

***INFORME DEL DIAGNOSTICO Y
DETERMINACION
RENTABILIDAD DE LA
BIOFABRICA DE LA
ASOCIACION ADIPY***

PROYECTO: USC CANADA

***ASOCIACION DE ORGANIZACIONES DE LOS
CUCHUMATANES -ASOCUCH-***

HUEHUETENANGO, JUNIO DEL 2,016

INDICE

| <i>CONTENIDO</i> | <i>PAGINA</i> |
|---|----------------------|
| 1. Introducción..... | 2 |
| 2. Justificación..... | 3 |
| 3. Objetivos | 4 |
| 3.1. Generales | 4 |
| 3.2. Específicos..... | 4 |
| 4. Metodología..... | 4 |
| 5. Resultados..... | 6 |
| 6. Conclusiones | 11 |
| 7. Recomendaciones..... | 12 |
| Anexo 1: Boleta de Diagnóstico y Rentabilidad | 13 |

1. Introducción

El proyecto Ampliación y Difusión del Programa de Semillas de Supervivencia en África y América Central, dentro de sus ejes de trabajo, está promoviendo el desarrollo y sostenibilidad de pequeñas empresas a nivel comunitario con enfoque agroecológico, que generen valor agregado a los productos y puedan obtener ingresos para su sostenibilidad.

En el primer año fiscal del proyecto a nivel de ASOCUCH, se identificaron 2 biofábricas de productos agroecológicos a nivel de las organizaciones locales de base ADIPY y Bitemam respectivamente, las que principalmente elaboran productos que son consumidos por sus socios para el cultivo del Café, lo que representa una oportunidad de aprovechamiento de la experiencia tanto en su elaboración como del equipo del que disponen para generar productos que puedan ser utilizados en maíz y frijol principalmente, así como para otros cultivos de importancia para la seguridad alimentaria como de la biodiversidad del lugar.

Como todo proceso, antes de actuar es necesario conocer la situación actual para poder transformar, razón por la cual se hizo necesario realizar el diagnóstico de la Biofábrica de la Asociación ADIPY, con la finalidad de conocer los principales inconvenientes o factores adversos como a favor, que de alguna manera han influido el estado actual, y a partir de dicho conocimiento se puedan plantear alternativas de solución para los factores limitantes y potencializar los factores que han contribuido a mantener la microempresa.

El estudio permitió establecer la rentabilidad de la actividad económica, que aunado a la información generada por el Diagnóstico, permite disponer de una herramienta de consulta e insumo básico para el planteamiento de las acciones futuras a realizar al respecto.

A continuación se presentan los principales resultados obtenidos de la recopilación, análisis e interpretación de la información, generando el presente informe, que será la base para la planificación de las actividades en relación al tema micro empresarial, que efectivamente contribuya a mejorar la situación actual, y que realmente se convierta en una actividad productiva y otra fuente de ingresos para la organización base, y que a la vez provee de insumos de buena calidad, de bajo costo y de acceso para los socios y productores de la zona.

2. Justificación

Con la implementación del primer año de acciones del proyecto, se pudo identificar y conocer más de cerca las actividades económicas y de apoyo para sus socios, que evidentemente deben de combinar y equilibrar el aspecto social y económico, lo que complica la iniciativa, pero la hace atractiva una vez se implementa y se logra la sinergia de dichos aspectos.

La organización de base ADIPY, debe de contribuir a que sus socios puedan desarrollarse y mejorar sus condiciones de vida, de igual manera deberá de tener actividades económicas a partir de las cuales se puedan obtener ingresos económicos que puedan diversificar sus fuentes de ingresos y con ello ser menos vulnerables a los cambios y procesos que toda organización vive, principalmente en el tema económico, que ha hecho a muchas de ellas desaparecer.

Idealmente, las actividades de las organizaciones deben de ser autos sostenibles y rentables, para que se puedan repetir los ciclos de producción y mantenerse en el tiempo como en el espacio, brindando un servicio a sus socios y representa una actividad económica, a partir de la cual se pueda mejorar los ingresos de la misma y pueda disponer de recursos económicos para mejorar la atención a los socios y ser un actor de cambio y desarrollo a nivel de su municipio o región.

