empresa.....	111
Grafica 42. Generación de variedad de semillas.....	112
Grafica 43. Generación de tipos de abonos orgánicos.....	113
Grafica 44. Sistema de riego	114
Grafica 45. De donde capta el agua para la cosecha.....	115
Grafica 46. Acceso a créditos para la inversión agrícola.....	116
Grafica 47. Sistema crediticio al que ha aplicado.....	117
Grafica 48. Utilización del sistema pagadario.....	118
Grafica 49. Nivel de endeudamiento	119
Grafica 50. Relación de Ingresos agrícolas Vs endeudamiento agrícola.....	120
Grafica 51. Origen de los ingresos que percibe mensualmente	121
Grafica 52. Destinación de los ingresos percibidos	122
Grafica 53. Mayor costo o gasto del negocio	123
Grafica 54. Transformación de la materia prima	124
Grafica 55. Tipo de proceso de la materia prima.....	125
Grafica 56. Materia prima que transforma.....	126
Grafica 57. Quien desarrolla el proceso de transformación.....	127
Grafica 58. Relación con proveedores	128
Grafica 59. No. Trabajadores que intervienen en el proceso de transformación	129
Grafica 60. Comercialización del producto.....	130
Grafica 61. Distribución del producto.	131
Grafica 62. Distribución del producto	132
Grafica 63. Lugares donde vende el producto.	133
Grafica 64. De \$100 que recibe por ventas, dedica al transporte.....	134



TABLA DE ANEXOS

Anexo A. Asociación de productores agropecuarios del Sumapaz (APROAS)	209
Anexo B. Finca de la asociación APROAS	210
Anexo C. Asociación de productores de café de Sylvania (APROCASIL)	210
Anexo D. Asociación de parceleros y fruticultores (ASOPARFRUTAS)	211
Anexo E. Cooperativa familiar agropecuaria (COOFAGRAN)	212
Anexo F. Asociación mujeres productivas de las Villas (MUPROVILLA)	213
Anexo G. Asociación productores agrícolas de Sylvania (PROAGROSIL)	213
Anexo H. Asociación protectores de los recursos naturales y del medio ambiente de Cumaca (APRENAT)	214



INTRODUCCIÓN

Las Mipymes pertenecientes al sector agrícola de la Región del Sumapaz, son empresas con capacidades diferentes de producción y tecnología, por tal motivo en el presente trabajo se pretende realizar una comparación de las empresas de diversos municipios teniendo como base el contexto agrícola y las ventajas de cada una de ellas. A partir de entrevistas realizadas a las asociaciones pertenecientes al sector agrícola se logró determinar el nivel de inteligencia competitiva y vigilancia tecnológica, en donde se tomó como muestra a 8 asociaciones de los municipios de Silvania y Tibacuy.

Teniendo en cuenta a referentes teóricos como Michael Porter y Esser Klaus que analizan las ventajas competitivas y competitividad sistémica, se analizaron aspectos como:

- La caracterización socio-legal de las asociaciones.
- Las estrategias de comercialización.
- Caracterización y tratamiento de activos biológicos e inventario.
- Caracterización de la planeación en las fases de producción.
- La adquisición y desarrollo de tecnología.
- El estado de financiamiento del agricultor propietario o arrendatario de sus activos biológicos e inventario
- Origen y destinación del ingreso agrícola.
- La estructura financiera de la inversión de la asociación.
- La destinación de los excedentes económicos.
- La caracterización de los procesos agroindustriales.
- Las principales necesidades de los productores agrícolas.
- Las expectativas hacia la competitividad.

Finalmente, entre los resultados que se obtuvieron, se puede decir que los municipios de Silvania y Tibacuy pertenecientes a la región del Sumapaz, tienen asociaciones que en su mayoría se constituyen para recibir beneficios gubernamentales y las pocas que realmente producen y tienen todos los documentos al día en cuanto a constitución y contabilidad, están pasando por una situación difícil, debido a que en sus inicios recibieron atención y beneficios por parte del gobierno, pero manifiestan que últimamente se sienten abandonados debido a que presentan problemáticas como infraestructura vial en muy mal estado, lo cual dificulta el transporte de los productos, carecen de tecnología para generar un valor agregado al producto, es decir la mayoría comercializa los productos en verde; también carecen de los recursos para comercializar directamente los productos, por consiguiente son los intermediarios los que realizan esta gestión, disminuyendo así el porcentaje de rentabilidad que obtienen los agricultores por la venta de la producción, entre otras que se analizaran en este documento.



1. OBJETIVOS

1.1. OBJETIVO GENERAL

Aportar como comunidad de aprendizaje en la ejecución de actividades que articulen con los procesos de investigación del grupo TEMCON, específicamente dentro del proyecto Inteligencia Competitiva y vigilancia tecnológica, a partir de la ventaja comparativa de las Mipymes del sector agrícola del Sumapaz, en el propósito de generar información que sirva de apoyo para el procesamiento y análisis de datos.

1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Obtener la capacitación técnica para el desarrollo de las actividades específicas, dirigidas por el grupo TEMCON, a partir de la presentación del proyecto objeto de estudio.
- Efectuar la revisión documental pertinente, que aborde el contexto regional, departamental, nacional e internacional en relación con las temáticas asignadas para el desarrollo del proyecto TEMCON.
- Articular la metodología del proyecto TEMCON, con las actividades específicas asignadas para la presente propuesta, dentro de lo cual está la aplicación de los instrumentos ya definidos y diseñados dentro del proyecto institucional del grupo TEMCON.
- Presentar oportunamente los resultados de las actividades al grupo TEMCON, con el fin de ir alimentando el procesamiento consolidado de la información, producto de la aplicación de los instrumentos asignados.
- Presentar informes parciales y finales, que contemple el procesamiento, análisis y discusión de datos, con base en las actividades desarrolladas.



2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

2.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Afecta la falta de inteligencia competitiva y vigilancia tecnológica a las Mipymes para el desarrollo económico e incremento de la competitividad en la región del Sumapaz?

2.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El departamento de Cundinamarca más específicamente la región del Sumapaz es donde vemos a gran escala Mipymes del sector agrícola, ya que es una región que se caracteriza por tener un clima y un suelo que permite la explotación agrícola y pecuaria, por tanto como comunidad investigativa se encontró la necesidad de analizar las diferentes empresas en los municipios de Silvania y Tibacuy- Cumaca comparando las ventajas competitivas que tienen, con el fin de que estos mismos puedan mejorar sus funciones a nivel de Mipyme e incrementar su producción, de igual forma puedan contribuir con el crecimiento económico y competitivo.

Existen varias problemáticas muy comunes en la mayoría de los municipios Cundinamarca, como la baja inversión en acumulación de capital, tierra e innovación tecnológica, teniendo en cuenta que los insumos y sistemas de riego exigen un sistema tecnológico amplio para llegar a cada uno de los cultivos y los campesinos no cuentan con el capital suficiente para adquirir estos equipos y el sistemas financiero y crediticio como FINAGRO entre otros, no tienen la capacidad para proveer el capital para una renovación tecnología para los cultivos teniendo en cuenta que la capacidad de endeudamiento es muy baja en cada campesino por lo tanto a la hora de enfrentar mercados nacionales e internacionales que cumple con estándares de alta calidad en sus productos, no los hace competitivos y por lo tanto no hay desarrollo ni progreso en este sector.

Otra área importante en cuanto al estancamiento del sector agrícola es que el clima les ha jugado una mala pasada a los campesinos ya que los cultivos exigen un proceso climático estable, pero debido a la volatilidad del clima, los cultivos se dañan o no son productivos, por lo tanto al afrontar este tipo de riesgos o pérdidas el apoyo del gobierno es poco y es por eso que muchos campesinos han desertado en volver a cultivar sus tierras.



3. JUSTIFICACIÓN

Este trabajo se realiza con el propósito de clasificar información que se recolectara previamente sobre los municipios de Silvania y Tibacuy-Cumaca pertenecientes a la región del Sumapaz, con esto se podrán beneficiar las Mipymes del sector agrícola pertenecientes a la región, dado que se aportara una recopilación de información que les permitirá a estas empresas mejorar la toma de decisiones y de este modo anticiparse a los cambios que se presentan en el entorno, con lo cual podrán desarrollar sus estrategias cumplir metas u objetivos, no obstante desde la parte de la vigilancia tecnológica se pretende que en cada uno de los municipios mencionados logren identificar posibles socios tecnológicos o herramientas tecnológicas que les permita o favorezca incrementar sus beneficios económicos y hacer una mejor utilización de los recursos de cada una de las empresas en la región.

Se pretende justificar en que se afecta el desarrollo económico de una Mipyme de los municipios de la región del Sumapaz anteriormente mencionados, al no tener la adecuada inteligencia competitiva y vigilancia tecnológica, para posteriormente comparar y analizar que se debe mejorar o implementar en cada una de las entidades investigadas; para lo anterior se requiere mencionar que en el presente trabajo también se examinara:

- Los factores internos de las empresas como la capacidad tecnológica, el volumen productivo, las capacidades del personal o recurso humano, la relación con los clientes y con los proveedores de insumos.
- Factores externos y que son de difícil control para las empresas como los cambios climáticos, en cuanto al impacto que esto ha generado sobre las Mipymes y la afectación que han tenido las cosechas, la falta de agua o sequía que se ha presentado en diferentes sectores de Cundinamarca.
- Como el desarrollo social, de infraestructura, tecnológico y ambiental ha influido directa e indirectamente en el crecimiento económico y el nivel de competitividad de las Mipyme y de los municipios del Sumapaz.



CAPITULO I

4. MARCO TEÓRICO

4.1. TEORIA DE LA VENTAJAS

4.1.1. Competitiva

Según el modelo de la Ventaja Competitiva de Porter, la estrategia competitiva se tiene en cuenta desde dos aspectos importantes acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, esto con la finalidad de hacer frente, a las fuerzas competitivas y de ese modo formar un retorno sobre la Inversión para Porter, la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la Ventaja Competitiva sostenible.

Tipos básicos de ventaja competitiva:

Existen ventajas competitivas que pueden contribuir a generar valor a una empresa, estas deben entenderse también como estrategias y se pueden usar ya sea por separado o de forma simultánea:

- Liderazgo por costos: Es la capacidad de desarrollar o producir un bien o servicio a un menor valor, comparado con los competidores.
- Diferenciación: El producto o servicio que se ofrece debe destacarse, puesto que la diferenciación representa para el cliente una alternativa muy viable de compra. Esta diferenciación puede darse incluyendo al producto final, materias primas de calidad, procesos especializados, servicio al cliente más eficiente, entre otros.
- Enfoque: Este aspecto se refiere a que es necesario concentrarse en un sector específico de compradores, o área geográfica; lo cual permitirá que el producto pueda ser mejor ofrecido y llegue de manera efectiva. (Porter)

4.1.2. Comparativa

Según David Ricardo, quien menciona la ventaja comparativa desde un punto de vista de la explicación internacional, siguiendo diferencias de costos de trabajo en los diversos países del mundo. Recalca que en una empresa la ventaja competitiva y la ventaja comparativa o absoluta se pueden encontrar en total contrariedad, debido que la última ventaja presume que las empresas o países tienden a especializarse en venta o exportación de productos de los cuales tiene control, a un costo podría decirse más bajo mientras que en caso contrario compra o importa productos que tienen un mayor valor monetario, en comparación con otras entidades.



Por otra parte Eli Heckscher en 1919 y Bertil Ohlin en 1933, explican de una manera distinta la ventaja comparativa, plantean que dicha ventaja es directamente proporcional con la cantidad o el grado que un país tiene en cuanto a recursos básicos como lo es la tierra, la mano de obra y el capital; teniendo en cuenta que algunos países tienen más capacidad de estos recursos a comparación de otros, por consiguiente un país tendrá ventaja comparativa y competitiva por los bienes o servicios de los cuales cuenten con gran cantidad y sean más económicos producirlos a diferencia que si se producen bienes más escasos cuyo valor será más costoso por lo que tiene total relación con los recursos de las naciones. (Comerciouna, s.f.)

4.1.3. Absoluta

Según Adam Smith esta Teoría indica que cada país se especializa en producir aquellas mercancías para las que tenga ventaja absoluta, medida ésta por el menor coste medio de la producción en términos de trabajo con respecto a los demás países. De este modo, al seguir este principio todos los países saldrían ganando con el comercio y se lograría la misma eficiencia a nivel internacional. Esta teoría, mediante la cual Adam Smith trató de generalizar el principio de la división del trabajo al marco internacional, tiene algunos puntos débiles.

El valor de una mercancía dentro del país viene determinado por la mano de obra necesaria para su producción. Si el producto de una determinada actividad productiva pudiera venderse a un precio superior al valor del trabajo que contiene, la mano de obra ocupada en otras actividades productivas las abandonaría y se emplearía en esta otra actividad más remuneradora; la oferta en esta industria aumentaría hasta que descendiera al nivel del valor trabajo contenido en el producto.

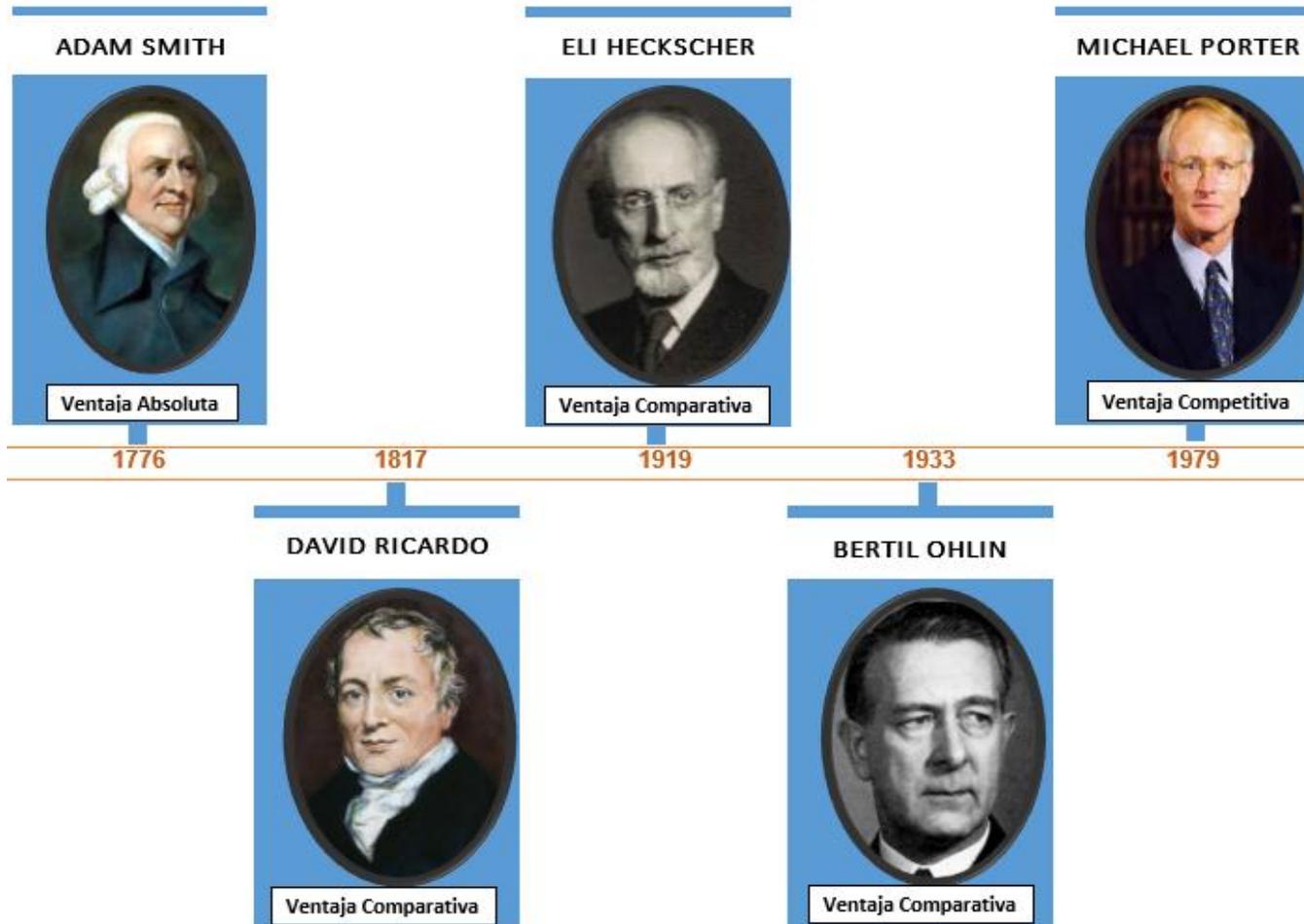
Si el precio de una mercancía fuera inferior al valor del trabajo que contiene, la mano de obra abandonaría esta industria y su oferta en el mercado descendería, con el consiguiente aumento del precio del producto hasta que dicha diferencia desaparezca.

Si bien la teoría del valor trabajo resulta ser un instrumento valioso para explicar el comercio en el interior de un país, no lo es tanto cuando se utiliza para explicar el comercio entre las naciones, por la carencia o menor grado de movilidad de los factores productivos a nivel internacional. Pues si un país tiene ventaja absoluta en la producción de varios bienes, este país los produciría todos y el otro ninguno.



4.2. LINEA DEL TIEMPO. TEORIAS DE LA COMPETITIVIDAD

Ilustración 1. Línea del tiempo teorías competitivas



Fuente: Emprendedores news, Librería cedice, Policonomics.com, Biografiasyvidas.com.



4.3. MODELO A IMPLEMENTAR

En esta investigación se tendrá en cuenta el teorema que propone Michael Porter, debido a que especifica estrategias que son de gran importancia, más en el contexto de la región del Sumapaz en donde es necesario determinar el grado de competitividad que tienen las Mipymes del sector agrícola y de esta manera establecer que municipios de los que se van a investigar se destacan en la región por:

- ✓ Costos: Las condiciones climáticas, el precio de los insumos y la mano de obra influyen en este aspecto, por lo que es necesario saber si las empresas agrícolas determinan este aspecto, y si lo hacen de una forma correcta.
- ✓ El enfoque que tiene sobre el mercado: Se determinará si la empresa se dedica al cultivo de uno o varios productos
- ✓ que representen el fuerte del municipio por el grado de demanda que tiene, o que por condiciones económicas o climáticas hayan decidido cultivar.
- ✓ Diferenciación del producto que ofrece: Este aspecto se tendrá en cuenta, estableciendo si las Mipymes, proporcionan al cliente un producto con valor agregado, siendo esta calidad, empaque o entrega del mismo.

Es relevante mencionar que en el sector agrícola hay variables que perjudican directamente la producción, por lo tanto también se tendrá en cuenta en las empresas la vigilancia tecnológica, que bien implementado puede generar una ventaja representativa, lo cual puede marcar la diferencia en el mercado y en la región.

4.4. TEORIAS RELACIONADAS A LAS EMPRESAS

4.4.1. Teoría de los determinantes del tamaño de las empresas

En la teoría económica el tamaño de la empresa se asocia con el volumen de producción así a mayor nivel de producto mayor tamaño. Qué determina el tamaño de las empresas implica, por ende, señalar que determina un mayor nivel de producción. De acuerdo con Kumar existen tres enfoques en la teoría económica que explican el tamaño de las empresas. El primer enfoque señala que el tamaño está determinado por la eficiencia técnica (enfoque tecnológico). En el segundo enfoque el tamaño de la empresa está determinado por la eficiencia de los costos de transacción (enfoque organizacional). El tercer enfoque indica que el tamaño de la empresa depende del marco regulatorio (ambiente de los negocios) y del acceso a recursos financieros (al, 1999).



4.4.2. El enfoque organizacional

El enfoque organizacional tiene como base la teoría de los costos de transacción. En esta teoría la empresa es vista como un mecanismo de asignación de recursos alternativo al mercado que resulta de la existencia de costos de transacción. De acuerdo con Ronald Coase los costos de transacción explican tanto la existencia de las empresas como su tamaño óptimo. La existencia de la empresa se debe entonces a la posibilidad de obtener un beneficio derivado de la reducción de costos que se alcanza al realizar una transacción fuera del mercado y llevarla a cabo bajo el manejo administrativo del empresario.

De acuerdo con You los costos asociados a la actividad de gobierno al interior de la empresa explican por qué el tamaño de la empresa eficiente es limitado. Bajo esta visión el tamaño de la empresa es acotado por la existencia de estructuras burocráticas que afectan el nivel de producción. Al igual que en el enfoque tecnológico, los costos burocráticos surgen de una tecnología existente y el problema del tamaño óptimo de la empresa está relacionado con el uso eficiente de los recursos tecnológicos y organizacionales (You, 1995).

4.4.3. El enfoque institucional

De acuerdo con Kumar las instituciones pueden afectar el tamaño que puede alcanzar una empresa a través de dos aspectos: regulatorio y financiero. Bajo el aspecto regulatorio se sostiene que el cumplimiento de cierto tipo de normas para las empresas de mayor tamaño cohibe a las empresas de menor tamaño a incrementar su nivel de producción. De esta forma, la regulación determina el tamaño que pueden obtener las empresas en un país.

Uno de los aspectos que es comúnmente aducido como una limitación en el desempeño de las empresas de menor tamaño es la imposibilidad de acceder a un mercado financiero amplio. El aspecto financiero hace referencia a esta limitación y sobre la manera en la cual tiene efectos sobre el tamaño que una empresa puede obtener. En este contexto, un mercado financiero con bajos niveles de desarrollo no permite que las empresas puedan acceder a servicios financieros como, por ejemplo, el crédito o contar con un marco regulatorio que propicie la competencia entre los oferentes de servicios financieros. (et.al, 1999)



5. MARCO LEGAL

Tabla 1. Normograma.

NORMA	AÑO	ORIGEN	TITULO	ARTICULO
Constitución Política	1991	Asamblea nacional constituyente.	Libertad de asociación, libertad económica y unidad de materia.	38,158 y 333
Ley 344	1996	Congreso de Colombia	Por la cual se dictan normas tendientes a la racionalización del gasto público, se conceden unas facultades extraordinarias y se expiden otras disposiciones	16
Ley 590	2000	Congreso de Colombia	Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.	Todos
Ley 789	2002	Congreso de Colombia	Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo de Trabajo.	40
Ley 905	2004	Congreso de Colombia	Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.	Todos
Ley 1014	2006	Congreso de Colombia	Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia.	Todos

Fuente: Normas tomadas de la página web: <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/normativa/>



Tabla 2. Normograma

NORMA	AÑO	ORIGEN	TITULO	ARTICULO
Decreto 4463	2006	Presidente de Colombia	Por el cual se reglamenta el artículo 22 de la Ley 1014 de 2006.	Todos
Decreto 1192	2009	Presidente de Colombia	Por el cual se reglamenta la Ley 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del emprendimiento y se dictan otras disposiciones.	Todos
Decreto 525	2009	Presidente de Colombia	Por medio del cual se reglamenta el artículo 43 de la Ley 590 de 2000 y demás normas concordantes.	Todos
CONPES 3297	2004	Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES).	Agenda interna para la productividad y la competitividad: Metodología.	No aplica
CONPES 3439	2006	Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES).	Institucionalidad y principios rectores de política para la competitividad y productividad.	No aplica
CONPES 3484	2007	Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES).	Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo público y privado.	No aplica
CONPES 3527	2008	Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES).	Política Nacional de Competitividad y Productividad.	No aplica
CONPES 3533	2008	Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES).	Bases para la adecuación del Sistema de Propiedad Intelectual a la Competitividad y Productividad Nacional.	No aplica

Fuente: Normas tomadas de la página web: <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/normativa/>



5.1. ENTIDADES QUE APOYAN EL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA.

Tabla 3. Entidades que apoyan el emprendimiento.

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN	REQUISITOS
FONDO EMPRENDER DE EL SENA	Financia proyectos empresariales provenientes de Aprendices, Practicantes Universitarios (que se encuentren en el último año de la carrera profesional) o Profesionales que no superen dos años graduados.	Podrán acceder a los recursos del FONDO EMPRENDER, los ciudadanos colombianos, mayores de edad, que estén interesados en iniciar un proyecto empresarial desde la formulación de su plan de negocio o que su empresa no supere los doce (12) meses de haberse constituido legalmente en cualquier región del país y que acrediten, al momento del aval del plan de negocios, alguna de las condiciones estipuladas en el artículo segundo del Acuerdo 00010 de 2013. (Fondo Emprender)

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación la información es tomada de la página web: <https://capsulasdeemprendimiento.wordpress.com/fomento/emprendimiento-2/colombia>



Tabla 4. Entidades que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN	REQUISITOS
<p>INCUBADORAS DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA</p>	<p>La fundación INCUBAR COLOMBIA, es una Incubadora de empresa de Base Tecnológica, especializada en proveer servicios integrales en el desarrollo empresarial, acelerando el proceso de creación y consolidación de iniciativas de emprendimiento innovador.</p> <p>Incubar Colombia tiene como pilares fundamentales: la investigación, conocimiento, innovación y creatividad, logrando generar y desarrollar estrategias y mecanismos únicos para la necesidad de cada uno de nuestros clientes. Todas las actividades y servicios están respaldados por la experiencia, calidad y compromiso del equipo interdisciplinario de profesionales expertos en áreas de conocimiento del entorno empresarial. (Incubar Colombia)</p>	

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación la información es tomada de la página web: <https://capsulasdeemprendimiento.wordpress.com/fomento/emprendimiento-2/colombia>



Tabla 5. Entidades que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN	REQUISITOS
FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS	Facilitar el acceso a las operaciones activas de crédito a personas naturales y jurídicas, que cuenten con proyectos viables y que presenten insuficiencia de garantías a juicio de los intermediarios financieros.	Usualmente se cree que el FNG es una entidad que otorga créditos. Realmente la misión de nuestra entidad no es otorgar créditos, nosotros respaldamos el acceso a los mismos, es decir servimos de fiador. El contacto para la obtención de la garantía es directamente con el intermediario financiero, quien realizará el estudio de crédito y determinará la insuficiencia de garantía para respaldar el crédito, posteriormente el intermediario solicita la garantía ante el FNG a través en una interacción muy ágil y oportuna. (FNG, 2016)
FINAMERICA	Ofrecer asesoría especializada a micros y pymes sobre las diferentes alternativas de financiamiento, determina la viabilidad del crédito de acuerdo a las políticas de la entidad.	Persona Natural: Fotocopia del documento de identificación del representante legal. Certificado de Cámara de Comercio no mayor a 30 días. Declaración de Renta y Estados Financieros de los 2 últimos años Extractos bancarios Soporte de los Activos Persona Jurídica: Adicional a los requisitos para Persona Natural. Fotocopia del documento de identificación de los Socios. Fotocopia de las Escrituras de Constitución y Reformas de la Empresa. (Blog sobre financia y legaliza tu empresa)

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación la información es tomada de la página web: <https://capsulasdeemprendimiento.wordpress.com/fomento/emprendimiento-2/colombia>



Tabla 6. Entidades que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN	REQUISITOS
BANCO CAJA SOCIAL	Prestar asesoría a micro empresas, pymes y grandes empresas sobre las condiciones financieras para acceder a las líneas de crédito de acuerdo a las políticas de riesgo del banco, adicionalmente realiza el filtro para el estudio del crédito en cuanto a su viabilidad y capacidad de pago. Posteriormente canaliza los documentos para el otorgamiento y asignación de oficinas.	
FINAGRO	Ofrecer asesoría para la formulación e implementación de proyectos dirigidos para el fortalecimiento y crecimiento del sector agropecuario, brindado líneas de crédito con intereses de fomento. Su entidad intermediaria para esta gestión es el Banco Agrario.	
MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO	Ofrecer asesoría y capacitación a los microempresarios y empresarios de las pymes en desarrollo de la cultura empresarial y exportadora, sus servicios se ofrecen a través de programas como la semana del empresario y el exportador, el plan padrino, jóvenes emprendedores y los consejos regionales de apoyo a las pymes.	
TECNOPARQUE COLOMBIA	Es una red liderada por el SENA para la promoción del talento, con compromiso hacia el desarrollo tecnológico, la innovación y el emprendimiento en Colombia. Ofrece sin ningún costo, las herramientas, la asesoría, la infraestructura y los expertos necesarios en un ambiente acelerador y de apropiación tecnológica, para el desarrollo de nuevas iniciativas de servicios y productos, que se puedan consolidar en empresas o nuevas líneas de negocios, fortaleciendo la competitividad y productividad del país.	

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación la información es tomada de la página web: <https://capsulasdeemprendimiento.wordpress.com/fomento/emprendimiento-2/colombia>



Tabla 7. Entidades que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN	REQUISITOS
PROEXPORT	<p>Brindar a través de sus servicios apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales en sus actividades de mercadeo internacional, mediante servicios dirigidos a facilitar el diseño y ejecución de su estrategia exportadora. Su acción se centra en la identificación de oportunidades de mercado, diseño de estrategias de penetración de mercados, internacionalización de las empresas y acompañamiento en el diseño de planes de acción para entrar a los mercados internacionales.</p> <p>Articulación con los ZEIKY, para ofrecer capacitación y asesoría para generar entre los emprendedores y empresarios la cultura exportadora y promover las exportaciones.</p>	
DIAN	<p>Facilitar a las personas naturales o jurídicas constituidas como empresa, el cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras, y cambiarias, además apoyar las operaciones de comercio internacional en condiciones de equidad, transparencia y legalidad.</p>	
TECNNOVA	<p>Tecnova gestiona conocimiento en ciencia, tecnología e innovación entre universidades, empresas y el Estado. Funciona como un eje que conecta la oferta de investigaciones y conocimiento que surge de la academia con la demanda del sector empresarial.</p>	
INNPULSA	<p>Es la institución del Gobierno Nacional para apoyar y promover iniciativas de negocio que puedan crecer de manera rápida, rentable y sostenida. Se enfocan en detectar y vencer los obstáculos que impiden el crecimiento de las empresas, en trabajar las barreras mentales que frenan del proceso creativo y en incentivar el desarrollo de las empresas en las regiones.</p>	

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación la información es tomada de la página web: <https://capsulasdeemprendimiento.wordpress.com/fomento/emprendimiento-2/colombia>



Tabla 8. Entidades que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN	REQUISITOS
BANCOLDEX	Financiar a los empresarios vinculados con el sector exportador colombiano por medio de las siguientes modalidades: Capital de trabajo, actividades de promoción, inversión en activos fijos y diferidos, leasing, creación y adquisición y capitalización de empresas, consolidación de pasivos, garantías Mipymes.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifique la alternativa de financiación más adecuada de acuerdo al tamaño, ubicación y actividad de su empresa, y al destino que va a dar a los recursos del crédito; para ello puede utilizar el asesor virtual que encuentra en esta página, o puede comunicarse al servicio Multicontacto Bancóldex en Bogotá al 742 0281, resto del país 01 8000 18 0710. 2. Diríjase al intermediario financiero que usted prefiera (Bancos, compañías de financiamiento, Leasing, cooperativas, fundaciones especializadas en microcrédito, fondos de empleados y cajas de compensación) que cuente con cupo de crédito en Bancóldex y solicite el préstamo. 3. Radique los documentos requeridos en la entidad financiera para su respectiva evaluación. 4. Si las garantías que usted ofrece resultan insuficientes según el criterio del intermediario, puede complementarlas con las que ofrece el Fondo Nacional de Garantías. 5. Si el crédito es aprobado por la entidad financiera, esta solicitará los recursos a Bancóldex. 6. Bancóldex desembolsará y la entidad financiera entregará los recursos a la empresa. (BANCOLDEX)

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación la información es tomada de la página web: <https://capsulasdeemprendimiento.wordpress.com/fomento/emprendimiento-2/colombia>



Tabla 9. Entidades que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN	REQUISITOS
COLCIENCIAS	Colciencias es la entidad del Estado que promueve las políticas públicas para fomentar la ciencia, la tecnología y la innovación en Colombia. Su plan anual de convocatorias ofrece oportunidades de formación, investigación e innovación para emprendedores en el área de las TIC.	Las condiciones, términos de referencia y requisitos mínimos para presentar propuestas de investigación están contenidos en cada convocatoria, y disponibles en la página web de Colciencias.
CÁMARAS DE COMERCIO	Las cámaras de comercio de cada ciudad tienen programas de apoyo, concursos y convocatorias destinadas a fomentar el emprendimiento, el comercio y la creación de empresas de distintos sectores.	
BAVARIA RED DE EMPRENDEDORES	<p>DESTAPA FUTURO: Es un programa de inversión social de Bavaria que se enfoca en la creación y fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas sostenibles, con capacidad de crecer y contribuir al desarrollo económico de las comunidades donde se encuentra.</p> <p>Este programa capacita anualmente, en el campo empresarial, a un número significativo de emprendedores de diferentes regiones del país, para desarrollar sus ideas de negocio o fortalecer las pequeñas empresas. Posteriormente selecciona unas de ellas e invierte un capital semilla, no reembolsable, con el cuál ponen en marcha sus negocios, generando empresas auto sostenibles de todos los sectores de la economía. Así mismo, se les hace un acompañamiento y seguimiento por un año, con el cuál se asegura el óptimo desempeño de los negocios y la generación de empleos formales.</p>	<p>Ser adulto con cedula de ciudadanía</p> <p>Ser bachiller</p> <p>Ser líder del proyecto o gerente de la empresa</p> <p>No estar empleado actualmente</p>

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación la información es tomada de la página web: <https://capsulasdeemprendimiento.wordpress.com/fomento/emprendimiento-2/colombia>



5.2. ENTIDADES INTERNACIONALES QUE APOYAN EL EMPRENDIMIENTO

Tabla 10. Entidades internacionales que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN
ENDEAVOR	<p>Organización Internacional que se aboca a la identificación de nuevas generaciones de emprendedores, a los cuales les brinda información, herramientas y recursos para que puedan desarrollar empresas exitosas en la búsqueda de capital.</p> <p>Todos los pasos para crear una empresa exitosa, desde una idea brillante, pasando por la creación del plan de negocios, las rondas de inversión, y la capitalización del proyecto y la conexión con los potenciales inversionistas, además de la capacitación y herramientas metodológicas necesarias para la ejecución correcta de los pasos a seguir.</p> <p>Endeavor es una organización internacional sin fines de lucro, que utiliza recursos de iniciativa privada para apoyar a emprendedores en busca de capital, conocimientos técnicos especializado y en el desarrollo de negocios. (Preciado, 2013)</p>
AKWAN	<p>Akwan Information Technologies, ha sido creada con el objetivo de acoger, promover y asistir, técnica y financieramente, a nuevos negocios en el área de las tecnologías de la información, particularmente aquellas relacionadas con la Web. (Preciado, 2013)</p>
FONDO REGIONAL DE TECNOLOGIA AGROPECUARIA	<p>El Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria (FONTAGRO) es un consorcio de países e instituciones de desarrollo, constituido para promover la investigación agropecuaria estratégica de interés regional, con la participación directa de los países de América Latina y el Caribe en la fijación de prioridades y en la financiación de proyectos de investigación. (Indice Agrario, 2001)</p>

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación.



Tabla 11. Entidades internacionales que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN
GOOGLE FOR ENTREPRENEUR	<p>Google for Entrepreneurs es la nueva iniciativa de Google para apoyar a los emprendedores y startups alrededor del mundo, La “innovación está ocurriendo en todas partes”, por eso Google for Entrepreneurs funcionará como un paraguas que agrupará a las docenas de programas y alianzas alrededor del mundo que apoyan el emprendimiento.</p> <p>Los objetivos clave de la iniciativa, según Grove, son tres:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alianzas con organizaciones importantes que ayudan a los emprendedores en las comunidades locales. • Programas dirigidos por Google para llevar a sus equipos y sus herramientas directo a los emprendedores. • Poner las herramientas de Google más relevantes en las manos de los startups que están despegando y están listas para escalar. (Medina, 2013)
IMPULSA	<p>IMPULSA es un proceso iniciado en el año 2010 por la Fundación Príncipe de Girona para descubrir cuáles son las condiciones educativas, tecnológicas, económicas, políticas y sociales necesarias para convertir a miles de jóvenes inquietos en creadores de progreso, a través de iniciativas en todos los campos: científico-tecnológico, empresarial y social, deportivo y artístico-cultural.</p> <p>El Fórum IMPULSA aglutina en un solo espacio una selección de experiencias a escala global con el objetivo de identificar las mejores prácticas y, de esta manera, crear en los jóvenes una actitud favorable a la iniciativa y el esfuerzo que les ayude a desarrollar sus diversos talentos. (Medina, 2013)</p>
TINKER FOUNDATION INCORPORATED	<p>La Tinker Institutional Grant, considera propuestas enviadas por instituciones y los temas deben focalizarse geográficamente en América Latina, Iberia o Antártica. Los proyectos deben tratarse de política medioambiental, gobierno o política económica. Se puede obtener apoyo para proyectos de investigación, conferencias y talleres, pero también existe apoyo para otras actividades. La Fundación anima la colaboración entre organizaciones de los Estados Unidos, América Latina, España y Portugal. (Índice Agrario, 2001)</p>

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación



Tabla 12. Entidades internacionales que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN
ICCO	<p>ICCO - Organización Intereclesiástica para Cooperación al Desarrollo, es una de las cuatro organizaciones holandesas de co-financiamiento. Con fondos que provienen principalmente del Estado Holandés y la Unión Europea. ICCO financia proyectos en cerca de sesenta países en África y Oriente Medio, Latinoamérica y el Caribe, Asia y el Pacífico, Europa Central y del Este y Asia Central. ICCO apoya proyectos y actividades en el ámbito de: salud; educación; uso sostenible del bosque; desarrollo rural y agricultura sostenible; desarrollo organizacional; microempresas y captación de fondos; democratización; desarrollo de la sociedad civil. (Indice Agrario, 2001)</p>
FUTURE HARVEST	<p>Future Harvest es una organización sin fines de lucro que despierta la concienciación y fomenta el apoyo a la investigación alimentaria y ambiental para un mundo con menos pobreza, una familia más sana, niños bien alimentados y un mejor ambiente. "Future Harvest" apoya la investigación, promueve asociaciones y patrocina proyectos que llevan los resultados de sus investigaciones a las comunidades rurales, agricultores y familias en África, América Latina y Asia. "Future Harvest" es una iniciativa de 16 centros de investigación alimentaria y ambiental que reciben financiamiento del Grupo Consultivo para la Investigación Agrícola Internacional. (Indice Agrario, 2001)</p>
FOMIN	<p>El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), es un fondo especial administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se creó en 1993 para fomentar la función cada vez más importante del sector privado en Latinoamérica y el Caribe. En asociación con gobiernos, organizaciones empresariales y organizaciones no gubernamentales, el FOMIN proporciona subvenciones de asistencia técnica para contribuir a las reformas del mercado, proporciona las aptitudes y conocimientos especiales para la mano de obra y amplía la participación financiera de la micro, pequeña y mediana empresa.</p> <p>Los criterios de elegibilidad para recibir asistencia financiera se rige bajo los siguientes programas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Entorno favorable para el desarrollo del sector privado; 2. Recursos Humanos; 3. Programa para el desarrollo de empresas pequeñas; 4. Fondo de inversiones para la pequeña empresa. <p>(Indice Agrario, 2001)</p>

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación



Tabla 13. Entidades internacionales que apoyan el emprendimiento

NOMBRE DE LA ENTIDAD	FUNCION QUE DESARROLLAN
BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO	El BID tiene como propósito contribuir a impulsar el progreso económico y social de América Latina y el Caribe. La creación del Banco significó una respuesta a las naciones latinoamericanas, que por muchos años habían manifestado su deseo de contar con un organismo de desarrollo que atendiera los problemas acuciantes de la región". La siguiente lista incluye áreas prioritarias de actualidad sobre el desarrollo: Agricultura; Capacitación y empleo; Desarrollo Urbano; Educación; Finanzas; Informática; Infraestructura; Integración y Comercio; La Juventud; La Mujer; Medio Ambiente; Microempresa; Países; Pobreza y Equidad; Reforma Fiscal; Reforma del Estado; Salud; Sector Privado; Sociedad Civil. (Indice Agrario, 2001)

Fuente: tabla elaborada por el grupo de investigación



6. MARCO CONCEPTUAL

ANALISIS DE DATOS: es una serie de hechos que con llevan a la inspección y selección de información, que permita obtener lo más relevante con el fin de implementar la mejor decisión para la entidad (Eumed, s.f.).

CAPACITACION TECNICA: son los procesos que un individuo debe realizar con el fin de adquirir nuevas habilidades y de mejorar las ya obtenidas, con el propósito de ejecutar de forma eficiente y efectiva sus labores asignadas. (Vitez, 2014)

COMPETITIVIDAD: es la habilidad que tiene una empresa para obtener mayores recursos sin la necesidad de incurrir en muchos costos y que a su vez no atenten con la calidad del servicio o bien que se esté produciendo (Klaus, Wolfgang , Dirk, & Jörg, 1996).

CAMARA DE COMERCIO: es una entidad privada, que se dedica a prestar el servicio de legalización de empresas de personas naturales o jurídicas y de los demás requerimientos que necesiten las empresas. (Encolombia, 2014)

EMPRENDEDOR: es un sujeto que tiene una mentalidad emprendedora que le permite aprovechar las oportunidades de negocio y toma el riesgo de formar una empresa innovadora y productiva. (Emprende pyme net, 2008)

EMPRENDIMIENTO: es una forma de pensar que está orientada y enfocada en una visión global que siempre está atenta en aprovechar todas las oportunidades que permitan mejorar el crecimiento económico de una empresa, de una sociedad e incluso de un país. (Encolombia, 2014)

EMPRESA: es un ente económico que puede ser de bienes o servicios y se encuentra organizada, con el fin de generar recursos económicos a sus fundadores o inversionistas. (Encolombia, 2014)

INTELIGENCIA COMPETITIVA: es una serie de procesos donde el principal objetivo es analizar el entorno competitivo, para tomar las decisiones más apropiadas que permitan el buen desarrollo de sus estrategias planteadas. (CDE, 2011)

MIPYMES: son aquellas micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) que no superan más de 200 trabajadores y que sus activos no superen los 30.000 SMLMV. (Portal para pymes, 2011)

VIGILANCIA TECNOLOGICA: es un desarrollo ordenado, clasificado y constante, donde se recopila información interna y externa, con el fin de buscar estrategias para comunicarl as e implementarlas en la entidad para mitigar los riesgos y ser mejor ante la competencia (Morcillo Ortega, 2003).

7. MARCO GEOGRAFICO

7.1. REGION DEL SUMAPAZ

Ilustración 2. Mapa de la Región del Sumapaz



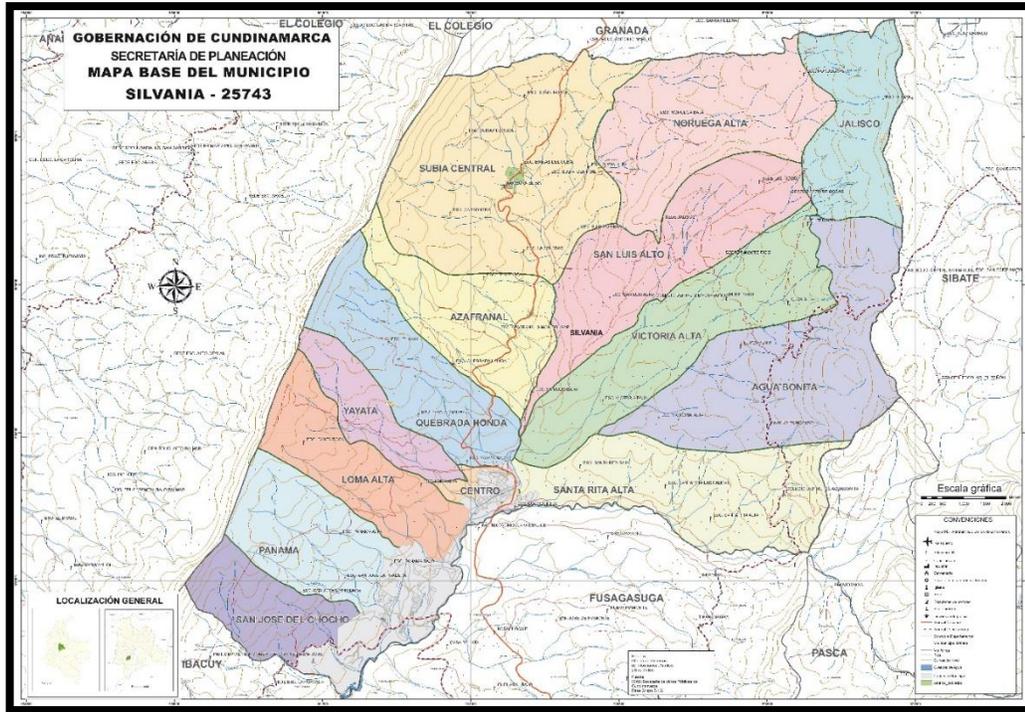
Fuente:http://alimentossumapaz.blogspot.com.co/2015/03/productos-region-del-sumapaz_86.html

Descripción.