Sin embargo, el accionar de las biofábricas de productos agroecológicos ha girado en torno al apoyo que algunas ONG's han proporcionado a las organizaciones, que han consistido básicamente en la donación de las materias primas, mobiliario y equipo mínimo así como la asistencia técnica para la fabricación de los productos, lo que ha provocado que no se valoren como tal dichos insumos y que no han sido cuantificados dentro de los costos de producción y finalmente en el valor comercial de los mismos, creando de cierto modo un espejismo en cuanto a su valor real.

Este último aspecto indicado, puede provocar que la empresa pueda desaparecer cuando los insumos dejen de ser dotados por los organismos de apoyo, ya que no se están creando las bases económicas y fondos específicos para continuar el proceso productivo luego de concluido el apoyo de los programas o proyectos y retroceder a la dependencia de insumos químicos.

Ante este panorama, el proyecto USC CANADA, planificó en su primer año de ejecución realizar el Diagnóstico y determinación de la rentabilidad de la Biofábrica en mención, con la finalidad de conocer los puntos críticos de la actividad económica, y que a partir de los mismos se puedan planificar acciones que contribuyan a su fortalecimiento, rentabilidad y sostenibilidad, que como se ha indicado pueda abordar los aspectos social y económico de sus socios y de la población en general del área de acción.

3. Objetivos

3.1 General

Generar información estratégica de la Biofábrica de la Asociación ADIPY, para la planificación de acciones en el eje de desarrollo económico y la toma de decisiones correspondientes.

3.2 Específicos

- Identificar los factores limitantes en la elaboración de productos agroecológicos a nivel de la asociación ADIPY.
- Conocer los aspectos que han contribuido a que el proceso micro empresarial se mantenga a nivel de la organización.
- Determinar la rentabilidad de la Biofábrica, que permita el planteamiento de acciones de fortalecimiento.

4. Metodología

Para la recolección de información se dieron los pasos siguientes:

- a) Elaboración de instrumento de recolección de información
Posterior al sondeo de la actividad de elaboración de productos agroecológicos de la asociación, se procedió a definir los aspectos a incluir dentro de la boleta, que principalmente fueron enfocados a profundizar temas de productos elaborados, costos de producción, oferta, demanda, precios, comercialización, presentación del producto entre otros, a partir de los cuales se pudiera analizar la información y determinar los factores positivos y negativos de la actividad económica, como insumos para el planteamiento de alternativas de solución.
- b) Paso de boleta
La información que solicita la boleta, fue llenada con las personas encargadas de la producción en la Biofábrica, en el caso de ADIPY fue con el Gerente, quien conoce de la actividad y ha estado involucrado en el proceso de producción de bioles. Fueron llenados todos los apartados que la misma establece y a partir de dicha información se inicia el proceso de análisis e interpretación de la información.

Solamente se utilizó una boleta, ya que son pocas las personas involucradas en el proceso de producción, en el caso de ADIPY es una persona directamente la responsable y el Gerente que le brinda acompañamiento.

c) Tabulación y análisis de la información

La información recopilada con la boleta, fue analizada y tamizada en función a los intereses que se tienen en el marco del proyecto USC CANADA por apoyar este tipo de iniciativas, y fue la base para estructurar el apartado de Resultados, Conclusiones y Recomendaciones del presente informe de Diagnóstico.

d) Elaboración de Informe de Diagnóstico y Rentabilidad

Luego de disponer de la información analizada y desglosada, se procedió a elaborar el informe correspondiente, en el cual puedan quedar plasmados los principales hallazgos encontrados y las alternativas o propuestas de solución, que contribuyan a mejorar el desempeño de la actividad y pueda convertirse en una empresa rentable tanto para la Asociación como para los socios.

e) Socialización de resultados del estudio

Los resultados y hallazgos identificados en el presente estudio, serán socializados con la Asociación y actores implicados en proceso de producción de productos agroecológicos, acción que permitirá validar los resultados del estudio y de mutuo acuerdo establecer las establecer o fortalecer las estrategias a implementar en la búsqueda que la actividad se convierta efectivamente en una empresa y que sus acciones se puedan orientar al sistema de producción de maíz y frijol y de otras especies de importancia para la seguridad alimentaria.