La provincia Sumapaz, localizada en el costado sur de Cundinamarca, representa el 8% del área total del departamento. Es la sexta provincia en extensión territorial con 1.808 km². Está conformada por 10 municipios: Arbeláez, Cabrera, Fusagasugá, Granada, Pandi, Pasca, San Bernardo, Silvania, Tibacuy y Venecia. Limita por el norte con las provincias de Tequendama y Soacha, por el sur con el Departamento del Tolima, por el oriente con la ciudad de Bogotá, D.C., y por el occidente con la provincia Alto Magdalena. Tomando como base el Censo general 20052, la población total de la provincia Sumapaz es de 181.254 habitantes (8,2% de participación) y ocupa el cuarto puesto en población entre las quince provincias de Cundinamarca. (Camara de Comercio de Bogotá, 2008)

7.2. SILVANIA

Ilustración 3. Mapa del Municipio de Sylvania



Fuente: http://www.sylvania-cundinamarca.gov.co/mapas_municipio.shtml?apc=bcMapas%20Pol%EDticos-1-&x=1823791

Descripción.

Fundado por Ismael Silva el 21 de febrero de 1935. Sylvania es un municipio de Cundinamarca (Colombia), ubicado en la Provincia de Sabana del Sumapaz, se encuentra a 65 km de Bogotá. En la época de la conquista se conocía como Subia o Uzathama y era habitado por los Sutagaos.

El territorio cundinamarqués lo bañan los ríos Magdalena, Guavio, Guatiquía, Blanco, Bogotá, Apulo, Seco, Humea, Negro y Sumapaz y las lagunas de Chingaza, Cucunuba, Fúquene, Guatavita, Suesca y Ubalá. Así mismo, existen varios embalses generadores de energía, como el de El Nuña, Guavio, Neusa, La Regadera, Siga y Tominé.

Limita por el Oriente con los municipios de Fusagasugá y Sibaté, por el Sur con los municipios de Tibacuy y Fusagasugá, por el occidente con Viota y Mesitas del Colegio, en la cordillera de Tibacuy, por el norte con Granada en la cordillera del Soche o Tequendama. (Sylvania A. d., Alcaldía de Sylvania, s.f.)



Extensión total: 162.9328 Km²
Extensión área urbana: 7,4832 Km²
Extensión área rural: 155,4496 Km²
Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 1470
Temperatura media: 20° C
Distancia de referencia: A 65 (km) de Bogotá

7.3. TIBACUY

Ilustración 4. Mapa del Municipio de Tibacuy



Fuente: http://www.tibacuy-cundinamarca.gov.co/mapas_municipio.shtml?apc=bcxx-1-&x=2643271

Descripción.

El municipio de Tibacuy se encuentra localizado en la zona centro-occidente de la Región del Sumapaz, en la vertiente occidental de la cordillera oriental, su cabecera está localizada a los 4°21'04" de latitud norte y 72°27'23" de longitud al oeste de Greenwich.

Los límites actuales de Tibacuy, fijados por el Instituto Agustín Codazzi según las actas de deslinde levantadas por sus comisiones topográficas entre 1941 y 1947, de conformidad con lo dispuesto por la Ley 62 de 1939 y sus decretos reglamentarios 803 de 1940, 1751 de 1947, y marcados en las cartas Aero fotogramétricos, ratificados y legalizados por decreto de la gobernación número 441 del 15 de mayo de 1950, aprobado por Decreto Nacional número 1510 del 9 de julio de 1951. (Silvania A. d., Alcaldía de Silvania, s.f.)



Municipio limita actualmente con las siguientes entidades territoriales:

Tabla 14: Límites del municipio de Tibacuy

<i>LIMITE</i>	<i>ENTIDAD TERRITORIAL</i>
<i>NORTE</i>	<i>VIOTA- SILVANIA</i>
<i>SUR</i>	<i>FUSAGASUGA- DTO TOLIMA</i>
<i>ORIENTE</i>	<i>FUSAGASUGA</i>
<i>OCCIDENTE</i>	<i>NILO-VIOTA</i>

Fuente: http://www.tibacuy-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml

Extensión total: 84.4 Km²

Extensión área urbana: 0.25 Km²

Extensión área rural: 84.15 Km²

Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 1647 m.s.n.m.

Temperatura media: 19° C

Distancia de referencia: 87 Km de Bogotá, D.C.



8. MARCO HISTORICO

8.1. HISTORIA REGIÓN DEL SUMAPAZ

La historia de Sumapaz se remonta al periodo precolombino. Los páramos aledaños a la sabana de Bogotá estuvieron ocupados por el grupo lingüístico chibcha.

Entre 1536 y 1794 con la fundación de Pandi, Tibacuy, Fusagasugá; esta zona se integró bajo el nombre de hacienda Sumapaz, la cual se extendía desde la aldea de Nazareth, en Usme, hasta el alto de las Oseras, en el límite con el departamento del Meta.

Hasta mediados del siglo XIX predominó la explotación de los bosques de quina, y tal fue su importancia en las exportaciones de Cundinamarca que muchos comerciantes bogotanos obtuvieron tierras baldías en la región con el ánimo de explotar estos bosques. Entre 1870 y 1925, cuando se consolidó la hacienda, se sembraron pastos artificiales, en ella se construyeron cercas y la mayor parte de los caminos y trochas, y se implementaron los hatos y la cría de ganado vacuno y caballar.

En esta misma época surgen nuevos conflictos, entre; los terratenientes y los colonos y arrendatarios quienes, al cuestionar los patrones tradicionales de tenencia y explotación de tierras y títulos de propiedad de la hacienda, generaron sucesivos enfrentamientos que tomaron forma recurrente de invasiones y desalojos de los predios de esta. (Bogotá a. d., 2012)

HISTORIA COMPETITIVA

La provincia represento en el 2005 el 6.6 % del PIB de Cundinamarca, que a su vez presento el 5.23 del PIB Nacional, siendo el municipio de Fusagasugá el del PIB más alto (61.1 %), seguido por Silvania (8.9 %) del total provincial. Según cálculos del Centro del Pensamiento en Estrategias Competitivas de la Universidad del Rosario en el 2006 el PIB de la Provincia de Sumapaz fue del orden de \$1.3 billones.

La vocación productiva se encuentra asociada a la construcción, el transporte, a la actividad agrícola en general y a la pecuaria especialmente en los subsectores bovinos (carne y leche), porcinos, y avícolas (postura y engorde) La producción agrícola semestral es de minifundio y atiende básicamente la seguridad alimentaria de los habitantes de los municipios que ocupan el Área de Desarrollo Rural (ADR) y los excedentes de la producción se comercializan principalmente con Bogotá.



La región se caracteriza por la diversidad de pisos térmicos, con grandes zonas de reserva y con un alta pero con frágil riqueza hídrica, donde se presentan serios problemas de contaminación, de deforestación y vertimientos de aguas negras y residuales.

Según las evaluaciones agrícolas municipales del Ministerio de Agricultura en el año 2010 el área total agrícola del ADR fue de 19.007 Has cosechadas, equivalentes al 6,99% del área agrícola de Cundinamarca y al 0,49% del área agrícola nacional.

El área total agrícola en el ADR de Sumapaz fue de 15.714 Has para el año 2002, mientras que para el año 2010 fue de 19.007 Has, lo que represento un aumento de 20,96% del área agrícola para este periodo de tiempo.

En la provincia se siembra un total de 36 cultivos y de acuerdo al ciclo de los mismos se cosecharon 8.128 Has con 13 cultivos semestrales, equivalentes al 42.76 % del total del área; 4.038 Has (21.24 %) en 10 cultivos semipermanentes y 6.841 Has (36 %) en 13 cultivos permanentes. (Armando, Incoder).

8.1.1. HISTORIA DE SILVANIA

En la época de la conquista se conocía como Subia o Uzathama y era habitado por los Sutagaos. Fundado por Ismael Silva el 21 de febrero de 1935.

Luego del desmante se procedió al trazado de la plaza pequeña, sobre cuyo marco los principales pobladores eligieron su lote, y de las calles, longitudinalmente a través de la ladera y atravesándolas otras más cortas, que iban a caer hacia la orilla del subía. En un recodo del camino, pasando el puente Tablas, silva escogió su lote, que en el plano vino a quedar señalado con el número 1-A, con 1.751 varas cuadradas, en el que de inmediato empezó a levantar su casa de dos plantas, para establecer en ella su compra de café, ya dentro de un régimen de libre comercio para los arrendatarios.

La situación topográfica no era la más apropiada para poblar por ser de ladera y tener muchos barrancos, sobre los cuales las casas parecían trepadas; pero allí se hizo porque era el más estratégico desde el punto de vista comercial y vial y aun político puesto que sobre esa tarea confluían haciendas de otros dueños.

El 10 de febrero de 1936 por los Directores del “Comité Central de Sylvania”, que contiene la partida de bautismo expedida al cumplir su primer año, en la cual se otorgaba el nombre al Municipio de Sylvania, como reconocimiento y en gratitud de los esfuerzos del fundador de este caserío Señor ISMAEL SILVA. (Sylvania a. d.)



8.1.2. HISTORIA DE TIBACUY

El pueblo actual se encuentra situado más abajo que el pueblo aborigen y no hay acuerdo sobre si era chibcha o panche.

El nuevo pueblo fue fundado por el Oidor Bernardino de Albornoz entre el 13 y el 17 de febrero de 1592, según consta y figura la declaración juramentada (y haciendo la señal de la cruz) del capitán Francisco Chigacagüentiba en su diligencia de visita a Fusagasugá (Reales cédulas).

Para esas fechas según el padrón de indios de Tibacuy resultaron 371 así: 1 cacique, 5 capitanes, 102 útiles, 5 reservados, 38 ausentes huidos y cimarrones, y 220 de chusma.

La cuchilla que queda detrás del pueblo era llamada Vicacachute (hoy Peña Blanca) que la separa de Cumequetam (Cumaca) y de su loma hoy Quininí que baja en dirección hacia el río Insa (hoy Chocho o río Panche).

En Cumequetam, Tibacuy y Subia a los indios se les inculcaba la doctrina cristiana por parte de Fray Cayetano Albarracin que en Tibacuy era hecho en una iglesia de bahareque cubierta de paja donde el padre cundo iba al otro pueblo dejaba algunas imágenes, y las demás, el ornamento y la campana lo lleva al pueblo donde va.

En 1706 se gestionó la división del "curato" pues un solo cura no daba abasto para servir tres pueblos a la vez, y teniendo en cuenta que Subia (Usatama) se encontraba una jornada de camino le era muy complicado al cura estar al frente de las tres iglesias. (Tibacuy)



9. REFERENTES

Según una investigación sobre la organización de productores campesinos del Sumapaz “la producción agropecuaria es la actividad económica más importante del Sumapaz. Esta es realizada por familias campesinas que se dedican principalmente a la producción de papá, a la ganadería orientada a la producción de leche en menor escala, al cultivo de arveja, haba, frijol, quinua, sagú y a la producción de especies menores como pollos y conejos” (Romero, 2013).

Respecto a la actividad agropecuaria “según cifras de la Secretaría de Agricultura de Cundinamarca, en el 2006 Sumapaz contaba con cerca de 6.700 hectáreas cosechadas, en su mayoría (67%) destinadas al cultivo de productos permanentes. Lo anterior le permitió posicionarse como la provincia con mayor área cosechada en este tipo de cultivos entre las regiones analizadas, así como la tercera con más alta extensión de tierra dedicada al cultivo de productos transitorios. La mayor parte del área cosechada en cultivos permanentes en la provincia de Sumapaz corresponde a frutos como mora, uchuva, granadilla, gulupa y tomate de árbol, producto en el que la región tiene los mayores rendimientos por hectárea. Gran parte del área cosechada en cultivos transitorios corresponde a papa, arveja, habichuela y tomate que aunque no es muy alta, en este último, registra los mayores rendimientos por hectárea en la provincia”. (Bogotá C. d., 2010)

Conforme a un estudio realizado por INCODER la zona rural de Sumapaz cuenta con una superficie de 176.136 hectáreas, según la Organización de las naciones unidas para la agricultura y la alimentación (FAO, 2010). La agricultura es la principal actividad económica de la región ocupando 19.007 hectáreas en el 2010 y con una siembra total de 38 cultivos, de los cuales 13 son semestrales, 13 permanentes y 10 semipermanentes conforme al estudio realizado. (INCODER, 2010)

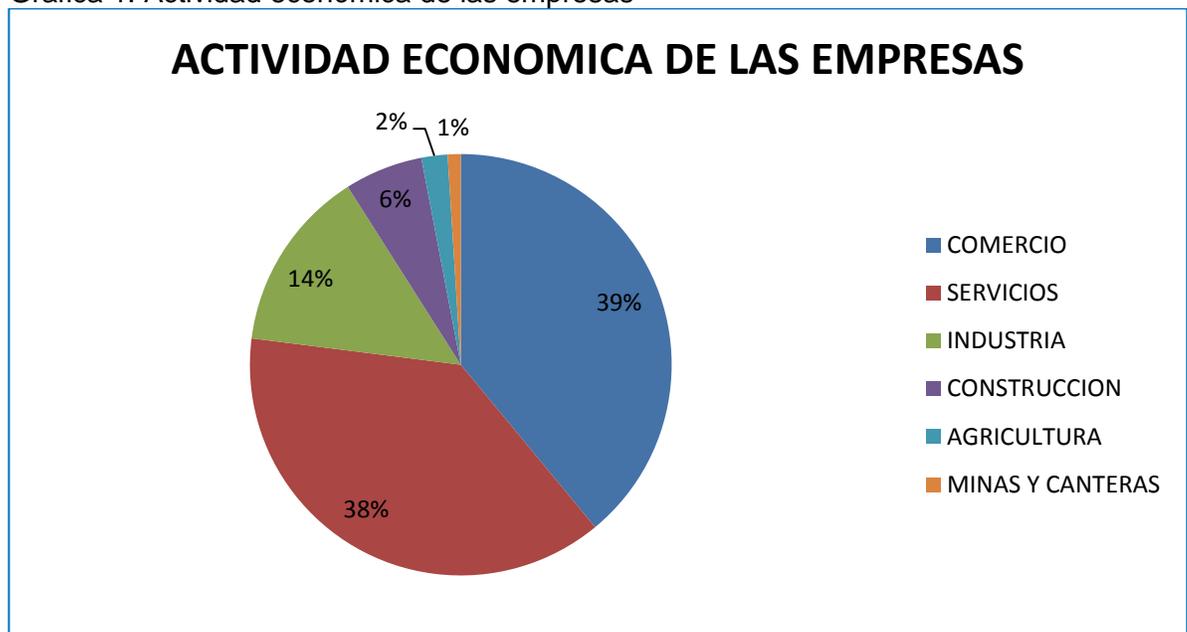
En un estudio realizado por el Ministerio de agricultura y Desarrollo rural se especifica que “un proceso de Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva realizado de modo coordinado y continuo posibilita el desarrollo de competencias en el ámbito de la Innovación, productividad y competitividad. Como resultado, las organizaciones pueden identificar un conjunto de servicios y productos que lleguen a ser competitivos en los mercados globales. Adicionalmente, facilitan la respuesta a diferentes entornos, por parte de las empresas, las universidades e instituciones del gobierno de fomento al desarrollo productivo”. (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural)

El diagnostico situacional presentado por la Gobernación de Cundinamarca muestra que “la base empresarial de la región la constituyen las microempresas con un 87%, seguido de las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) con 12%,



y la gran empresa con menos del 1%. Según el estudio de la Cámara de Comercio de Bogotá, Cundinamarca es el lugar atractivo y propicio para el desarrollo del emprendimiento micro empresarial, que requiere un mínimo nivel de inversión para su funcionamiento y generalmente se concentra en la prestación de actividades con baja productividad. Igualmente el estudio de la CCB, señala que la mayoría de las empresas se dedican a actividades de comercio (39%), otros servicios (38%), a la producción industrial (14%) y a la construcción 6%. En el sector agrícola, que tiene gran importancia en la economía del departamento de Cundinamarca, solamente participa con el 2% de las empresas y el 1% del valor de los activos registrados en las cámaras de comercio” (Gobernacion de Cundinamarca, 2012).

Grafica 1: Actividad económica de las empresas



Fuente: elaborada por el grupo investigador para representar los porcentajes anteriormente mencionados.

La competitividad internacional puede definirse como la capacidad que tiene una empresa para lograr un mayor y mejor rendimiento sobre sus competidores en los mercados extranjeros y preservar así las condiciones que sustentan sus rendimientos actuales y futuros (Peña-Vinces J.C. &Triguero Sanchez, 2011)

FIRM SPECIFIC ADVANTAGES En las ventajas específicas de la empresa encontramos que existen varios factores determinantes para la competitividad a nivel de la empresa, basándose en la aplicación de buenas prácticas a lo largo de toda la cadena de valor agregado (desarrollo, adquisición y almacenaje, producción, comercialización). Por otra parte la competitividad de las empresas se fortalece a través de su integración a redes de corporación tecnológica (con otras empresas y con instituciones de investigación científica y tecnológica). Otro punto que debe tener en cuenta la empresa es la logística eficaz entre empresas las cuales constituyen un importante punto de partida para incrementar la eficiencia.



Para Esser, Hillebard, Messner & Meyer-Stamer (1994) existen cuatro criterios que permiten un buen desarrollo de las FSA's resumidos en la tabla 1, los cuales se tienen que tener en cuenta para una eficiente entrada a la competitividad internacional a nivel empresarial.

Ex post: El rendimiento internacional (competitividad ex –post) se puede medir por los siguientes indicadores:

- Participación en el mercado internacional
- Proporción de la tasa de crecimiento (ventas al exterior/ ventas totales)
- Rendimiento de la inversión extranjera.

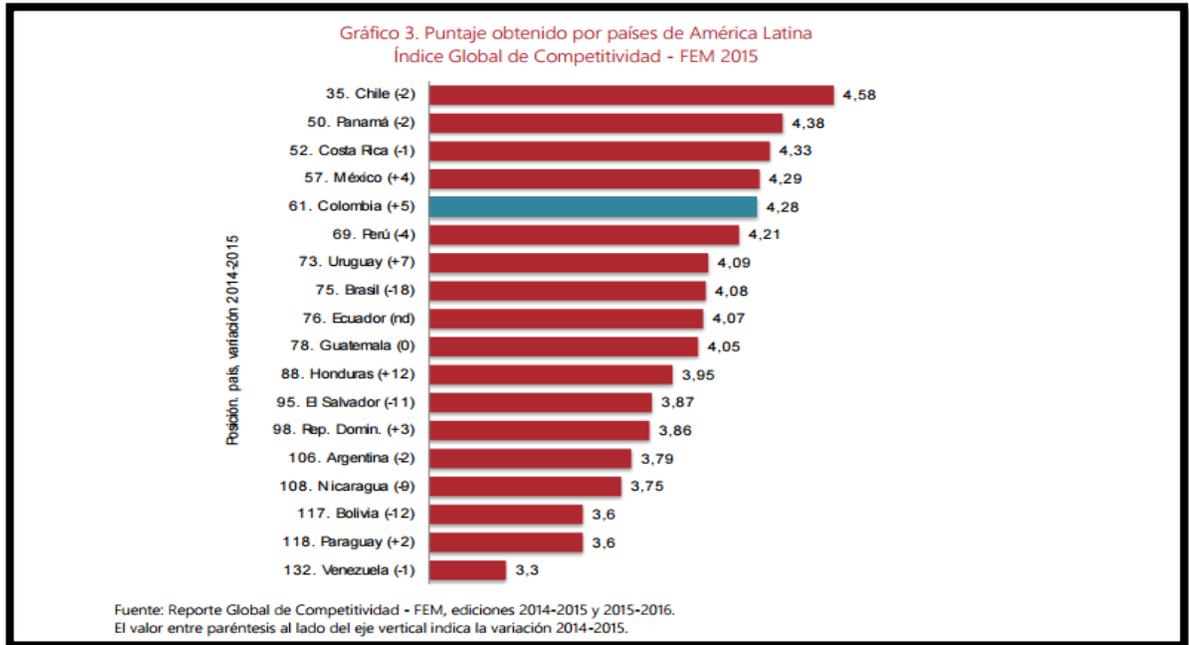
La competitividad internacional ex –post, o competitividad internacional revelada, se refiere al rendimiento de la empresa en mercados extranjeros. (MORENO)

Comparando las economías de Colombia y Perú se puede evidenciar que son dos países que cuentan con muchas similitudes económicas, en cuanto a competitividad de acuerdo al último informe llamado Índice de Competitividad Global (IGC) emitido por el Foro económico mundial, el cual tuvo en cuenta doce variables para clasificar a los países las cuales son: Instituciones, infraestructuras, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios e innovación.

En este informe realizado para el año 2016 Colombia se ubicó en el puesto 61 de 140 países evaluados, mientras que Perú se ubicó en el puesto 69. Esta calificación se debe a que Colombia avanzó en tres de los subíndices que componen el escalafón estos son: Requerimientos Básicos (+1), Factores que mejoran la Eficiencia (+9) y Factores de Innovación y Sofisticación (+3). (CM& NOTICIAS, 2015)

Por otra parte Perú mejoró en cinco de los doce pilares: instituciones (118 a 116), educación superior y capacitación (83 a 82), desarrollo del mercado financiero (40 a 30), preparación tecnológica (92 a 88) e Innovación (117 a 116). Por el contrario, retrocedió en siete pilares: infraestructura (88 a 89), entorno macroeconómico (21 a 23), salud y educación primaria (94 a 100), eficiencia del mercado de bienes (53 a 60), eficiencia del mercado laboral (51 a 64), tamaño de mercado (43 a 48), sofisticación empresarial (72 a 81). (EL COMERCIO, 2015)

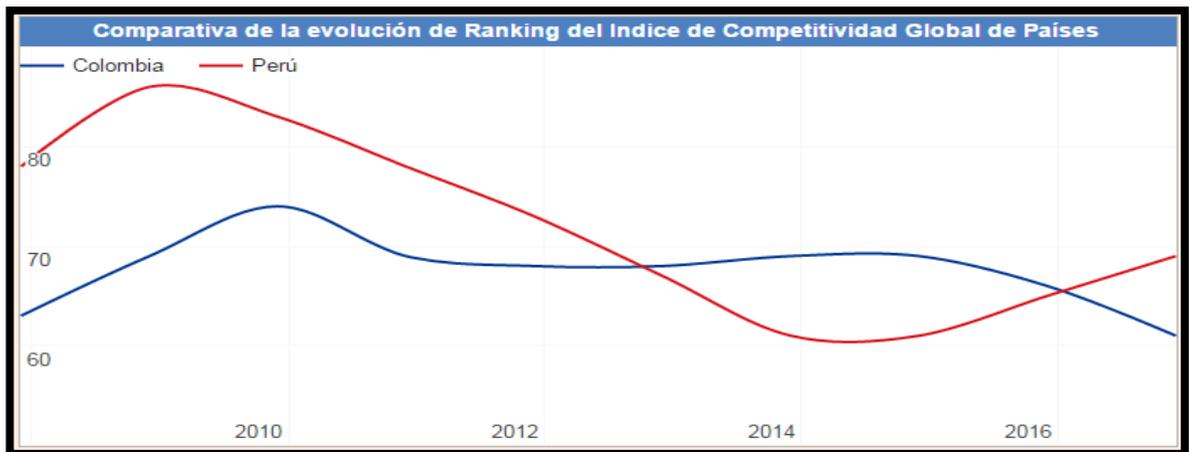
Ilustración 5: puntaje de competitividad del año 2015 en América Latina



Fuente: informe sobre los resultados competitividad FME 2015 realizado por el Departamento Nacional de Planeación (DPN) página web:
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Resultados%20Competitividad%20FEM%2015.pdf>

De acuerdo al análisis de los factores o variables que influyen en la competitividad se puede evidenciar en la siguiente grafica que la evolución de Colombia para el año 2016 fue mejor con respecto a la de Perú.

Ilustración 6: Comparativa de la evolución del índice Competitivo Global de Colombia y Perú



Fuente: grafica tomada de datosmacro.com, tema comparar economía países Colombia vs Perú. Sitio web:
<http://www.datosmacro.com/paises/comparar/colombia/peru?sc=XE0J>



10. ANTECEDENTES.

En los últimos 15 años, se han elaborado en nuestro país diferentes estudios sobre productividad y competitividad regional.

El estudio de Cárdenas, Escobar y Gutiérrez, en el que se analiza como contribuye la infraestructura a la actividad económica, a través de una estimación con datos de panel para los departamentos colombianos durante el período 1980-1991; en esta investigación se utiliza el producto por habitante, el nivel de empleo y el acervo de capital público. De acuerdo con los resultados obtenidos, la elasticidad del empleo se ubica alrededor de 0.7, mientras que la del capital público se acerca a 0.24. No obstante, en el documento no se estima una elasticidad para cada departamento. (Cardenas, 1995)

Para el caso de Bogotá, la Secretaría de Hacienda Distrital cuantificó la productividad media y la productividad marginal del capital y del trabajo así como la productividad multifactorial (PTF) en el período 1976-2002. (Secretaria de Hacienda, 2003)

En el año 2005, Néstor Garza, presentó en la revista de Economía del Caribe, un estudio sobre economía regional, que se ocupa del crecimiento económico departamental en Colombia durante el periodo comprendido entre los años 1975-2000 y los subperiodos 1975-1990 y 1990-2000. En el estudio se toman estadísticas de producción de 14 sectores concluyendo que Cundinamarca en sus especializaciones agropecuaria e industrial no son dinámicas, aunque sus procesos de especialización sí lo son. (Puentes, 2005)

En el trabajo de los investigadores del Banco de la República, Ana María Iregui, Luis Fernando Melo y María Teresa Ramírez de enero de 2006 con el objetivo de estimar una función de producción para las sectores industriales colombianos durante el período 1975-2000.

El estudio elaborado por Jorge Ramírez Vallejo en 2009, para el Observatorio de Competitividad del Centro de Estrategia y Competitividad de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, encuentra que existe entre las regiones colombianas un vínculo entre la competitividad y el nivel de prosperidad de los habitantes. (Durán)



11. MARCO METODOLOGICO

11.1. LINEA DE INVESTIGACION

Auditoría, Costos y Gestión de las organizaciones

La presente investigación de campo tiene la finalidad de reunir la información necesaria de datos reales que permitan establecer claramente cuál es la situación actual que estos municipios viven con respecto al funcionamiento de estas empresas del sector agrícola.

11.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN:

- Cuantitativa: Elaboración de tabulaciones y graficas de los resultados obtenidos con el instrumento de recolección de datos aplicado a los municipios seleccionados.

11.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

Los municipios donde se aplicaron los instrumentos fueron Silvania y Tibacuy, pertenecientes a la región del Sumapaz, departamento de Cundinamarca, donde se tiene en cuenta una población finita con inventario de campo y base de datos de la Cámara de Comercio de Bogotá, sede Fusagasugá y muestra probabilística-aleatoria simple, el instrumento se aplicó a 12 personas pertenecientes a 8 de las asociaciones presentes en los municipios mencionados y que actualmente tienen papeles al día y están desarrollando actividades agrícolas.

11.4. TECNICAS DE INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

Para la recolección de datos de esta investigación se realizara una serie de encuestas que nos permitan recopilar la información necesaria para llevar a cabo el análisis respectivo que pretende el desarrollo de este trabajo.

11.5. TECNICA DE PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE DATOS

Los datos obtenidos por medio de la técnica seleccionada de recolección de datos los clasificaremos de acuerdo al municipio, posteriormente realizaremos las tabulaciones y graficas necesarias en Excel, después analizaremos los datos obtenidos con el fin de poder determinar qué aspectos significativos se han obtenido en cada uno de estos municipios seleccionados con el fin de determinar las condiciones actuales de las empresas agrícolas de estos sectores de la provincia de Sumapaz.



CAPITULO II

12. ANALISIS INTERNACIONAL DE COMPETITIVIDAD

12.1. RANKING DE PAÍSES COMPETITIVOS

Según el Foro Económico Mundial en una publicación del 2015, en la que midió como utiliza un país sus recursos y capacidad para suministrar a sus habitantes un nivel de prosperidad alto (Foro Economico Mundial, s.f.); determino que los países más competitivos son:

Tabla 15. Lista de Países Competitivos

PAIS	RANKING DE COMPETITIVIDAD
Suiza	1
Singapur	2
Estados Unidos	3
Alemania	4
Holanda	5
Colombia	61

Fuente: Foro Económico Mundial 2015

En este índice se evaluaron factores como las instituciones, la infraestructura, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, la educación superior, eficiencia en el mercado de bienes, la eficiencia en el mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, la preparación tecnológica, el tamaño del mercado, la sofisticación en materia de negocios y la innovación; el país que más reúne a un alto nivel los factores anteriores es Suiza, este ya ha ocupado en años anteriores ese lugar y mantiene su posición, esto ha generado que muchas empresas vean oportunidades de inversión y crecimiento en ese lugar; los otros cuatro países también cumplen esas características lo que les ha permitido clasificarse entre los cinco países más competitivos a nivel global.

Por otro lado, Colombia está ubicada en el puesto 61 de este ranking, mostrando así que al país aún le falta mejorar en todos los aspectos que evalúa el foro económico mundial, es claro que si el país logra incrementar esos aspectos, las empresas van a tener mayor estabilidad y conciencia de que Colombia es un buen país para invertir.



12.2. MODELOS DE COMPETITIVIDAD GLOBAL

12.2.1. Suiza: Nivel de desarrollo Alto

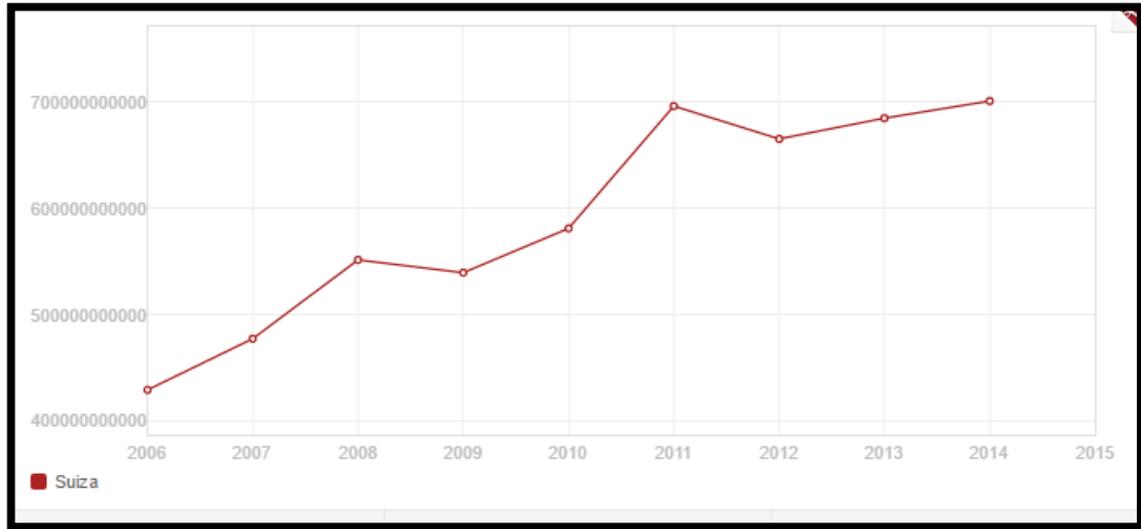
Suiza a finales del siglo XVIII era un país agrícola que tenía un bajo nivel de ingreso comparado con Inglaterra y Países Bajos, este país vio la oportunidad de fabricar piezas de relojería y así reforzó su modelo de industrialización convirtiéndose en un país con tecnología avanzada en el diseño de maquinaria textil y relojería, de este modo también vio la oportunidad de incursionar en un nicho comercial bastante importante como el farmacéutico, el alimentario, el de ingeniería mecánica y de construcción y cemento.

Suiza desde el XIX estableció una enseñanza primaria obligatoria, creación de universidades, escuelas profesionales y politécnicas; logrando así que se clasifique como un país con un sistema educativo de los más altos de Europa. Entre otras cosas, suiza es un país meramente industrial, las principales actividades económicas son: la industria farmacéutica, la fabricación de instrumentos musicales y de medición, las inmobiliarias, los servicios financieros y el turismo; por consiguiente suiza presenta una baja tasa de desempleo.

El sector privado de Suiza es inmenso, ya que cuenta con bajas tasas de impuestos, esto también ha conllevado a que firme acuerdos de libre comercio con diversos países del mundo, entre estos el socio comercial principal es Alemania.

Una parte importante que Suiza ha implementado en su modelo competitivo, es la capacidad de innovación, las empresas se han preocupado por invertir en investigación y promover el desarrollo sustentable, con el fin de mejorar de forma continua los procesos, servicios y productos; esto le ha permitido al país adquirir este aspecto como ventaja que se destaca por sobre otros países. (Portal, s.f.)

Ilustración 7. Histórico del PIB de Suiza



Fuente: Índices Banco Mundial.

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/CH?display=graph>

12.2.2. Singapur: Nivel de desarrollo Alto

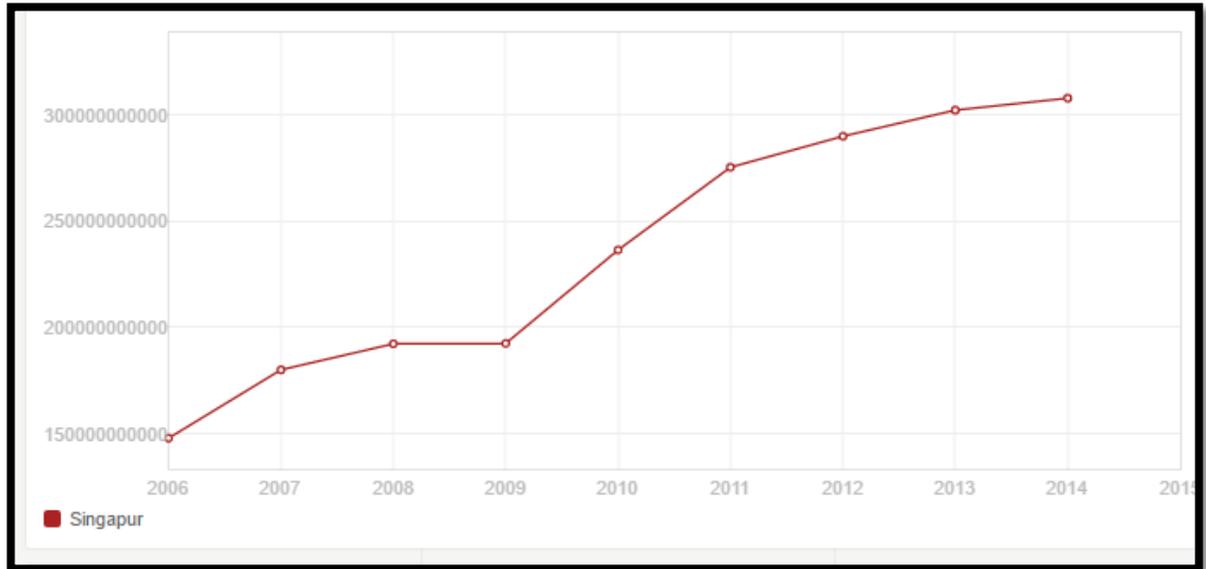
Singapur, un país asiático el cual está posicionado en el segundo lugar del ranking de competitividad, se destaca por promover una nueva cultura urbana altamente cualificada y multilingüe, con un marco de estabilidad legal institucional lo que le ha permitido ser competitiva.

Es una de los principales productores respecto a lo científico y organización de congresos, Singapur tiene una alta conectividad disponible para todos sus habitantes, lo que le ha permitido desarrollar altas capacidades para competir en la nueva economía. (Fernandez, 2009)

A pesar de que Singapur el siglo pasado presentaba altos índices de pobreza y desigualdad, ha logrado posicionarse gracias al modelo que desarrollo basándose en el crecimiento sostenido de la economía, diversificando sus actividades económicas y productivas, de tal modo aumento su competitividad; de igual forma realizo la apertura al comercio internacional, realizo inversión en la educación de toda la población y apoyo a las pequeñas empresas a través de créditos.

Ahora bien, en ese país lo que genero cambio y aumento en la competitividad ha sido las políticas y medidas que han favorecido la inversión extranjera, debido a la estabilidad política, económica y social. (Pobrezamundial.com, 2009)

Ilustración 8. Histórico del PIB de Singapur



Fuente: Banco Mundial.

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/SG?display=graph>

12.2.3. Estados Unidos: Nivel de desarrollo Alto

Estados Unidos siendo una de las principales potencias a nivel mundial y encontrarse entre los países más competitivos, es el mayor productor industrial del mundo y ha desarrollado estrategias comerciales importantes con países como China, Canadá y México, lo cual le ha permitido incrementar sus exportaciones e incentivar a empresarios extranjeros a que inviertan allí.

Entre las principales manufacturas que se dan en ese país son los productos químicos, equipos de transporte, alimentos procesados, maquinaria industrial y equipos electrónicos; maquinaria industrial como motores, equipos agrícolas, maquinaria de construcción, máquinas de oficina y equipos de refrigeración.

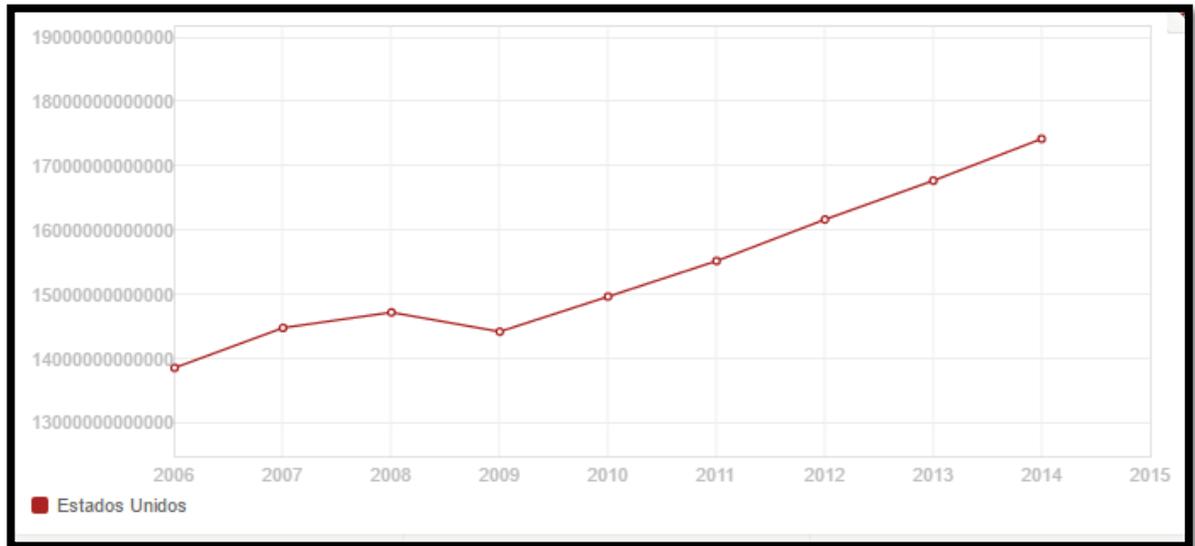
Uno de los factores que le ha permitido a Estados Unidos ser competitivo, es la tasa moderada de desempleo y los altos niveles en investigación e inversión de capital.

La economía de este país se basa en el sector de servicios, sin descuidar la industria y su especialización en alta tecnología, posee el mayor mercado financiero además tiene gran influencia en las decisiones de tipo económico y político a nivel internacional.



No obstante, cuenta con una red de transporte que se extiende por todo el país, con infraestructura vial terrestre, aérea y marítima adecuada para la cantidad de población que este país tiene. (TheUSAonline.com, s.f.)

Ilustración 9. Histórico PIB de Estados Unidos



Fuente: Banco Mundial.

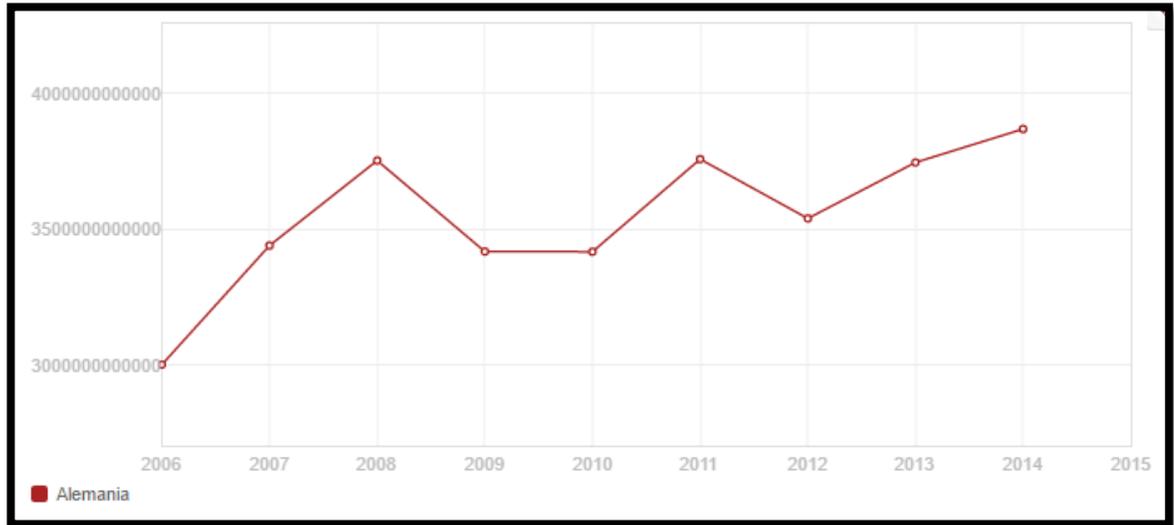
<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/US?display=graph>

12.2.4. Alemania: Nivel de desarrollo Alto

Alemania es un país que se encuentra en tercer lugar en el ranking de competitividad, esto por motivo a que después de la segunda guerra mundial el gobierno implemento un modelo para incentivar la economía y salir de la crisis en la que estaban, esta se basó en una libre economía interior y exterior, es decir tenían una economía abierta; también se dedicó a controlar la inflación de tal modo que esta fuera moderada, gestionada por un banco central independiente del gobierno “el Bundesbank”. Hoy en día Alemania le ha aportado a la innovación, el progreso tecnológico y la eficiencia es un sistema educativo de calidad en sus diversas etapas y en especial en la formación profesional.

De igual manera, la industria manufacturera es un aspecto importante en este país, debido que el desempleo se reduce con esta, no obstante la política industrial de Alemania ha favorecido en gran medida el desarrollo tecnológico y la gran empresa, para fomentar sus economías de escala. A pesar de la crisis europea y de los impuestos tan altos que tiene, el país se ha mantenido estable, lo que les ha dado confianza a los inversionistas. (Argandoña, 2012)

Ilustración 10. Histórico PIB de Alemania



Fuente: Banco Mundial.

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/DE?display=graph>

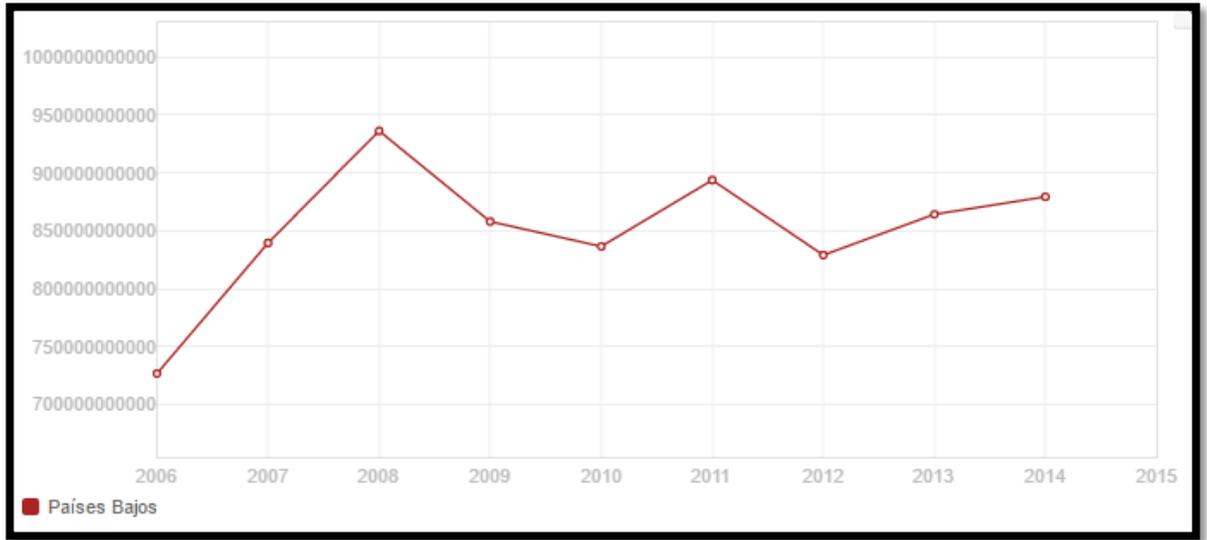
12.2.5. Holanda: Nivel de desarrollo Alto

Holanda se ubica quinto en el ranking de competitividad, esto debido a que su modelo incentiva en gran medida las exportaciones, generando así que la balanza corriente sea positiva, este país es el primero en exportación de horticultura, actividad agrícola representa el 2% del producto interno bruto del país. En cuanto a la actividad industrial genera el 21% del PIB con el procesamiento de alimentos, la industria petroquímica, la industria de equipamiento de transportes, pero lo que más le genera ingresos al país son los servicios que se enfocan principalmente en los transportes, la distribución, la banca, las aseguradoras, la ingeniería de aguas y las nuevas tecnologías. (Santander)

Holanda se ha enfocado a gran magnitud en innovar, ya que posee conocimientos y aptitudes para generar productos, han desarrollado un gran número de patentes y cuenta con importantes centros de conocimiento e investigación de renombre, esto también debido a la población activa, ya que tiene buena formación educativa, las personas siguen relativamente muchos cursos para mejorar sus conocimientos y aptitudes. En el país se encuentran diferentes multinacionales líderes a nivel global, las políticas que ha implementado el estado Holandés ha generado que cuente con una base económica amplia y sólida. (Holanda)



Ilustración 11. Histórico PIB de Holanda



Fuente: Banco Mundial.
<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/NL?display=graph>



12.2.6. Matriz de modelos competitivo

Tabla 16. Matriz de Competitividad internacional

VARIABLES	SUIZA	SINGAPUR	ESTADOS UNIDOS	ALEMANIA	HOLANDA	COLOMBIA
INFRAESTRUCTURA (Internet por banda ancha fija por cada 100 personas)	45,97 conexiones hasta el 2014	27,79 conexiones hasta el 2014	30,37 conexiones hasta el 2014	35,78 conexiones hasta el 2014	41,02 conexiones hasta el 2014	10,27 conexiones hasta el 2014
ENTORNO MACROECONOMICO	PIB en el 2015 de US 701.037.135.966	PIB en el 2015 de US 307.859.758.504	PIB en el 2015 de US 17.419.000.000.000	PIB de US 3.868.291.231.824 en el 2015	PIB de US 879.319.321.495 en el 2015	PIB de US 377.739.622.866 en el 2015
SALUD Y EDUCACIÓN	Esperanza de vida de 83 años.	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 82 años.	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 79 años.	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 81 años.	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 81 años.	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 74 años.
MERCADO DE BIENES (Exportaciones e Importaciones de	2014 Exportaciones: 64,3% Importaciones: 53,0% (Mundial, Banco Mundial, s.f.)	2014 Exportaciones: 187,6% Importaciones: 163,2% (Mundial, Banco Mundial, s.f.)	2014 Exportaciones e Importaciones: Información no encontrada.	2014 Exportaciones: 45,7% Importaciones: 39,0% (Mundial, Banco Mundial,	2014 Exportaciones: 82,9% Importaciones: 71,5% (Mundial, Banco Mundial, s.f.)	2014 Exportaciones: 16,0% Importaciones: 21,4% (Mundial, Banco Mundial,
MERCADO LABORAL	Población Activa 2015: 4.754.113	Población Activa 2015: 3.110.329	Población Activa 2015: 161.048.950	Población activa 2015: 42164977	Población Activa 2015: 9.013.510	Población activa al 2015: 24.290.685
PREPARACION TECNOLÓGICA (Exportación de Productos de Alta	2015: US \$53.350.361.422 (Mundial, s.f.)	2015: US \$135.601.531.429 (Mundial, s.f.)	2015: US \$147.833.168.925 (Mundial, s.f.)	2015: US \$ 193.087.960.652 (Mundial, s.f.)	2015: US \$ 69.039.551.874 (Mundial, s.f.)	2015: US \$ 735.600.970 (Mundial, s.f.)

Fuente: Foro Económico Mundial. Universidad Cornell, ISEAD, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Grupo Banco Mundial.



Tabla 17. Matriz de Competitividad internacional

VARIABLES	SUIZA	SINGAPUR	ESTADOS UNIDOS	ALEMANIA	HOLANDA	COLOMBIA
SOFISTICACION DE NEGOCIOS	Suiza se posiciona en el puesto 26 según el informe Doing Business 2015.	Según el informe Doing business 2015 Singapur se encuentra encabezando el ranking con la posición 1 por la facilidad de hacer negocios.	Según el informe Doing business 2015 Estados Unidos se encuentra en la posición 7 por la facilidad de hacer negocios.	Alemania se ubica en el puesto 15 por la facilidad de hacer negocios.	Holanda se posiciona en el puesto 28 según el informe Doing Business 2015.	Según el informe Doing Business Colombia se posiciona en el lugar 54
INNOVACIÓN	Según el índice mundial de innovación publicado por la universidad cornell el ISEAD y la Organización Mundial de la propiedad intelectual, Suiza se posiciona en 1 lugar por	Se ubica en séptimo lugar en el ranking del índice mundial de innovación.	Estados Unidos se posiciona en quinto lugar en innovación según el índice mundial de innovación 2015.	Alemania se encuentra en la posición 12 del ranking de innovación.	Holanda se encuentra en cuarto lugar según el ranking del índice mundial de innovación.	Se posiciona en el lugar 67 en innovación.

Fuente: Foro Económico Mundial. Universidad Cornell, ISEAD, Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Grupo Banco Mundial.



12.3. COMPETITIVIDAD POR CONTINENTES

12.3.1. Asia

Desde hace varias décadas, el gobierno chino intenta convertir la economía china en líder global en tecnología e innovación mediante agresivos planes de inversión en I+D, atracción de centros de investigación internacionales y formación planificada de científicos e ingenieros. La etapa de convertirse en la gran fábrica de manufactura barata del mundo ha pasado a la historia. Recientemente, China ha lanzado un plan para desarrollar tecnología propia de semiconductores, dotado de 100.000 millones de dólares, en una iniciativa sin precedentes para seguir la estela de Japón, Taiwan o Corea del Sur. Dichos países han diseñado patrones de desarrollo estratégico impulsado por sus gobiernos, muy similares. Japón inmediatamente después de la II Guerra Mundial, Corea del Sur, Singapur o Taiwan hace 30 años, y, ahora, China. En una primera fase, se desarrollaron sectores auxiliares (normalmente alrededor de plantas de manufactura extranjeras atraídas por los bajos costes salariales). Acto seguido, dichos sectores empezaron a integrarse y a desarrollar sus propios productos (normalmente imitaciones de los extranjeros). Inmediatamente, sobre una cuidadosa planificación gubernamental y soporte presupuestario, esas empresas empezaron a desarrollar tecnología propia para independizarse del conocimiento externo, a exportar. Y en una última etapa, a partir de esos núcleos industriales, ya tecnificados y competitivos, se desarrollan capacidades científicas de última generación. Con este modelo, China ya supera a la UE en I+D/PIB, a Japón en I+D absoluta y a Estados Unidos en número total de patentes anuales. (INNOVACION 6.0, 2015)

12.3.2. Norte de Europa

Nuevo contrato social: En el siglo XVIII el filósofo ilustrado Jean-Jaques Rousseau postuló la idea de “contrato social”: los ciudadanos de un estado debían cumplir las leyes, a cambio de que ese estado les proveyera de seguridad y derechos. En el Norte de Europa, en el siglo XXI, implícitamente, se ha instaurado un nuevo contrato social por la innovación. Dado que el bienestar de las naciones se fundamenta en la generación y distribución de la riqueza, y dada la importancia del trabajo de calidad como estabilizador de clases medias y garante de la democracia, los estados del Norte se comprometen a financiar la I+D de sus empresas a cambio de que éstas crezcan y generen empleo de calidad. Finlandia financia (o, directamente, paga) la práctica totalidad de la I+D de sus pequeñas y medianas empresas. Alemania impulsa estratégicamente sus clústers industriales (su Mittelstadt, clave del éxito económico germano) mediante intermediarios institucionales de investigación industrial (centros tecnológicos, como los Fraunhofer) y constante financiación pública a proyectos de muy alta tecnología, orientados a consolidar, especializar y tecnificar sus Pymes, especialmente en



campos como la manufactura y la ingeniería. Por ello, las exportaciones alemanas de alta tecnología superan ya a las americanas (58% versus 42%). En España, el País Vasco es un ejemplo de modelo similar. (INNOVACION 6.0, 2015)

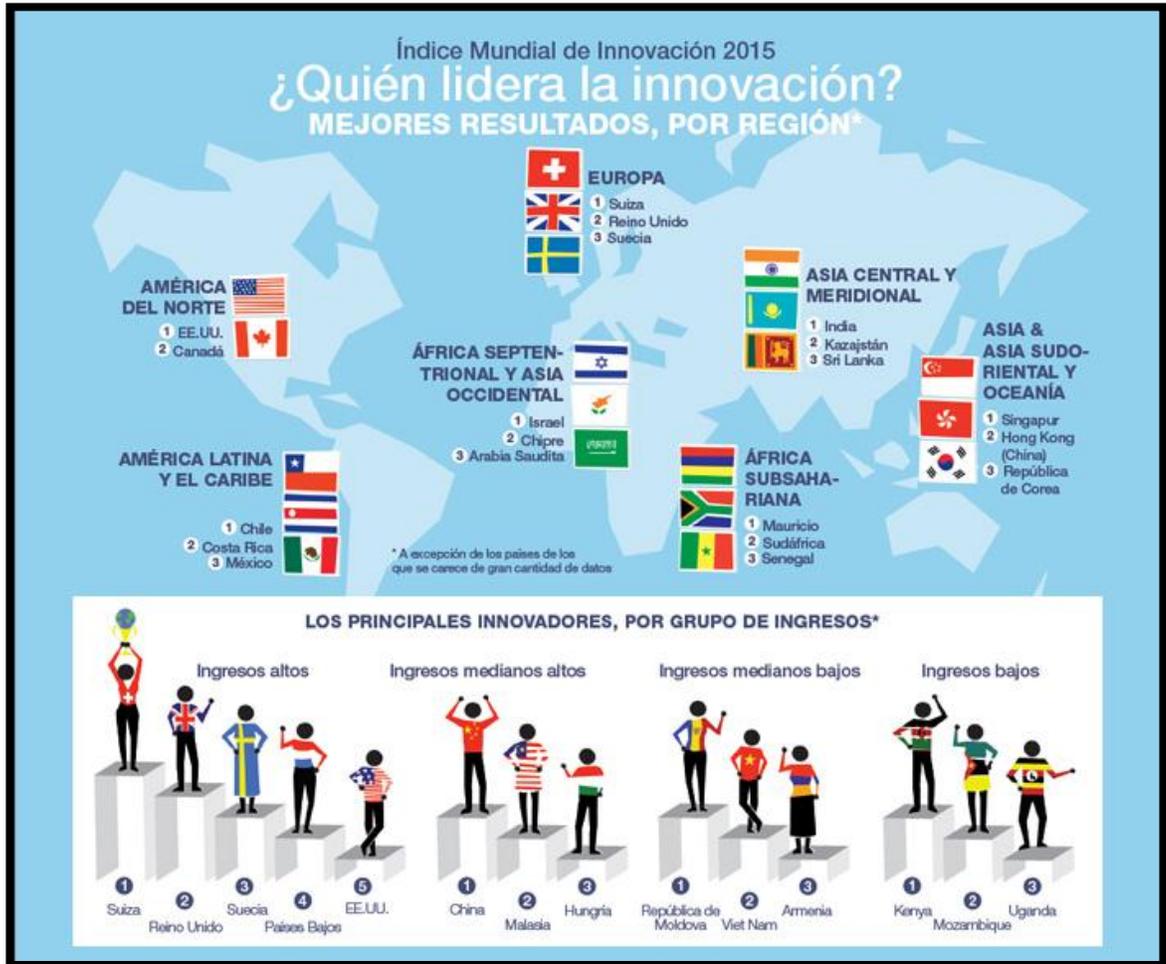
12.3.3. Sur de Europa

Desacoplamiento ciencia-industria: El Sur de Europa ha entendido el mensaje de la innovación sólo en clave científica. Las políticas públicas (en general, escasas y poco sensibles al tema) se han centrado en desarrollar capacidades científicas de corte académico, con la esperanza de que ese conocimiento se transfiera de forma natural a la industria. Esto no está pasando ni va a pasar. Ciencia e industria están desacopladas. No compiten como sistemas integrados en el mundo global. Se han desarrollado núcleos científicos, a menudo de excelencia, sin desarrollar de forma concurrente núcleos tecnológicos e industriales de excelencia. Se ha dejado al mercado la responsabilidad de esto último. Y el mercado no lo va a hacer sin estímulos, estabilidad y planificación pública. En España, con las honrosas excepciones de instituciones como ENISA o CDTI, muy infradotadas, no han existido políticas de compensación orientadas a inyectar ciencia a la industria. (INNOVACION 6.0, 2015)

12.3.4. Estados Unidos

Innovación disruptiva: Modelo caracterizado por un fuerte impulso público a la investigación académica de excelencia, muy competitiva, pero también a la generación sistemática de tecnologías disruptivas de aplicación industrial. Agencias como la NASA (Agencia Nacional para el Espacio y la Aeronáutica) o DARPA (Agencia de Proyectos Avanzados para Defensa) financian desarrollos de muy alta tecnología y muy alto riesgo que el mercado no financiaría jamás. Es incuestionable el efecto que las misiones espaciales, por ejemplo, han tenido en el liderazgo tecnológico e industrial americano desde la Segunda Guerra Mundial. Fenómenos como el Silicon Valley no son ajenos a estas políticas. DARPA originó internet. Sólo la NASA dispone de un presupuesto anual de I+D equiparable a toda la inversión pública y privada en I+D que se realiza en España cada año. Y esos desarrollos, pagados públicamente, para generar las últimas tecnologías en materiales, software, computación, o semiconductores, se convierten después en aplicaciones civiles comercializables internacionalmente. El sistema se completa con mercados financieros ultra-rápidos y eficientes que permiten el crecimiento de iniciativas de innovación disruptiva a la escala global en unos pocos años. Israel, el país más intensivo en tecnología del mundo sigue esta misma combinación de excelencia académica, soporte público al desarrollo industrial de tecnología de frontera, y mercados financieros de alta velocidad. (INNOVACION 6.0, 2015)

Ilustración 12. Resultados de Innovación por región



Fuente: Colombia Competitiva. <http://www.colombiacompetitiva.gov.co/sncai/Paginas/indicadores-internacionales.aspx>

12.4. COMPETITIVIDAD LATINOAMERICA

12.4.1. Chile: Nivel de desarrollo medio-alto

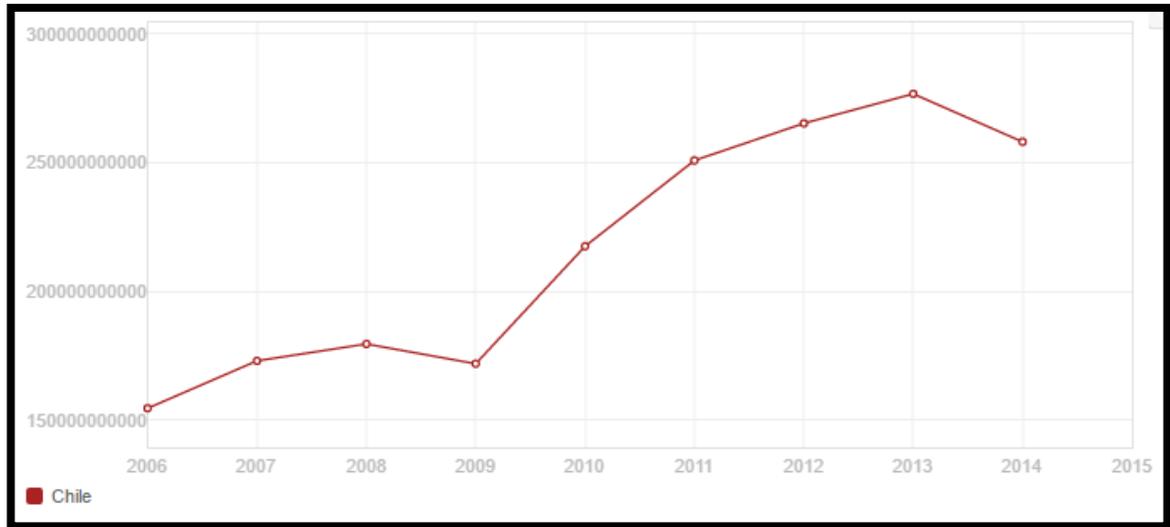
Este país se ubica en competitividad a nivel mundial en el puesto No.35 en el 2016 y en Latinoamérica se ubica No.1, siendo un país ubicado en sur américa se destaca por que sus índices de infraestructura, educación, salud, innovación, entre otras, es la más elevada en el sector a comparación de otros países; a pesar de que empeoro su posición dado que en el 2015 se encontraba en el puesto No.33. (Datosmacro.com, s.f.)

Chile se ha destacado por tener fortalecido su sector financiero, por tener una calidad de educación superior alta y por mantener una economía estable, lo que ha generado que lidere como un país competitivo; no obstante entre sus puntos



débiles está el nivel de educación primaria, la facilidad para realizar negocios y salud. (Tele13, s.f.)

Ilustración 13. Histórico PIB Chile



Fuente: Banco Mundial.

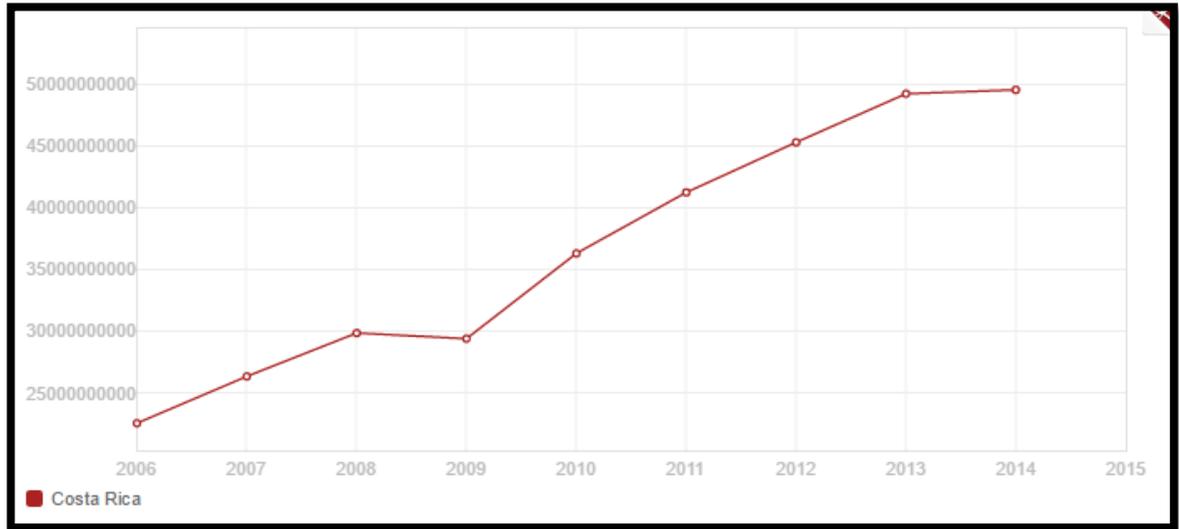
<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/CL?display=graph>

12.4.2. Costa Rica: Nivel de desarrollo medio-alto

Costa Rica se posiciona a nivel mundial No.52 a nivel mundial, mientras que a nivel de Latinoamérica se posiciona en el No. 3 lugar, siendo un país bastante estable ha logrado reducir considerablemente el nivel de pobreza, esto debido a que en el año de 1980 se puso en marcha una estrategia enfocada a potencializar el nivel de exportaciones, la inversión extranjera, y la gradual liberación comercial.

Por otra parte, Costa Rica presenta indicadores altos de desigualdad social y la declinante situación fiscal, lo cual no ha permitido brindar un mejor bienestar a sus ciudadanos. (Mundial, Costa Rica, panorama general, 2016)

Ilustración 14. Histórico PIB de Costa Rica



Fuente: Banco Mundial.

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/CR?display=graph>

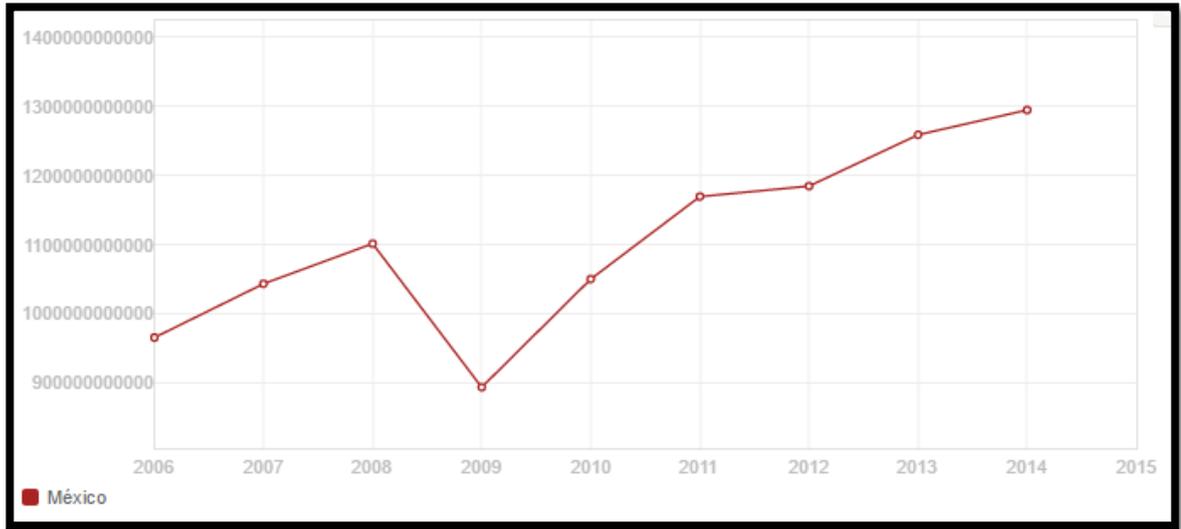
12.4.3. México: Nivel de desarrollo medio-alto

Este país se ubica a nivel mundial en el puesto No. 57 y a nivel de Latinoamérica en el lugar No.4, esto se debe a que México ha mejorado considerablemente su sistema financiero, la facilidad para realizar negocios y su nivel de innovación, en contraste el problema de la corrupción opaca en cierta medida, por su deterioro institucional, burocracia e ineficiencia gubernamental. (CNNExpansión, 2015)

México se ha enfocado en incentivar la exportación y la generación de empleos, también al estar ubicada en una posición estratégica, colindando con Estados Unidos con el cual ya tiene un importante acuerdo comercial, que representa una ventaja dado a su cercanía; ha establecido acuerdo con la unión europea, permitiendo así que se realice con facilidad inversión directa en el país. (ProMexico, s.f.)



Ilustración 15. Histórico PIB de México



Fuente: Banco Mundial.

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/countries/MX?display=graph>



12.4.4. Matriz de Competitividad en Latinoamérica

Tabla 15. Matriz de Competitividad en Latinoamérica

VARIABLES	CHILE	COSTA RICA	MEXICO	COLOMBIA
INFRAESTRUCTURA (Internet por banda ancha fija por cada 100 personas)	14,08 conexiones hasta el año 2014	10,45 conexiones hasta el año 2014	11,56 conexiones hasta el año 2014	10,27 conexiones hasta el 2014
ENTORNO MACROECONOMICO	PIB de US \$258061522887 en el 2015	PIB de US \$49.552.580.683 en el 2015	PIB de US \$1.294.689.733.233 en el 2015	PIB de US 377.739.622.866 en el 2015
SALUD Y EDUCACIÓN	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 81 años.	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 79 años.	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 77 años.	Hasta el 2013 la esperanza de vida era de 74 años.
MERCADO DE BIENES (Exportaciones e Importaciones de Bienes y servicios % PIB)	2014 Exportaciones: 33,8% Importaciones: 21,4% (Mundial, Banco Mundial, s.f.)	2014 Exportaciones: 35,1% Importaciones: 21,4% (Mundial, Banco Mundial, s.f.)	2014 Exportaciones: 32,4% Importaciones: 21,4% (Mundial, Banco Mundial, s.f.)	2014 Exportaciones: 16,0% Importaciones: 21,4% (Mundial, Banco Mundial, s.f.)
MERCADO LABORAL	Población activa al 2014: 8.745.002	Población activa al 2014: 2.316.957	Población activa al 2014: 55.561.477	Población activa al 2014: 24.290.685
PREPARACION TECNOLOGICA (Exportación de Productos de Alta Tecnología)	2015: US \$ 506.333.729 (Mundial, s.f.)	2015: US \$ 3.065.086.038 (Mundial, s.f.)	2015: US \$45.418.666.690 (Mundial, s.f.)	2015: US \$ 735.600.970 (Mundial, s.f.)
SOFISTICACION DE NEGOCIOS	Puesto No.48 Según el Doing Business	Lugar No.57 Según el Doing Business	Puesto No.38 Según el Doing Business	Según el informe Doing Business Colombia se posiciona en el lugar 54
INNOVACIÓN	Se posiciona en el lugar 42 en innovación.	Se posiciona en el lugar 51 en innovación.	Se posiciona en el lugar 57 en innovación.	Se posiciona en el lugar 67 en innovación.

Fuente: Elaboración propia



CAPITULO III

13. ANÁLISIS COMPETITIVO NACIONAL

De acuerdo a lo escrito en el Plan Nacional de Desarrollo el presidente ha establecido una estrategia que permita incrementar los niveles de productividad en la economía los cuales se basan en 5 aspectos vitales para llevar a cabo este fin y estos son: (Gobierno Nacional)

- 1) Incrementar la productividad de las empresas colombianas a partir de la sofisticación y diversificación del aparato productivo.
- 2) Contribuir al desarrollo productivo y la solución de desafíos sociales del país a través de la ciencia, tecnología e innovación.
- 3) Promover las TIC como plataforma para la equidad, la educación y la competitividad.
- 4) Proveer la infraestructura y servicios de logística y transporte para la integración territorial.
- 5) Consolidar el desarrollo minero-energético para la equidad regional.

Además también tiene en cuenta unos objetivos concretos en cinco áreas las cuales son: desarrollo productivo, CTI, TIC, infraestructura y servicios de logística y transporte, por último el sector minero-energético. Por medio de estos objetivos el gobierno pretende incrementar la competitividad en el país en relación con avances sociales y económicos. Es por ello que la competitividad es el fundamento central que permite y ayuda a su vez a que Colombia sea más equitativa, pacífica, más educada, reduce sus costos de transacción, elimina barreras de accesos de mercados, mejora la conectividad y a la facilidad de acceder a los servicios del Estado; todo esto en conjunto permite la movilidad y prosperidad de la sociedad Colombiana. (Gobierno Nacional)

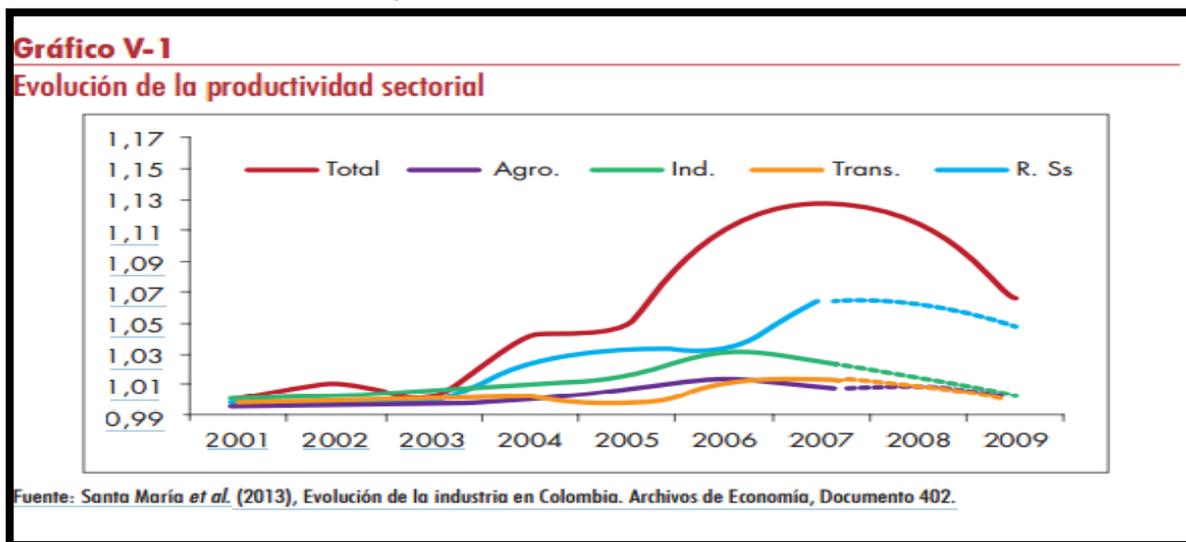
Por otra parte, en la Agenda Nacional de Competitividad 2014-2018 se encuentra dirigida a organizar un estatus más alto del valor económico y social. Por tanto esta agenda se enfoca en once fundamentos prioritarios y estos son:

- 1) Ciencia, tecnología e innovación
- 2) Desarrollo regional
- 3) Infraestructura
- 4) Transformación agropecuaria
- 5) Transformación industrial
- 6) Salud, educación y empleo
- 7) Institucionalidad
- 8) Estabilidad macroeconómica
- 9) Justicia
- 10) Lucha contra la ilegalidad y la corrupción

11)Prácticas leales de competencia. (Gobierno Nacional)

En cuanto a la parte de la evolución del producto interno bruto (PIB) del 2010 y 2013, los sectores productivos de mayor crecimiento fueron: explotación de minas y canteras con un 8,9% y la construcción con un 6,5% promedio anual, por otro lado los sectores con la más alta empleabilidad como lo son la industria manufacturera y el sector agropecuario solo crecieron en 1,1% y 2,6% respectivamente. (Gobierno Nacional)

Ilustración 16: Evolución de la productividad sectorial



Fuente: Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, sitio web:
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/PND%202014-2018%20Tomo%201%20internet>

También es muy importante referirnos a las posiciones que tiene actualmente Colombia de acuerdo a los criterios de entidades internacionales que evalúan la competitividad a nivel global las cuales se pueden evidenciar en la siguiente tabla:

Tabla 19. Calificación Competitiva de Colombia.

Nombre	Organización	No. total de Países	Posición de Colombia	Top 5
Índice de Competitividad Global	Foro Económico Mundial	140	61	Suiza Singapur Estados Unidos Alemania Países Bajos.
Anuario Mundial de Competitividad	Instituto Internacional para el Desarrollo Gerencial	61	51	Estados Unidos, China – Hong Kong Singapur, Suiza y Canadá
Índice de Facilidad para hacer Negocios	Grupo del Banco Mundial	189	54	Singapur, Nueva Zelanda, Dinamarca, La República de Corea y China – Hong Kong
Índice Global de Innovación	Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Universidad Cornell y la Escuela de Negocios INSEAD	141	67	Suiza, Reino Unido, Suecia, Holanda y Estados Unidos

Fuente: Sistema Nacional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación sitio web: <http://www.colombiacompetitiva.gov.co/sncei/Paginas/indicadores-internacionales.aspx>

Con respecto a la calificación obtenida por el Foro Económico Mundial Colombia ha subido en algunos pilares tales como: desarrollo del mercado financiero donde ascendió 45 posiciones ubicándose en el puesto 25, en salud y educación primaria subió 8 posiciones donde paso del puesto 105 en 2014 al 97 en 2015. (GOMEZ, 2015)

Sin embargo, también existen algunos subíndices en los que el país se encuentra con dificultades como lo es el efecto impositivo donde se encuentra en el puesto 127, la tasa impositiva es la mayor pues se encuentra ubicado en el puesto 137, en institucionalidad publica desciende tres puesto pues al estar en el 111 pasa al 114, también en ambiente macroeconómico baja tres pues de ubicarse en el puesto 29 pasa al 32. (SUAREZ, 2015).



CAPITULO IV

14. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a los avances de esta investigación de campo se ha podido evidenciar que la mayor parte de las organizaciones que existen en estos municipios son asociaciones, de las cuales se dedican a la producción y comercialización de productos agrícolas, que han manifestado que la mayor dificultad que tienen son los intermediarios y el alto costo de los insumos agroquímicos, además también se pudo observar que no están trabajando en conjunto sino de manera individual, lo cual ha hecho que estas asociaciones no obtengan un buen crecimiento y a su vez que no sean competitivas en el mercado.

Se aplicó una encuesta a 12 personas pertenecientes a 8 asociaciones de los municipios de Silvania y Tibacuy - Cumaca, de los cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

14.1.1. Caracterización socio legal de la empresa

Tabla 20. Formalización de la empresa ante entidades

Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	
Descripción	Respuestas
Cámara de Comercio, Secretaria de Hacienda Municipal, DIAN (RUT)	5
Cámara de Comercio, Secretaria de Hacienda Municipal	4
No respondieron o no saben	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 2. Formalización de la empresa ante entidades



Fuente: Elaboración propia

De las entrevistas realizadas a las personas pertenecientes a las 8 asociaciones de Tibacuy y Sylvania se obtuvo que el 42% tienen formalizada la asociación en cámara de comercio, secretaria de hacienda municipal y Dian, el 33% respondió que solo esta formalizada ante Cámara de Comercio y Secretaria de Hacienda Municipal, por otra parte el 25% no respondieron, lo cual indica que no conocen si la asociación a la que pertenecen esta formalizada.

Tabla 21. Tipo de Propietario

Tipo de propietario (a):	
Descripción	Respuestas
Persona Natural	9
No respondieron o no saben	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 3. Tipo de Propietario



Fuente: Elaboración propia

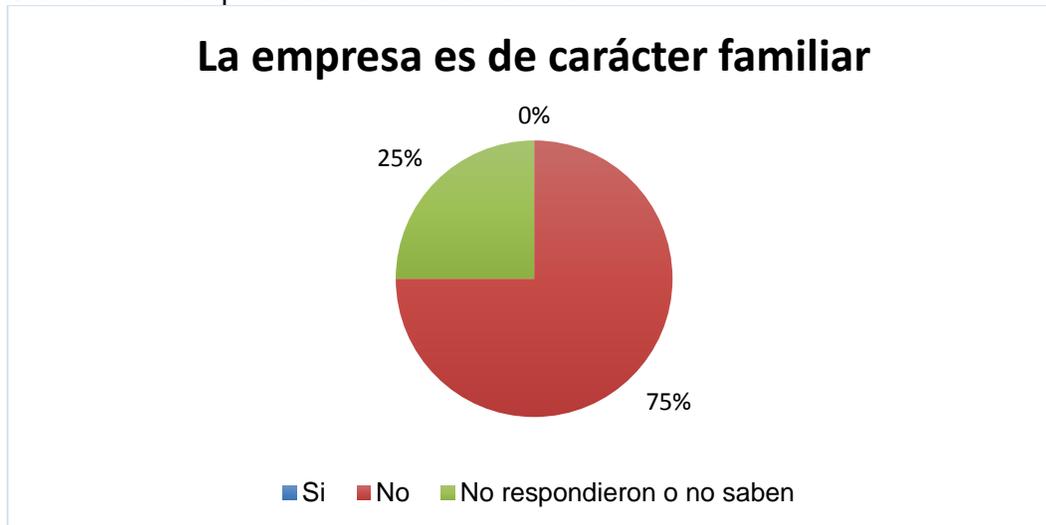
De las personas entrevistadas, el 75% respondieron que el tipo de propietario de las asociaciones son personas naturales, por otro lado el 25% no respondieron a esta pregunta, lo cual permite concluir que las asociaciones en su mayoría cuentan con un tipo de propietario persona natural.

Tabla 22. La empresa es de carácter familiar

La empresa es de carácter familiar.	
Descripción	Respuestas
Si	0
No	9
No respondieron o no saben	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 4. La empresa es de carácter familiar



Fuente: Elaboración propia

De las personas entrevistadas, respecto a la pregunta de si la empresa es familiar, el 75% respondió que no y el 25% no respondieron, se evidencio que el 0% respondieron que no, por consiguiente se puede deducir que la asociatividad se da en una comunidad o vereda en donde existen personas que se conocen entre sí pero que no tienen lazos sanguíneos.

Tabla 23. Tipo de Empresa

Tipo de Empresa:	
Descripción	Respuestas
Asociación	11
No respondieron o no saben	1
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 5. Tipo de Empresa



Fuente: Elaboración propia

De las entrevistas realizadas, respecto al tipo de empresa, el 92% de las personas respondieron que son asociaciones y el 8% no respondió a esta pregunta, de lo anterior se puede inferir que tanto en Silvania como en Tibacuy en el sector agrícola predominan las asociaciones, debido a los beneficios gubernamentales a los que se puede acceder.

Tabla 24. Tipo de Asociación

Si es una asociación, esta es:	
Descripción	Respuestas
EAT	8
Cooperativa	1
No respondieron o no saben	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 6. Tipo de Asociación



Fuente: Elaboración propia

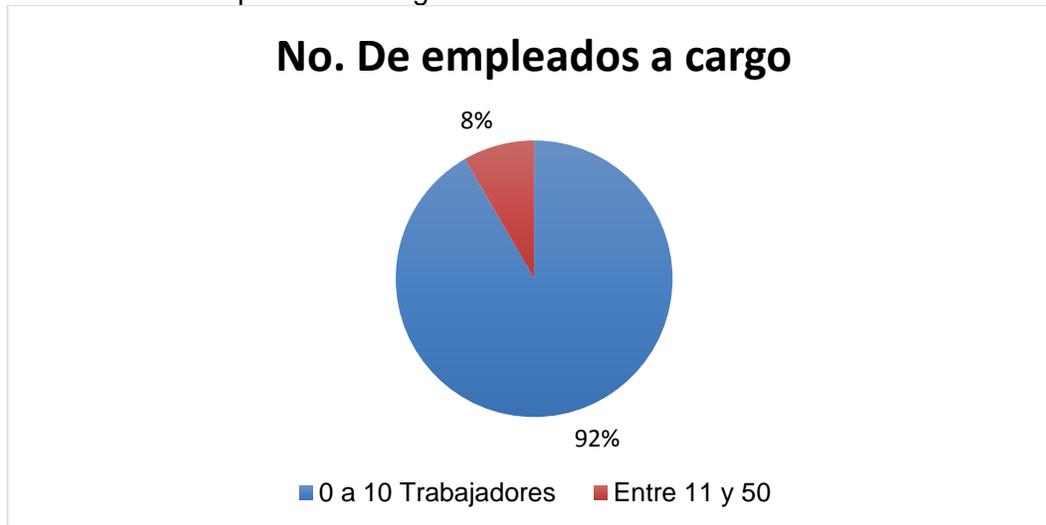
De las personas pertenecientes a las asociaciones de Silvania y Tibacuy el 67% respondieron que la asociación es una empresa asociativa de trabajo (EAT), el 8% respondió que es una cooperativa y el 25% no respondieron, de lo anterior se puede decir que la mayoría de las asociaciones nació por iniciativa de una comunidad con necesidad de incrementar sus beneficios económicos por medio de una organización económica productiva, aportando a la misma tecnología, destrezas o conocimientos necesarios para desarrollar la actividad económica.

Tabla 25. No. Empleados a cargo

No. De empleados a cargo	
Descripción	Respuestas
0 a 10 Trabajadores	11
Entre 11 y 50	1
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 7. No. Empleados a cargo



Fuente: Elaboración propia

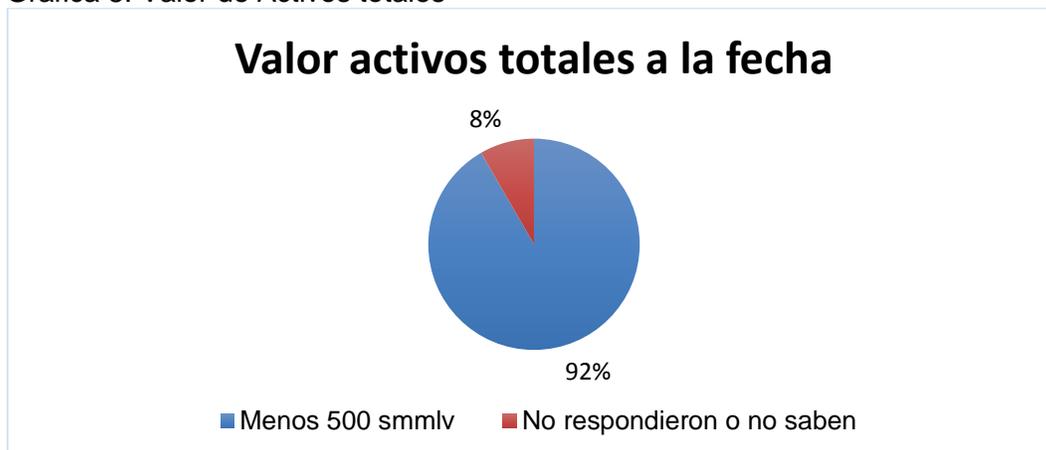
De las entrevistas realizadas se obtuvo que el 92% de las personas respondieron que el número de empleados a cargo de la asociación está entre 0 a 10 trabajadores, por otra parte el 8% respondió que tiene entre 11 y 50 trabajadores, es preciso mencionar que la mayoría de los trabajadores de la asociación son los mismos asociados y los integrantes de su núcleo familiar.