5. Resultados

5.1 Información General de la producción de la Biofábrica

En función a la información recopilada, se determinó que los principales productos que la Biofábrica de la Asociación ADIPY elabora para ser utilizados por sus socios, principalmente para el cultivo de café son:

Cuadro 1: Catálogo de productos elaborados en la Biofábrica de ADIPY

| Producto | Cantidad | Precio | P. Max | P. Min | Precio de la competencia | Presentación | Época de producción (meses) | Vende todo | Caso No, indicar razón |
|--|----------|--------|--------|--------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------------|------------|---|
| 1. Biofert Foliar (desarrollo vegetativo) | 600 Lts. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q5.00 | Cada productor trae su envase | Abril y Junio | Sí | |
| 2. Bionitrógeno | 200 Lts. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q5.00 | Cada productor trae su envase | Agosto | Sí | |
| 3. Biomultimineral | 400 Lts. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q10.00 | Cada productor trae su envase | Mayo | Sí | |
| 4. Biofert foliar (floración e hinchamiento de los frutos) | 400 Lts. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q5.00 | Cada productor trae su envase | Marzo y Septiembre | Sí | |
| 5. Caldo mineral | 200 Lts. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q5.00 | Cada productor trae su envase | Mayo | Sí | |
| 6. Caldo Bordelés | 200 Lts. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q10.00 | Cada productor trae su envase | Abril | Sí | |
| 7. MMS | 50 Lbs. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q5.00 | Bolsa | Abril | Sí | |
| 8. Pasto tratado | 80 Lbs. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q5.00 | Bolsa | Julio | No | Usaron otro producto para hinchamiento de fruto |
| 9. MML | 400 Lts. | Q5.00 | Q15.00 | Q3.00 | Q5.00 | Cada productor trae su envase | Mayo | Sí | |

En el cuadro anterior se puede visualizar, los precios a que se venden son los iguales a los de la competencia. No existe diferencia de precios entre productos, de igual manera los precios máximos y mínimos son iguales para todos los productos. No se dispone de un envase específico para los productos. Los productos son utilizados principalmente en el cultivo del café.

En el municipio de Concepción Huista, existe otro proveedor de este tipo de productos que es ADINTEC, quien tiene la capacidad de producir el 33% de la producción que se demanda y se encuentra ubicado en la cabecera municipal.

5.2 Oferta y Demanda de la Producción

Según el informante la mayor oferta del producto se en la época de invierno que corresponde de Mayo a Noviembre, que coincide con la época en la que se da la mayor demanda. Actualmente los productos están siendo vendidos en la sede de la organización.

Se tiene la perspectiva de crecimiento, de acuerdo a la demanda de la producción, que aunque no se tenga un estudio de mercado como tal, se considera que va en aumento y por ello consideran necesario el crecimiento en la producción. Las condiciones de pago son en efectivo exclusivamente.

Según los reportes que se tienen en la organización, se estima que el costo de producción por unidad de medida de cada uno de los productos enumerados en el cuadro 1, es de Q1.50, que incluye el costo de los materiales (material vegetativo, adherentes, depreciación de mobiliario y equipo), así como la mano de obra para la fabricación de los productos.

Tomando de base los datos de venta y costos de producción, se considera que se tiene un margen de utilidad o ganancia de Q3.50 por litro o libra del producto comercializado, lo que debe de ser analizado más a fondo, ya que se pudo percibir que muchos de los costos no son considerados, solamente la materia prima

Los costos de ADIPY, no incluyen los gastos de transporte, carga y descarga del producto, siendo de alguna manera subsidiada, lo mismo sucede con el mobiliario y equipo, que no se considera en los costos de producción ni al menos un porcentaje por depreciación del mismo. En el caso del terreno, no se considera en los costos, ya que la asociación cuenta con terreno para el establecimiento de la Biofábrica.

Al consultar al entrevistado, si ha existido demanda de algún producto que en la actualidad no se elabora, indicó que sí, como ha sido el caso de los insecticidas, que poco se ha trabajado, pero que será incluido dentro del plan de negocios de la Biofábrica.

Según las proyecciones de la persona entrevistada, se estima que puede existir mayor demanda de los productos hasta ahora ofertados, y que todo va a depender del funcionamiento que los mismos tengan en el campo, ya que a través de esos resultados se espera que mayor cantidad de productores puedan comprobar la eficiencia de los productos y los usen en sus parcelas. Se considera que se puede atender la totalidad de la demanda, siempre y cuando se disponga de recurso humano, mobiliario y materia prima necesaria.

Según proyecciones, se considera que si los precios de los productos aumentaran de precio, los socios o productores estarán dispuestos a pagar por ellos, si se logra demostrar que la concentración de los elementos nutritivos o ingredientes activos aumenta su concentración y por ende obtendrá mejores resultados a nivel de campo.

En la actualidad, la producción de la Biofábrica satisface alrededor del 30% de la demanda a nivel local o de los productores o asociados, considerando que el resto de asociados estará dispuesto a comprar los productos si se convencen de los beneficios que obtendrán, para lo cual se plantea el establecimiento de parcelas demostrativas, en las cuales se realicen pruebas con los productos y se pueda complementar con visitas, días o giras de campo, para que los productores vean con sus propios ojos los resultados que se pueden obtener y se convenzan por cuenta propia.

Adicionalmente se pueden llevar a cabo reuniones de socialización y transferencia de información de los productos, y de ser posible la distribución de muestras de los productos para que puedan ser inicialmente probados por los productores en pequeñas áreas, y tener un medio de comparación con el manejo tradicional que se le da a los cultivos.

Finalmente el servicio al cliente es de vital importancia, siendo requerida la asistencia técnica en el campo y el seguimiento al comportamiento de los productos y de las parcelas de los cultivos, lo que generará mayor confianza a los productores y se obtendrán mejores resultados.

5.3 Aspectos a mejorar en la Biofábrica:

En cuanto a la presentación que actualmente tienen los productos, se considera que es necesario disponer de **envases** adecuados para cada producto y en diferentes volúmenes de presentación, así como la etiqueta correspondiente, complementado con el análisis de laboratorio que demuestre los contenidos netos de cada uno de los elementos que el producto posee, y que dicha información pueda ser plasmada en la etiqueta, para conocimiento público y de base para los planes de fertilización y manejo de los diferentes cultivos.

La generación de la **etiqueta técnica**, será de vital importancia porque dependiendo del producto, se podrá dar a conocer el contenido nutricional, así como los componentes que posee y que le hacen tener el efecto como fertilizante, adherente, insecticida o fungicida, lo que será avalado por los resultados de análisis de laboratorio, dando mayor confianza y respaldo a los productores o agricultores que utilizarán los productos en mención.

Otro aspecto que se considera importante brindar atención es sobre el **Mercadeo, Publicidad y Comunicación**, para lo cual se plantea como alternativa la elaboración de anuncios de venta de los productos, mantas vinílicas de información y lugares de venta de los productos, que vayan dirigidos a productores y agro servicios, que sean colocados en lugares estratégicos como mercados, plazas, salones, que contribuyan a divulgar la información de los mismos y se pueda promocionar y contribuir a su comercialización.

En el tema **administrativo**, es conveniente que se tenga personal específico para la Biofábrica, tanto para la elaboración como para el control del ingreso de materia prima como la salida del producto final, que pueda llevar los estados financieros de la actividad económica y que se encargue de realizar todos los trámites fiscales y administrativos que sean necesarios.

En cuanto a la **infraestructura**, a pesar que la organización cuenta con terreno para las instalaciones, es conveniente que se disponga de un espacio físico para la colocación de productos terminados y un espacio diferente para los biofermentos, con las condiciones que estos demandan como la obscuridad y aislamiento correspondiente. Será conveniente tener un diseño adecuado de las instalaciones que incluya una bodega para almacenamiento de los minerales que se utilizan en la elaboración de los diferentes productos.