Tabla 26. Valor de Activos totales

Valor activos totales a la fecha	
Descripción	Respuestas
Menos 500 SMMLV	11
No respondieron o no saben	1
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 8. Valor de Activos totales



Fuente: Elaboración propia

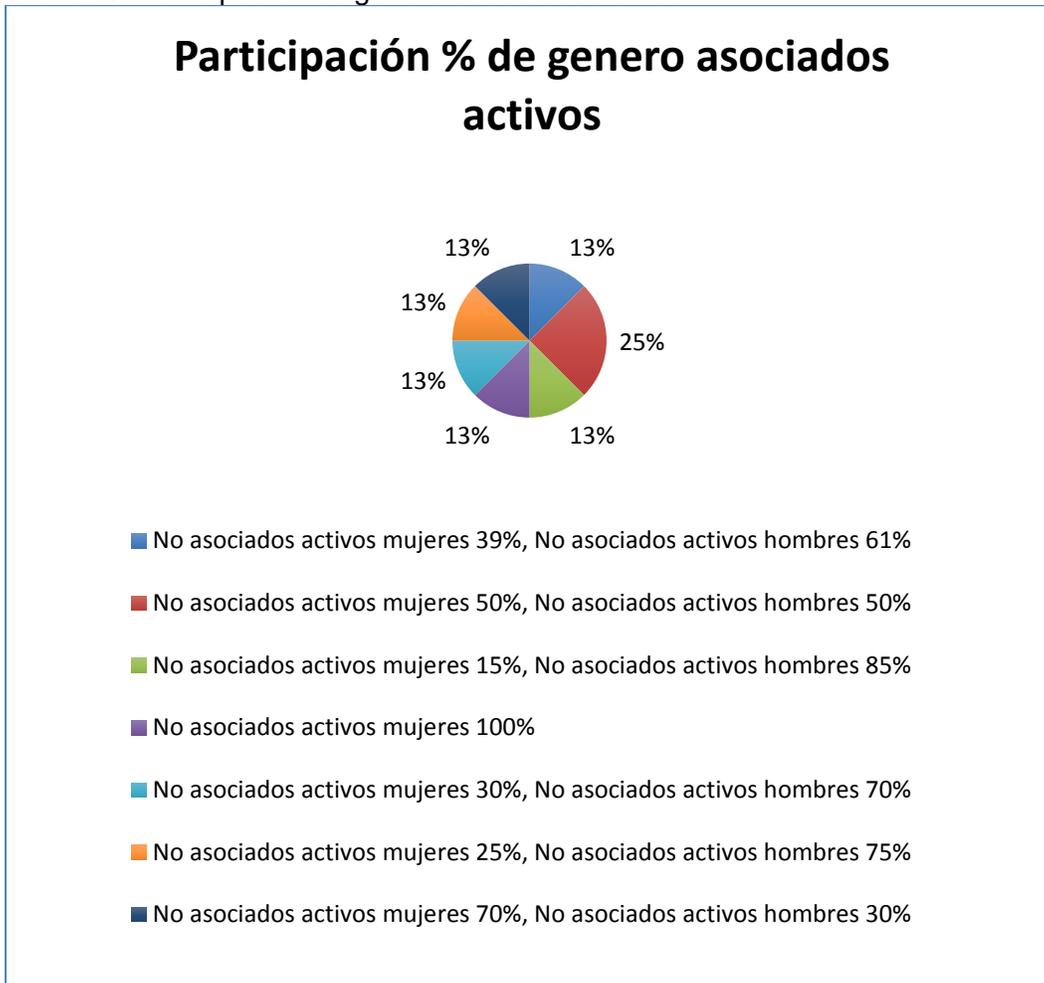
De las entrevistas realizadas, respecto a la pregunta del valor de activos totales con los que cuenta la asociación, el 92% de las personas respondieron que cuentan con menos de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y el 8% no respondió, se puede inferir que las asociaciones en su mayoría tienen apenas lo suficiente para poder estar en funcionamiento o cultivar sus productos.

Tabla 27. Participación de género asociados activos

Participación % de genero asociados activos	
Descripción	Respuestas
No asociados activos mujeres 39%, No asociados activos hombres 61%	1
No asociados activos mujeres 50%, No asociados activos hombres 50%	2
No asociados activos mujeres 15%, No asociados activos hombres 85%	1
No asociados activos mujeres 100%	1
No asociados activos mujeres 30%, No asociados activos hombres 70%	1
No asociados activos mujeres 25%, No asociados activos hombres 75%	1
No asociados activos mujeres 70%, No asociados activos hombres 30%	1
Total Asociaciones	8

Fuente: Elaboración propia

Grafica 9. Participación de género asociados activos



Fuente: Elaboración propia

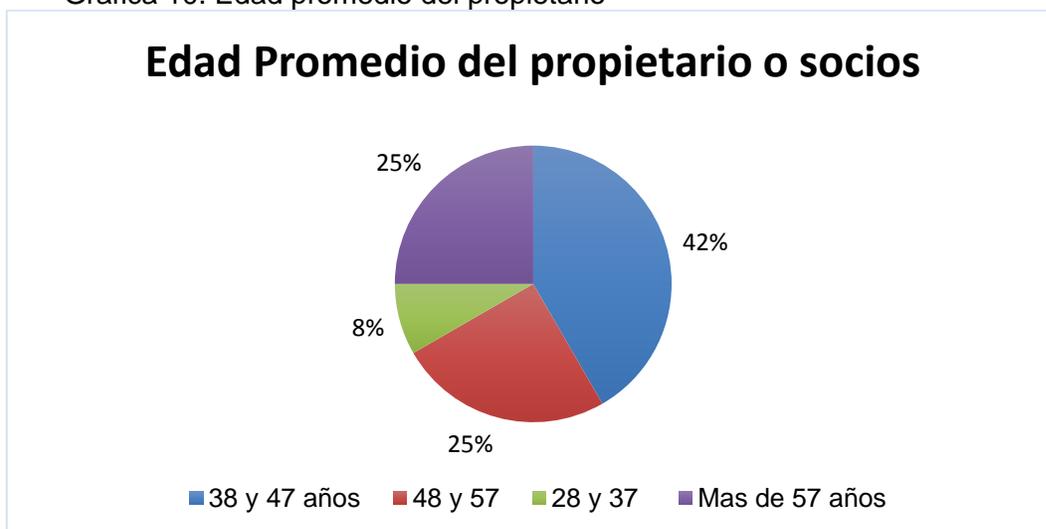
De las asociaciones a las que se les realizó la entrevista referente al porcentaje de hombres y mujeres pertenecientes a las mismas se obtuvieron respuestas variadas, el 13% respondió que cuentan con un 39% de mujeres y un 61% hombres, el 25% respondió que cuenta con 50% mujeres y 50% hombres, el 13% cuenta con un 100% de mujeres como asociadas activas, el 13% contestó que tiene un 15% de mujeres y 85% hombres, otro 13% contestó que tiene un 30% mujeres y un 70% hombres, un 13% respondió que cuenta con un 25% de mujeres y un 75% hombres, por último otro 13% contestó que tiene un 70% de mujeres y un 30% hombres activos en la asociación.

Tabla 28. Edad promedio del propietario

Edad Promedio del propietario o socios	
Descripción	Respuestas
38 y 47 años	5
48 y 57	3
28 y 37	1
Más de 57 años	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 10. Edad promedio del propietario



Fuente: Elaboración propia

De las personas entrevistadas un 42% afirmaron que la edad promedio de los asociados esta entre 38 y 47 años, el 25% respondieron que esta entre 48 y 57 años, otro 25% contestó que la edad promedio es más de 57 años, finalmente un 8% contestó entre 28 y 37 años, es evidente que hay una de los asociados mayoría que tiene una edad madura y un bajo porcentaje tiene menos de 37 años.

Tabla 29. Tiempo de existencia de la entidad

Tiempo de existencia de la entidad	
Descripción	Respuestas
4 - 8 años	4
9 - 13 años	3
1 - 3 años	5
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 11. Tiempo de existencia de la entidad



Fuente: Elaboración propia

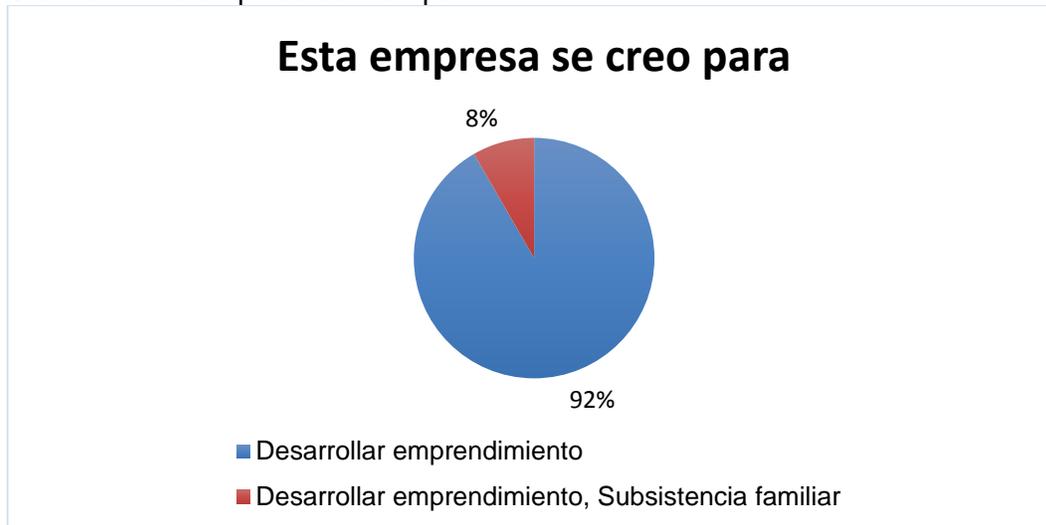
De las entrevistas realizadas se obtuvo que un 25% de las personas respondieron que la entidad lleva de 4 a 8 años en existencia, el 33% contestó que la entidad tiene de 9 a 13 años de existencia y un 42% contestó que de 1 a 3 años lleva la asociación de existencia.

Tabla 30. La empresa se creó para

Esta empresa se creó para:	
Descripción	Respuestas
Desarrollar emprendimiento	11
Desarrollar emprendimiento, Subsistencia familiar	1
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 12. La empresa se creó para



Fuente: Elaboración propia

De las asociaciones entrevistadas el 92% respondió que la asociación se creó para desarrollar emprendimiento, por otra parte un 8% contestó que la asociación se creó tanto por desarrollar emprendimiento como por subsistencia familiar; lo anterior indica que el pensamiento de las personas al momento de asociarse es conseguir una mejor calidad de vida, comercializar sus productos y ser competitivos.

Tabla 31. La entidad está al día en

La entidad está al día en:	
Descripción	Respuestas
Renovación registro mercantil, Informes asamblea general	4
Impuestos, Renovación registro mercantil, Informes entes de vigilancia, Informes asamblea general.	2
Renovación registro mercantil	3
No respondieron o no saben	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 13. La entidad está al día en



Fuente: Elaboración propia

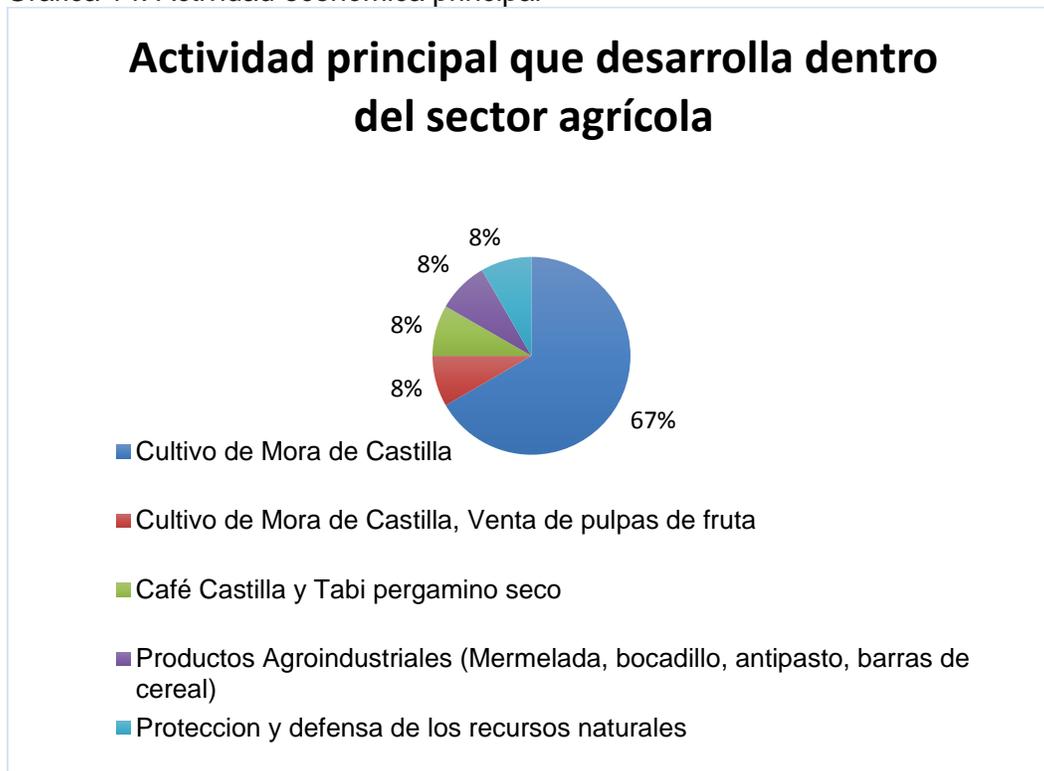
Respecto a la pregunta de si la asociación está al día con documentación o requisitos básicos exigidos por entidades competentes un 17% respondió que tienen al día los impuestos, registro mercantil, informes de vigilancia y asamblea general. Un 25% contestó que tiene únicamente el registro mercantil renovado y un 33% afirmó que tiene registro mercantil e informes de la asamblea general, por otra parte un 25% no respondieron, este último se puede deber a que las personas asociadas entrevistadas no cuentan con esa información.

Tabla 32. Actividad económica principal.

Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola	
Descripción	Respuestas
Cultivo de Mora de Castilla	8
Cultivo de Mora de Castilla, Venta de pulpas de fruta	1
Café Castilla y Tabí pergamino seco	1
Productos Agroindustriales (Mermelada, bocadillo, antipasto, barras de cereal)	1
Protección y defensa de los recursos naturales	1
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 14. Actividad económica principal



Fuente: Elaboración propia

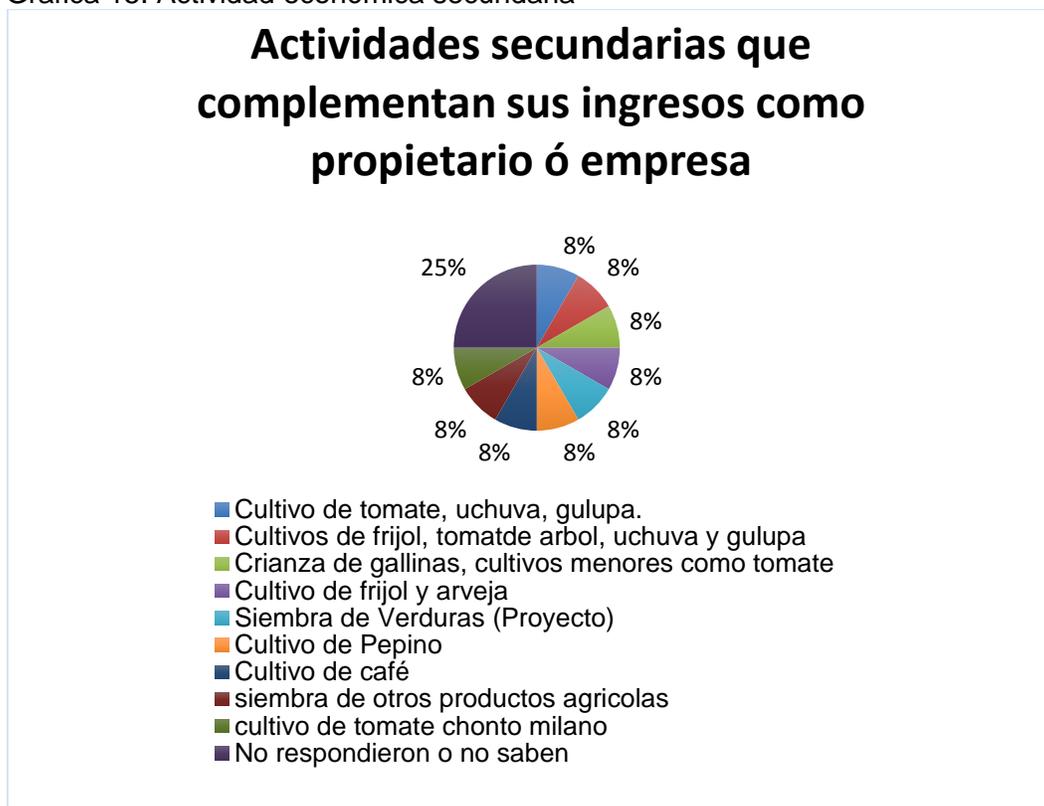
En lo referente a la actividad principal que desarrollan las asociaciones, se obtuvo que un 8% se dedica al cultivo de mora de castilla y la venta de pulpas de fruta, un 8% se dedica al cultivo de café castilla y tabí pergamino seco, otro 8% tiene la actividad principal de productos agroindustriales, otro 8% se dedica a la protección y defensa de los recursos naturales, por ultimo un 67% se dedica principalmente al cultivo de mora de castilla. Se puede deducir que la mayoría se dedica a la producción agrícola y una minoría se dedica principalmente a otras actividades.

Tabla 33. Actividad económica secundaria

Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario o empresa.	
Descripción	Respuestas
Cultivo de tomate, uchuva, gulupa.	1
Cultivos de frijol, tomate árbol, uchuva y gulupa	1
Crianza de gallinas, cultivos menores como tomate	1
Cultivo de frijol y arveja	1
Siembra de Verduras (Proyecto)	1
Cultivo de Pepino	1
Cultivo de café	1
siembra de otros productos agrícolas	1
cultivo de tomate chonto milano	1
No respondieron o no saben	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 15. Actividad económica secundaria



Fuente: Elaboración propia

Respecto a las actividades secundarias que desarrollan las asociaciones de Tibacuy y Silvania se evidencia que tienen opción de cultivo de tomate, frijol, verduras, café a esto contestó un 25%, mientras que un 8% si tiene como opción la crianza de gallinas para subsistir, el resto de los entrevistados respondieron que como actividad económica secundaria tienen cultivos menores.

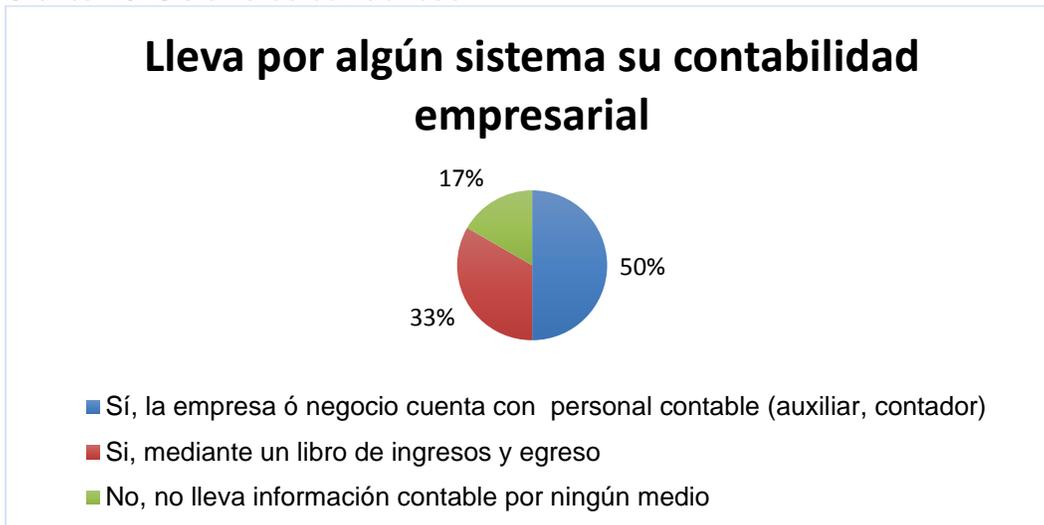
14.1.2. Estructura financiera de la inversión del negocio o empresa

Tabla 34. Sistema de contabilidad

Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial	
Descripción	Respuestas
Sí, la empresa o negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador)	6
Si, mediante un libro de ingresos y egreso	4
No, no lleva información contable por ningún medio	2
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 16. Sistema de contabilidad



Fuente: Elaboración propia

En lo referente al sistema contable que llevan las asociaciones y sus asociados se obtuvo que un 17% no lleva información contable por ningún medio, un 33% lleva la contabilidad mediante un libro de ingresos y egresos, por ultimo un 50% cuenta con personal contable sea auxiliar o contador. Se puede deducir que en una mayoría la asociación y las personas pertenecientes a ella tiene un sistema

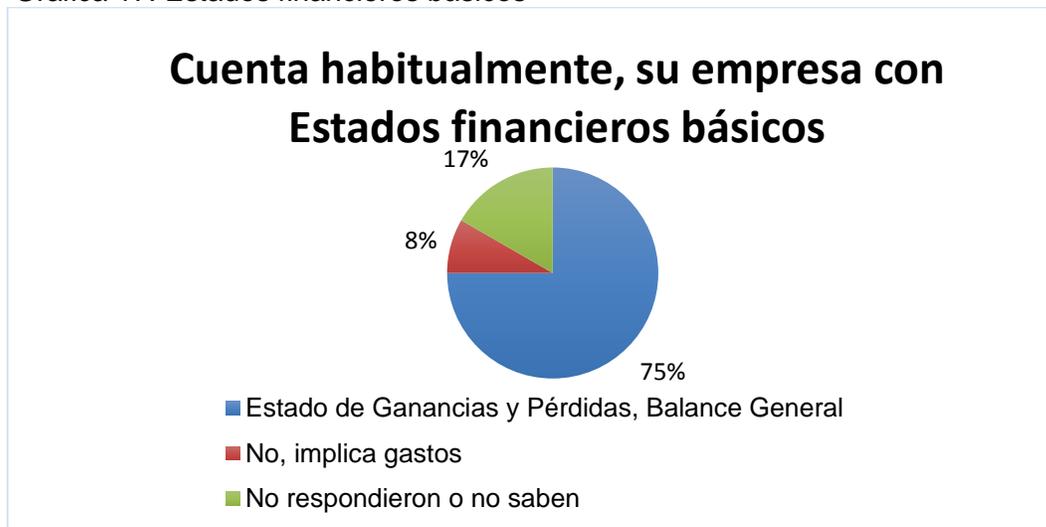
contable que les permite controlar ciertas partidas que influyen para determinar sus utilidades o pérdidas.

Tabla 35. Estados financieros básicos

Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos	
Descripción	Respuestas
Estado de Ganancias y Pérdidas, Balance General	9
No, implica gastos	1
No respondieron o no saben	2
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 17. Estados financieros básicos



Fuente: Elaboración propia

De las personas entrevistadas, respecto a la pregunta de si cuenta con estados financieros básicos un 8% respondió que no porque implica gastos, un 75% contestó que tienen estado de balance general además de un estado de pérdidas y ganancias, finalmente el 17% de las personas no respondieron nada. Se puede concluir que la mayoría cuenta con estados financieros básicos, esto es importante porque permite la toma de decisiones y se puede poner al conocimiento de la totalidad de los integrantes de la asociación.

Tabla 36. Libro de actas

Tiene Libro de actas registrado	
Descripción	Respuestas
Si, debidamente registrado	7
No, no lo tiene porque no aplica	2
No respondieron o no saben	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 18. Libro de actas



Fuente: Elaboración propia

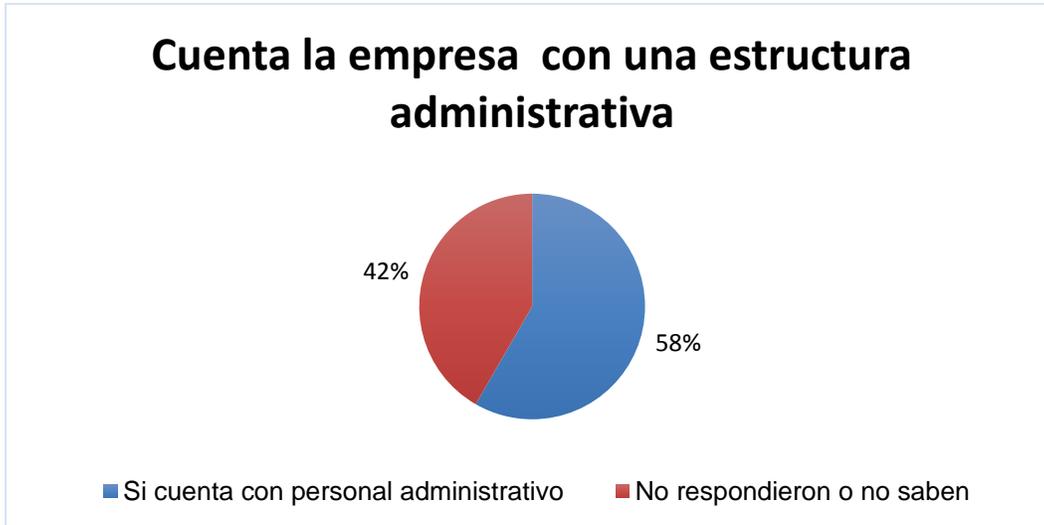
Al entrevistar a las personas pertenecientes a las asociaciones se obtuvo que un 17% no tiene libro de actas debidamente registrado, un 25% no respondieron a la pregunta y un 58% cuenta con un libro de actas registrado; por las anteriores respuestas se puede deducir que un porcentaje significativo no tiene libro de actas, en algunos casos no aplica sin embargo las personas que no respondieron o no saben deberían tener esa información, para asegurar que la asociación tenga todos los documentos y libros registrados correctamente.

Tabla 37. Estructura administrativa

Cuenta la empresa con una estructura administrativa	
Descripción	Respuestas
Si cuenta con personal administrativo	7
No respondieron o no saben	5
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 19. Estructura administrativa



Fuente: Elaboración propia

Respecto a si las asociaciones de los municipios de Tibacuy y Silvania cuentan con un estructura administrativa se logró obtener que un 42% no respondió a esta pregunta, un 58% si cuentan con una, por consiguiente existe una jerarquía en la asociación y hay personas encargadas de situaciones específicas lo que le permite a la entidad tener un funcionamiento más adecuado.

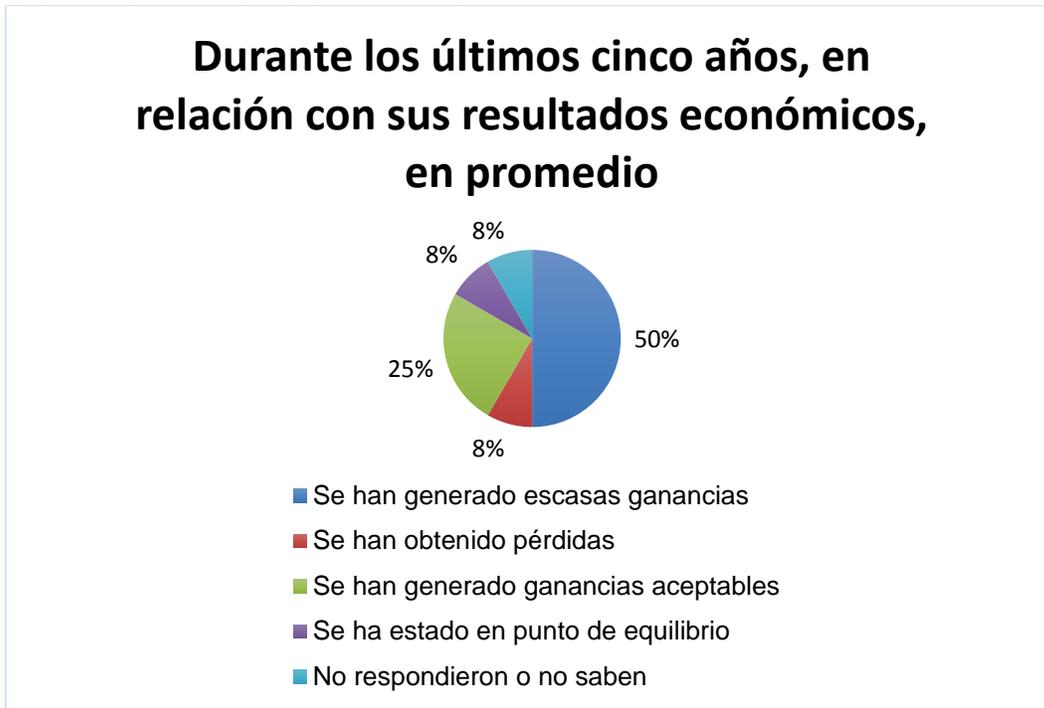
14.1.3. Destinación de los excedentes económicos

Tabla 38. Resultados económicos

Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio	
Descripción	Respuestas
Se han generado escasas ganancias	6
Se han obtenido pérdidas	1
Se han generado ganancias aceptables	3
Se ha estado en punto de equilibrio	1
No respondieron o no saben	1
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 20. Resultados económicos



Fuente: Elaboración propia

De las entrevistas realizadas se obtuvo que un 8% de las asociaciones respecto a los resultados económicos en promedio ha tenido pérdidas, otro 8% ha estado en punto de equilibrio, un 8% no respondió, un 25% respondió que se ha generado ganancias aceptables y un 50% contestó que se han generado escasas ganancias. Por lo anterior se puede decir que las ganancias que han obtenido las asociaciones en su mayoría han sido escasas lo cual se puede acreditar a la dificultad que tienen en comercializar sus productos, los precios del mercado, el clima, entre otros.

Tabla 39. Ganancias o excedentes netos

Las ganancias o excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	
Descripción	Respuestas
Reinversión en la producción	3
Reinversión en la producción, Consumo gastos domésticos	1
Bienestar de los asociados	3
No se tiene una destinación específica	2
No respondieron o no saben	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 21. Ganancias o excedentes netos



Fuente: Elaboración propia

En lo referente a las ganancias o excedentes de las asociaciones se obtuvo que un 8% lo utiliza para reinversión en la producción y gastos domésticos, un 17% no tiene una destinación específica para los excedentes, un 25% lo emplean para bienestar de los asociados, un 25% solo para reinversión agrícola y por ultimo un 25% no respondieron. Es evidente que una gran porción de los entrevistados respondió que la inversión agrícola es en lo que destinan sus utilidades, esto se puede deber a que dependen de esos beneficios para generar la producción siguiente y así sucesivamente, posiblemente de esa cantidad monetaria que obtienen en cada periodo también depende la cantidad de cosecha que tienen.

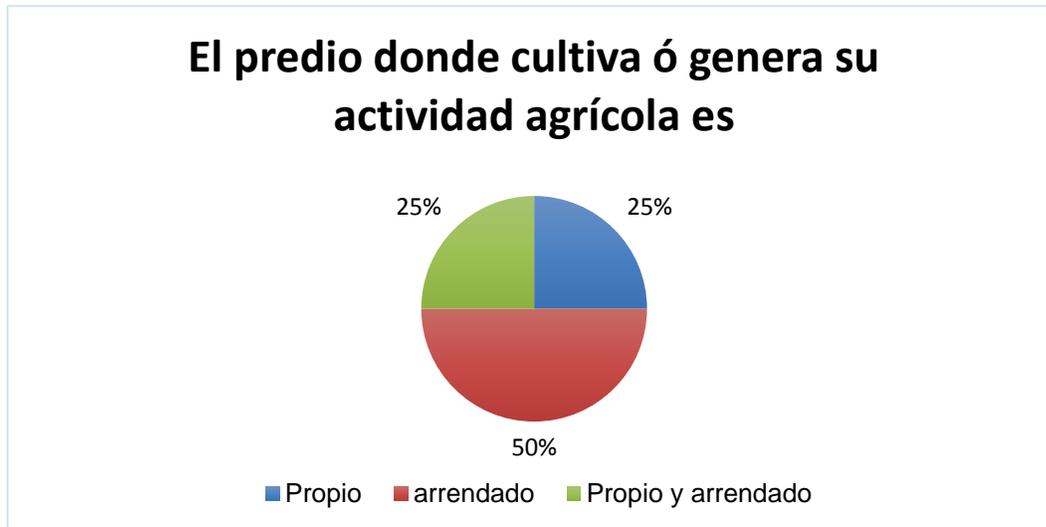
14.1.4. Caracterización y tratamiento de sus activos biológicos e inventario.

Tabla 40. Predio donde cultiva

El predio donde cultiva o genera su actividad agrícola es	
Descripción	Respuesta
Propio	3
arrendado	6
Propio y arrendado	3
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 22. Predio donde cultiva



Fuente: Elaboración propia

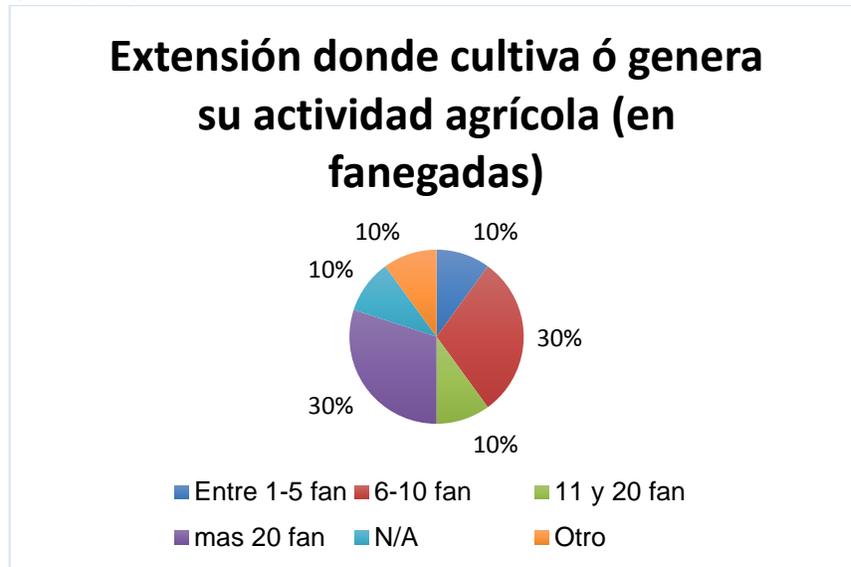
El 50% de los encuestados respondieron que los predios donde se cultiva los productos agrícolas son arrendados, otro 25% afirmo que tenían unos arrendados y otros propios ya que se dedicaban a tener cultivos diferentes, mientras que el otro 25% contesto que el predio les pertenecía.

Tabla 41. Extensión de cultivo

Extensión donde cultiva o genera su actividad agrícola (en fanegadas)	
Descripción	Respuesta
Entre 1-5 fan	1
6-10 fan	3
11 y 20 fan	1
mas 20 fan	3
N/A	1
Otro	1
Total encuestados	10

Fuente: Elaboración propia

Grafica 23. Extensión de cultivo



Fuente: Elaboración propia

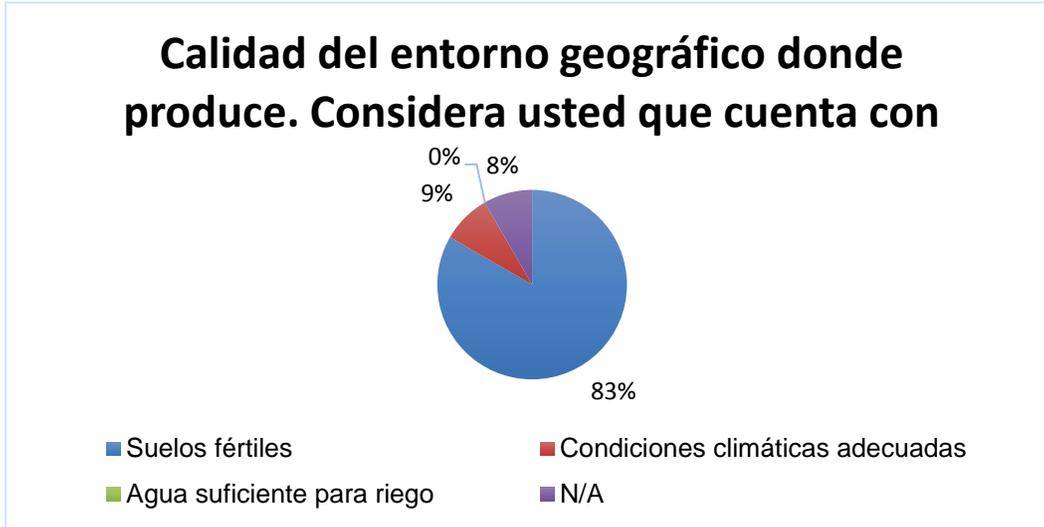
El 60% de los encuestados afirma que la extensión donde cultiva o genera su actividad agrícola oscila entre 6 a 10 fanegadas o más de 20 fanegadas, mientras que el 20% restante de los encuestados su extensión esta entre 1 y 5 fanegadas y 11 a 20 fanegadas, el 10% de este no aplica ya que su producción está enfocada a productos agroindustriales.

Tabla 42. Calidad del entorno geográfico

Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	
Descripción	Respuesta
Suelos fértiles	10
Condiciones climáticas adecuadas	1
Agua suficiente para riego	0
N/A	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 24. Calidad del entorno geográfico



De los 12 encuestados el 83% afirma que la calidad del entorno geográfico donde producen son suelos fértiles, mientras que el 9% respondió que las condiciones climáticas eran adecuadas para sus cultivos.

Tabla 43. Ha sembrado lo mismo en el predio de cultivo

¿Ha sembrado siempre lo mismo en sus predios de cultivo?	
Descripción	Respuesta
Toda la vida	1
En algunas ocasiones	6
No siempre. He combinado con otras semillas	3
Otra respuesta	1
N/A	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 25. Ha sembrado lo mismo en el predio de cultivo



Fuente: Elaboración propia

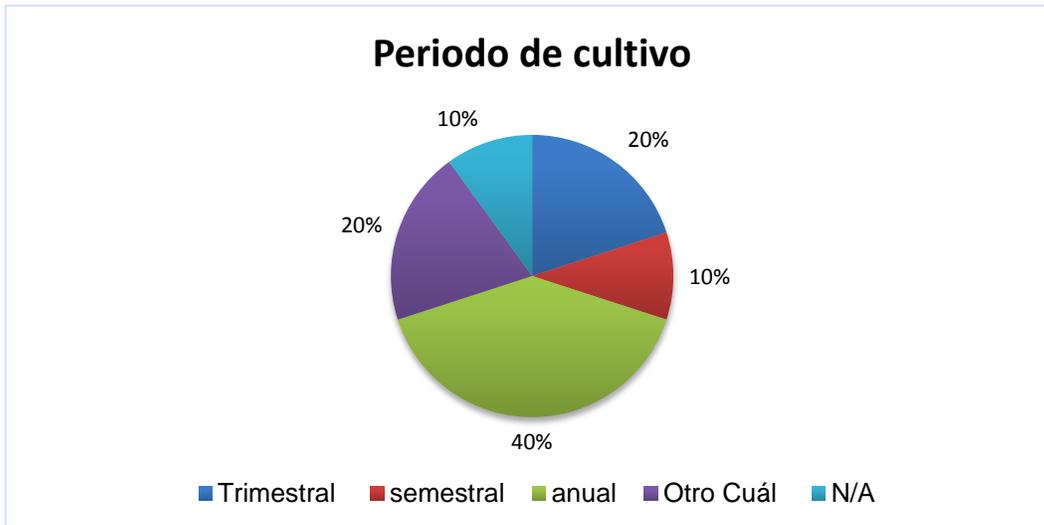
50% de los encuestados respondió que en algunas ocasiones ha sembrado las mismas semillas en el mismo en sus predios, mientras que el 25% afirma que ha combinado con otras semillas en sus predios, pero el 9% dice que toda la vida ha sembrado las mismas semillas.

Tabla 44. Periodo de cultivo

Periodo de cultivo	
Descripción	Respuesta
Trimestral	2
semestral	1
anual	4
Otro Cuál	2
N/A	1
Total encuestados	10

Fuente: Elaboración propia

Grafica 26. Periodo de cultivo



Fuente: Elaboración propia

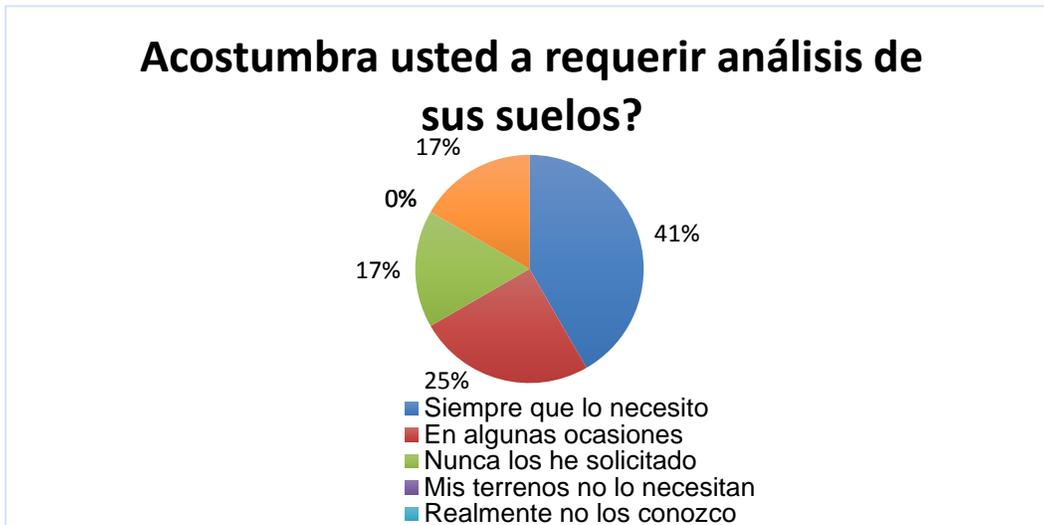
De los 12 encuestados el 40% afirma que el periodo de sus cultivos es anual, mientras que el 20% respondió que era semestral y el otro 10% dice que el periodo de su cultivo es trimestral.

Tabla 45. Acostumbra a requerir análisis de suelos

¿Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	
Descripción	Respuesta
Siempre que lo necesito	5
En algunas ocasiones	3
Nunca los he solicitado	2
Mis terrenos no lo necesitan	0
Realmente no los conozco	0
N/A	2
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 27. Acostumbra a requerir análisis de suelos



Fuente: Elaboración propia

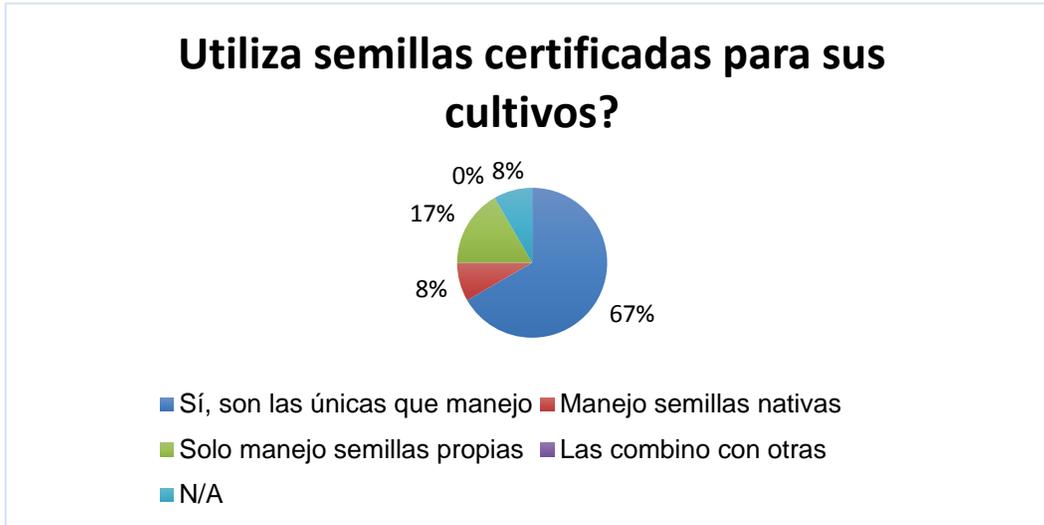
El 41% de los encuestados respondió que siempre acostumbra a solicitar análisis de suelos, mientras que el 25% dice que lo acostumbra hacer en algunas ocasiones, y el 17% afirma que nunca ha solicitado un análisis de suelos.

Tabla 46. Utiliza semillas certificadas

¿Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	
Descripción	Respuesta
Sí, son las únicas que manejo	8
Manejo semillas nativas	1
Solo manejo semillas propias	2
Las combino con otras	0
N/A	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 28. Utiliza semillas certificadas



Fuente: Elaboración propia

De los 12 encuestados el 67% afirma que las semillas que utiliza para sus cultivos son certificadas, mientras que el 17% dice que solo maneja semillas propias, pero un 8% dice que utiliza semillas nativas.