Lo que concierne a **Mobiliario y Equipo**, especialmente los barriles o toneles, se deben de levantar del suelo y colocarlos en tablas o estantes para evitar su deterioro y ser almacenados ordenadamente. Se debe de incrementar el número de unidades o toneles para incrementar la producción ya sea de un producto en particular o bien si se diversifica la línea de productos como insecticidas, fungicidas y otro tipo de abonos foliares. Se deberá proveer de equipo de protección al personal que está directamente relacionado con la elaboración de productos como a las personas que puedan visitar las instalaciones.

El recurso humano, ha sido capacitado en el proceso de elaboración de los productos, es de formación agrónomo, sin embargo debe de ser capacitado en nuevas técnicas de elaboración de productos y en los nuevos insumos que se espera producir (insecticidas, fungicidas, etc.), este proceso debe de incluir la formación de nuevas personas, que permita disponer de recurso humano en calidad y cantidad a nivel local, buscando con ello cumplir y atender la demanda que pueda existir a nivel del municipio y de comunidades cercanas.

El aspecto **económico** es importante considerarlo, ya que la Biofábrica ha funcionado con lo mínimo, en cuanto a recurso humano, instalaciones, promoción, equipo y ante la nueva idea o propuesta de la Biofábrica, será necesario disponer de recursos económicos para los anuncios publicitarios, mantas vinílicas, etiquetas, análisis de laboratorio, siendo por lo tanto necesario que se pueda disponer de un fondo o capital semilla, a partir del cual se pueda dar inicio con esas acciones que podrán aumentar en la medida que la actividad se vuelva rentable.

En estos momentos la Biofábrica no cuenta con **Plan de negocios**, y al ser consultados tanto la Junta Directiva como la Gerencia de la organización, indicaron estar anuentes a la elaboración de dicha herramienta, que puede servir en la planificación y establecimiento de alternativas y estrategias para el mejor funcionamiento de la misma.

5.4 Observaciones o sugerencias planteadas de parte de ADIPY:

El Gerente de la Organización, en relación al posible apoyo que se pueda tener para mejorar el desempeño de la Biofábrica, ha planteado lo siguiente:

- Apoyo en la elaboración del Plan de negocios de la Biofábrica
- Apoyo en la compra de materia prima para la elaboración de los productos actuales y de los nuevos que se demanden
- Realizar pruebas de los productos en los cultivos de maíz y frijol
- Fortalecer con mobiliario y equipo apropiado para el mejor funcionamiento de la Biofábrica.
- Capacitar al personal encargado de la elaboración de los productos, sobre nuevas técnicas de fabricación y sobre los nuevos productos que se espera impulsar.
- Desarrollar parcelas demostrativas tanto en café como en maíz, a través de las cuales se pueda dar a conocer los productos y que los productores se puedan convencer por cuenta propia de los resultados.
- Realizar visitas de capo o giras, a parcelas o demostrativas o unidades productivas en los cuales se están utilizando los productos, para brindar mejores elementos de decisión a los productores del área y zonas aledañas.
- Apoyar la contratación de una persona para atender la demanda de productos agroecológicos.
- Realizar análisis de suelos de las parcelas, para que en función a ellos se puedan dar las recomendaciones técnicas necesarias y el uso de los productos agroecológicos adecuados.
- Apoyo en la implementación de la lombricompostera de la organización, para la elaboración de otro producto agroecológico, ya se cuenta con la infraestructura y se necesita de personal, materia prima para alimentación de lombrices y la dotación del pie de cría de lombrices.
- Consideran la contratación con fondos propios de la organización, para dar seguimiento a nivel de campo y asistencia técnica a los productores que están utilizando los productos en sus parcelas.
- Se deben de elaborar productos agroecológicos para el control del ojo de gallo y la Roya del Café.
- Apoyar todo el proceso de marketing, promoción y divulgación de los productos elaborados en la Biofábrica.

6. Conclusiones

- a. La Biofábrica ha funcionado por temporadas y la producción ha sido para satisfacer a una parte de los asociados o productores de café, y ha sido por la demanda que presentan este grupo de personas.
- b. No se cuenta con un plan de producción definido y un cronograma de producción para todo el año, que permita recuperar la inversión y generar ingresos extras para la contratación de mayor personal o compra de equipo y mobiliario.
- c. Los minerales o materias primas iniciales, fueron donados por la Federación Comercializadora de Cafés Especiales, en el marco del proceso de Comercio Justo y como parte del Premio Social, es por ello que la Junta Directiva de la Asociación definió que solo se cobrara el costo de los materiales o insumos, ya que de este fondo también se paga a la persona que los elabora los días que son necesarios.
- d. No se tiene cuantificada o determinada la rentabilidad real de la actividad, ya que solo se recupera el costo de la materia prima y días laborales, pero no se incluyen los costos de mobiliario y equipo, depreciación, gastos de inversión, por lo que la ganancia que en algún momento se reporta no es la real.
- e. No se tiene un enfoque empresarial de la Biofábrica, ya que solamente se produce lo necesario para los productores que entregaron café y que con parte del premio social, y no se tienen definidos exactamente los costos de producción de cada uno de los productos agroecológicos, que permitan recuperar la inversión tanto de materia prima, depreciación de mobiliario y equipo y el pago de personal.
- f. No se ha dado promoción y divulgación a los productos ofertados por la Biofábrica, razón por la cual aún existe desconocimiento a nivel de la población, incluso dentro de los mismos productores y asociados, lo que ha hecho mantener un bajo nivel de producción que no ha tenido aumento significativo en cada año o ciclo de producción.
- g. El interés de la elaboración de productos agroecológicos, ha estado centrado en el cultivo del café, y a la fecha no se ha tenido ninguna experiencia con el uso de los mismos en el cultivo de maíz o frijol.
- h. No se cuenta con Plan de negocios propiamente para las acciones de la Biofábrica, sin embargo existe el interés por generarlo y disponer de este instrumento en las futuras acciones que se pretenda desarrollar en torno a esta actividad dentro de la organización.

7. Recomendaciones

- a. Apoyar en la elaboración del Plan de Negocios de la Biofábrica, brindando especial atención a acciones relacionadas con la Promoción, Mercadeo y Marketing de la misma, que contribuya a divulgar y promocionar los productos agroecológicos de la misma.
- b. Considerar dentro de la promoción la elaboración de rótulos, spot radiales, mantas vinílicas y otros recursos que contribuyan a la promoción de los productos y se pueda difundir de mejor manera a nivel municipal como a zonas cercanas.
- c. Dotar de mobiliario y equipo a la Biofábrica en función a las proyecciones de producción y necesidades que se determine, con la finalidad de satisfacer un porcentaje mayor de la demanda de productores tanto de café como de maíz y otros cultivos de importancia en el área.
- d. Realizar un análisis de los productos agroecológicos que se pueden producir en función a la demanda, interés y que se puedan utilizar también para el cultivo de maíz y frijol, así como otros de importancia.
- e. Implementar parcelas demostrativas del uso de los productos agroecológicos en unidades productivas estratégicas de los productores, tanto para café como en maíz, que permita que los vecinos y personas cercanas puedan ver los resultados, así como constituirse en un centro de intercambio de experiencias tanto para productores del área como de otras aldeñas.
- f. Propiciar intercambios de experiencias o giras de campo a las parcelas demostrativas como a otras parcelas en las cuales ya se estén utilizando los productos agroecológicos y se pueda evidenciar los cambios y resultados, que sirvan como unidad testigo en el campo, buscando convencer al mayor número de productores o socios posible.
- g. Desarrollar procesos de capacitación sobre nuevas técnicas de elaboración de los productos agroecológicos, que incluya a los nuevos que se espera impulsar y desarrollar tanto para otros cultivos, como para ser utilizados como insecticidas, fungicidas, abonos foliares y aplicados al suelo.
- h. Capacitar a Directivos, Gerencia y personal involucrado en las acciones de la Biofábrica, en temas o procesos empresariales, para que dicha actividad pueda visualizarse y considerarse como una empresa, que genere ganancias y sea rentable como actividad económica y para la Asociación.