Tabla 47. Utiliza agroquímicos

¿Utiliza agroquímicos?	
Descripción	Respuesta
Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto	4
Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección	5
Sí, pero los utilizo sólo cuando los necesito	2
No utilizo agroquímicos	0
N/A	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 29. Utiliza agroquímicos



Fuente: Elaboración propia

33% de los encuestados afirma que utiliza en todas las fases de producción agroquímicos incluyendo en el almacenamiento del producto, pero el 42% dice que solo utiliza agroquímicos en el proceso de siembra.

Tabla 48. Cantidad de fertilizante que necesita el área de cultivo

¿Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	
Descripción	Respuesta
Midiendo el área en el que planea cultivar	4
De acuerdo con el criterio personal o experiencia del agricultor	7
Realmente no tengo un criterio fijo al respecto	0
N/A	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 30. Cantidad de fertilizante que necesita el área de cultivo



Fuente: Elaboración propia

El 58% de los encuestados afirma que aplica el fertilizante de su cultivo de acuerdo al criterio personal y a la experiencia del agricultor, mientras que el 34% dice que lo hace midiendo el área que planea cultivar.

Tabla 49. Método para aplicar el fertilizante

Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	
Descripción	Respuesta
Aplicación directa a mano	9
Aplicación al voleo	0
Aplicación por dilución	1
Utilización de equipos mecánicos	0
Fertigoteo	1
N/A	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 31. Método para aplicar el fertilizante



Fuente: Elaboración propia

El método que utiliza para aplicar el fertilizante el 75% dice que lo hacen con aplicación directa mano, pero 8% dice que lo hace por fertigoteo.

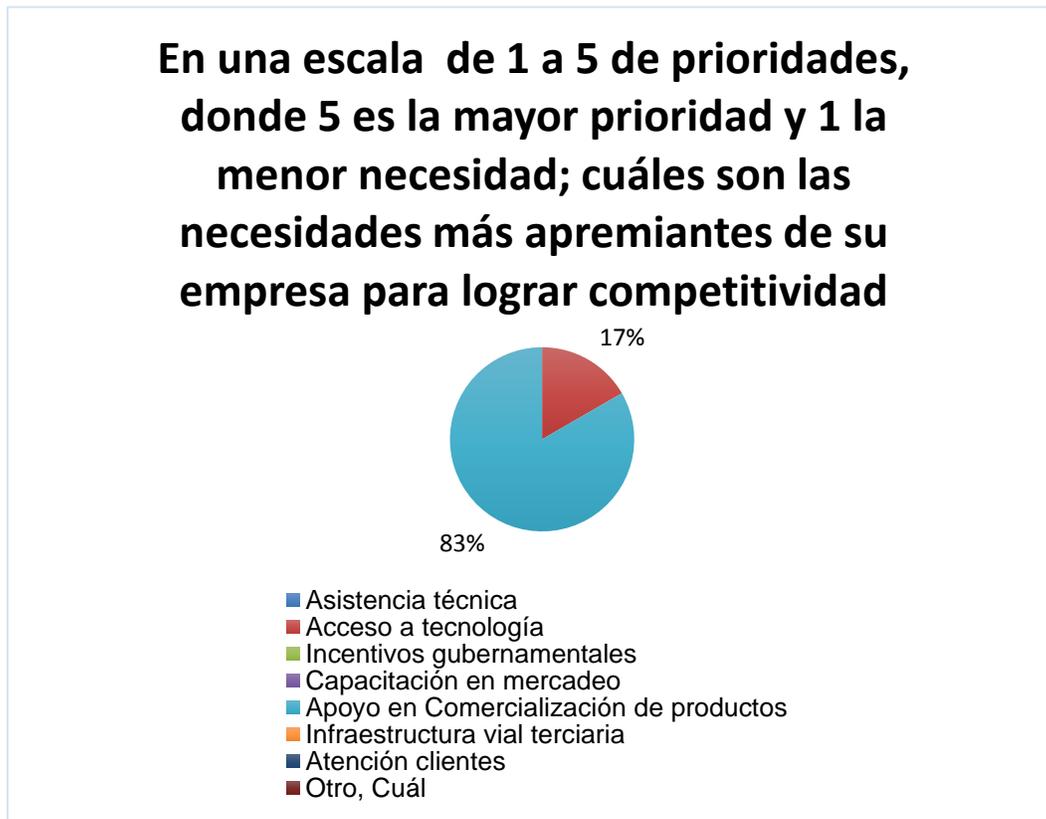
14.1.5. Principales necesidades consideradas por los productores agrícolas.

Tabla 50. Necesidades de la empresa para ser más competitivas

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	
Descripción	Respuesta
Asistencia técnica	0
Acceso a tecnología	2
Incentivos gubernamentales	0
Capacitación en mercadeo	0
Apoyo en Comercialización de productos	10
Infraestructura vial terciaria	0
Atención clientes	0
Otro, Cuál	0
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 32. Necesidades de la empresa para ser más competitivas



Fuente: Elaboración propia

De los 12 encuestados el 83% afirma que la mayor prioridad que tienen como necesidad es el apoyo a la comercialización de los productos ya que siempre necesitan de intermediarios para hacer la comercialización, mientras que el 17% califica que su mayor necesidad es el acceso a la tecnología, ya que sus cultivos solo cuentan con lo básico para la producción.

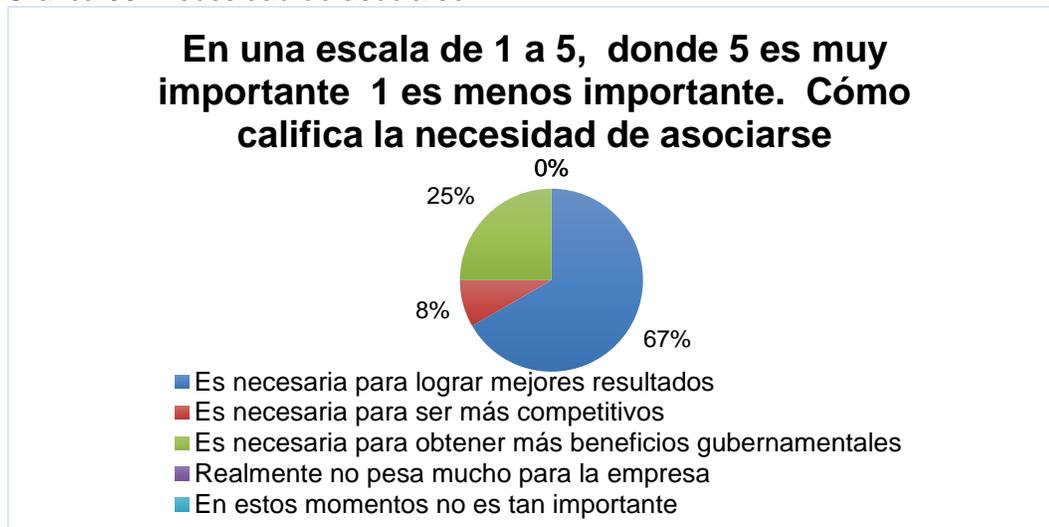
14.1.6. Expectativas hacia la competitividad.

Tabla 51. Necesidad de asociarse

En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	
Descripción	Respuesta
Es necesaria para lograr mejores resultados	8
Es necesaria para ser más competitivos	1
Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales	3
Realmente no pesa mucho para la empresa	0
En estos momentos no es tan importante	0
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 33. Necesidad de asociarse



Fuente: Elaboración propia

La calificación más alta que los impulso a asociarse con el 67% es para lograr mejores resultados, mientras que el 25% afirma que la necesidad primordial fue obtener beneficios gubernamentales, pero el 8% dice que era ser competitivos.

Tabla 52. Proyección de exportación

En relación con la proyección de exportación	
Descripción	Respuesta
La empresa exporta actualmente	0
La empresa estaría interesada en algún momento exportar	12
La empresa se está preparando para exportar	0
Realmente no hay interés en exportar	0
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 34. Proyección de exportación



Fuente: Elaboración propia

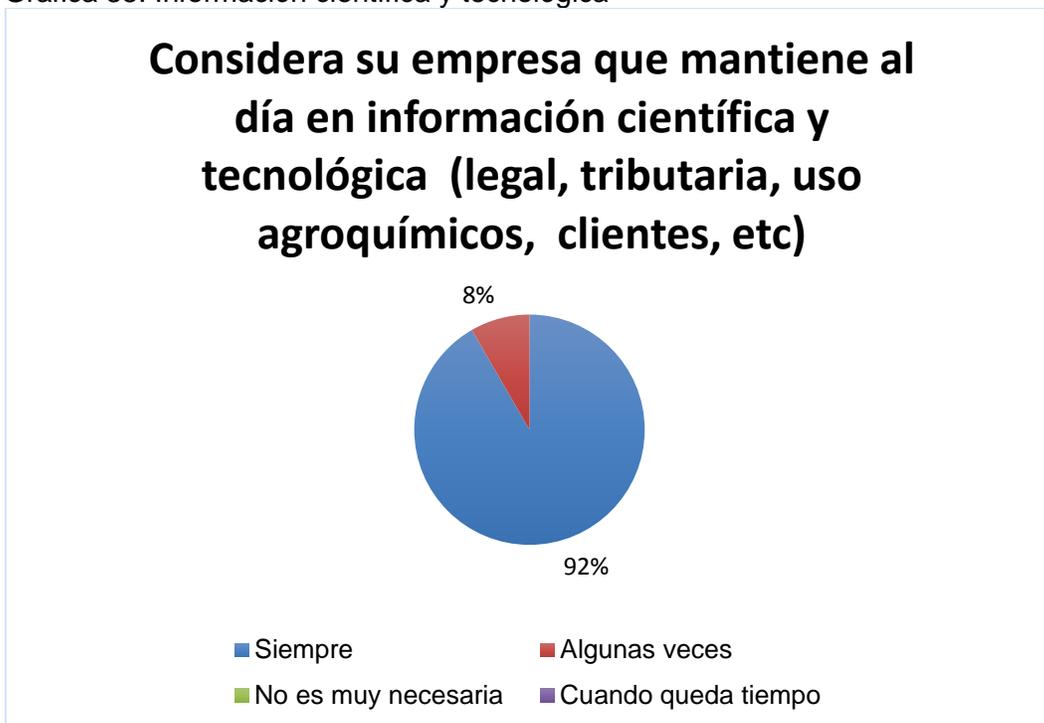
Todos los encuestados afirman que le interesaría mucho en algún momento en exportar ya que quieren que sus productos sean reconocidos, ser competitivos y generar ganancias.

Tabla 53. Información científica y tecnológica

Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc.)	
Descripción	Respuesta
Siempre	11
Algunas veces	1
No es muy necesaria	0
Cuando queda tiempo	0
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 35. Información científica y tecnológica



Fuente: Elaboración propia

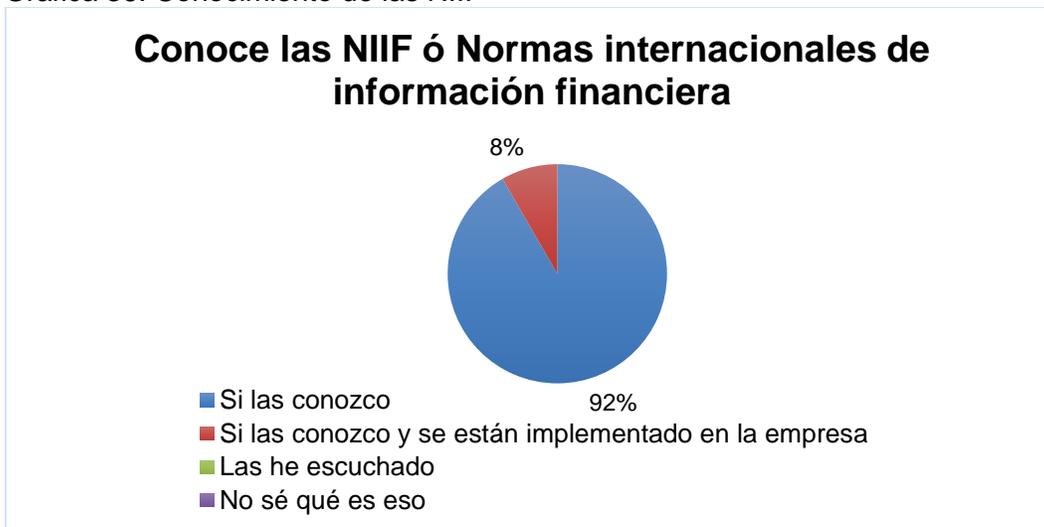
EL 92% De los agricultores encuestados dicen que siempre mantienen al día la información legal, tributaria, uso de agroquímicos entre otros, mientras que el 8% afirma que algunas veces tienen al día la información ya que les hace falta tiempo o se dedican otras actividades.

Tabla 54. Conocimiento de las NIIF

¿Conoce las NIIF o Normas internacionales de información financiera?	
Descripción	Respuesta
Si las conozco	11
Si las conozco y se están implementado en la empresa	1
Las he escuchado	0
No sé qué es eso	0
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 36. Conocimiento de las NIIF



Fuente: Elaboración propia

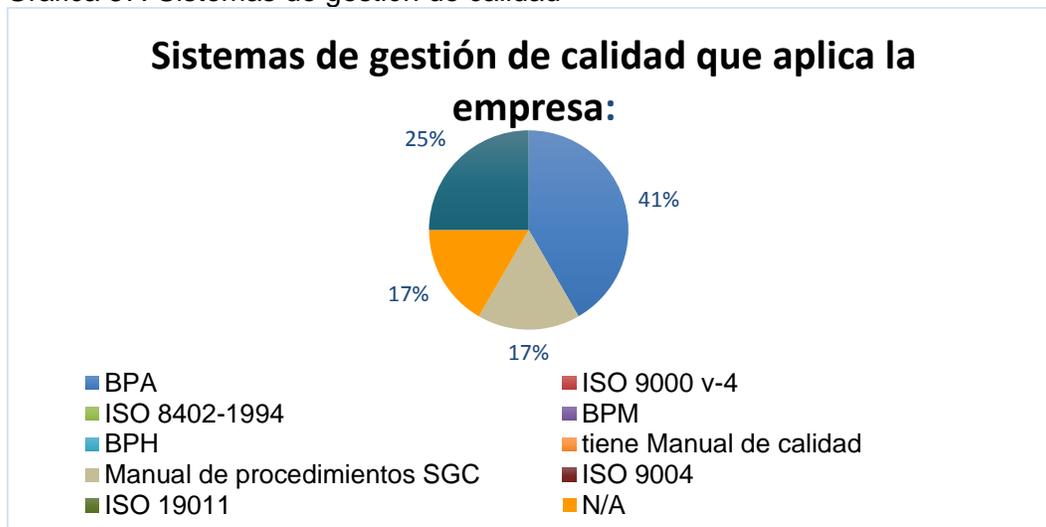
El 92% de los encuestados afirma que, si conoce las normas internacionales de información financiera, pero el 8% asegura que no solo las conocen, sino que ya las tienen implementadas.

Tabla 55. Sistemas de gestión de calidad

Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	
Descripción	Respuesta
BPA	5
ISO 9000 v-4	0
ISO 8402-1994	0
BPM	0
BPH	0
tiene Manual de calidad	0
Manual de procedimientos SGC	2
ISO 9004	0
ISO 19011	0
N/A	2
Otras, Cuáles	3
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 37. Sistemas de gestión de calidad



Fuente: Elaboración propia

De los 12 encuestados el 41% dice que tiene un sistema de calidad que aplica actualmente en la empresa y ese sistema es el BPA, mientras que el 25% asegura estar implementando otros sistemas como las certificaciones C4 y el otro 17% afirma que manual de procedimiento SGC, el 17% restante asegura que tiene el BPA.

Tabla 56. Cuál es la mayor atención que requieren los clientes

Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	
Descripción	Respuesta
Calidad atención	0
sistemas de pago	0
Calidad del producto	9
Innovación	3
Otro	0
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 38. . Cuál es la mayor atención que requieren los clientes



Fuente: Elaboración propia

Del 75% de los encuestados considera que la mayor atención que requieren sus clientes está dirigida a mejorar la calidad de producto, mientras que el 25% afirma que sus clientes prefieren innovación en el producto.

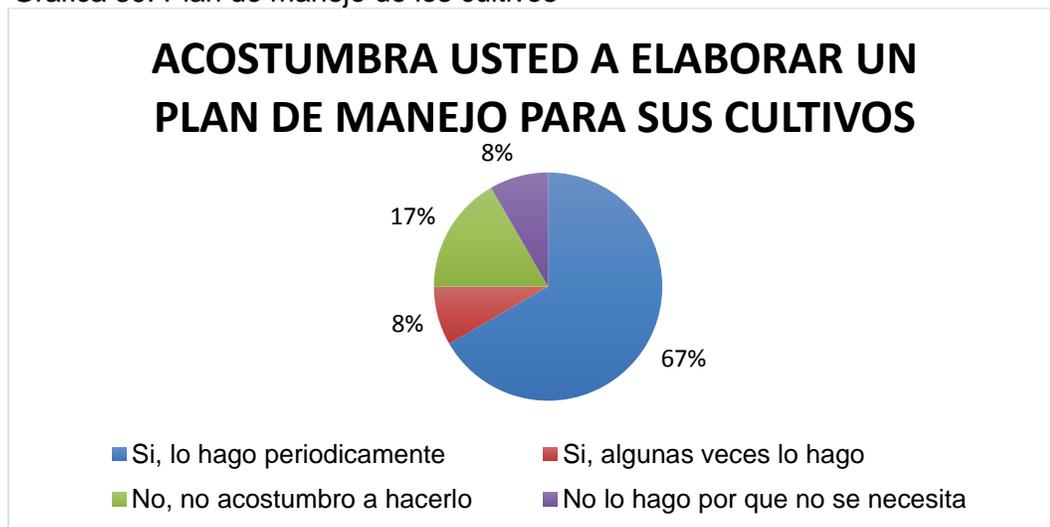
14.1.7. Caracterización de la planeación de las fases de producción.

Tabla 57. Plan de manejo de los cultivos

Acostumbra Usted A Elaborar Un Plan De Manejo Para Sus Cultivos	
Descripción	Respuestas
Si, lo hago periódicamente	8
Si, algunas veces lo hago	1
No, no acostumbro a hacerlo	2
No lo hago por que no se necesita	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 39. Plan de manejo de los cultivos



Fuente: Elaboración propia

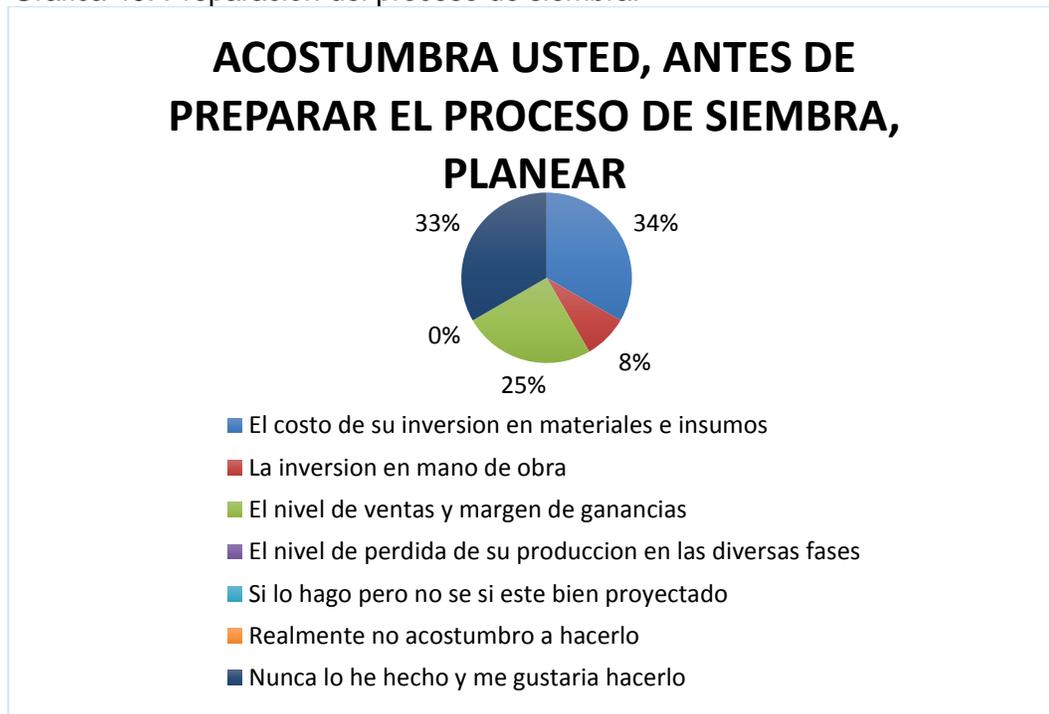
De acuerdo a los resultados obtenidos el 67% de los encuestados elaboran un plan de manejo para sus cultivos, mientras que un 8% lo realizan algunas veces, pero también existe un 8% que no lo hacen porque no lo consideran necesario para implementar en sus actividades agrícolas.

Tabla 58. Preparación del proceso de siembra.

Acostumbra Usted, Antes De Preparar El Proceso De Siembra, Planear	
Descripción	Respuestas
El costo de su inversión en materiales e insumos	4
La inversión en mano de obra	1
El nivel de ventas y margen de ganancias	3
El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases	0
Si lo hago pero no sé si este bien proyectado	0
Realmente no acostumbro a hacerlo	0
Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo	4
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 40. Preparación del proceso de siembra.



Fuente: Elaboración propia

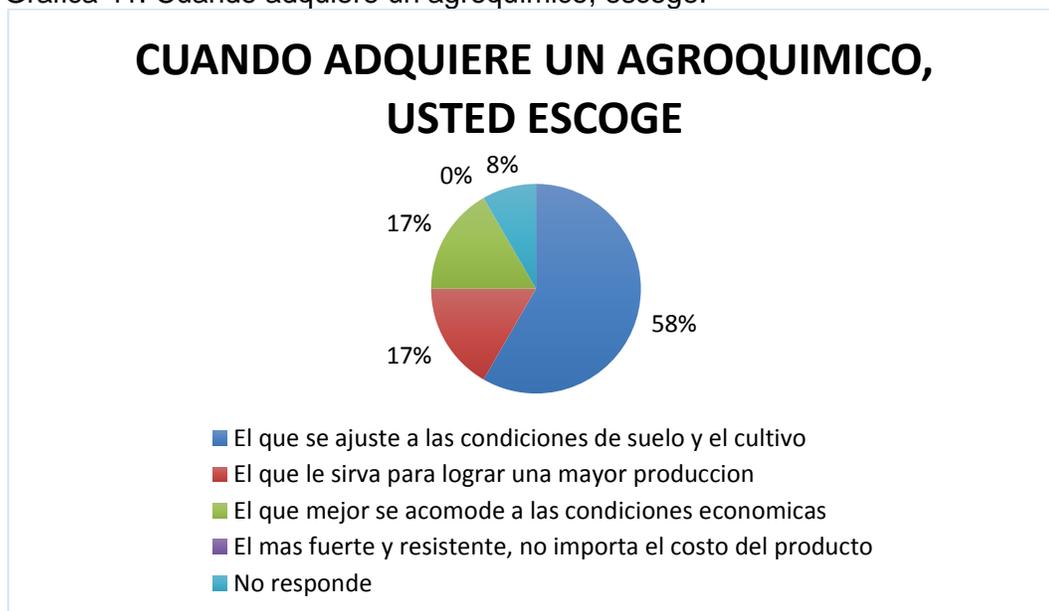
Con base en estos resultados el 34% de los encuestados realizan una planeación del costo de su inversión en materiales e insumos, y con un 0% de los agricultores encuestados no realizan la planeación del nivel de pérdida. Es decir, que ellos no saben a cuanto haciende la pérdida de la producción de sus cultivos.

Tabla 16. Cuando adquiere un agroquímico, escoge.

Cuando Adquiere Un Agroquímico, Usted Escoge	
Descripción	Respuestas
El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo	7
El que le sirva para lograr una mayor producción	2
El que mejor se acomode a las condiciones económicas	2
El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto	0
No responde	1
Total encuestado	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 41. Cuando adquiere un agroquímico, escoge.



Fuente: Elaboración propia



De los encuestados el 58% adquieren agroquímicos que se ajustan a las condiciones del suelo y del cultivo y con un 17% adquieren el agroquímico que genere mayor producción y el que se acomode a las condiciones económicas.

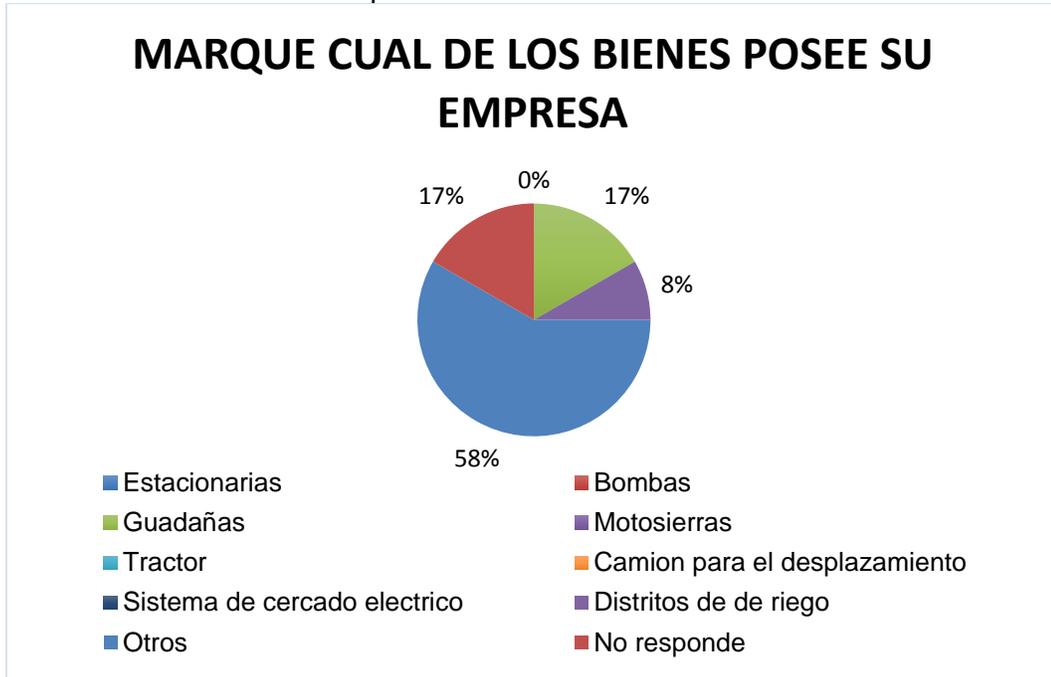
14.1.8. Adquisición y desarrollo de la tecnología.

Tabla 60. Bienes de la empresa

Marque Cual De Los Bienes Posee Su Empresa	
Descripción	Respuestas
Estacionarias	0
Bombas	0
Guadañas	2
Motosierras	0
Tractor	0
Camión para el desplazamiento	0
Sistema de cercado eléctrico	0
Distritos de riego	1
Otros	7
No responde	2
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 42. Bienes de la empresa



Fuente: Elaboración propia

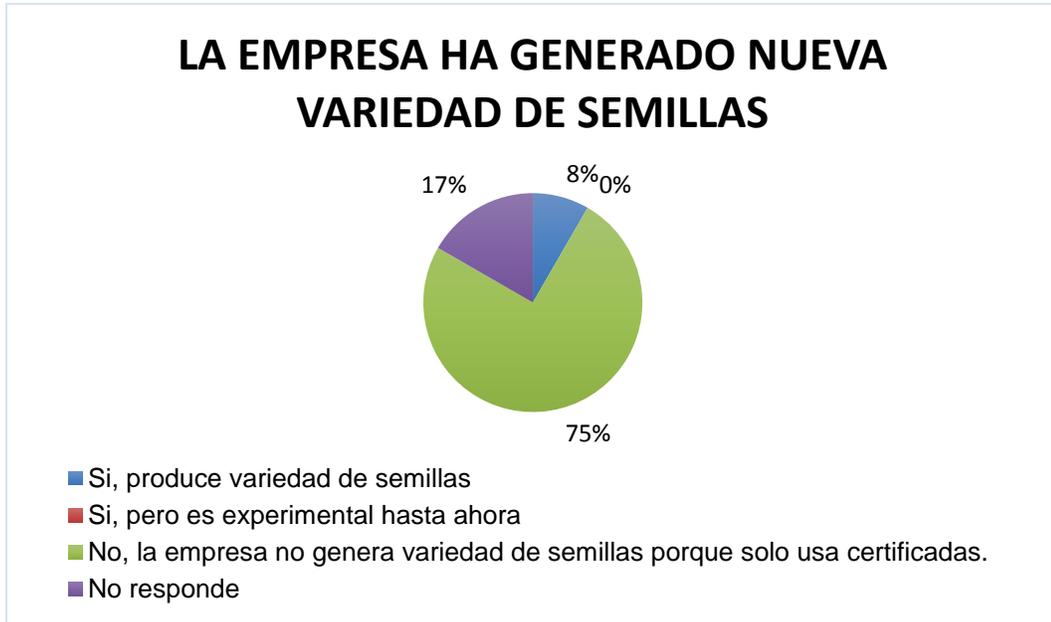
Con los resultados obtenidos se pudo evidenciar que el 58% de los encuestados cuentan con otro tipo de bienes que los mencionados en la encuesta como lo son: maquinas despulpadoras, máquinas de secado, máquinas de sellado y empaque, cuarto frio y canastillas. Y solo un 8% de los encuestados cuentan con un sistema de riego en sus fincas pues la mayoría de ellos no cuentan con los recursos necesarios o la ubicación geográfica de sus predios lo impide.

Tabla 61. Generación de variedad de semillas.

La Empresa Ha Generado Nueva Variedad De Semillas	
Descripción	Respuestas
Si, produce variedad de semillas	1
Sí, pero es experimental hasta ahora	0
No, la empresa no genera variedad de semillas porque solo usa certificadas.	9
No responde	2
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 43. Generación de variedad de semillas.



Fuente: Elaboración propia

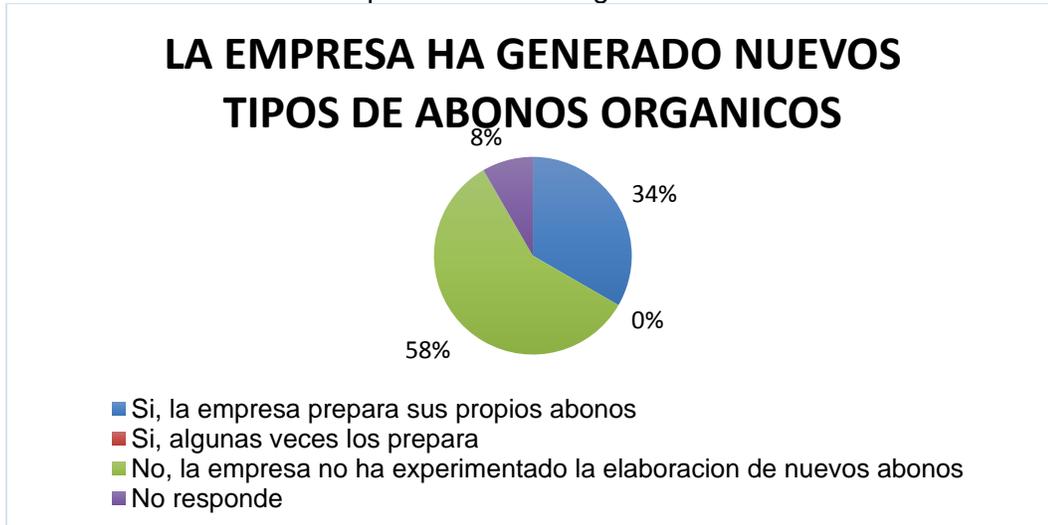
De los resultados obtenidos en esta encuesta se puede evidenciar que el 75% de los agricultores usan semillas certificadas, esto se debe a que gran parte de los encuestados recibieron las semillas por parte del gobierno y tan solo un 8% producen variedad de semillas.

Tabla 62. Generación de tipos de abonos orgánicos

La Empresa Ha Generado Nuevos Tipos De Abonos Orgánicos	
Descripción	Respuestas
Si, la empresa prepara sus propios abonos	4
Si, algunas veces los prepara	0
No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos	7
No responde	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 44. Generación de tipos de abonos orgánicos



Fuente: Elaboración propia

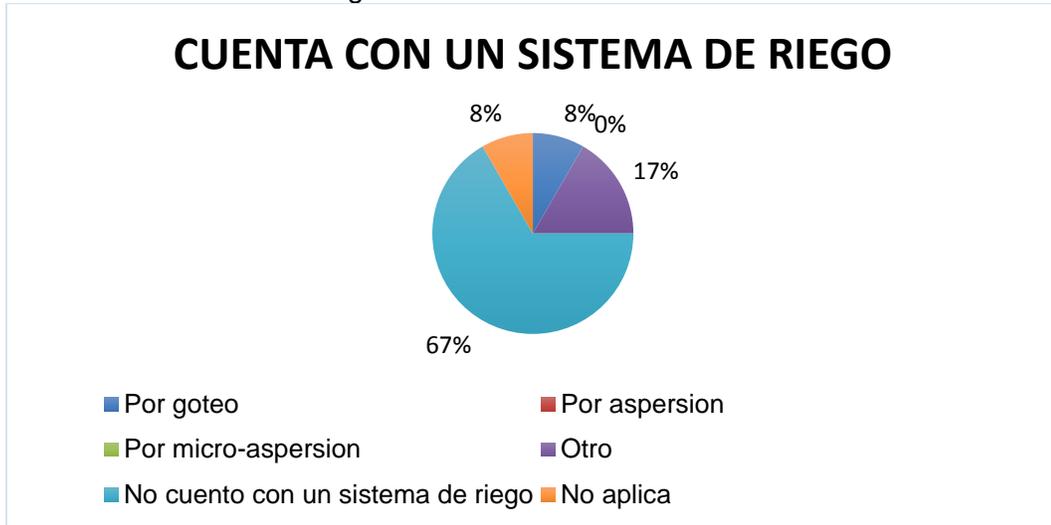
De los encuestados el 58% aún no ha experimentado en elaborar sus propios abonos, mientras que un 8% no responde debido a que aún no han desarrollado su actividad agrícola por que se encuentra en proyección.

Tabla 63. Sistema de riego

Cuenta Con Un Sistema De Riego	
Descripción	Respuestas
Por goteo	1
Por aspersión	0
Por micro-aspersión	0
Otro	2
No cuento con un sistema de riego	8
No aplica	1
Total encuestado	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 45. Sistema de riego



Fuente: Elaboración propia

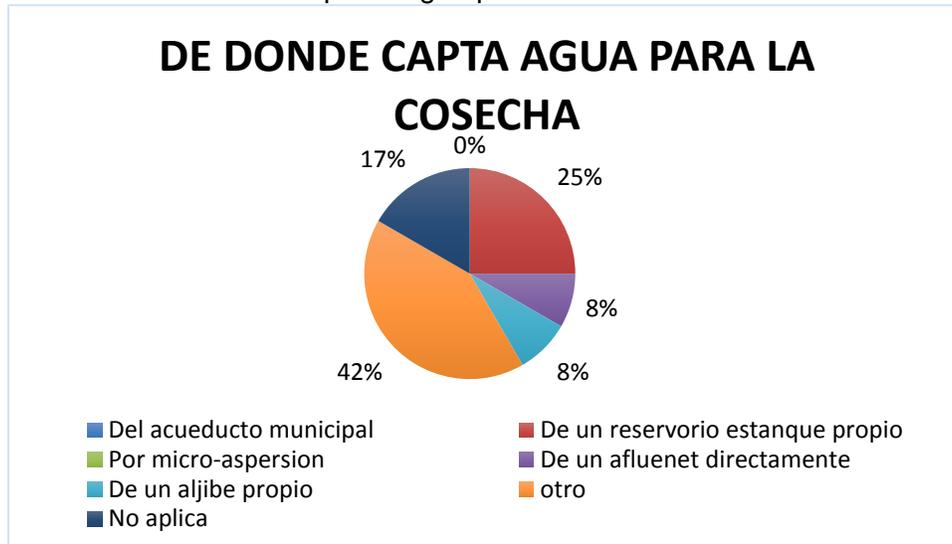
Con base en los resultados obtenidos con esta encuesta el 67% de los agricultores no cuentan con un sistema de riego esto se debe a que no cuentan con los recursos económicos, por otro lado, un 8% cuentan con un sistema de riego por goteo y otro 8% no aplica porque aún no han iniciado con la ejecución de sus actividades agrícolas.

Tabla 64. De donde capta el agua para la cosecha

De Donde Capta Agua Para La Cosecha	
Descripción	Respuestas
Del acueducto municipal	0
De un reservorio estanque propio	3
Por micro-aspersión	0
De un afluyente directamente	1
De un aljibe propio	1
otro	5
No aplica	2
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 46. De donde capta el agua para la cosecha



Fuente: Elaboración propia

Los resultados obtenidos muestran que el 42% de los encuestados tienen una forma diferente de captar el agua para sus cultivos que los mencionados por el modelo de la encuesta y estos son por captación de agua lluvia. Y con un 8% de los agricultores cuenta con un aljibe propio y con afluentes directamente.

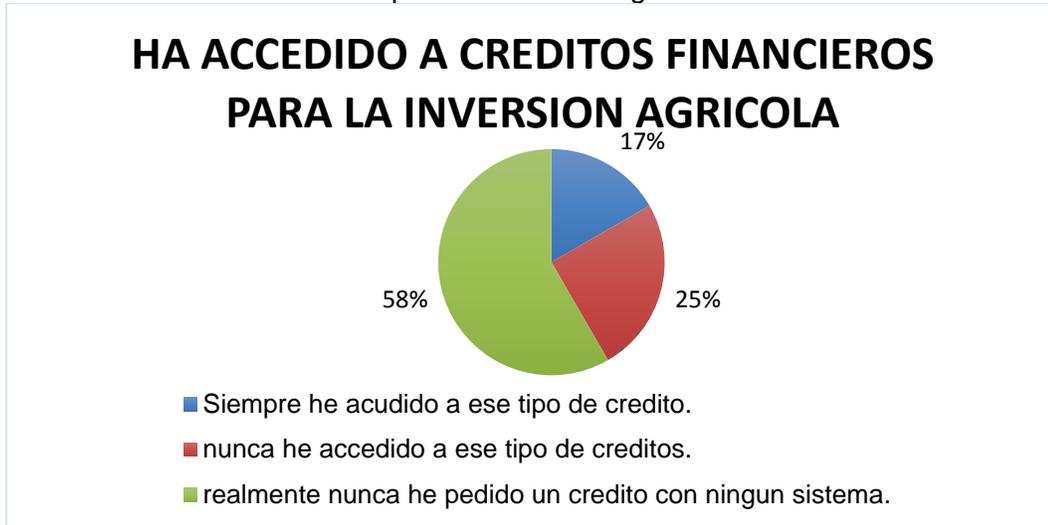
14.1.9. Estado de financiamiento del agricultor propietario o arrendatario de sus activos biológicos e inventarios.

Tabla 65. Acceso a créditos para la inversión agrícola

Ha Accedido A Créditos Para Inversión Agrícola	
Descripción	Respuestas
Siempre he acudido a ese tipo de crédito.	2
Nunca he accedido a ese tipo de créditos.	3
Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema.	7
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 47. Acceso a créditos para la inversión agrícola



Fuente: Elaboración propia

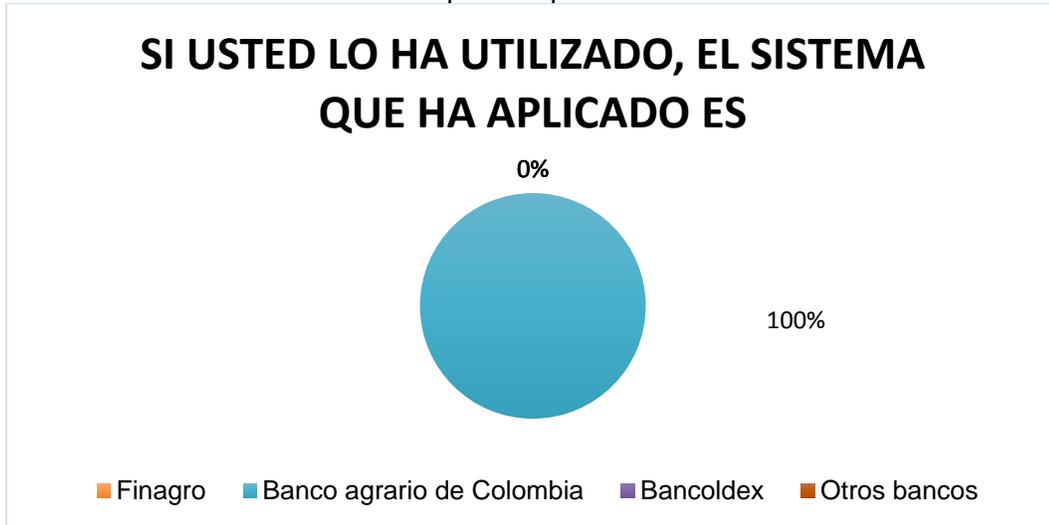
De acuerdo a los resultados obtenidos el 58% de los agricultores encuestados nunca han accedido a créditos con ningún sistema de financiación, y tan solo el 17% si ha acudido a sistemas de crédito, pero no como asociación sino como persona individual, pues en el momento de solicitar un crédito como asociación en los bancos se presentan muchos inconvenientes porque no ven a una asociación como una entidad que va a responder por el crédito.

Tabla 66. Sistema crediticio al que ha aplicado

Si Usted Lo Ha Utilizado, El Sistema Que Ha Aplicado Es	
Descripción	Respuestas
Finagro	0
Banco agrario de Colombia	2
Bancoldex	0
Otros bancos	0
Total encuestados	2

Fuente: Elaboración propia

Grafica 48. Sistema crediticio al que ha aplicado



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los que sí han accedido a créditos el 100% de estos encuestados lo han realizado con el banco agrario.

Tabla 67. Utilización del sistema pagadiario

Ha Utilizado El Sistema Pagadiario Para Financiar Sus Actividades Agrícolas	
Descripción	Respuestas
Nunca lo he utilizado	12
Algunas veces lo he utilizado	0
Siempre recurro a este sistema	0
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 49. Utilización del sistema pagadiario



Fuente: Elaboración propia

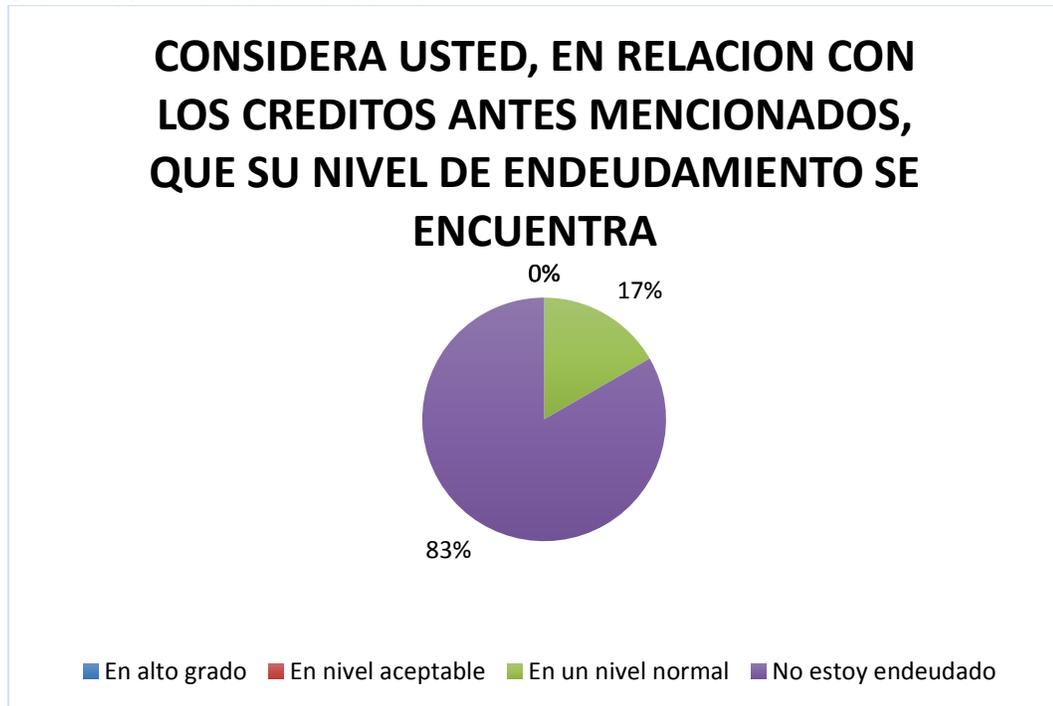
El 100% de los encuestados nunca han accedido al sistema paga diario para financiar sus actividades agrícolas. Pues consideran que es un sistema usurero.

Tabla 68. Nivel de endeudamiento

Considera Usted, En Relación Con Los Créditos Antes Mencionados, Que Su Nivel De Endeudamiento Se Encuentra	
Descripción	Respuestas
En alto grado	0
En nivel aceptable	0
En un nivel normal	2
No estoy endeudado	10
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 50. Nivel de endeudamiento



Fuente: Elaboración propia

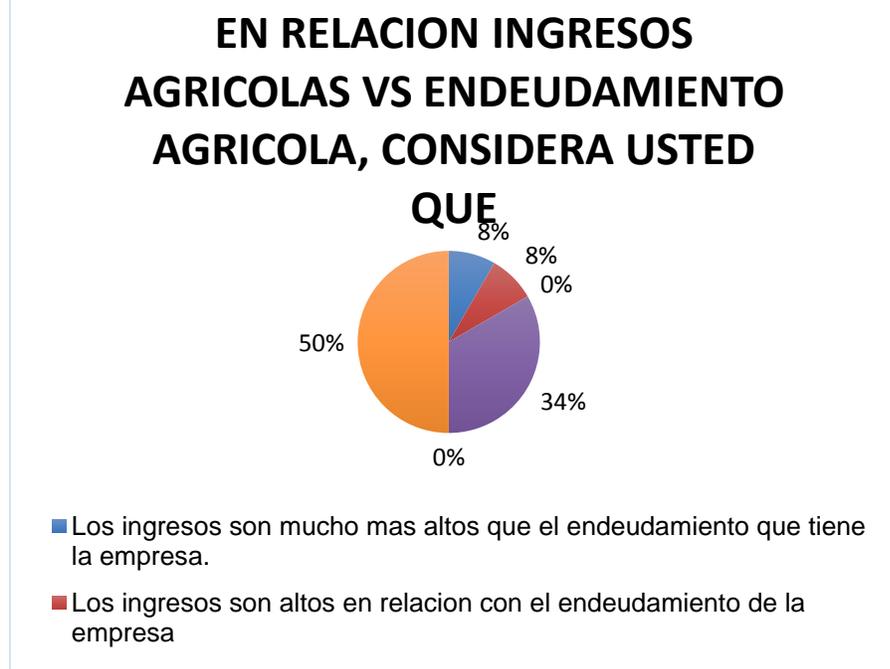
Con base en los resultados obtenidos el 83% de los agricultores encuestados no están endeudados, mientras que el 17% se encuentran en un nivel normal de endeudamiento, lo cual no les genera ninguna preocupación.

Tabla 69. Relación de Ingresos agrícolas Vs endeudamiento agrícola

En Relación Ingresos Agrícolas Vs Endeudamiento Agrícola, Considera Usted Que	
Descripción	Respuestas
Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa.	1
Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa	1
Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa	0
Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa	4
Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa.	0
No responden	6
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 51. Relación de Ingresos agrícolas Vs endeudamiento agrícola



Fuente: Elaboración propia

Respecto a los resultados obtenidos con esta encuesta el 50% no generaron ningún tipo de respuesta lo cual no permite evidenciar si son más sus ingresos o sus gastos, sin embargo, un 34% de los agricultores encuestados manifestaron que sus ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la entidad.

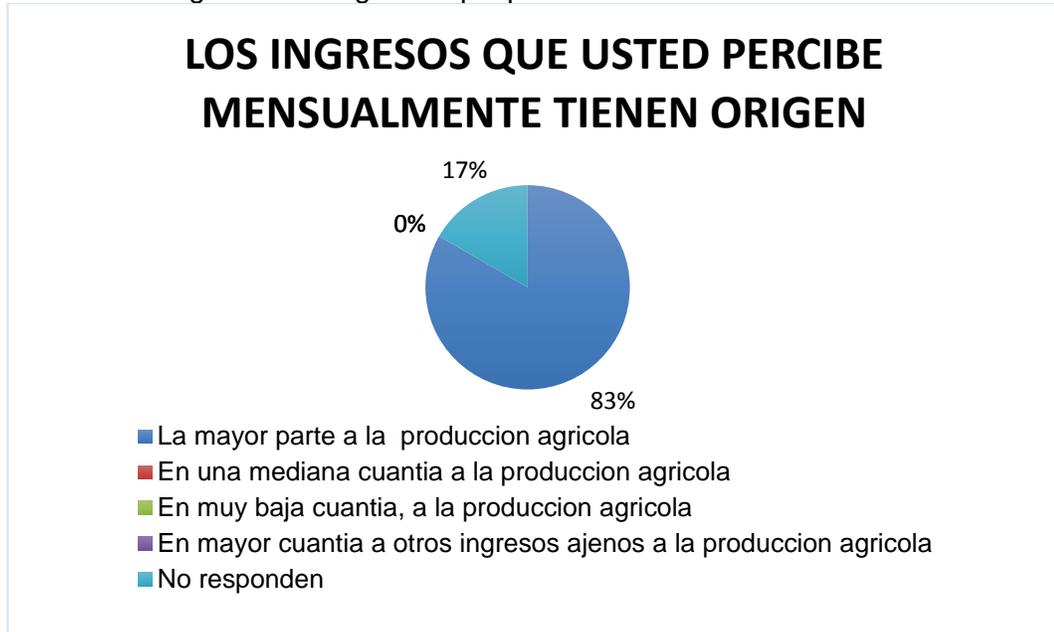
14.1.10. Origen y destinación del ingreso agrícola.

Tabla 70. Origen de los ingresos que percibe mensualmente

Los Ingresos Que Usted Percibe Mensualmente Tienen Origen	
Descripción	Respuestas
La mayor parte a la producción agrícola	10
En una mediana cuantía a la producción agrícola	0
En muy baja cuantía, a la producción agrícola	0
En mayor cuantía a otros ingresos ajenos a la producción agrícola	0
No responden	2
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 52. Origen de los ingresos que percibe mensualmente



Fuente: Elaboración propia

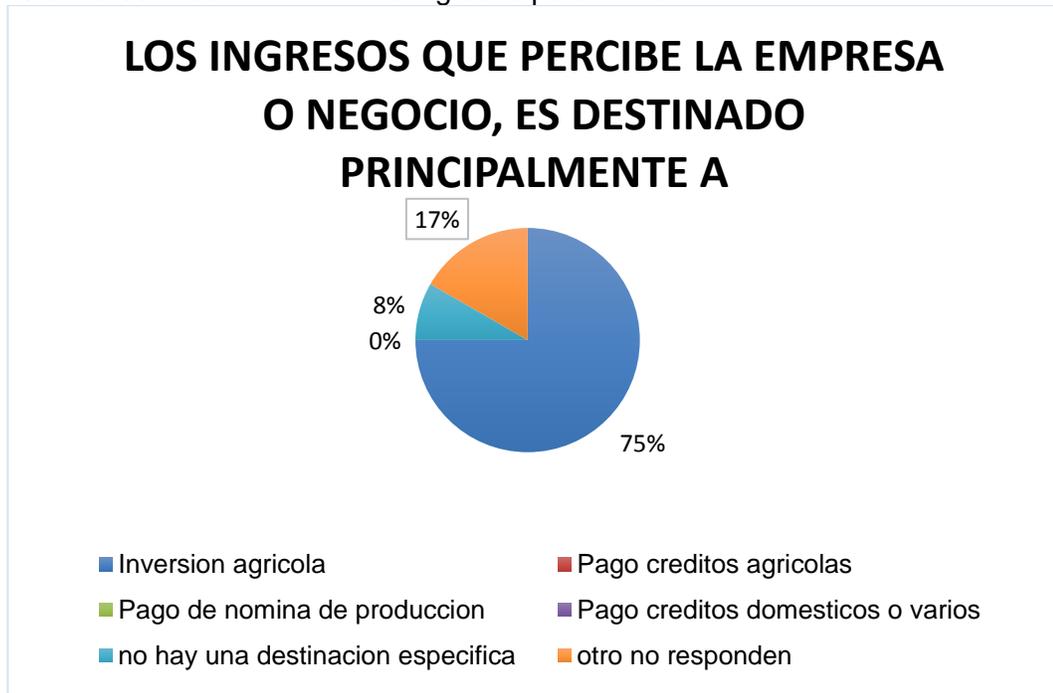
De los resultados obtenidos se puede ver que el 83% de los encuestados reciben ingresos de la producción agrícola y solo un 17% no genero ninguna respuesta a la pregunta realizada.

Tabla71. Destinación de los ingresos percibidos

Los Ingresos Que Percibe La Empresa O Negocio, Es Destinado Principalmente A	
Descripción	Respuestas
Inversión agrícola	9
Pago créditos agrícolas	0
Pago de nómina de producción	0
Pago créditos domésticos o varios	0
no hay una destinación específica	1
otro no responden	2
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 53. Destinación de los ingresos percibidos



Fuente: Elaboración propia

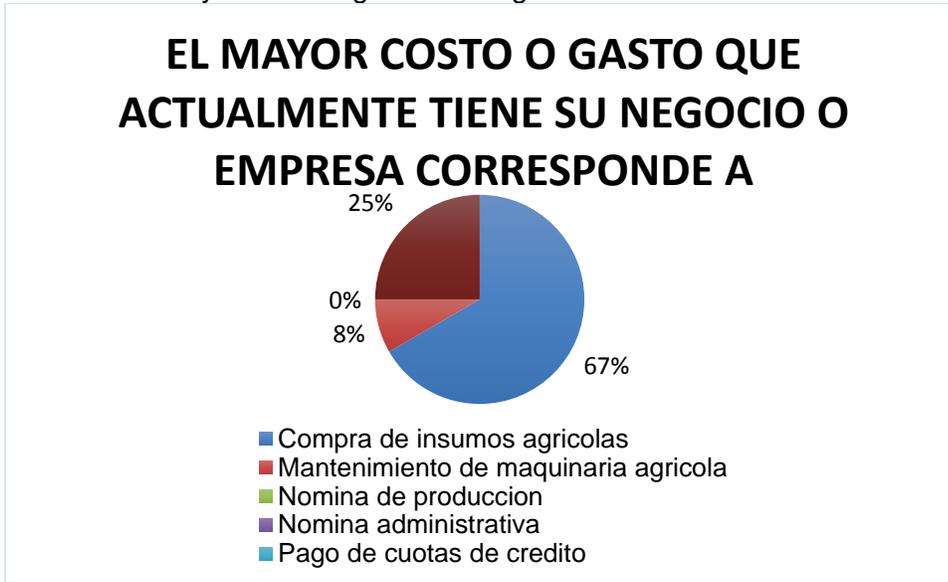
Con estos resultados obtenidos se puede evidenciar que el 75% de los encuestados invierten sus ingresos nuevamente a la producción agrícola, mientras que solo un 8% no tienen una destinación específica de sus ingresos percibidos.

Tabla 72. Mayor costo o gasto del negocio

El Mayor Costo O Gasto Que Actualmente Tiene Su Negocio O Empresa Corresponde A	
Descripción	Respuestas
Compra de insumos agrícolas	8
Mantenimiento de maquinaria agrícola	1
Nómina de producción	0
Nomina administrativa	0
Pago de cuotas de crédito	0
Asistencia técnica	0
Gastos de la familia	0
Otro(1 materia prima y 2 no responden)	3
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 54. Mayor costo o gasto del negocio



Un 67% de los encuestados consideran que el mayor costo corresponde a la compra de insumos agrícolas y solo el 8% considera que el mayor costo es el mantenimiento de la maquinaria agrícola.

14.1.11. Caracterización de los procesos industriales.

Tabla 73. Transformación de la materia prima
Su Empresa Realiza Algún Proceso De Transformación De La Materia Prima

Descripción	Respuestas
Si	5
No	7
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 55. Transformación de la materia prima



Fuente: Elaboración propia

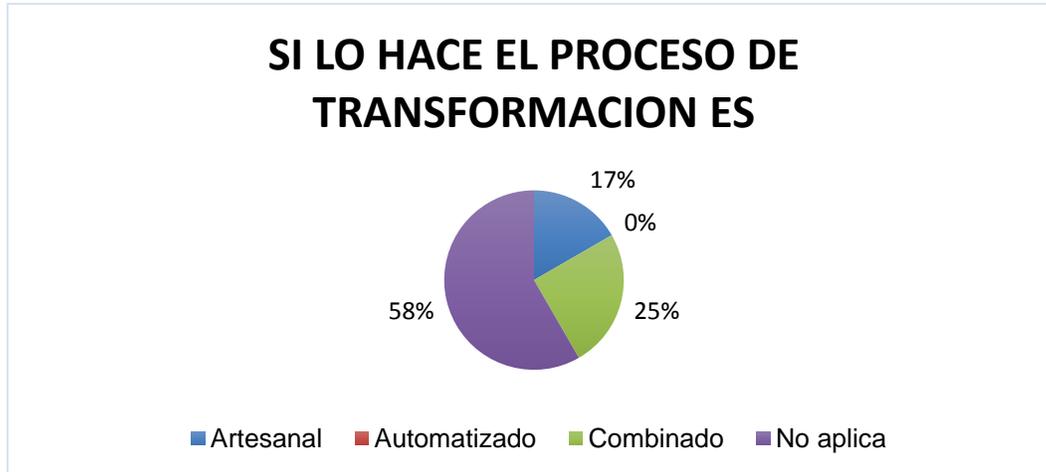
De los encuestados el 58% no realizan ningún tipo de transformación a sus productos agrícolas, mientras que el 42% si transforman sus productos agrícolas para generar un mayor valor.

Tabla 74. Tipo de proceso de la materia prima

Si Lo Hace El Proceso De Transformación Es	
Descripción	Respuestas
Artesanal	2
Automatizado	0
Combinado	3
No aplica	7
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 56. Tipo de proceso de la materia prima



Fuente: Elaboración propia

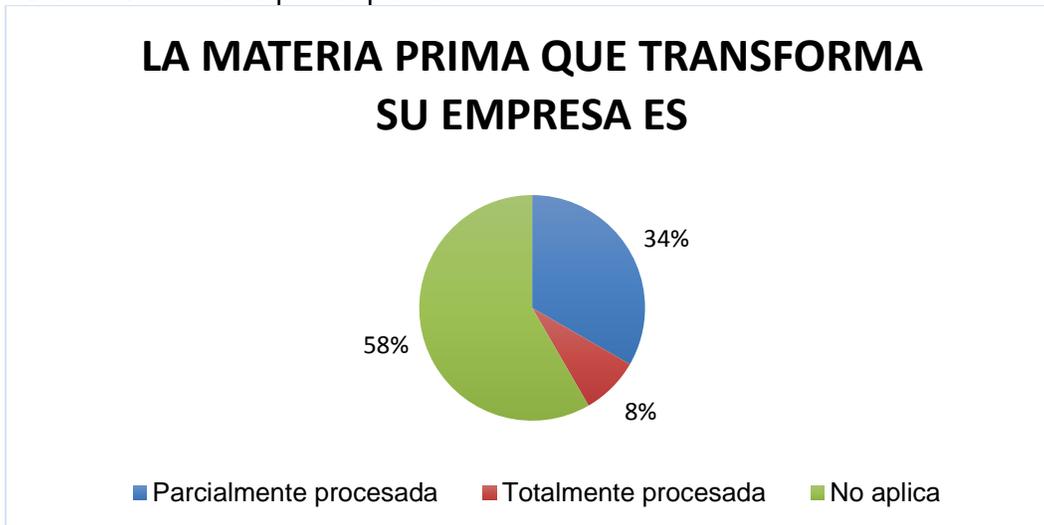
De los agricultores que realizan la transformación de sus productos el 25% lo realiza de manera combinada es decir que implementan maquinas artesanales y automatizadas, mientras que el 17% lo realiza de forma artesanal.

Tabla 75. Materia prima que transforma
La Materia Prima Que Transforma Su Empresa Es

Descripción	Respuestas
Parcialmente procesada	4
Totalmente procesada	1
No aplica	7
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 57. Materia prima que transforma



Fuente: Elaboración propia

De los encuestados que si le realizan proceso de transformación a sus productos el 34% lo hace parcialmente, mientras que solo el 8% lo realiza una transformación total del producto agrícola.

Tabla 76. Quien desarrolla el proceso de transformación

Quien Desarrolla El Proceso De Transformación	
Descripción	Respuestas
Personal especializado en cada parte del proceso	0
Personal técnico en los procesos	0
Personal empírico (aprendido por experiencia)	5
No aplica	7
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 58. Quien desarrolla el proceso de transformación



Fuente: Elaboración propia

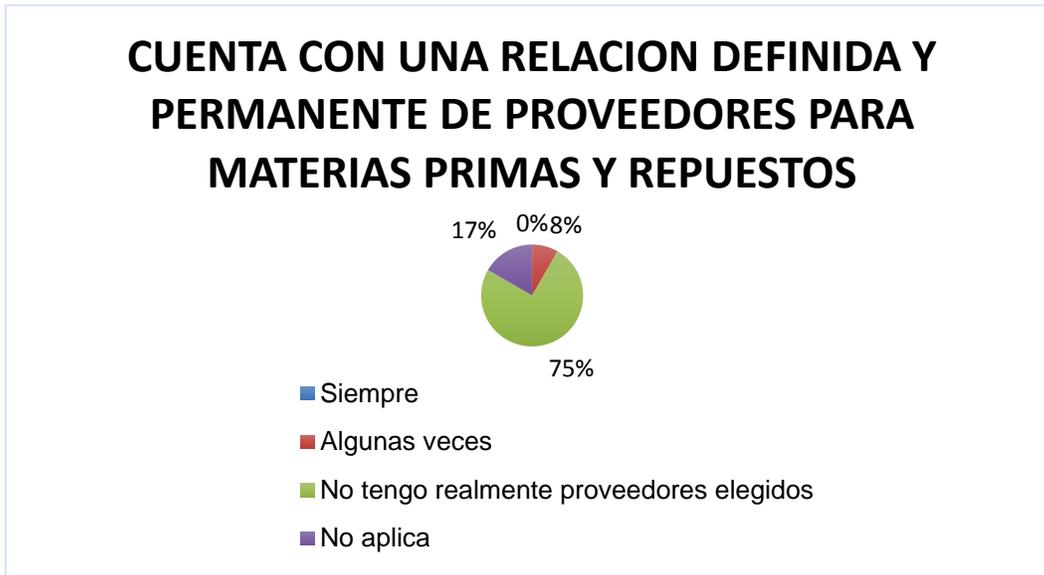
Con base en los resultados obtenidos por los encuestados el 42% realizan el proceso transformación con personas empíricas que han adquirido sus conocimientos con experiencia y un 58% no respondieron debido a que estos son los encuestados que anteriormente mencionaron que no realizan ninguna transformación a sus productos agrícolas.

Tabla 77. Relación con proveedores

Cuenta Con Una Relación Definida Y Permanente De Proveedores Para Materias Primas Y Repuestos	
Descripción	Respuestas
Siempre	0
Algunas veces	1
No tengo realmente proveedores elegidos	9
No aplica	2
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 59. Relación con proveedores



Fuente: Elaboración propia

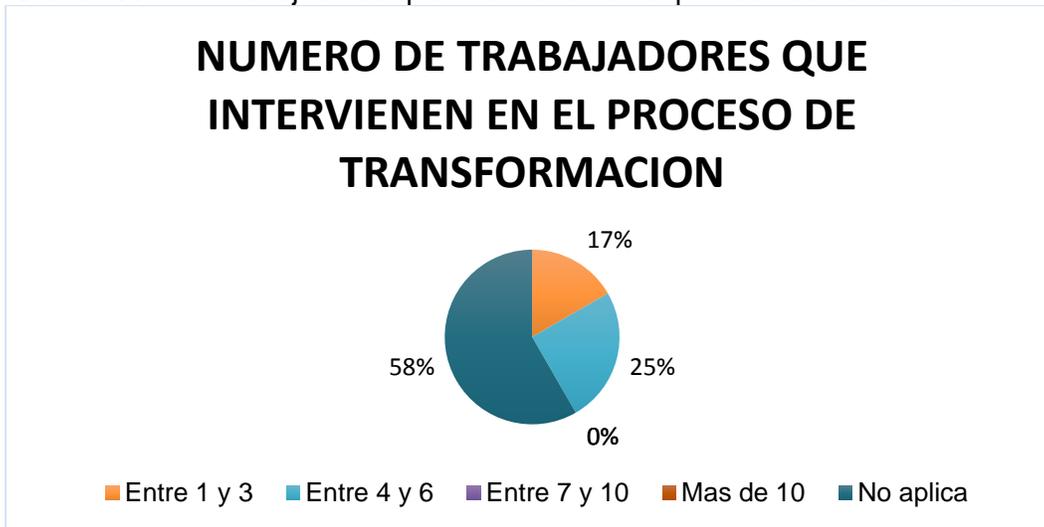
De acuerdo a los resultados obtenidos con esta encuesta se puede evidenciar que el 75% de los agricultores encuestados no tienen proveedores elegidos para adquirir sus materias primas y repuestos, mientras que solo el 8% algunas veces si ha tenido proveedores elegidos para realizar sus compras.

Tabla 78. No. Trabajadores que intervienen en el proceso de transformación

Número De Trabajadores Que Intervienen En El Proceso De Transformación	
Descripción	Respuestas
Entre 1 y 3	2
Entre 4 y 6	3
Entre 7 y 10	0
Más de 10	0
No aplica	7
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 60. No. Trabajadores que intervienen en el proceso de transformación



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados con estas encuestas el 25% de los encuestados cuentan entre 4 y 6 trabajadores para realizar la transformación de sus productos, mientras que el 58% no cuentan con trabajadores para el proceso de transformación debido a que no están realizando transformación a los productos agrícolas que cultivan.

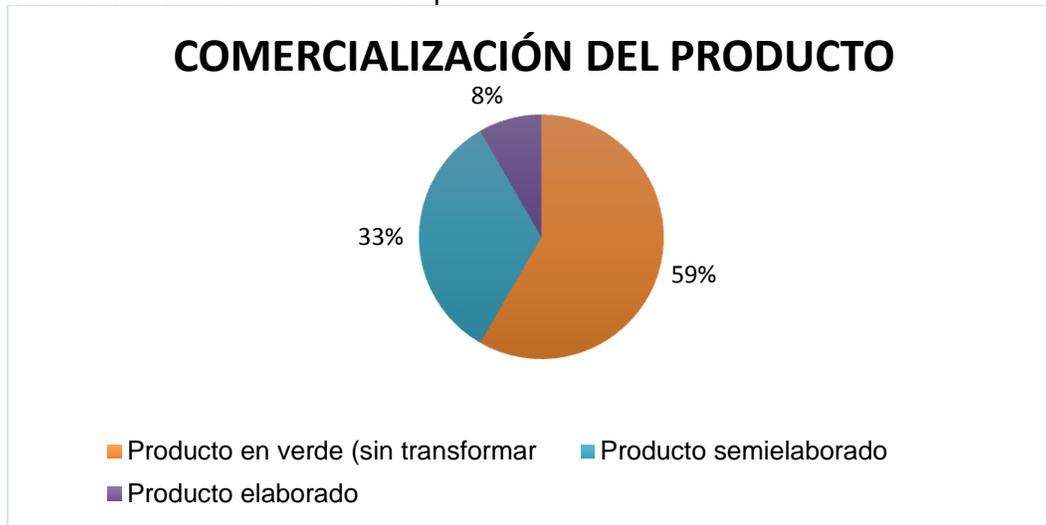
14.1.12. Estrategias para la comercialización

Tabla 79. Comercialización del producto

Comercialización Del Producto	
Descripción	Respuestas
Producto en verde (sin transformar)	7
Producto semielaborado	4
Producto elaborado	1
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 61. Comercialización del producto



Fuente: Elaboración propia

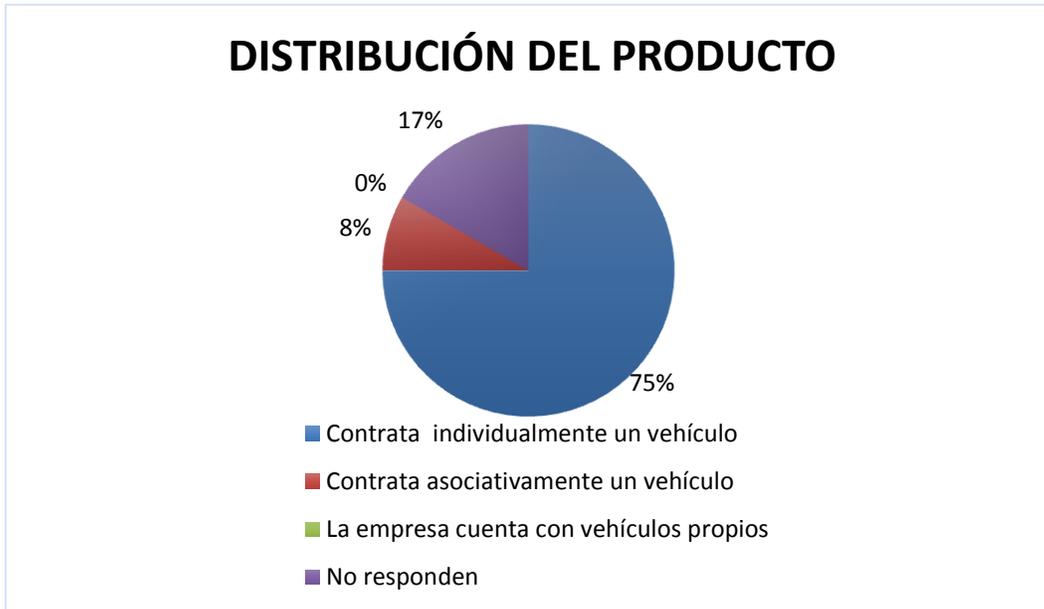
Además, de acuerdo a lo manifestado por los miembros de este sector económico no cuentan con los recursos suficientes que les permita acceder o adquirir instrumentos tecnológicos que les permita realizar transformaciones a sus productos cultivados, pues ellos consideran que esto les abriría más opciones en el mercado y a su vez serían más competitiva sus asociaciones.

Tabla 80. Distribución del producto.

Distribución Del Producto	
Descripción	Respuestas
Contrata individualmente un vehículo	9
Contrata asociativamente un vehículo	1
La empresa cuenta con vehículos propios	0
No responden	2
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 62. Distribución del producto.



Fuente: Elaboración propia

Con relación a lo que tiene que ver con la forma de distribuir sus productos un 75% de los integrantes de las asociaciones estudiadas realizan la distribución de forma individual, lo cual les genera un mayor costo y a su vez disminuye sus ganancias, también manifestaron que realizan la distribución de sus productos de esta forma porque aún falta más unión y trabajo en equipo por parte de todos los asociados para poder realizar esta actividad de forma conjunta.

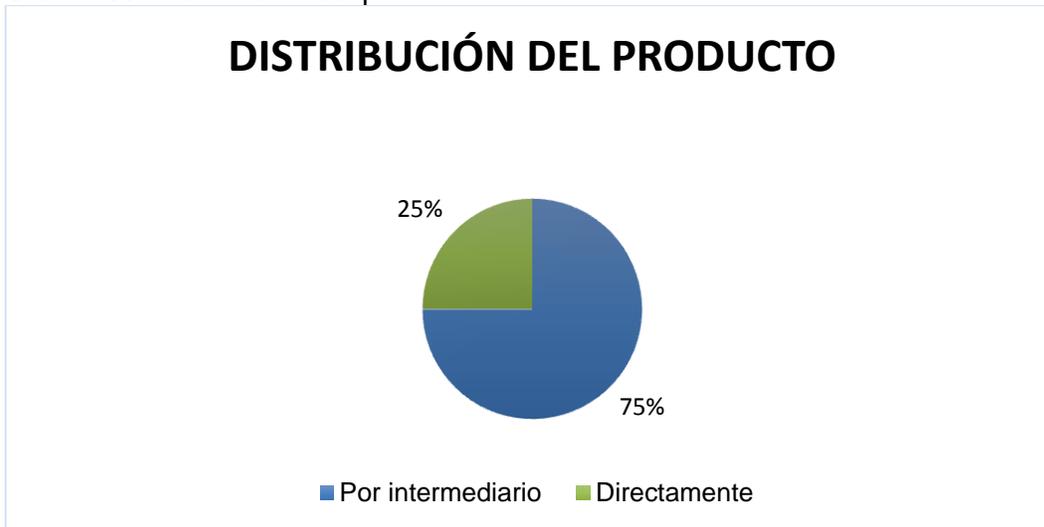
Por otro lado, no cuentan con recursos suficientes que les permita adquirir un vehículo propio para poder comercializar sus productos y así disminuir los costos de fletes, además las vías de acceso a las fincas no se encuentran en buenas condiciones lo que dificulta más la movilidad de los productos que cultivan.

Tabla 81. Distribución de la producción

Distribución Del Producto	
Descripción	Respuestas
Por intermediario	9
Directamente	3
Total Encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 63. Distribución del producto



Fuente: Elaboración propia

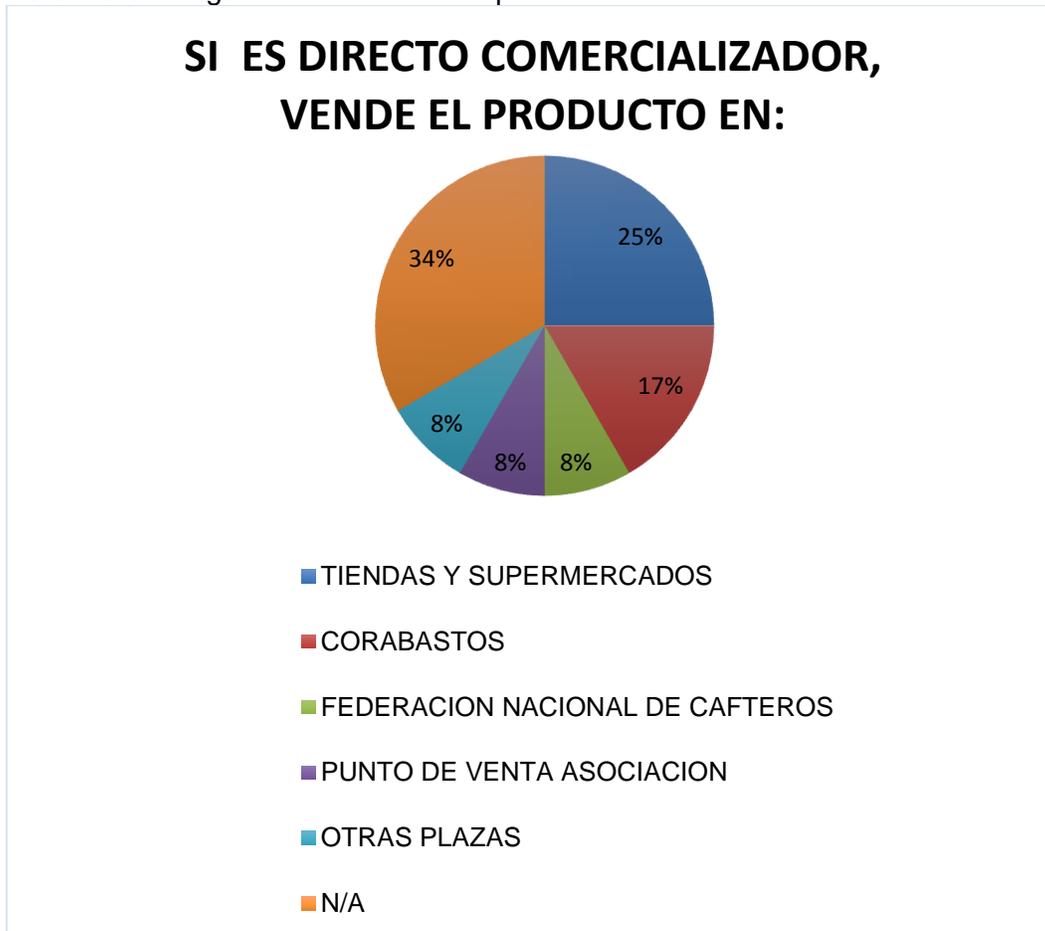
Se puede observar que de los 12 agricultores entrevistados 9 de ellos afirman que el tipo de distribución o de comercialización que prefieren para su producto es hacerlo a través de un intermediario ya que manifiestan, que el intermediario les compra la totalidad de la producción y que no tienen necesidad de incurrir en otro tipo de gastos, mientras que 3 de los entrevistados dicen que ellos prefieren comercializarlo de manera directa ya que pueden ellos mismos darle un valor justo a sus productos, pero que a veces se les dificulta ya que los gastos en los que se incurre como transporte, fletes y demás, hacen que el precio varíe de acuerdo a la temporada en la que se encuentren los productos que ellos venden.

Tabla 82. Lugares donde vende el producto.

Si es Directo Comercializador, Vende el Producto en	
Descripción	Respuestas
Tiendas y supermercados	3
Corabastos	2
Federación nacional de cafeteros	1
Punto de venta asociación	1
Otras plazas	1
No aplica (intermediarios)	4
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 64. Lugares donde vende el producto.



Fuente: Elaboración propia

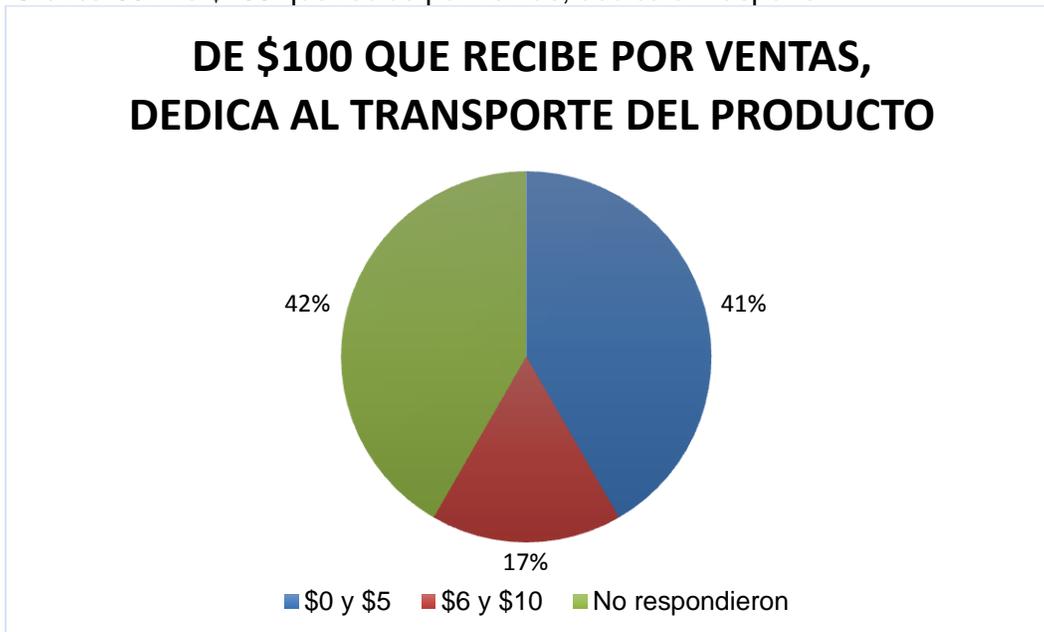
Cabe resaltar que el 34% de los productores, prefieren comercializar sus productos con intermediarios porque al comercializar con un intermediario tienen la seguridad de la venta de toda la cosecha, mientras que el 25% afirma que su destino de comercialización son las tiendas y los supermercados que se encuentran dentro del municipio ya que al tomar como opción un intermediario dicen que el intermediario no les paga lo justo, sino más bien ellos ponen los precios a su beneficio, el 17% dice que su punto de comercialización se encuentra en corabastos porque encuentran diversos clientes y pueden vender toda la producción, mientras que el 8% opta por comercializar sus productos en otras plazas, en la federación de cafeteros y un punto de venta que tienen como asociación.

Tabla 83. De \$100 que recibe por ventas, dedica al transporte

De \$100 Que Recibe Por Ventas, Dedicar Al Transporte.	
Descripción	Respuestas
\$0 y \$5	5
\$6 y \$10	2
No respondieron	5
Total encuestados	12

Fuente: Elaboración propia

Grafica 65. De \$100 que recibe por ventas, dedica al transporte



Fuente: Elaboración propia

Se puede observar de la gráfica anterior que el 42% de las personas pertenecientes a las asociaciones no respondieron la pregunta, debido a que el valor por \$100 de ingreso que destinan al transporte no lo tienen medido o varía porque en ocasiones les toca contratar un vehículo o enviar el producto en el transporte público que cobra según la cantidad de producto que transporte, se observa también que el 41% respondió que destinan entre \$0 y \$5 pesos y el 17% respondió que entre \$6 y \$10 pesos esto varía también porque algunas asociaciones están alejadas del casco urbano del municipio y de la cabecera municipal que es Fusagasugá.



15. CRONOGRAMA

Tabla 84. Cronograma de actividades de la investigación

2016	FEBRERO					MARZO				ABRIL				MAYO				
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10	Semana 11	Semana 12	Semana 13	Semana 14	Semana 15	Semana 16	Semana 17	Semana 18
Elaboración del Anteproyecto		■																
Primera revisión del anteproyecto del asesor interno			■															
Entrega del anteproyecto al comité de grado			■															
Recolección de datos para la realización del trabajo de investigación				■														
Trabajo en campo de la investigación					■													
Revisión del asesor interno						■												
Correcciones de la investigación							■											
Investigación documental de la investigación								■			■	■						
Revisión del asesor interno									■					■				
Correcciones de la investigación										■	■				■	■		
Ponencia resultados parciales. (REDCOLSI)																	■	

Fuente: elaboración propia del grupo investigador



Tabla 84. Cronograma de actividades de la investigación

2016	JUNIO					JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	Semana 19	Semana 20	Semana 21	Semana 22	Semana 23	Semana 24	Semana 25	Semana 26	Semana 27	Semana 28	Semana 29	Semana 30	Semana 31	Semana 32	Semana 33	Semana 34	Semana 35	Semana 36	Semana 37	Semana 38	Semana 39	Semana 40
Trabajo en campo de la investigación																						
Procesamiento de datos																						
Revisión del asesor interno																						
Correcciones de la investigación																						
Elaboracion del informe final.																						
Correcciones finales de la investigación																						
Informe final de la investigación																						
Sustentacion de los resultados de la investigacion ante el grupo de Investigación.																						

Fuente: elaboración propia del grupo investigador



16. CONCLUSIONES

Se concluyó que se dio oportunamente todos los resultados y análisis recolectados durante la investigación con el fin de alimentar el procesamiento de información con los demás semilleristas y así comparar información que nos llevara a resultados más sólidos a nivel regional.

Se puede concluir que como investigadores obtuvimos una capacitación técnica para desarrollar todas las actividades establecidas en el objeto de estudio y así poder llevar a cabo la investigación.

Se concluyó que dada la información recolectada se puede hacer una documentación pertinente acerca de la competitividad dan dolé un contexto regional departamental y nacional.

Se puede concluir que como investigadores pudimos aplicar todas las metodologías y las actividades diseñadas por el grupo Tecom.



17. RECOMENDACIONES

De la investigación realizada se logró interactuar con diferentes asociaciones pertenecientes al sector rural, donde se evidenciaron diversas problemáticas y los agricultores manifestaron sus inconformidades, preocupaciones, entre otras. Entre lo que como grupo de investigación recomendamos es para las entidades gubernamentales para que tengan un registro actualizado con las asociaciones que se encuentran activas y realizan producción, para que se les pueda brindar las ayudas pertinentes, de acuerdo a las necesidades de cada una.

Es importante que las alcaldías municipales, mantengan un control de los recursos o ayudas que se les brinda a las asociaciones, con el fin de procurar que los recursos se estén empleando de forma adecuada; también realizar inversión en infraestructura vial, debido a que se evidencio el difícil acceso que hay a las diferentes fincas y la dificultad que tienen para comercializar sus productos, generando así que tengan que acceder a intermediarios que tengan la facilidad de transportar el producto, lo cual disminuye las ganancias a los productores, por consiguiente también se recomienda a los agricultores como miembros de las asociaciones estandarizar precios para que no sean los intermediarios poniendo un precio de compra injusto, sino que se rijan a la estandarización establecida en las asambleas.

Se recomienda que los agricultores miembros de las asociaciones, se consoliden, trabajando en unidad con los demás miembros para abarca un comercio más amplio, utilizando sus utilidades para la tecnificación de sus cultivos mejorando así la producción, de igual manera es necesario que los agricultores no solo tomar la opción de producir o cultivar, sino transformar sus productos teniendo en cuenta las necesidades del cliente y como requiera el producto en transformación.

Es importantes que los agricultores apliquen a sus cultivos abonos orgánicos hechos por ellos mismos para evitar costos en los insumos y así poder mejorar la calidad de sus cultivos, también que compren sus insumos agrícolas de manera conjunta y no individual con el fin de reducir costos en la producción de sus cultivos.