8. Anexos

Anexo 1: Boleta de Diagnóstico y Rentabilidad

Nombre de la Organización: _____

Nombre del informante: _____

1. Productos que ofrece la Biofábrica, volumen de producción, precio y ventas

| Producto | Cantidad | Precio | P. Max | P. Min | Precio de la competencia | Presentación | Época de producción (meses) | Vende todo | Caso No, indicar razón |
|----------|----------|--------|--------|--------|--------------------------|--------------|-----------------------------|------------|------------------------|
| 1. | | | | | | | | | |
| 2. | | | | | | | | | |
| 3. | | | | | | | | | |
| 4. | | | | | | | | | |
| 5. | | | | | | | | | |
| 6. | | | | | | | | | |
| 7. | | | | | | | | | |
| 8. | | | | | | | | | |

2. Existe otro proveedor de los productos en el lugar: Sí No
3. En caso afirmativo, indique el nombre y su ubicación o procedencia: _____
4. Qué capacidad de producción tiene este oferente en relación a la demanda total de la producción:
 Menos de 1/3 Más de 1/3 La 1/2 3/4 Totalidad
5. En qué época se da la mayor oferta del producto: _____
6. El precio de venta de la competencia es igual al suyo: Sí No
7. Se tienen costos de transporte, carga y descarga del producto: Sí No
8. En dónde venden el producto: Sede organización Punto de venta Mercado Otro
- 9.Cuál es la época o temporada de mayor demanda _____

10. Cuáles son los destinos del producto: _____
11. Hay perspectivas de crecimiento de la demanda: Sí No
12. Cuáles son las condiciones de pago: Crédito Efectivo Tiempo de pago _____
13. Costo de producción por cada producto ofertado

| Producto | Costo materiales ¹ | Costo mano Obra | Costo total |
|----------|-------------------------------|-----------------|-------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |
| 5. | | | |
| 6. | | | |
| 7. | | | |
| 8. | | | |
| 9. | | | |
| 10. | | | |

14. El costo determinado, incluye todos los gastos en que se incurre en la elaboración de los productos: Sí No
15. En caso No, que costos no han sido incluidos:

16. Se considera algún porcentaje de depreciación por el uso de mobiliario y equipo en la elaboración de los productos Sí No
17. Se ha considerado en el precio los costos de inversión (terreno, mobiliario, equipo)
Sí No
18. En caso No, como son subsidiado los costos:

19. Existe demanda de otro producto que no provee la Biofábrica
Sí No
20. Considera que puede existir mayor cantidad de demanda de los productos ofertados:
Sí No Porqué: _____
21. Considera que se debe mejorar la calidad o presentación de los productos
Sí No
22. En caso afirmativo, que se puede mejorar:

23. Qué tipo de actividades de mercadeo, publicidad, comunicación se deben realizar y dirigidas a quien: _____

24. Qué servicio al cliente es requerido: _____
25. Cuál considera usted que es su margen de ganancia: _____
26. Qué aspectos considera que se deben mejorar dentro de la Biofábrica (administrativos, infraestructura, personal)
- Administrativos _____
- Infraestructura _____
- Mobiliario y equipo _____
- Recurso Humano _____
- Productos a ofertar _____

¹ Incluir costo de material vegetativo, adherentes, depreciación de mobiliario y equipo, envases

Métodos de elaboración _____

Otro: _____

27. El personal involucrado en la Biofábrica ha sido capacitado: Sí No

28. En qué temas han sido capacitados: _____

29. Considera que se necesita capacitar al personal de la Biofábrica: Sí No

30. En caso afirmativo, que temática considera que debe de facilitarse al personal: _____

31. Si los precios de los productos se elevaran, los socios pagarían por ellos:

Sí No en caso No indicar porqué: _____

32. Lo que produce la Biofábrica, satisface la demanda de todos los asociados:

Sí No

33. En caso No, qué porcentaje considera que se está satisfaciendo: _____

34. El resto de socios estaría interesado en comprar los productos de la Biofábrica:

Sí No

35. Si aumentara la demanda de productos que la Biofábrica provee, estarían en capacidad de abastecer la misma: Sí No

36. La Biofábrica cuenta con plan de negocios: Sí No

37. En caso no, estaría interesado en tener dicho plan: Sí No

38. Observaciones o sugerencias de parte de la organización: _____