18. BIBLIOGRAFIA

- al, K. e. (1999).
- Argandoña, A. (Junio de 2012). *IESE Business School*. Obtenido de Universidad de Navarra: <http://www.iese.edu/research/pdfs/OP-0203.pdf>
- Armando, Incoder. (s.f.). *incoder*. Recuperado el 17 de febrero de 2016, de incoder: http://www.incoder.gov.co/ADR_Sumapaz/ADR_Sumapaz.aspx
- BANCOLDX. (s.f.). Obtenido de <https://www.bancoldex.com/Sobre-pymes/Como-acceder-a-un-credito-con-recursos-Bancoldex.aspx>
- Blog sobre financia y legaliza tu empresa*. (s.f.). Obtenido de <http://financiaylegalizatuproyecto.blogspot.com.co/p/finamerica.html>
- Bogotá, a. d. (27 de noviembre de 2012). Recuperado el 13 de febrero de 2016, de alcaldía de Bogotá.: <http://www.bogota.gov.co/localidades/sumapaz/poblamiento>
- Bogota, A. d. (s.f.). *Alcaldía de Bogota*. Obtenido de www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=12672
- Bogotá, C. d. (2010). *Plan de Competitividad para la provincia del Sumapaz*. Bogotá. Cámara de Comercio de Bogotá. (2008). *Caracterización económica y empresarial de la provincia de Sumapaz, Bogotá*. Bogota. Obtenido de Cámara de Comercio de Bogotá (2008). Caracterización económica y empresarial de la provincia de Sumapaz, Bogotá.
- Cardenas, E. y. (1995).
- CDE. (2011). Recuperado el 10 de febrero de 2016, de CDE: http://www.cde.es/es/inteligencia_competitiva/
- CM& NOTICIAS. (septiembre de 2015). *pagina oficial de CM&* . Obtenido de <http://www.cmi.com.co/colombia-escalono-posiciones-en-competitividad>
- CNNExpansión. (29 de Septiembre de 2015). *Mexico sube en competitividad pese al deterioro institucional*. Obtenido de <http://www.cnnexpansion.com/economia/2015/09/28/mexico-avanza-en-competitividad-pese-a-mengua-institucional>
- COLCIENCIAS. (s.f.). *pagina oficial de Colciencias*. Obtenido de <http://www.colciencias.gov.co/faq>
- Comerciouna. (s.f.). *Comerciouna*. Obtenido de <http://comerciouna.wikispaces.com/Teorema+Heckscher-Ohlin>
- Corporacion -red de Jovenes de Paz. (2014). Caracterizacion de usuarios para el municipio de Granada.
- Datosmacro.com. (s.f.). *Datosmacro.com*. Obtenido de <http://www.datosmacro.com/estado/indice-competitividad-global/chile>
- Durán, F. F. (s.f.). <http://www.cundinamarca.gov.co/wps/wcm/connect/adb303c3-e057-4741-a2f7-caa569d05918/INF+COMPETITIV+CUND+22011+AJUSTADO.pdf?MOD=AJPERES>



- EL COMERCIO. (29 de septiembre de 2015). *El comercio economia*. Obtenido de <http://elcomercio.pe/economia/peru/peru-retrocede-cuatro-puestos-ranking-competitividad-mundialwef-noticia-1844686>
- Emprende pyme net. (2008). Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>
- Encolombia. (octubre de 2014). Obtenido de Encolombia: <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/glosario-4/>
- Encolombia. (2014). Obtenido de <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emprendimiento/glosario-4/>
- et.al, K. (1999).
- Eumed. (s.f.). *Eumed.net*. Recuperado el 04 de Abril de 2016, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2006c/203/2n.htm>
- Fernandez, M. (24 de Febrero de 2009). *Soitu.es*. Obtenido de http://www.soitu.es/participacion/2009/02/24/u/manu_fernandez_1235492946.html
- FNG. (18 de marzo de 2016). *Pagina web del FNG*. Obtenido de <https://www.fng.gov.co/Atenci%C3%B3n-al-Ciudadano/preguntas-frecuentes>
- Fondo Emprender. (s.f.). *pagina web del fondo emprender*. Obtenido de <http://www.fondoemprender.com/SitePages/QueEsFondoEmprender.aspx>
- Foro Economico Mundial. (s.f.). *Foro Economico Mundial*. Obtenido de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>
- Gobernacion de Cundinamarca. (2012). *Diagnostico Situacional Plan de Desarrollo Cundinamarca Calidad de Vida*.
- Gobierno Nacional. (s.f.). *Plan Nacional de Desarrollo 2014 - 2018*. Obtenido de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/PND%202014-2018%20Tomo%201%20internet.pdf>
- GOMEZ, F. (29 de septiembre de 2015). *CM& la noticia*. Obtenido de <http://www.cmi.com.co/colombia-escalono-posiciones-en-competitividad>
- Granada, M. d. (s.f.). *Alcaldia municipio de Granada*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Granada_\(Cundinamarca\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Granada_(Cundinamarca))
- Holanda. (s.f.). *Holland*. Obtenido de <http://www.holanda.es/es/negocios-con-holanda/sobre-holanda/capital-humano-e-innovaci%C3%B3n>
- http://www.12manage.com/methods_porter_competitive_advantage_es.html. (s.f.).
- INCODER. (2010). *Gobernacion de Cundinamarca*. Obtenido de <http://www.cundinamarca.gov.co/wps/wcm/connect/9cfa6138-eb9b-4cc1-b23c-a96b5371518c/Prefact+centro+agroind+Sumapaz+Q+Jacho.pdf?MOD=AJPERES>
- Incubar Colombia. (s.f.). *pagina web oficial de Incubar Colombia*. Obtenido de <http://www.incubarcolombia.org.co/quienes-somos>
- Indice Agrario. (2001). *pagina oficial de Indice Agrario*. Obtenido de http://agrarias.tripod.com/finaciamiento_proyectos.htm



- INNOVACION 6.0. (27 de JULIO de 2015). *CUATRO MODELOS DE COMPETITIVIDAD GLOBAL*. Obtenido de CUATRO MODELOS DE COMPETITIVIDAD GLOBAL: <http://xavierferras.blogspot.com.co/2015/07/cuatro-modelos-de-competitividad-global.html>
- Klaus, E., Wolfgang , H., Dirk, M., & Jörg, M.-S. (1996). Competitividad Sistemica: Nuevo Desafio a las Empresas y a la Politica. *Revista de la CEPAL*, 39-52.
- Medina, Y. (13 de marzo de 2013). *Blog sobre entidades de emprendimiento*. Obtenido de <http://entidadesqueapoyanelemprendimiento.blogspot.com.co/2013/03/entidades-que-apoyan-el-emprendimiento.html>
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (s.f.). *Estudio de Vigilancia Tecnologica Aplicadas a las cadenas productivas del sector agropecuario Colombiano*. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/2082/1/EstudiosVigilanciaJun18.pdf>
- Morales, W. (s.f.). *Gerencie.com*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/grupo-2-niif-pymes-y-su-marco-normativo.html>
- Morcillo Ortega, P. (2003). Vigilancia e Inteligencia Competitiva. *Revista Madrid*. Recuperado el 04 de Abril de 2016, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=638325>
- MORENO, L. S. (s.f.). *COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL UN ENFOQUE EMPRESARIAL*. Obtenido de *COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL UN ENFOQUE EMPRESARIAL*: http://www.konradlorenz.edu.co/images/publicaciones/suma_negocios_working_papers/2013-v2-n2/01-competitividad.pdf
- Mundial, B. (06 de Enero de 2016). *Costa Rica, panorama general*. Obtenido de <http://www.bancomundial.org/es/country/costarica/overview>
- Mundial, B. (s.f.). *Banco Mundial*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS/countries/1W?display=default>
- Mundial, B. (s.f.). *El Banco Mundial*. Obtenido de <http://datos.bancomundial.org/indicador/TX.VAL.TECH.CD/countries/1W?display=default>
- municipio, a. d. (s.f.). *wikipedia*. Recuperado el 10 de febrero de 2016, de wikipedia: . [https://es.wikipedia.org/wiki/San_Bernardo_\(Cundinamarca\)](https://es.wikipedia.org/wiki/San_Bernardo_(Cundinamarca))
- Peña-Vinces J.C. & Triguero Sanchez, R. (2011). *MCIE, Modelo de Competitividad Internacional de la Empresa: En economías en Desarrollo y/o Emergentes de Latinoamérica. Escuela de Organización Industrial*, . Obtenido de http://www.eoi.es/savia/pubman/item/eoi:67230:3/component/eoi:67228/EOI_ModeloCompetitividad_2011.pdf
- Pobrezamundial.com. (2009). Caso de Exito: Singapur de pais pobre a rico. *Pobrezamundial.com*.
- Portal para pymes. (2011). Recuperado el 10 de febrero de 2016, de Portal para pymes: <http://www.pymesfuturo.com/Pymes.htm>



- Portal, S. T. (s.f.). *Suiza: Política y Economía*. Obtenido de <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/suiza/politica-y-economia>
- Porter, M. (s.f.). *Ventajas Competitivas*.
- Preciado, F. (8 de marzo de 2013). *Blog sobre entidades que apoyan el emprendimiento*. Obtenido de <http://apoyandoelemprendimieto.blogspot.com.co/>
- ProMexico. (s.f.). *Comportamiento de la economía comercial en México*. Obtenido de <http://www.promexico.gob.mx/comercio/el-comportamiento-de-la-economia-comercial-en-mexico.html>
- Puentes, N. G. (2005).
- Romero, N. M. (2013). *bdigital UNAL*. Obtenido de <http://www.bdigital.unal.edu.co/42940/1/4478359.2013.pdf>
- Santander. (s.f.). *Santandertrade.es*. Obtenido de <https://es.santandertrade.com/analizar-mercados/paises-bajos/politica-y-economia>
- Secretaria de Hacienda. (2003).
- Silvania, A. d. (s.f.). *Alcaldia de Silvania*. Obtenido de http://www.silvania-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml
- Silvania, A. d. (s.f.). *Alcaldia de Silvania*. Obtenido de http://www.silvania-cundinamarca.gov.co/informacion_general.shtml
- Silvania, a. d. (s.f.). *wikipedia*. Recuperado el 10 de febrero de 2016, de wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Silvania>
- SUAREZ, J. F. (1 de octubre de 2015). *el colombiano*. Obtenido de <http://www.elcolombiano.com/negocios/economia/en-lo-que-se- raja-y-gana-el-pais-en-competitividad-1-EN2807475>
- Tele13. (s.f.). *Chile retrocede dos puestos y cae a su nivel mas bajo en ranking de competitividad mundial*. Obtenido de <http://www.t13.cl/noticia/negocios/chile-retrocede-dos-puestos-y-cae-su-nivel-mas-ranking-competitividad-mundial>
- TheUSAonline.com. (s.f.). *TheUSAonline.com*. Obtenido de <http://www.theusaonline.net/spanish/economia.htm>
- Tibacuy, A. d. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 10 de febrero de 2016, de Wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Tibacuy>
- Vitez, O. (21 de diciembre de 2014). *eHOW en Español*. Recuperado el 10 de febrero de 2016, de eHOW en Español: http://www.ehowenespanol.com/importancia-capacitacion-tecnica-hechos_98848/
- You. (1995).

ANEXOS

Anexo. ENCUESTA REGIONAL AGRICOLA (ERAS) DE LAS ASOCIACIONES

Para la recolección de información se usó como instrumento la encuesta, a continuación se encuentran las evidencias de las encuestas realizadas.

Objetivo general: Identificar la capacidad que tienen las Mipymes del sector agrícola para capturar y procesar información interna y externa en ciencia y tecnología, para aplicarla, disminuyendo el riesgo derivado y la gestión de la organización para diseñar y desarrollar sus estrategias.

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección o demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA				
Nombre ó Razón social de la empresa:	SIGIFREDO RODRIGUEZ – REPRESENTANTE LEGAL ASOPARFRUTAS			
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input checked="" type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>			
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>			
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>			
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input checked="" type="radio"/> otro _____			
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/>			
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>			
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>			
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv c) Entre 5.001 y 30.000 smlmv			
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/> NO APLICA			
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres 22% No. asociados activos hombres 61%			
Edad promedio del propietario o socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input checked="" type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/>			
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input type="radio"/> 4-8 años <input checked="" type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>			
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____			
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	Impuestos: Si ___ No ___	Renovación registro mercantil Si X No ___	Informes entes de vigilancia Si ___ No ___	Informes Asamblea general Sí X No ___
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: Cultivo de Mora de Castilla			



Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario o empresa	Describalas: Cultivo de tomate, uchuva, gulupa.
--	---

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15

CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva ó genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 faneg. b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input checked="" type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input checked="" type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>
Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro Cuál 5 Años
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/>
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input checked="" type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo NO RESPONDE

CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan	a) Si, lo hago periódicamente

de Manejo para sus cultivos?	<ul style="list-style-type: none"> b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	<ul style="list-style-type: none"> a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	<ul style="list-style-type: none"> a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	<ul style="list-style-type: none"> a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto

ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA

Marque cuál de los bienes posee su empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles Cuarto Frio
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____ e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro _____

ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS

Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
--	--



<p>Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:</p>	<p>1. Finagro: Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/> LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/> Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>2. Banco Agrario de Colombia 3. Bancoldex 4. Otros bancos, Cuál _____</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
<p>Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas</p>	<p>a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/></p>
<p>Si la empresa ha utilizado el pagadiario, lo ha usado como:</p>	<p>a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados c) Para compra de insumos agrícolas d) Para cubrir necesidades domésticas e) Otro uso _____</p>
<p>Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:</p>	<p>a) En alto grado b) En nivel aceptable c) En un nivel normal d) No estoy endeudado</p>
<p>En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:</p>	<p>a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa</p>
ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA	
<p>Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:</p>	<p>a) La mayor parte en la producción agrícola b) En una mediana cuantía en la producción agrícola c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____</p>
<p>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.</p>	<p>a) Inversión agrícola b) Pago créditos agrícolas c) Pago de nómina de producción d) Pago créditos doméstico ó varios e) No hay una destinación específica f) Otro _____</p>
<p>El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:</p>	<p>a) Compra de insumos agrícolas b) Mantenimiento de maquinaria agrícola c) Nómina de producción d) Nómina administrativa e) Pago de cuotas de crédito f) Asistencia técnica g) Gastos de la familia h) Otro, Cuál _____</p>

ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA	
Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable d) No, no lleva información contable por ningún medio. Por qué no lleva contabilidad_____
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:.	<ul style="list-style-type: none"> a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles_____ d) Ninguno Por qué_____
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	<ul style="list-style-type: none"> a) Todos los bienes que tiene su empresa o negocio a la fecha \$_____ b) Las deudas que su empresa o negocio tiene a la fecha \$_____
Tiene Libro de actas registrado	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica NO RESPONDE
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál_____
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	<ul style="list-style-type: none"> a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias o excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	<ul style="list-style-type: none"> a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica NO RESPONDE
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si <input type="radio"/> b) NO <input checked="" type="radio"/>
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada
Quién desarrolla el proceso de transformación?	<ul style="list-style-type: none"> a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10

PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS	
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	a) Asistencia técnica b) Acceso a tecnología c) Incentivos gubernamentales d) Capacitación en mercadeo e) Apoyo en Comercialización de productos f) Infraestructura vial terciaria g) Atención clientes h) Otro, Cuál _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c)ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles _____
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d)Innovación e) Otro _____

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección o demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA	
Nombre ó Razón social de la empresa:	ANATILDE BABATIVA - ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL SUMAPAZ (APROAS)
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input checked="" type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input checked="" type="radio"/> Asociación <input type="radio"/> otro _____
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/>
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>
No. de empleados a cargo	a)0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>



Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv c) Entre 5.001 y 30.000 smlmv										
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/>	Maculino <input type="radio"/>	NO APLICA								
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres <u>50%</u>	No. asociados activos hombres <u>50%</u>									
Edad promedio del propietario ó socios	18 y 27 años <input type="radio"/>	28 y 37 <input type="radio"/>	38 y 47 años <input type="radio"/>								
Edad promedio del propietario ó socios	48 y 57 <input checked="" type="radio"/>	+57 años <input type="radio"/>									
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/>	1-3 años <input type="radio"/>	4-8 años <input type="radio"/>								
Edad promedio del propietario ó socios	9-13 años <input checked="" type="radio"/>	+20 años <input type="radio"/>									
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____										
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos:</td> <td>Renovación registro mercantil</td> <td>Informes entes de vigilancia</td> <td>Informes Asamblea general</td> </tr> <tr> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si X No ___</td> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si X No ___</td> </tr> </table>			Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general	Si ___ No ___	Si X No ___	Si ___ No ___	Si X No ___
Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general								
Si ___ No ___	Si X No ___	Si ___ No ___	Si X No ___								
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: Cultivo de Mora de Castilla, venta de pulpas de fruta										
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas: Crianza de gallinas, cultivos menores como tomate										

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15

CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva ó genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 faneg. b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input checked="" type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito <input checked="" type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>

Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro Cuál _____
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/>
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input checked="" type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles Despulpadora, empacadora dosificadora y selladora.
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos



Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____ e) No cuento con un sistema de riesgo
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro _____

ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	1. Finagro: Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/> LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/> Otro de Finagro, cuál _____ 2. Banco Agrario de Colombia 3. Bancoldex 4. Otros bancos, Cuál _____
Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/>
Si la empresa ha utilizado el pagadiario, lo ha usado como:	a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados c) Para compra de insumos agrícolas d) Para cubrir necesidades domésticas e) Otro uso _____
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	a) En alto grado b) En nivel aceptable c) En un nivel normal d) No estoy endeudado
En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:	a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa
ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA	
Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:	a) La mayor parte en la producción agrícola b) En una mediana cuantía en la producción agrícola c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la

	producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____
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.	<ul style="list-style-type: none"> a) Inversión agrícola b) Pago créditos agrícolas c) Pago de nómina de producción d) Pago créditos doméstico ó varios e) No hay una destinación específica f) Otro _____
El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:	<ul style="list-style-type: none"> a) Compra de insumos agrícolas b) Mantenimiento de maquinaria agrícola c) Nómina de producción d) Nómina administrativa e) Pago de cuotas de crédito f) Asistencia técnica g) Gastos de la familia h) Otro, Cuál _____
ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA	
Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable d) No, no lleva información contable por ningún medio. Por qué no lleva contabilidad _____
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:.	<ul style="list-style-type: none"> a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles _____ d) Ninguno Por qué _____
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	<ul style="list-style-type: none"> a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____
Tiene Libro de actas registrado	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	<ul style="list-style-type: none"> a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias ó excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	<ul style="list-style-type: none"> a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica

CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si ● b) NO ○
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada
Quién desarrolla el proceso de transformación?	a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS	
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	a) Asistencia técnica b) Acceso a tecnología c) Incentivos gubernamentales d) Capacitación en mercadeo e) Apoyo en Comercialización de productos f) Infraestructura vial terciaria g) Atención clientes h) Otro, Cuál _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c) ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles _____
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d) Innovación e) Otro _____

Muchas gracias,



Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA									
Nombre o Razón social de la empresa:	GLADIS BENITEZ- ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS (APROAS)								
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>								
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input type="radio"/> Persona jurídica <input checked="" type="radio"/>								
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>								
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input type="radio"/> otro _____								
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/>								
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>								
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>								
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv c) Entre 5.001 y 30.000 smlmv								
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/> NO APLICA								
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres <u>50%</u> No. asociados activos hombres <u>50%</u>								
Edad promedio del propietario o socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input type="radio"/> 48 y 57 <input checked="" type="radio"/> +57 años <input type="radio"/>								
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input type="radio"/> 4-8 años <input type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>								
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input checked="" type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____								
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">Impuestos:</td> <td style="width: 25%;">Renovación registro mercantil</td> <td style="width: 25%;">Informes entes de vigilancia</td> <td style="width: 25%;">Informes Asamblea general</td> </tr> <tr> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si ___X___ No ___</td> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si ___X___ No ___</td> </tr> </table>	Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general	Si ___ No ___	Si ___X___ No ___	Si ___ No ___	Si ___X___ No ___
Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general						
Si ___ No ___	Si ___X___ No ___	Si ___ No ___	Si ___X___ No ___						
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: Cultivo de Mora Castilla								
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas: Cultivo de frijol y arveja								

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario

Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	<ul style="list-style-type: none"> a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15
CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIO	
El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	<ul style="list-style-type: none"> a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva ó genera su actividad agrícola (en fanegadas)	<ul style="list-style-type: none"> a) Entre 1-5 faneg. b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	<ul style="list-style-type: none"> a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	<ul style="list-style-type: none"> a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input checked="" type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre que lo necesi <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>
Periodo de cultivo	<ul style="list-style-type: none"> a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro Cuál _____
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	<ul style="list-style-type: none"> a). Sí, son las únicas que manejo <input type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input checked="" type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/>
Utiliza agroquímicos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input checked="" type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	<ul style="list-style-type: none"> a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	<ul style="list-style-type: none"> a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	<ul style="list-style-type: none"> a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	<ul style="list-style-type: none"> a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.



Quando adquiere un agroquímico, usted escoge:	<ul style="list-style-type: none"> a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles Despulpadora, empacadora dosificadora y selladora.
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____ e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro Agua Lluvia

ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	<p>1. Finagro:</p> <p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/></p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p> <p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>2. Banco Agrario de Colombia</p> <p>3. Bancoldex</p> <p>4. Otros bancos, Cuál _____</p>



<p>Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas</p>	<p>a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/></p> <p>b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/></p> <p>c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/></p>
<p>Si la empresa ha utilizado el pagadiario, lo ha usado como:</p>	<p>a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente</p> <p>b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados</p> <p>c) Para compra de insumos agrícolas</p> <p>d) Para cubrir necesidades domésticas</p> <p>e) Otro uso _____</p>
<p>Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:</p>	<p>a) En alto grado b) En nivel aceptable</p> <p>c)- En un nivel normal d) No estoy endeudado</p>
<p>En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:</p>	<p>a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa</p> <p>b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa</p> <p>c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa</p> <p>d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa</p> <p>e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa</p>
<p>ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA</p>	
<p>Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:</p>	<p>a) La mayor parte en la producción agrícola</p> <p>b) En una mediana cuantía en la producción agrícola</p> <p>c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola</p> <p>d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____</p>
<p>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.</p>	<p>a) Inversión agrícola</p> <p>b) Pago créditos agrícolas</p> <p>c) Pago de nómina de producción</p> <p>d) Pago créditos doméstico ó varios</p> <p>e) No hay una destinación específica</p> <p>f) Otro _____</p>
<p>El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:</p>	<p>a) Compra de insumos agrícolas</p> <p>b) Mantenimiento de maquinaria agrícola</p> <p>c) Nómina de producción</p> <p>d) Nómina administrativa</p> <p>e) Pago de cuotas de crédito</p> <p>f) Asistencia técnica</p> <p>g) Gastos de la familia</p> <p>h) Otro, Cuál _____</p>
<p>ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA</p>	
<p>Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?</p>	<p>a) Si, mediante un libro de ingresos y egresos</p> <p>b) Sí, la empresa o negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador)</p> <p>c) Sí, la empresa o negocio cuenta con una Dirección financiera o contable</p> <p>d) No, no lleva información contable por ningún medio. Por qué no lleva contabilidad _____</p>



Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:.	<ul style="list-style-type: none"> a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles _____ d) Ninguno Por qué _____
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	<ul style="list-style-type: none"> a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____
Tiene Libro de actas registrado	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	<ul style="list-style-type: none"> a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias ó excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	<ul style="list-style-type: none"> a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si <input checked="" type="radio"/> b) NO <input type="radio"/>
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada
Quién desarrolla el proceso de transformación?	<ul style="list-style-type: none"> a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS	
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	<ul style="list-style-type: none"> a) Asistencia técnica b) Acceso a tecnología c) Incentivos gubernamentales d) Capacitación en mercadeo e) Apoyo en Comercialización de productos f) Infraestructura vial terciaria g) Atención clientes h) Otro, Cuál __ Sitio adecuado para despulpar (Centro de Acopio) _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1	<ul style="list-style-type: none"> a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos



es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c)ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles _____
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d)Innovación e) Otro _____

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA	
Nombre ó Razón social de la empresa:	MARCOS ROA (ASOCIADO DE ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ DE SILVANIA) (APROCASIL)
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input type="radio"/> Persona jurídica <input checked="" type="radio"/>
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input type="radio"/> otro _____
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/>
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajador <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 emplead <input type="radio"/>
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv <input checked="" type="radio"/> b) Entre 501 y 5.000 smlmv <input type="radio"/> c) Entre 5.001 y 30.000 smlmv <input type="radio"/>



Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/>				
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres ____ No. asociados activos hombres ____				
Edad promedio del propietario ó socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input type="radio"/> 48 y 57 <input checked="" type="radio"/> +57 años <input type="radio"/>				
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input checked="" type="radio"/> 4-8 años <input type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>				
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____				
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	I <table border="1"> <tr> <td>Impuestos: Si ___ No___</td> <td>Renovación registro mercantil Si ___ No___</td> <td>Informes entes de vigilancia Si ___ No___</td> <td>Informes Asamblea general Sí ___ No___</td> </tr> </table>	Impuestos: Si ___ No___	Renovación registro mercantil Si ___ No___	Informes entes de vigilancia Si ___ No___	Informes Asamblea general Sí ___ No___
Impuestos: Si ___ No___	Renovación registro mercantil Si ___ No___	Informes entes de vigilancia Si ___ No___	Informes Asamblea general Sí ___ No___		
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: Café Castilla y Tabi pergamino seco				
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas:				

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	b) Tiendas y supermercados c) En Corabastos d) En Plaza de mercado de Fusagasugá e) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15
CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva ó genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 faneg. b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.

Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito <input checked="" type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>
Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro Cuál _____
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/>
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input checked="" type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto



ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles Silo para secado
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____ e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro Agua Lluvia

ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	1. Finagro: Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/> LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/> Otro de Finagro, cuál _____ 2. Banco Agrario de Colombia 3. Bancoldex 4. Otros bancos, Cuál _____
Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/>
	a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda



Si la empresa ha utilizado el pagadario, lo ha usado como:	<p>relacionada con los créditos antes mencionados</p> <p>c) Para compra de insumos agrícolas</p> <p>d) Para cubrir necesidades domésticas</p> <p>e) Otro uso _____</p>
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	<p>a) En alto grado b) En nivel aceptable</p> <p>c) En un nivel normal d) No estoy endeudado</p>
En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:	<p>a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa</p> <p>b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa</p> <p>c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa</p> <p>d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa</p> <p>e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa</p>

ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA

Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:	<p>a) La mayor parte en la producción agrícola</p> <p>b) En una mediana cuantía en la producción agrícola</p> <p>c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola</p> <p>d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____</p>
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.	<p>a) Inversión agrícola</p> <p>b) Pago créditos agrícolas</p> <p>c) Pago de nómina de producción</p> <p>d) Pago créditos doméstico ó varios</p> <p>e) No hay una destinación específica</p> <p>f) Otro _____</p>
El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:	<p>a) Compra de insumos agrícolas</p> <p>b) Mantenimiento de maquinaria agrícola</p> <p>c) Nómina de producción</p> <p>d) Nómina administrativa</p> <p>e) Pago de cuotas de crédito</p> <p>f) Asistencia técnica</p> <p>g) Gastos de la familia</p> <p>h) Otro, Cuál _____</p>

ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA

Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	<p>a) Si, mediante un libro de ingresos y egresos</p> <p>b) Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador)</p> <p>c) Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable</p> <p>d) No, no lleva información contable por ningún medio. Por qué no lleva contabilidad _____</p>
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados	<p>a) Estado de Ganancias y Pérdidas</p> <p>b) Balance General</p> <p>c) Otros, cuáles _____</p>

financieros básicos:.	d) Ninguno Por qué _____
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____
Tiene Libro de actas registrado	a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias ó excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si ● b) NO ○
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada
Quién desarrolla el proceso de transformación?	a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS	
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	a) Asistencia técnica b) Acceso a tecnología c) Incentivos gubernamentales d) Capacitación en mercadeo e) Apoyo en Comercialización de productos f) Infraestructura vial terciaria

competitividad	g) Atención clientes h) Otro, Cuál _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c) ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles Certificación C4
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d) Innovación e) Otro _____

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA	
Nombre o Razón social de la empresa:	SANDRA REPRESENTANTE LEGAL DE LA ASOCIACION PROTECTORA DE LOS RECURSOS NATURALES Y DEL MEDIO AMBIENTE (APRENAT)
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input checked="" type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input checked="" type="radio"/> otro _____
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/> NO APLICA
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>



Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv c) Entre 5.001 y 30.000 smlmv								
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/> NO APLICA								
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres <u>50%</u> No. asociados activos hombres <u>50%</u>								
Edad promedio del propietario o socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/> 30 a 80 años <input checked="" type="radio"/>								
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input type="radio"/> 4-8 años <input checked="" type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>								
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____								
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos:</td> <td>Renovación registro mercantil</td> <td>Informes entes de vigilancia</td> <td>Informes Asamblea general</td> </tr> <tr> <td>Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></td> <td>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></td> <td>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></td> <td>Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/></td> </tr> </table>	Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general	Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general						
Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>						
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: PROTECCION Y DEFENSA DE LOS RECURSOS NATURALES								
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas: CULTIVO DE CAFÉ								

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario
	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15 NO APLICA

CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva o genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva o genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 fan b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en sus predios de cultivo?	a) Toda la vida <input checked="" type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
	a) Siempre que lo necesito <input checked="" type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/>

Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>
Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c)anual d) otro Cuál _____
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input checked="" type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/>
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input checked="" type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo

CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN

Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada h) Realmente no acostumbro a hacerlo i) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto

ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA

Marque cuál de los bienes posee su empresa	a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles Maquinaria para el proceso de transformación
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas



La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____ e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro AGUA LLUVIA

ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de créditos b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	<p>5. Finagro:</p> <p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/></p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p> <p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>6. Banco Agrario de Colombia</p> <p>7. Bancoldex</p> <p>8. Otros bancos, Cuál _____</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
Ha utilizado la empresa el sistema paga diario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/>
Si la empresa ha utilizado el paga diario, lo ha usado como:	<ul style="list-style-type: none"> a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados c) Para compra de insumos agrícolas d) Para cubrir necesidades domésticas e) Otro uso _____ <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	<ul style="list-style-type: none"> a) En alto grado b) En nivel aceptable c) En un nivel normal d) No estoy endeudado <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:	<ul style="list-style-type: none"> a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa



	e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa NO APLICA
ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA	
Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:	a) La mayor parte en la producción agrícola b) En una mediana cuantía en la producción agrícola c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos_____
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.	a) Inversión agrícola 2 b) Pago créditos agrícolas 5 c) Pago de nómina de producción 4 d) Pago créditos doméstico ó varios 3 e) No hay una destinación específica 1 f) Otro _____
El mayor costo o gasto que actualmente tiene su negocio o empresa, corresponde a:	a) Compra de insumos agrícolas b) Mantenimiento de maquinaria agrícola c) Nómina de producción d) Nómina administrativa e) Pago de cuotas de crédito f) Asistencia técnica g) Gastos de la familia h) Otro, Cuál_____
ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO O EMPRESA	
Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	a) Sí, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa o negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa o negocio cuenta con una Dirección financiera o contable d) No, no lleva información contable por ningún medio. Por qué no lleva contabilidad_____
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:	a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles_____ d) Ninguno Por qué_____
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$_____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$_____ NO APLICA
Tiene Libro de actas registrado	a) Sí, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	a) Sí cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál_____
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias



	d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas																
Las ganancias o excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica																
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES																	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si ● b) NO ○																
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado																
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada																
Quién desarrolla el proceso de transformación?	a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)																
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos																
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10																
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS																	
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	<table border="0"> <tr><td>a) Asistencia técnica</td><td>0</td></tr> <tr><td>b) Acceso a tecnología</td><td>5</td></tr> <tr><td>c) Incentivos gubernamentales</td><td>4</td></tr> <tr><td>d) Capacitación en mercadeo</td><td>5</td></tr> <tr><td>e) Apoyo en Comercialización de productos</td><td>5</td></tr> <tr><td>f) Infraestructura vial terciaria</td><td>4</td></tr> <tr><td>g) Atención clientes</td><td>3</td></tr> <tr><td>h) Otro, Cuál _____</td><td></td></tr> </table>	a) Asistencia técnica	0	b) Acceso a tecnología	5	c) Incentivos gubernamentales	4	d) Capacitación en mercadeo	5	e) Apoyo en Comercialización de productos	5	f) Infraestructura vial terciaria	4	g) Atención clientes	3	h) Otro, Cuál _____	
a) Asistencia técnica	0																
b) Acceso a tecnología	5																
c) Incentivos gubernamentales	4																
d) Capacitación en mercadeo	5																
e) Apoyo en Comercialización de productos	5																
f) Infraestructura vial terciaria	4																
g) Atención clientes	3																
h) Otro, Cuál _____																	
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD																	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	<table border="0"> <tr><td>a) Es necesaria para lograr mejores resultados</td><td>5</td></tr> <tr><td>b) Es necesaria para ser más competitivos</td><td>4</td></tr> <tr><td>c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales</td><td>3</td></tr> <tr><td>d) Realmente no pesa mucho para la empresa</td><td>2</td></tr> <tr><td>e) En estos momentos no es tan importante</td><td>1</td></tr> </table>	a) Es necesaria para lograr mejores resultados	5	b) Es necesaria para ser más competitivos	4	c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales	3	d) Realmente no pesa mucho para la empresa	2	e) En estos momentos no es tan importante	1						
a) Es necesaria para lograr mejores resultados	5																
b) Es necesaria para ser más competitivos	4																
c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales	3																
d) Realmente no pesa mucho para la empresa	2																
e) En estos momentos no es tan importante	1																
En relación con la proyección de exportación	a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar																
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc.)	a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo																
Conoce las NIIF o Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso																
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c) ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles _____																
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d) Innovación e) Otro _____																

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección o demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA									
Nombre o Razón social de la empresa:	ASOCIACION DE PARCELEROS Y FRUTICULTORES DE SILVANIA (ASOCIADOS)								
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input checked="" type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>								
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>								
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>								
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input checked="" type="radio"/> otro _____								
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/> NO APLICA								
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>								
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>								
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv c) Entre 5.001 y 30.000 smlmv								
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/> NO APLICA								
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres <u>22%</u> No. asociados activos hombres <u>61%</u> son 30 asociados de los cuales 8 son mujeres								
Edad promedio del propietario o socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input checked="" type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/>								
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input type="radio"/> 4-8 años <input checked="" type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>								
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____								
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos:</td> <td>Renovación registro mercantil</td> <td>Informes entes de vigilancia</td> <td>Informes Asamblea general</td> </tr> <tr> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si_x No ___</td> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si ___ X ___ No ___</td> </tr> </table>	Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general	Si ___ No ___	Si_x No ___	Si ___ No ___	Si ___ X ___ No ___
Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general						
Si ___ No ___	Si_x No ___	Si ___ No ___	Si ___ X ___ No ___						
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: CULTIVO DE MORA CASTILLA								
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas: CULTIVO DE TOMATE DE ARBOL, FRIJOL, UCHUVA Y GULUPA EN UNA POCA PROPORCION.								

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario (antes se vendía el producto a los supermercados Cundinamarca. La comercialización es el mayor inconveniente que se presenta.)
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos



	<p>c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	<p>Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15</p> <p>NO APLICA</p>
CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva o genera su actividad agrícola es:	<p>a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado</p>
Extensión donde cultiva o genera su actividad agrícola (en fanegadas)	<p>a) Entre 1-5 fan b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan. 36 HECTAREAS</p>
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	<p>a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____</p>
Ha sembrado siempre lo mismo en sus predios de cultivo?	<p>a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input checked="" type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/></p>
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	<p>a) Siempre que lo necesito <input checked="" type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/></p>
Periodo de cultivo	<p>a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro Cuál <u>entre 10 y 12 meses se demora en dar fruto y desde ese momento duran unos 10 años produciendo.</u></p>
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	<p>a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/></p>
Utiliza agroquímicos?	<p>a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input checked="" type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/></p>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	<p>a) Midiendo el área en el que planea cultivar (por unas capacitaciones se ha aprendido a aplicar de manera correcta los fertilizantes.) b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto</p>
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	<p>a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo</p>
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	<p>a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita</p>
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	<p>a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo</p>
Cuando la empresa va a sembrar:	<p>a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.</p>



Quando adquiere un agroquímico, usted escoge:	<ul style="list-style-type: none"> a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) otros, cuáles cuarto frío, canastillas
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____ e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro se cuenta con un acueducto veredal pero no todas las fincas cuentan con este servicio.

ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO O ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	<p>9. Finagro:</p> <p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/></p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p> <p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>10. Banco Agrario de Colombia</p> <p>11. Bancoldex</p> <p>12. Otros bancos, Cuál _____</p>
Ha utilizado la empresa el sistema paga diario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/>
	<ul style="list-style-type: none"> a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada



Si la empresa ha utilizado el paga diario, lo ha usado como:	<ul style="list-style-type: none"> c) Para compra de insumos agrícolas d) Para cubrir necesidades domésticas e) Otro uso _____ <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	<ul style="list-style-type: none"> a) En alto grado b) En nivel aceptable c) En un nivel normal d) No estoy endeudado <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:	<ul style="list-style-type: none"> a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa
ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA	
Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:	<ul style="list-style-type: none"> a) La mayor parte en la producción agrícola b) En una mediana cuantía en la producción agrícola c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____
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.	<ul style="list-style-type: none"> a) Inversión agrícola 1 b) Pago créditos agrícolas 4 c) Pago de nómina de producción 5 d) Pago créditos doméstico ó varios 2 e) No hay una destinación específica 3 f) Otro _____
El mayor costo o gasto que actualmente tiene su negocio o empresa, corresponde a:	<ul style="list-style-type: none"> a) Compra de insumos agrícolas b) Mantenimiento de maquinaria agrícola c) Nómina de producción d) Nómina administrativa e) Pago de cuotas de crédito f) Asistencia técnica g) Gastos de la familia h) Otro, Cuál _____
ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO O EMPRESA	
Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa o negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa o negocio cuenta con una Dirección financiera o contable d) No, no lleva información contable por ningún medio.
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:	<ul style="list-style-type: none"> a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles _____ d) Ninguno
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	<ul style="list-style-type: none"> a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____ <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
Tiene Libro de actas registrado	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado

	<ul style="list-style-type: none"> c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica <p>SIN RESPUESTA</p>																
<p>Cuenta la empresa con una estructura administrativa?</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____ 																
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS																	
<p>Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas 																
<p>Las ganancias o excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>																
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES																	
<p>Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?</p>	<p>a) Si <input type="radio"/> b) NO <input checked="" type="radio"/></p>																
<p>Si lo hace, su proceso de transformación es:</p>	<p>a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado</p>																
<p>La materia prima que transforma su empresa es:</p>	<p>a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada</p>																
<p>Quién desarrolla el proceso de transformación?</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia) 																
<p>Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos 																
<p>Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación</p>	<p>a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>																
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS																	
<p>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</p>	<table border="0"> <tr><td>a) Asistencia técnica</td><td style="text-align: right;">0</td></tr> <tr><td>b) Acceso a tecnología</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> <tr><td>c) Incentivos gubernamentales</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>d) Capacitación en mercadeo</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> <tr><td>e) Apoyo en Comercialización de productos</td><td style="text-align: right;">5</td></tr> <tr><td>f) Infraestructura vial terciaria</td><td style="text-align: right;">4</td></tr> <tr><td>g) Atención clientes</td><td style="text-align: right;">3</td></tr> <tr><td>h) Otro, Cuál _____</td><td></td></tr> </table>	a) Asistencia técnica	0	b) Acceso a tecnología	5	c) Incentivos gubernamentales	4	d) Capacitación en mercadeo	5	e) Apoyo en Comercialización de productos	5	f) Infraestructura vial terciaria	4	g) Atención clientes	3	h) Otro, Cuál _____	
a) Asistencia técnica	0																
b) Acceso a tecnología	5																
c) Incentivos gubernamentales	4																
d) Capacitación en mercadeo	5																
e) Apoyo en Comercialización de productos	5																
f) Infraestructura vial terciaria	4																
g) Atención clientes	3																
h) Otro, Cuál _____																	
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD																	
<p>En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Es necesaria para lograr mejores resultados 5 b) Es necesaria para ser más competitivos 4 c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales 3 d) Realmente no pesa mucho para la empresa 2 e) En estos momentos no es tan importante 1 																
<p>En relación con la proyección de exportación</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar 																
<p>Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc.)</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo 																



Conoce las NIIF o Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso SIN RESPUESTA
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c)ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles_____
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d)Innovación e) Otro_____

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA									
Nombre o Razón social de la empresa:	GUILLERMO REPRESENTANTE LEGAL DE LA ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS MONTERROSAS (SILVANIA)								
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>								
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>								
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>								
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input checked="" type="radio"/> otro _____								
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/> NO APLICA								
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>								
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>								
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv c) Entre 5.001 y 30.000 smlmv								
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/> NO APLICA								
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres <u>70%</u> No. asociados activos hombres <u>30%</u>								
Edad promedio del propietario o socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/> 30 a 70 años <input checked="" type="radio"/>								
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input checked="" type="radio"/> 4-8 años <input type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>								
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____								
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos:</td> <td>Renovación registro mercantil</td> <td>Informes entes de vigilancia</td> <td>Informes Asamblea general</td> </tr> <tr> <td>Si ___ No___</td> <td>Si_x No___</td> <td>Si___ No___</td> <td>Sí___ No___</td> </tr> </table>	Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general	Si ___ No___	Si_x No___	Si___ No___	Sí___ No___
Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general						
Si ___ No___	Si_x No___	Si___ No___	Sí___ No___						
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: EL CULTIVO QUE ANTES TENIA LA ASOCIACION ERA DE MORA								
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas: ACTUALMENTE SE TIENE UN PROYECTO CON LA GOBERNACION PARA REALIZAR INVERNADEROS DE TOMATE CHONTO MILANO								

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios NO APLICA
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario (problema que se tiene, todo se comercializa en corabastos)
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas NO APLICA
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15 NO APLICA
CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva o genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva o genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 fan b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan. Son invernaderos de 14 metros de ancho con 25 metros de largo.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en sus predios de cultivo?	a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input checked="" type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input checked="" type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>
Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro Cuál _____
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/> por un proyecto la gobernación proporciono las semillas certificadas.
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input checked="" type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo

	d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	<ul style="list-style-type: none"> a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	<ul style="list-style-type: none"> a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha. <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	<ul style="list-style-type: none"> a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro

ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
	1. Finagro:



<p>Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:</p>	<p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/></p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p> <p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>2. Banco Agrario de Colombia</p> <p>3. Bancoldex</p> <p>4. Otros bancos, Cuál _____</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
<p>Ha utilizado la empresa el sistema paga diario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas</p>	<p>a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/></p> <p>b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/></p> <p>c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/></p>
<p>Si la empresa ha utilizado el paga diario, lo ha usado como:</p>	<p>a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente</p> <p>b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados</p> <p>c) Para compra de insumos agrícolas</p> <p>d) Para cubrir necesidades domésticas</p> <p>e) Otro uso _____</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
<p>Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:</p>	<p>a) En alto grado b) En nivel aceptable</p> <p>c) En un nivel normal d) No estoy endeudado</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
<p>En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:</p>	<p>a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa</p> <p>b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa</p> <p>c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa</p> <p>d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa</p> <p>e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA	
<p>Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:</p>	<p>a) La mayor parte en la producción agrícola</p> <p>b) En una mediana cuantía en la producción agrícola</p> <p>c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola</p> <p>d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
<p>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.</p>	<p>a) Inversión agrícola</p> <p>b) Pago créditos agrícolas</p> <p>c) Pago de nómina de producción</p> <p>d) Pago créditos doméstico ó varios</p> <p>e) No hay una destinación específica</p> <p>f) Otro _____</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
<p>El mayor costo o gasto que actualmente tiene su negocio o empresa, corresponde a:</p>	<p>a) Compra de insumos agrícolas</p> <p>b) Mantenimiento de maquinaria agrícola</p> <p>c) Nómina de producción</p> <p>d) Nómina administrativa</p> <p>e) Pago de cuotas de crédito</p> <p>f) Asistencia técnica</p> <p>g) Gastos de la familia</p>

	h) Otro, Cuál _____ NO APLICA
ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO O EMPRESA	
Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa o negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa o negocio cuenta con una Dirección financiera o contable d) No, no lleva información contable por ningún medio. Por qué no lleva contabilidad <u>no se ha generado el inicio de las actividades</u>
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:	<ul style="list-style-type: none"> a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles _____ d) Ninguno Por qué <u>no se ha generado el inicio de las actividades</u>
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	<ul style="list-style-type: none"> a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____ NO APLICA
Tiene Libro de actas registrado	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____ NO APLICA
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	<ul style="list-style-type: none"> a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias o excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	<ul style="list-style-type: none"> a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si ○ b) NO ●
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado NO APLICA
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada NO APLICA
Quién desarrolla el proceso de transformación?	<ul style="list-style-type: none"> a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia) NO APLICA
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos NO APLICA



Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10 NO APLICA																
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS																	
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	<table> <tr><td>a) Asistencia técnica</td><td>0</td></tr> <tr><td>b) Acceso a tecnología</td><td>5</td></tr> <tr><td>c) Incentivos gubernamentales</td><td>4</td></tr> <tr><td>d) Capacitación en mercadeo</td><td>5</td></tr> <tr><td>e) Apoyo en Comercialización de productos</td><td>5</td></tr> <tr><td>f) Infraestructura vial terciaria</td><td>5</td></tr> <tr><td>g) Atención clientes</td><td>4</td></tr> <tr><td>h) Otro, Cuál _____</td><td></td></tr> </table>	a) Asistencia técnica	0	b) Acceso a tecnología	5	c) Incentivos gubernamentales	4	d) Capacitación en mercadeo	5	e) Apoyo en Comercialización de productos	5	f) Infraestructura vial terciaria	5	g) Atención clientes	4	h) Otro, Cuál _____	
a) Asistencia técnica	0																
b) Acceso a tecnología	5																
c) Incentivos gubernamentales	4																
d) Capacitación en mercadeo	5																
e) Apoyo en Comercialización de productos	5																
f) Infraestructura vial terciaria	5																
g) Atención clientes	4																
h) Otro, Cuál _____																	
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD																	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	<table> <tr><td>a) Es necesaria para lograr mejores resultados</td><td>3</td></tr> <tr><td>b) Es necesaria para ser más competitivos</td><td>4</td></tr> <tr><td>c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales</td><td>5</td></tr> <tr><td>d) Realmente no pesa mucho para la empresa</td><td>1</td></tr> <tr><td>e) En estos momentos no es tan importante</td><td>2</td></tr> </table>	a) Es necesaria para lograr mejores resultados	3	b) Es necesaria para ser más competitivos	4	c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales	5	d) Realmente no pesa mucho para la empresa	1	e) En estos momentos no es tan importante	2						
a) Es necesaria para lograr mejores resultados	3																
b) Es necesaria para ser más competitivos	4																
c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales	5																
d) Realmente no pesa mucho para la empresa	1																
e) En estos momentos no es tan importante	2																
En relación con la proyección de exportación	<table> <tr><td>a) La empresa exporta actualmente</td><td></td></tr> <tr><td>b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar</td><td></td></tr> <tr><td>c) La empresa se está preparando para exportar</td><td></td></tr> <tr><td>d) Realmente no hay interés en exportar</td><td></td></tr> </table>	a) La empresa exporta actualmente		b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar		c) La empresa se está preparando para exportar		d) Realmente no hay interés en exportar									
a) La empresa exporta actualmente																	
b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar																	
c) La empresa se está preparando para exportar																	
d) Realmente no hay interés en exportar																	
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc.)	<table> <tr><td>a) Siempre</td><td>b) Algunas veces</td><td>c) No es muy necesaria</td></tr> <tr><td>d) Cuando queda tiempo</td><td></td><td></td></tr> </table>	a) Siempre	b) Algunas veces	c) No es muy necesaria	d) Cuando queda tiempo												
a) Siempre	b) Algunas veces	c) No es muy necesaria															
d) Cuando queda tiempo																	
Conoce las NIIF o Normas internacionales de información financiera?	<table> <tr><td>a) Si las conozco</td><td>b) Si las conozco y se están implementado en la empresa</td><td>c) Las he escuchado</td><td>d) No sé qué es eso</td></tr> </table> <p style="text-align: center;">SIN RESPUESTA</p>	a) Si las conozco	b) Si las conozco y se están implementado en la empresa	c) Las he escuchado	d) No sé qué es eso												
a) Si las conozco	b) Si las conozco y se están implementado en la empresa	c) Las he escuchado	d) No sé qué es eso														
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	<table> <tr><td>a) BPA</td><td>b) ISO 9000 v-4</td><td>c) ISO 8402-1994</td><td></td></tr> <tr><td>d) BPM</td><td>e) BPH</td><td>f) tiene Manual de calidad</td><td>g)</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>Manual de procedimientos SGC</td><td>h) ISO 9004</td></tr> <tr><td></td><td></td><td>i) ISO 19011</td><td>Otras, Cuáles _____</td></tr> </table> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>	a) BPA	b) ISO 9000 v-4	c) ISO 8402-1994		d) BPM	e) BPH	f) tiene Manual de calidad	g)			Manual de procedimientos SGC	h) ISO 9004			i) ISO 19011	Otras, Cuáles _____
a) BPA	b) ISO 9000 v-4	c) ISO 8402-1994															
d) BPM	e) BPH	f) tiene Manual de calidad	g)														
		Manual de procedimientos SGC	h) ISO 9004														
		i) ISO 19011	Otras, Cuáles _____														
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	<table> <tr><td>a) Calidad atención</td><td>b) sistemas de pago</td></tr> <tr><td>c) calidad del producto</td><td>d) Innovación</td></tr> <tr><td>e) Otro _____</td><td></td></tr> </table>	a) Calidad atención	b) sistemas de pago	c) calidad del producto	d) Innovación	e) Otro _____											
a) Calidad atención	b) sistemas de pago																
c) calidad del producto	d) Innovación																
e) Otro _____																	

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección o demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA	
Nombre o Razón social de la empresa:	FABIO MENDEZ ASOCIADO DE LA ASOCIACION PRODUCTORES AGRICOLAS DE SILVANIA
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>



La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>				
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input checked="" type="radio"/> otro _____				
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/> NO APLICA				
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>				
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>				
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv b) Entre 5.001 y 30.000 smlmv				
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/> NO APLICA				
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres <u>25%</u> No. asociados activos hombres <u>75%</u> son 28 asociados de los cuales 6 son mujeres				
Edad promedio del propietario o socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/> 30 a 50 años <input checked="" type="radio"/>				
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input type="radio"/> 4-8 años <input checked="" type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>				
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____				
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos: Si ___ No ___</td> <td>Renovación registro mercantil Sí_x No ___</td> <td>Informes entes de vigilancia Sí ___ No ___</td> <td>Informes Asamblea general Sí ___ No ___</td> </tr> </table>	Impuestos: Si ___ No ___	Renovación registro mercantil Sí_x No ___	Informes entes de vigilancia Sí ___ No ___	Informes Asamblea general Sí ___ No ___
Impuestos: Si ___ No ___	Renovación registro mercantil Sí_x No ___	Informes entes de vigilancia Sí ___ No ___	Informes Asamblea general Sí ___ No ___		
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: el cultivo que tenia la asociacion era de mora				
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas: siembra de otros productos agricolas pero de manera individual no como asociacion.				

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios NO APLICA
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario (problema que se tiene, todo se comercializa en corabastos)
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas NO APLICA
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15 NO APLICA

CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva o genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva o genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 fan b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____

Ha sembrado siempre lo mismo en sus predios de cultivo?	<p>a) Toda la vida <input type="radio"/></p> <p>b) En algunas ocasiones <input type="radio"/></p> <p>c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/></p> <p>d) Otra respuesta <input checked="" type="radio"/> se está gestionando dos proyectos para sembrar 1100 matas de mora y 1100 de tomate de árbol, para crear un cultivo rotativo que nos permita mantener una producción constante.</p>
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	<p>a) Siempre que lo necesito <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/></p> <p>c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/></p> <p>e) Realmente no los conozco <input type="radio"/></p> <p>No aplica cuando se inició el proyecto la gobernación proporciono el análisis de suelos, pero no se siguió realizando después porque aún no se cuenta con un terreno que permita que la asociación continúe con este cultivo.</p>
Periodo de cultivo	a) Trimestral <input type="radio"/> b) semestral <input checked="" type="radio"/> c) anual <input type="radio"/> d) otro Cuál _____
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	<p>a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/></p> <p>c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/></p> <p>por un proyecto la gobernación proporciono las semillas certificadas.</p>
Utiliza agroquímicos?	<p>a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input type="radio"/></p> <p>b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input type="radio"/></p> <p>c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input checked="" type="radio"/></p> <p>d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/></p>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	<p>a) Midiendo el área en el que planea cultivar</p> <p>b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor</p> <p>c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto</p>
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	<p>a) Aplicación directa a mano</p> <p>b) Aplicación al voleo</p> <p>c) Aplicación por dilución</p> <p>d) Utilización de equipos mecánicos</p> <p>e) Fertigoteo</p>
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	<p>a) Si, lo hago periódicamente</p> <p>b) Sí, algunas veces lo hago</p> <p>c) No, no acostumbro a hacerlo</p> <p>d) No lo hago porque no se necesita</p>
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	<p>a) El costo de su inversión en materiales e insumos</p> <p>b) La inversión en mano de obra</p> <p>c) El nivel de ventas y margen de ganancia</p> <p>d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases</p> <p>e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada</p> <p>f) Realmente no acostumbro a hacerlo</p> <p>g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo</p>
Cuando la empresa va a sembrar:	<p>a) Ya tiene cliente para el producto</p> <p>b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.</p>
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	<p>a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo</p> <p>b) El que le sirva para lograr una mayor producción</p> <p>c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas</p> <p>d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto</p>
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	<p>a) Estacionarias</p> <p>b) Bombas</p> <p>c) guadañas,</p> <p>d) motosierras,</p> <p>e) tractor,</p> <p>f) camión para el desplazamiento;</p> <p>g) sistema de cercado eléctrico,</p>



	<ul style="list-style-type: none"> h) distritos de riego i) Otros, cuáles <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____ e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro

ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO O ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	<p>1. Finagro:</p> <p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/></p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p> <p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>2. Banco Agrario de Colombia</p> <p>3. Bancoldex</p> <p>4. Otros bancos, Cuál _____</p> <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
Ha utilizado la empresa el sistema paga diario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/>
Si la empresa ha utilizado el paga diario, lo ha usado como:	<ul style="list-style-type: none"> a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados c) Para compra de insumos agrícolas d) Para cubrir necesidades domésticas e) Otro uso _____ <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	<ul style="list-style-type: none"> a) En alto grado b) En nivel aceptable c) En un nivel normal d) No estoy endeudado <p style="text-align: center;">NO APLICA</p>



<p>En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:</p>	<p>a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa NO APLICA</p>
<p>ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA</p>	
<p>Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:</p>	<p>b) La mayor parte en la producción agrícola c) En una mediana cuantía en la producción agrícola d) En muy baja cuantía, en la producción agrícola e) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____ NO APLICA</p>
<p>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.</p>	<p>a) Inversión agrícola b) Pago créditos agrícolas c) Pago de nómina de producción d) Pago créditos doméstico ó varios e) No hay una destinación específica f) Otro _____ NO APLICA</p>
<p>El mayor costo o gasto que actualmente tiene su negocio o empresa, corresponde a:</p>	<p>a) Compra de insumos agrícolas b) Mantenimiento de maquinaria agrícola c) Nómina de producción d) Nómina administrativa e) Pago de cuotas de crédito f) Asistencia técnica g) Gastos de la familia h) Otro, Cuál _____ NO APLICA</p>
<p>ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO O EMPRESA</p>	
<p>Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?</p>	<p>a) Sí, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa o negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa o negocio cuenta con una Dirección financiera o contable d) No, no lleva información contable por ningún medio. Por qué <u>no se ha generado el inicio de las actividades</u> _____</p>
<p>Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:</p>	<p>a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles _____ d) Ninguno Por qué <u>no se ha generado el inicio de las actividades</u> _____</p>
<p>Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:</p>	<p>a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____ NO APLICA</p>

Tiene Libro de actas registrado	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____ <p>NO APLICA</p>
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	<ul style="list-style-type: none"> a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas <p>NO APLICA</p>
Las ganancias o excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	<ul style="list-style-type: none"> a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica <p>NO APLICA</p>
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si <input type="radio"/> b) NO <input checked="" type="radio"/>
Si lo hace, su proceso de transformación es:	<ul style="list-style-type: none"> a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado <p>NO APLICA</p>
La materia prima que transforma su empresa es:	<ul style="list-style-type: none"> a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada <p>NO APLICA</p>
Quién desarrolla el proceso de transformación?	<ul style="list-style-type: none"> a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia) <p>NO APLICA</p>
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos <p>NO APLICA</p>
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	<ul style="list-style-type: none"> a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10 <p>NO APLICA</p>
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS	
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	<ul style="list-style-type: none"> a) Asistencia técnica 5 b) Acceso a tecnología 4 c) Incentivos gubernamentales 5 d) Capacitación en mercadeo 5 e) Apoyo en Comercialización de productos 5 f) Infraestructura vial terciaria 1 g) Atención clientes 3 h) Otro, Cuál _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	<ul style="list-style-type: none"> a) Es necesaria para lograr mejores resultados 5 b) Es necesaria para ser más competitivos 3 c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales 4 d) Realmente no pesa mucho para la empresa 2 e) En estos momentos no es tan importante 1
En relación con la proyección de exportación	<ul style="list-style-type: none"> a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar



Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc.)	a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo NO APLICA
Conoce las NIIF o Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso SIN RESPUESTA
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c) ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles _____ NO APLICA
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d) Innovación e) Otro _____

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA									
Nombre ó Razón social de la empresa:	PEDRO DUARTE - ASOCIADO DE ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ DE SILVANIA (APROCASIL)								
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input checked="" type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>								
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>								
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>								
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input checked="" type="radio"/> otro _____								
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/>								
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>								
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>								
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv c) Entre 5.001 y 30.000 smlmv								
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/>								
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres 15% No. asociados activos hombres 85%								
Edad promedio del propietario ó socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input checked="" type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/>								
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input checked="" type="radio"/> 1-3 años <input type="radio"/> 4-8 años <input type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>								
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____								
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos:</td> <td>Renovación registro mercantil</td> <td>Informes entes de vigilancia</td> <td>Informes Asamblea general</td> </tr> <tr> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si X No ___</td> <td>Si ___ No ___</td> <td>Sí X No ___</td> </tr> </table>	Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general	Si ___ No ___	Si X No ___	Si ___ No ___	Sí X No ___
Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general						
Si ___ No ___	Si X No ___	Si ___ No ___	Sí X No ___						

Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: Cultivo de CAFE
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas:
ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15
CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva ó genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 faneg. b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input checked="" type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito <input checked="" type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>
Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro Cuál 5 Años
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/>
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input checked="" type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo

CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	<ul style="list-style-type: none"> a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	<ul style="list-style-type: none"> a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	<ul style="list-style-type: none"> a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles Cuarto Frio
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersión c) por Micro-aspersión d) Otro, Cuál _____RESERVORIO e) No cuento con un sistema de riesgo
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro _____
ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema

<p>Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:</p>	<p>1. Finagro: Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/> LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/> Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>2. Banco Agrario de Colombia 3. Bancoldex 4. Otros bancos, Cuál _____</p>
<p>Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas</p>	<p>a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/></p>
<p>Si la empresa ha utilizado el pagadiario, lo ha usado como:</p>	<p>a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados c) Para compra de insumos agrícolas d) Para cubrir necesidades domésticas e) Otro uso _____</p>
<p>Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:</p>	<p>a) En alto grado b) En nivel aceptable c) En un nivel normal d) No estoy endeudado</p>
<p>En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:</p>	<p>a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa</p>
<p>ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA</p>	
<p>Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:</p>	<p>a) La mayor parte en la producción agrícola b) En una mediana cuantía en la producción agrícola c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____</p>
<p>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.</p>	<p>a) Inversión agrícola b) Pago créditos agrícolas c) Pago de nómina de producción d) Pago créditos doméstico ó varios e) No hay una destinación específica f) Otro _____</p>
<p>El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:</p>	<p>a) Compra de insumos agrícolas b) Mantenimiento de maquinaria agrícola c) Nómina de producción d) Nómina administrativa e) Pago de cuotas de crédito f) Asistencia técnica g) Gastos de la familia h) Otro, Cuál _____ i) _____</p>

ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA	
Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	a) Si, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable d) No, no lleva información contable por ningún medio. a. Por qué no lleva contabilidad _____
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:.	a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles _____ d) Ninguno Por qué _____
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____
Tiene Libro de actas registrado	a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias ó excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si ○ b) NO ●
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada
Quién desarrolla el proceso de transformación?	a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS	
En una escala de 1 a 5 de prioridades, donde 5 es la mayor prioridad y 1 la menor necesidad;	a) Asistencia técnica b) Acceso a tecnología



enumere cuáles son las necesidades más apremiantes de su empresa para lograr competitividad	<ul style="list-style-type: none"> c) Incentivos gubernamentales d) Capacitación en mercadeo e) Apoyo en Comercialización de productos f) Infraestructura vial terciaria g) Atención clientes h) Otro, Cuál _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	<ul style="list-style-type: none"> a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	<ul style="list-style-type: none"> a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
¿Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	<ul style="list-style-type: none"> a) BPA b) ISO 9000 v-4 c) ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles CERTIFICACION C4
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	<ul style="list-style-type: none"> a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d) Innovación e) Otro _____

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA	
Nombre ó Razón social de la empresa:	MARTHA GONZALEZ - ASOCIACION DE MUJERES PRODUCTIVAS DE LAS VILLAS
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input checked="" type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>



Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input checked="" type="radio"/> otro _____											
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/>											
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input checked="" type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>											
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>											
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv b) Entre 5.001 y 30.000 smlmv											
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/>											
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres 100% No. asociados activos hombres 0%											
Edad promedio del propietario ó socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input checked="" type="radio"/> 38 y 47 años <input type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/>											
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input checked="" type="radio"/> 4-8 años <input type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>											
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____											
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos:</td> <td>Renovación registro mercantil</td> <td>Informes entes de vigilancia</td> <td>Informes Asamblea general</td> </tr> <tr> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si X No ___</td> <td>Si ___ No ___</td> <td>Sí X No ___</td> </tr> </table>				Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general	Si ___ No ___	Si X No ___	Si ___ No ___	Sí X No ___
	Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general								
Si ___ No ___	Si X No ___	Si ___ No ___	Sí X No ___									
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: productos agroindustriales(mermeladas, bocadillos, barras de cereal)											
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas: siembra de verdura											
ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN												
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado											
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios											
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario											
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas											
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15											
CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS												
El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado											
Extensión donde cultiva ó genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 faneg. b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d)+20 fan. NO RESPONDE											
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____ NO RESPONDE											
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/>											



	d) Otra respuesta <input type="radio"/> NO RESPONDE
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/> NO RESPONDE
Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro Cuál 5 Años NO RESPONDE
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/> NO RESPONDE
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input type="radio"/> b) Sí, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input type="radio"/> c) Sí, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/> NO RESPONDE
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto NO RESPONDE
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo NO RESPONDE
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no sé si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego



	i) Otros, cuáles MAQUINARIA PARA EL PROCESO DE PRODUCCION
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	a) Por goteo b) por aspersión b) por Micro-aspersión c) Otro, Cuál _____RESERVORIO e) No cuento con un sistema de riesgo
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro _____
ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	<p style="text-align: center;">1. Finagro:</p> <p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/></p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p> <p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p style="text-align: center;">2. Banco Agrario de Colombia 3. Bancoldex 4. Otros bancos, Cuál _____</p>
Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/>
Si la empresa ha utilizado el pagadiario, lo ha usado como:	a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados c) Para compra de insumos agrícolas d) Para cubrir necesidades domésticas e) Otro uso _____
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	a) En alto grado b) En nivel aceptable c)- En un nivel normal d) No estoy endeudado



<p>En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa
<p>ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA</p>	
<p>Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) La mayor parte en la producción agrícola b) En una mediana cuantía en la producción agrícola c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____
<p>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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Inversión agrícola b) Pago créditos agrícolas c) Pago de nómina de producción d) Pago créditos doméstico ó varios e) No hay una destinación específica f) Otro COMPRA DE MATERIA PRIMA
<p>El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Compra de insumos agrícolas b) Mantenimiento de maquinaria agrícola c) Nómina de producción d) Nómina administrativa e) Pago de cuotas de crédito f) Asistencia técnica g) Gastos de la familia h) Otro, Cuál _____
<p>ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA</p>	
<p>Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable d) No, no lleva información contable por ningún medio. <ul style="list-style-type: none"> a. Por qué no lleva contabilidad _____
<p>Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles _____ d) Ninguno Por qué _____
<p>Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____
<p>Tiene Libro de actas registrado</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
	<ul style="list-style-type: none"> a) Si cuenta con personal administrativo

Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	<ul style="list-style-type: none"> b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál _____
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	<ul style="list-style-type: none"> a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias ó excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	<ul style="list-style-type: none"> a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si <input checked="" type="radio"/> b) NO <input type="radio"/>
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada
Quién desarrolla el proceso de transformación?	<ul style="list-style-type: none"> a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	<ul style="list-style-type: none"> b) Siempre c) Algunas veces d) No tengo realmente proveedores definidos
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS	
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	<ul style="list-style-type: none"> a) Asistencia técnica b) Acceso a tecnología c) Incentivos gubernamentales d) Capacitación en mercadeo e) Apoyo en Comercialización de productos f) Infraestructura vial terciaria g) Atención clientes h) Otro, Cuál _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	<ul style="list-style-type: none"> a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	<ul style="list-style-type: none"> a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
¿Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso
	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c)ISO 8402-1994



Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles CERTIFICACION C4
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d)Innovación e) Otro

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA									
Nombre ó Razón social de la empresa:	GUSTAVO SASTOQUE (COOFAGRAN)								
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>								
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input checked="" type="radio"/> Persona jurídica <input type="radio"/>								
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>								
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input checked="" type="radio"/> otro _____								
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/>								
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input checked="" type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>								
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input checked="" type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>								
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smmlv c) Entre 5.001 y 30.000 smmlv								
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/>								
Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres 30% No. asociados activos hombres 70%								
Edad promedio del propietario ó socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input checked="" type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/>								
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input checked="" type="radio"/> 4-8 años <input type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>								
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____								
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>Impuestos:</td> <td>Renovación registro mercantil</td> <td>Informes entes de vigilancia</td> <td>Informes Asamblea general</td> </tr> <tr> <td>Si ___ No ___</td> <td>Si X No ___</td> <td>Si ___ No ___</td> <td>Sí X No ___</td> </tr> </table>	Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general	Si ___ No ___	Si X No ___	Si ___ No ___	Sí X No ___
Impuestos:	Renovación registro mercantil	Informes entes de vigilancia	Informes Asamblea general						
Si ___ No ___	Si X No ___	Si ___ No ___	Sí X No ___						
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: cultivo de frijol								
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas:								

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN	
En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15

CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva ó genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 faneg. b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input checked="" type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input checked="" type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>
Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro bimestral
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/>
Utiliza agroquímicos?	a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input checked="" type="radio"/> b) Si, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input type="radio"/> c) Si, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo

CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita

Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	<ul style="list-style-type: none"> a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	<ul style="list-style-type: none"> a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	<ul style="list-style-type: none"> a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles MAQUINARIA PARA EL PROCESO DE PRODUCCION
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersion c) por Micro-aspersion d) Otro, Cuál _____RESERVORIO e) No cuento con un sistema de riego
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro todos
ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	<p>1. Finagro:</p> <p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/></p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p>



	<p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>2. Banco Agrario de Colombia</p> <p>3. Bancoldex</p> <p>4. Otros bancos, Cuál _____</p>
Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	<p>a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/></p> <p>b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/></p> <p>c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/></p>
Si la empresa ha utilizado el pagadiario, lo ha usado como:	<p>a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente</p> <p>b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados</p> <p>c) Para compra de insumos agrícolas</p> <p>d) Para cubrir necesidades domésticas</p> <p>e) Otro uso _____</p>
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	<p>a) En alto grado b) En nivel aceptable</p> <p>c) En un nivel normal d) No estoy endeudado</p>
En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:	<p>a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa</p> <p>b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa</p> <p>c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa</p> <p>d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa</p> <p>e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa</p>
ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA	
Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:	<p>a) La mayor parte en la producción agrícola</p> <p>b) En una mediana cuantía en la producción agrícola</p> <p>c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola</p> <p>d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos _____</p>
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.	<p>a) Inversión agrícola</p> <p>b) Pago créditos agrícolas</p> <p>c) Pago de nómina de producción</p> <p>d) Pago créditos doméstico ó varios</p> <p>e) No hay una destinación específica</p> <p>f) Otro COMPRA DE MATERIA PRIMA</p>
El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:	<p>a) Compra de insumos agrícolas</p> <p>b) Mantenimiento de maquinaria agrícola</p> <p>c) Nómina de producción</p> <p>d) Nómina administrativa</p> <p>e) Pago de cuotas de crédito</p> <p>f) Asistencia técnica</p> <p>g) Gastos de la familia</p> <p>h) Otro, Cuál _____</p>
ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA	
	<p>a) Si, mediante un libro de ingresos y egresos</p>

Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	<p>b) Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador)</p> <p>c) Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable</p> <p>d) No, no lleva información contable por ningún medio.</p> <p>e) Por qué no lleva contabilidad _____</p>
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:.	<p>a) Estado de Ganancias y Pérdidas</p> <p>b) Balance General</p> <p>c) Otros, cuáles _____</p> <p>d) Ninguno Por qué _____</p>
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	<p>a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$ _____</p> <p>b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$ _____</p>
Tiene Libro de actas registrado	<p>a) Sí, debidamente registrado</p> <p>b) Sí, pero no está registrado</p> <p>c) No, la empresa no tienen libro de actas</p> <p>d) No, no lo tiene porque no aplica</p>
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	<p>a) Si cuenta con personal administrativo</p> <p>b) No, porque es muy pequeña</p> <p>c) No, porque es muy costoso el pago de personal</p> <p>d) Otro, Cuál _____</p>
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	<p>a) Se han generado grandes ganancias</p> <p>b) Se han generado ganancias aceptables</p> <p>c) Se han generado escasas ganancias</p> <p>d) Se ha estado en punto de equilibrio</p> <p>e) Se han obtenido pérdidas</p>
Las ganancias ó excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	<p>a) Reinversión en la producción</p> <p>b) Bienestar de los asociados</p> <p>c) Consumo gastos domésticos</p> <p>d) No se tiene una destinación específica</p>
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	<p>a) Si <input type="radio"/> b) NO <input type="radio"/></p>
Si lo hace, su proceso de transformación es:	<p>a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado</p>
La materia prima que transforma su empresa es:	<p>a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada</p>
Quién desarrolla el proceso de transformación?	<p>a) Personal especializado en cada parte del proceso</p> <p>b) Personal técnico en los procesos</p> <p>c) Personal empírico (aprendido por experiencia)</p>
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	<p>a) Siempre</p> <p>b) Algunas veces</p> <p>c) No tengo realmente proveedores definidos</p>
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	<p>a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10</p>
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS	
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	<p>a) Asistencia técnica</p> <p>b) Acceso a tecnología</p> <p>c) Incentivos gubernamentales</p> <p>d) Capacitación en mercadeo</p> <p>e) Apoyo en Comercialización de productos</p> <p>f) Infraestructura vial terciaria</p>

	g) Atención clientes h) Otro, Cuál _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
¿Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c) ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles CERTIFICACION C4
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d) Innovación e) Otro _____

Muchas gracias,

Política de privacidad y protección de datos: La información suministrada por el encuestado, es de carácter académico y su fin es aportar en la construcción de estudios que posibiliten el desarrollo de las organizaciones y no requiere de datos que identifiquen nombre de la persona, dirección ó demás información de contacto con los encuestados. Sin embargo y en concordancia con la Ley 1581 de 2012, se garantizará la protección de datos que aplique para ello, en la recolección, tratamiento y circulación de la información.

CARACTERIZACIÓN SOCIO-LEGAL DE LA EMPRESA	
Nombre ó Razón social de la empresa:	RAIMUNDO (COOFRAN)
Ha formalizado su empresa ante las siguientes entidades:	Cámara de Comercio <input checked="" type="radio"/> Secretaría de Hacienda Municipal <input checked="" type="radio"/> DIAN (RUT) <input type="radio"/> Aún no se ha formalizado la empresa <input type="radio"/>
Tipo de propietario (a):	Persona natural: <input type="radio"/> Persona jurídica <input checked="" type="radio"/>
La empresa es de carácter	Familiar Si <input type="radio"/> NO <input checked="" type="radio"/>
Tipo de empresa:	Individual (1 propietario) <input type="radio"/> Sociedad <input type="radio"/> Asociación <input type="radio"/> otro _____
Si es una sociedad, ésta es:	Anónima <input type="radio"/> Limitada <input type="radio"/> SAS <input type="radio"/> En comandita <input type="radio"/> De hecho <input type="radio"/>
Si es una asociación, ésta es:	EAT <input type="radio"/> Precooperativa <input type="radio"/> Cooperativa <input type="radio"/> Fundación <input type="radio"/> Corporación <input type="radio"/>
No. de empleados a cargo	a) 0 a 10 trabajadores <input checked="" type="radio"/> b) entre 11 y 50 <input type="radio"/> c) Entre 51 y 200 empleado <input type="radio"/>
Valor activos totales a la fecha	a) Menos 500 smmlv b) Entre 501 y 5.000 smlmv b) Entre 5.001 y 30.000 smlmv
Género del propietario(a) único:	Femenino <input type="radio"/> Maculino <input type="radio"/>



Participación % de género asociados activos	No. asociadas activas mujeres 30% No. asociados activos hombres 70%				
Edad promedio del propietario ó socios	18 y 27 años <input type="radio"/> 28 y 37 <input type="radio"/> 38 y 47 años <input checked="" type="radio"/> 48 y 57 <input type="radio"/> +57 años <input type="radio"/>				
Tiempo de existencia entidad	Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-3 años <input checked="" type="radio"/> 4-8 años <input type="radio"/> 9-13 años <input type="radio"/> +20 años <input type="radio"/>				
Esta empresa se creó para:	a) Desarrollar emprendimiento <input checked="" type="radio"/> b) Subsistencia familiar <input type="radio"/> c) Entrar y permanecer en el mercado <input type="radio"/> d) Exportar <input type="radio"/> e) Otro, _____				
La entidad está al día en: (solo marque a los que aplique su organización)	<table border="1"> <tr> <td>Impuestos: Si ___ No ___</td> <td>Renovación registro mercantil Si No ___</td> <td>Informes entes de vigilancia Si ___ No ___</td> <td>Informes Asamblea general Sí No ___</td> </tr> </table>	Impuestos: Si ___ No ___	Renovación registro mercantil Si No ___	Informes entes de vigilancia Si ___ No ___	Informes Asamblea general Sí No ___
Impuestos: Si ___ No ___	Renovación registro mercantil Si No ___	Informes entes de vigilancia Si ___ No ___	Informes Asamblea general Sí No ___		
Actividad principal que desarrolla dentro del sector agrícola: (describa cultivos de los que vive la entidad)	Describala: cultivo de frijol				
Actividades secundarias que complementan sus ingresos como propietario ó empresa	Describalas: cultivo de pepino				

ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

En Relación con el tipo de producto que comercializa. Usted comercializa:	a) Producto en verde (sin transformar) b) Producto semielaborado c) Producto elaborado
Para la distribución del producto, usted:	a) Contrata individualmente un vehículo b) Contrata asociativamente un vehículo c) La empresa cuenta con vehículos propios
Para la comercialización del producto, usted lo distribuye:	a) Directamente b) Por intermediario
Si usted es el directo comercializador, usted vende el producto en:	a) Tiendas y supermercados b) En Corabastos c) En Plaza de mercado de Fusagasugá d) En Otras plazas
De \$100 que usted reciba por ventas, usted dedica a transporte del producto:	Entre 0 y \$5 6 y 10 10 y 15 Más de \$15

CARACTERIZACIÓN Y TRATAMIENTO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS

El predio donde cultiva ó genera su actividad agrícola es:	a) Arrendado b) Propio c) En comodato d) Bajo leasing e) embargado
Extensión donde cultiva ó genera su actividad agrícola (en fanegadas)	a) Entre 1-5 faneg. b) 6-10 fan. c) 11 y 20 fan. d) +20 fan.
Calidad del entorno geográfico donde produce. Considera usted que cuenta con:	a) Suelos fértiles b) Condiciones climáticas adecuadas c) Agua suficiente para riego d) Otro _____
Ha sembrado siempre lo mismo en su predios de cultivo?	a) Toda la vida <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input type="radio"/> c) No siempre. He combinado con otras semillas <input checked="" type="radio"/> d) Otra respuesta <input type="radio"/> _____
Acostumbra usted a requerir análisis de sus suelos?	a) Siempre que lo necesito <input type="radio"/> b) En algunas ocasiones <input checked="" type="radio"/> c) Nunca los he solicitado <input type="radio"/> d) Mis terrenos no lo necesitan <input type="radio"/> e) Realmente no los conozco <input type="radio"/>
Periodo de cultivo	a) Trimestral b) semestral c) anual d) otro bimestral
Utiliza semillas certificadas para sus cultivos?	a). Sí, son las únicas que manejo <input checked="" type="radio"/> b) Manejo semillas nativas <input type="radio"/> c) Solo manejo semillas propias <input type="radio"/> d) Las combino con otras <input type="radio"/>

Utiliza agroquímicos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, en todas las fases de la producción, incluyendo el almacenamiento del producto <input type="radio"/> b) Sí, solo en el proceso de siembra hasta la recolección <input checked="" type="radio"/> c) Sí, pero los utilizo sólo cuando los necesito <input type="radio"/> d) No utilizo agroquímicos <input type="radio"/>
Cómo determina usted qué tanto fertilizante necesita su área de cultivo?	<ul style="list-style-type: none"> a) Midiendo el área en el que planea cultivar b) De acuerdo con el criterio personal ó experiencia del agricultor c) Realmente no tengo un criterio fijo al respecto
Método que utiliza para aplicar el fertilizante al cultivo	<ul style="list-style-type: none"> a) Aplicación directa a mano b) Aplicación al voleo c) Aplicación por dilución d) Utilización de equipos mecánicos e) Fertigoteo
CARACTERIZACIÓN DE LA PLANEACIÓN EN LAS FASES DE PRODUCCIÓN	
Acostumbra usted a elaborar un Plan de Manejo para sus cultivos?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, lo hago periódicamente b) Sí, algunas veces lo hago c) No, no acostumbro a hacerlo d) No lo hago porque no se necesita
Acostumbra usted, antes de preparar el proceso de siembra, planear:	<ul style="list-style-type: none"> a) El costo de su inversión en materiales e insumos b) La inversión en mano de obra c) El nivel de ventas y margen de ganancia d) El nivel de pérdida de su producción en las diversas fases e) Si lo hago pero no se si esté bien proyectada f) Realmente no acostumbro a hacerlo g) Nunca lo he hecho y me gustaría hacerlo
Cuando la empresa va a sembrar:	<ul style="list-style-type: none"> a) Ya tiene cliente para el producto b) Normalmente, hay que conseguirlos luego de generada la cosecha.
Cuando adquiere un agroquímico, usted escoge:	<ul style="list-style-type: none"> a) El que se ajuste a las condiciones de suelo y el cultivo b) El que le sirva para lograr una mayor producción c) El que mejor se acomode a las condiciones económicas d) El más fuerte y resistente, no importa el costo del producto
ADQUISICIÓN Y DESARROLLO EN TECNOLOGÍA	
Marque cuál de los bienes posee su empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Estacionarias b) Bombas c) guadañas, d) motosierras, e) tractor, f) camión para el desplazamiento; g) sistema de cercado eléctrico, h) distritos de riego i) Otros, cuáles postes y alambrados
La empresa ha generado nueva variedad de semilla?	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, produce variedad de semilla b) Sí, pero es experimental hasta ahora c) No, la empresa no genera variedad de semillas porque sólo usa las certificadas
La empresa ha generado nuevos tipos abonos orgánicos	<ul style="list-style-type: none"> a) Sí, la empresa prepara sus propios abonos b) Si, algunas veces los prepara c) No, la empresa no ha experimentado la elaboración de nuevos abonos
Sistemas de captación artesanal de agua. Cuenta con un sistema de riego?	<ul style="list-style-type: none"> a) Por goteo b) por aspersión b) por Micro-aspersión c) Otro, Cuál _____ agua lluvia



	d) No cuento con un sistema de riesgo
De dónde capta el agua para cosecha la empresa	<ul style="list-style-type: none"> a) Del acueducto municipal b) De un reservorio estanque propio c) De un afluente directamente d) De un aljibe propio e) Otro todos
ESTADO DE FINANCIAMIENTO DEL AGRICULTOR PROPIETARIO Ó ARRENDATARIO DE SUS ACTIVOS BIOLÓGICOS E INVENTARIOS	
Ha accedido la empresa al crédito para inversión agrícola?	<ul style="list-style-type: none"> a) Siempre he acudido a ese tipo de crédito b) Algunas veces c) Nunca he accedido a ese tipo de créditos d) Realmente nunca he pedido un crédito con ningún sistema
Si la empresa lo ha utilizado, el sistema que ha aplicado es:	<p>1. Finagro:</p> <p>Capital de trabajo <input type="radio"/> Inversión <input type="radio"/> Pago cartera <input type="radio"/></p> <p>LEC, Colombia siembra <input type="radio"/> ICR <input type="radio"/></p> <p>Otro de Finagro, cuál _____</p> <p>2. Banco Agrario de Colombia</p> <p>3. Bancoldex</p> <p>4. Otros bancos, Cuál _____</p>
Ha utilizado la empresa el sistema pagadiario (gota a gota) para financiar sus actividades agrícolas	<ul style="list-style-type: none"> a) Nunca lo he utilizado <input checked="" type="radio"/> b) Algunas veces lo he utilizado <input type="radio"/> c) Siempre recurro a este sistema <input type="radio"/>
Si la empresa ha utilizado el pagadiario, lo ha usado como:	<ul style="list-style-type: none"> a) Crédito complementario a los mencionados anteriormente b) Una necesidad urgente para pago de deuda relacionada con los créditos antes mencionados c) Para compra de insumos agrícolas d) Para cubrir necesidades domésticas e) Otro uso _____
Considera la empresa, en relación con los créditos antes mencionados, que el nivel de ENDEUDAMIENTO de su organización se encuentra:	<ul style="list-style-type: none"> a) En alto grado b) En nivel aceptable c) En un nivel normal d) No estoy endeudado
En relación directa Ingresos agrícolas vs. Endeudamiento agrícola de la empresa, considera usted que:	<ul style="list-style-type: none"> a) Los ingresos son mucho más altos que el endeudamiento que tiene la empresa b) Los ingresos son altos en relación con el endeudamiento de la empresa c) Los ingresos son moderados en relación con las deudas que tiene la empresa d) Los ingresos apenas alcanzan a cubrir las deudas que tiene la empresa e) Los ingresos están por debajo de las deudas que tiene la empresa
ORIGEN Y DESTINACIÓN DEL INGRESO AGRÍCOLA	
Los ingresos que la empresa obtiene mensualmente tienen origen:	<ul style="list-style-type: none"> a) La mayor parte en la producción agrícola b) En una mediana cuantía en la producción agrícola c) En muy baja cuantía, en la producción agrícola



	<ul style="list-style-type: none"> d) En mayor cuantía en otros ingresos ajenos a la producción agrícola propia. Describa los otros ingresos_____
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.	<ul style="list-style-type: none"> a) Inversión agrícola b) Pago créditos agrícolas c) Pago de nómina de producción d) Pago créditos doméstico ó varios e) No hay una destinación específica f) Otro COMPRA DE MATERIA PRIMA
El mayor costo ó gasto que actualmente tiene su negocio ó empresa, corresponde a:	<ul style="list-style-type: none"> a) Compra de insumos agrícolas b) Mantenimiento de maquinaria agrícola c) Nómina de producción d) Nómina administrativa e) Pago de cuotas de crédito f) Asistencia técnica g) Gastos de la familia h) Otro, Cuál_____
ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA INVERSIÓN DEL NEGOCIO Ó EMPRESA	
Lleva por algún sistema su contabilidad empresarial?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, mediante un libro de ingresos y egresos b) Sí, la empresa ó negocio cuenta con personal contable (auxiliar, contador) c) Sí, la empresa ó negocio cuenta con una Dirección financiera ó contable d) No, no lleva información contable por ningún medio. e) Por qué no lleva contabilidad_____
Cuenta habitualmente, su empresa con Estados financieros básicos:.	<ul style="list-style-type: none"> a) Estado de Ganancias y Pérdidas b) Balance General c) Otros, cuáles_____ d) Ninguno e) Por qué no genere gastos
Si su empresa no cuenta con Estados financieros básicos, en cuanto valora:	<ul style="list-style-type: none"> a) Todos los bienes que tiene su empresa ó negocio a la fecha \$_____ b) Las deudas que su empresa ó negocio tiene a la fecha \$_____
Tiene Libro de actas registrado	<ul style="list-style-type: none"> a) Si, debidamente registrado b) Sí, pero no está registrado c) No, la empresa no tienen libro de actas d) No, no lo tiene porque no aplica
Cuenta la empresa con una estructura administrativa?	<ul style="list-style-type: none"> a) Si cuenta con personal administrativo b) No, porque es muy pequeña c) No, porque es muy costoso el pago de personal d) Otro, Cuál_____
DESTINACIÓN DE LOS EXCEDENTES ECONÓMICOS	
Durante los últimos cinco años, en relación con sus resultados económicos, en promedio:	<ul style="list-style-type: none"> a) Se han generado grandes ganancias b) Se han generado ganancias aceptables c) Se han generado escasas ganancias d) Se ha estado en punto de equilibrio e) Se han obtenido pérdidas
Las ganancias ó excedentes netos de la empresa, se han utilizado, prioritariamente en:	<ul style="list-style-type: none"> a) Reinversión en la producción b) Bienestar de los asociados c) Consumo gastos domésticos d) No se tiene una destinación específica



CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS AGROINDUSTRIALES	
Su empresa realiza algún proceso de transformación de la materia prima?	a) Si <input type="radio"/> b) NO <input type="radio"/>
Si lo hace, su proceso de transformación es:	a) Artesanal b) Automatizado c) Combinado
La materia prima que transforma su empresa es:	a) Parcialmente procesada b) Totalmente procesada
Quién desarrolla el proceso de transformación?	a) Personal especializado en cada parte del proceso b) Personal técnico en los procesos c) Personal empírico (aprendido por experiencia)
Cuenta con una relación definida y permanente de proveedores para materias primas y repuestos?	a) Siempre b) Algunas veces c) No tengo realmente proveedores definidos
Número de trabajadores que interviene en el proceso de transformación	a) Entre 1 y 3 b) 4 y 6 c) 7 y 10 d) +10
PRINCIPALES NECESIDADES CONSIDERADAS POR LOS PRODUCTORES AGRICOLAS	
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	a) Asistencia técnica b) Acceso a tecnología c) Incentivos gubernamentales d) Capacitación en mercadeo e) Apoyo en Comercialización de productos f) Infraestructura vial terciaria g) Atención clientes h) Otro, Cuál _____
EXPECTATIVAS HACIA LA COMPETITIVIDAD	
En una escala de 1 a 5, donde 5 es muy importante 1 es menos importante. Cómo califica la necesidad de asociarse	a) Es necesaria para lograr mejores resultados b) Es necesaria para ser más competitivos c) Es necesaria para obtener más beneficios gubernamentales d) Realmente no pesa mucho para la empresa e) En estos momentos no es tan importante
En relación con la proyección de exportación	a) La empresa exporta actualmente b) La empresa estaría interesada en algún momento exportar c) La empresa se está preparando para exportar d) Realmente no hay interés en exportar
Considera su empresa que mantiene al día en información científica y tecnológica (legal, tributaria, uso agroquímicos, clientes, etc)	a) Siempre b) Algunas veces c) No es muy necesaria d) Cuando queda tiempo
¿Conoce las NIIF ó Normas internacionales de información financiera?	a) Si las conozco b) Si las conozco y se están implementado en la empresa c) Las he escuchado d) No sé qué es eso
Sistemas de gestión de calidad que aplica la empresa:	a) BPA b) ISO 9000 v-4 c) ISO 8402-1994 d) BPM e) BPH f) tiene Manual de calidad g) Manual de procedimientos SGC h) ISO 9004 i) ISO 19011 Otras, Cuáles CERTIFICACION C4
Considera la empresa que la mayor atención que requieren sus clientes, está dirigida a mejorar:	a) Calidad atención b) sistemas de pago c) calidad del producto d) Innovación e) Otro _____

Muchas Gracias,

Anexo. FOTOS DE LAS ASOCIACIONES ENTREVISTADAS.

Las fotografías tomadas por el grupo investigador se realizaron con aprobación de las personas que en ellas aparecen, hacen parte de las evidencias del trabajo de campo realizado durante la recaudación de información.

Anexo A. Asociación de productores agropecuarios del Sumapaz (APROAS)



Fuente: tomadas por los desarrolladores de esta investigación.

Anexo B. Finca de la asociación APROAS



Fuente: tomadas por los desarrolladores de esta investigación.

Anexo C. Asociación de productores de café de Silvania (APROCASIL)



Fuente: tomadas por los desarrolladores de esta investigación.

Anexo D. Asociación de parceleros y fruticultores (ASOPARFRUTAS)



Fuente: tomadas por los desarrolladores de esta investigación.

Anexo E. Cooperativa familiar agropecuaria (COOFAGRAN)



Fuente: tomadas por los desarrolladores de esta investigación.

Anexo F. Asociación mujeres productivas de las Villas (MUPROVILLA)



Fuente: tomadas por los desarrolladores de esta investigación.

Anexo G. Asociación productores agrícolas de Silvania (PROAGROSIL)



Fuente: tomadas por los desarrolladores de esta investigación.

Anexo H. Asociación protectores de los recursos naturales y del medio ambiente de Cumaca (APRENAT)



Fuente: tomadas por los desarrolladores de esta investigación.